

Polityka gospodarcza wobec współczesnych wyzwań



Redakcja naukowa

Mateusz Kaleta
Maria Laska
Dorota Żuchowska

WYDAWNICTWO AKSiM

Polityka gospodarcza wobec współczesnych wyzwań

Redakcja naukowa

Mateusz Kaleta

Maria Laska

Dorota Żuchowska

Toruń 2022

Redakcja naukowa
Mateusz Kaleta, Maria Laska, Dorota Żuchowska

Recenzje
prof. dr hab. Ewa Polak, dr Agata Kubiczek

Korekta
Katarzyna Cegielska

Projekt okładki
Alicja Czarniecka

Opracowanie graficzne i łamanie
Teresa Stańczyk

Wydawca
Akademia Kultury Społecznej i Medialnej w Toruniu

Toruń 2022

Projekt realizowany z Narodowym Bankiem Polskim
w ramach programu edukacji ekonomicznej



NARODOWY
BANK POLSKI

e-ISBN 978-83-89124-76-0

Polityka gospodarcza wobec współczesnych wyzwań

SPIS TREŚCI

Wstęp	6
FELIKS GRĄDALSKI, PATRYCJA GUZIKOWSKA	
Polityka gospodarcza w warunkach podwyższonej inflacji	9
KRZYSZTOF BOROWSKI	
Doświadczenia rynków finansowych po ataku Rosji na Ukrainę	35
ERYK ŁON	
Powiązania między sytuacją na rynkach akcji a realnym tempem PKB w wybranych krajach OECD w latach 2008-2021	67
MARCIN BUJEWSKI	
Analiza wpływu stóp procentowych na gospodarkę	81
PIOTR ŁASAK	
Uwarunkowania amerykańsko-chińskiej integracji finansowej i konkurencji technologicznej	98
KATARZYNA KOSIŃSKA	
Ocena skutków brexitu dla gospodarki brytyjskiej	111
AGNIESZKA CZAJKOWSKA	
Obszary ryzyka kredytowego w Unii Europejskiej ze szczególnym uwzględnieniem polskiego sektora bankowego w latach 2020-2021	127
ALAN RYNIO	
Analiza problematyki kredytów indeksowanych i denominowanych do franka szwajcarskiego w Polsce	147
KRZYSZTOF BOROWSKI	
Inwestycje na rynku srebrnych monet kolekcjonerskich wyemitowanych przez Narodowy Bank Polski w 2021 r. i I kw. 2022 r.	171

ZBYSŁAW DOBROWOLSKI, ARKADIUSZ BABCZUK, PETER ADAMIŠIN	
Mentalne księgowanie i hedoniczne kadrowanie a operacje bankowe i lichwa	199
ZBYSŁAW DOBROWOLSKI, ARKADIUSZ BABCZUK, PETER ADAMIŠIN	
Teoria perspektywy, pokolenie Z i usługi bankowe. Wstęp do badań	207
PRZEMYSŁAW PAWLAK	
Wybrane zagadnienia zarządzania ryzykiem w projektach współfinansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego – aspekty praktyczne	217
ALEKSANDER JAWOR	
System handlu uprawnieniami do emisji gazów cieplarnianych i propozycja jego reformy	257
BOGUSŁAW HAJDASZ	
Strategia cyberbezpieczeństwa Rzeczypospolitej Polskiej – ewolucja i nowe wyzwania	297
ERYK MILARSKI	
Postęp technologiczny a przemiany monetarne	319
JAKUB SZAJKOWSKI	
Finansowanie społecznościowe jako źródło dotowania twórców internetowych w Polsce	338
MATEUSZ GUZIKOWSKI	
Liberalizm społeczny – etyka chrześcijańska w obronie mechanizmu rynkowego	355
RYSZARD SAWICKI	
Działania humanitarne Caritas Diecezji Łódzkiej na terenie Ukrainy w pierwszych 100 dniach wojny w 2022 roku	390

WSTĘP

To już czwarta monografia, przygotowana przez wykładowców i absolwentów studiów podyplomowych *Polityka gospodarcza, finanse i bankowość* realizowanych przez Akademię Kultury Społecznej i Medialnej w Toruniu we współpracy z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej, którą oddajemy do rąk Czytelników.

W 2019 roku, kiedy podjęliśmy naukową refleksję nad aktualnymi wówczas wyzwaniem polityki gospodarczej, znajdowaliśmy się – jako Polska, Europa i świat – w jakże odmiennej sytuacji gospodarczej i politycznej. Warto przypomnieć kilka ówczesnych podstawowych wskaźników makroekonomicznych dla Polski. W 2019 roku wskaźnik inflacji rocznej w ujęciu r/r wyniósł 2,3%, wzrost gospodarczy ukształtował się na poziomie 4,5%, na koniec tego roku stopa referencyjna pozostała na niezmiennym poziomie 1,5%, a stopa rejestrowanego bezrobocia wyniosła 5,2% – czyli była najniższa od początku transformacji systemowej¹.

Uwarunkowania polityki gospodarczej diametralnie zmieniały się w kolejnych latach, naznaczonych dużą niestabilnością, związaną ze światową epidemią COVID-19, trwającym kryzysem pandemicznym, a wreszcie konsekwencjami ekonomicznymi wojny toczącej się na Ukrainie oraz – niespotykanych na taką skalę od dziesięcioleci – szoków podaźowych. Jednak niezmiennie aktualne pozostają słowa profesora Feliksa Grądalskiego, który podkreślał, że *niewątpliwie najpoważniejszym wyzwaniem na dziś i jutro dla każdego rządu jest utrzymanie stabilnego rozwoju w warunkach bezpieczeństwa i spokoju*².

Autorzy niniejszego tomu nie tylko z perspektywy Polski, ale także Unii Europejskiej oraz wybranych do analizy krajów świata, podejmują naukową refleksję nad problemami, z jakimi w obecnej, trudnej sytuacji gospodarki światowej borykają się decydenci prowadzący politykę gospodarczą. Prezen-

¹ Dane GUS oraz NBP.

² F. Grądalski, *Bezpieczeństwo i stabilność – wyzwania współczesności i przyszłości*, w: M. Kaleta, M. Laska, D. Żuchowska (red.), *Współczesne wyzwania polityki gospodarczej*, Wydawnictwo WSKSiM, Toruń 2019, s. 29.

tują oni Czytelnikom analizy i oceny funkcjonowania rynków finansowych oraz przybliżają istotne wyzwania dotyczące polityki energetycznej, cyberbezpieczeństwa, postępu technologicznego i konkurencji na tym polu między światowymi mocarstwami.

Celem pierwszego rozdziału autorstwa Feliksa Grądalskiego i Patrycji Guzikowskiej jest wyjaśnienie mechanizmów powstawania inflacji popytowej oraz inflacji podażowej, składającej się z komponentu cenowego szoku podażowego oraz komponentu behawioralnego, z którą obecnie mamy do czynienia w Polsce. Zidentyfikowanie charakteru inflacji i źródeł jej powstania pozwala Autorom na wskazanie instrumentów, które mogą być wykorzystywane do walki z inflacją w krótkim i długim okresie.

Określone wydarzenia polityczne mają swoje ekonomiczne konsekwencje. Wybuch wojny na Ukrainie 24 lutego 2022 roku spowodował szereg gwałtownych zawirowań na rynkach finansowych i – jak zauważa w swojej analizie Krzysztof Borowski – były to reakcje podobne do tego, co miało miejsce na rynkach we wcześniejszych konfliktach zbrojnych. Rozdział drugi stanowi zatem istotny wkład w tematykę zachowania rynków finansowych w nadzwyczajnych sytuacjach.

Powiązania między sytuacją na rynku akcji a realnym tempem PKB w gospodarkach dojrzałych i wschodzących analizuje Eryk Łon w rozdziale trzecim. Autor podkreśla, że rynek akcji może być traktowany jako barometr przyszłego stanu gospodarki.

Natomiast rozdział czwarty poświęcony jest analizie wpływu poziomu stóp procentowych na podstawowe wskaźniki makroekonomiczne, określające kondycję gospodarczą wybranych państw. Marcin Bujewski za klucz do rozwiązywania dzisiejszych problemów ekonomicznych uznaje koordynację polityki pieniężnej, fiskalnej i klimatycznej oraz uporządkowanie łańcuchów dostaw.

Nad współzależnością systemów finansowych Stanów Zjednoczonych i Chin w warunkach integracji finansowej i nasilającej się rywalizacji gospodarczej i technologicznej zastanawia się Piotr Łasak w rozdziale piątym. Autor przedstawia charakterystykę chińskiego rynku finansowego i determinanty jego rozwoju, poszukując odpowiedzi m.in. na pytania: do jakiego stopnia rynki finansowe analizowanych krajów są porównywalne; jaka jest rola technologii w rozwoju rynków finansowych Chin i Stanów Zjednoczonych; jakie są cechy obecnej chińsko-amerykańskiej integracji finansowej i konkurencji technologicznej.

Natomiast Katarzyna Kosińska w rozdziale szóstym podejmuje próbę oceny skutków gospodarczych brexitu – pierwszego w historii wyjścia kraju członkowskiego z Unii Europejskiej. Jak zauważa Autorka, analizę utrudnia fakt, że konsekwencje dla gospodarki brytyjskiej tej decyzji nierozzerwalnie wiążą się ze skutkami pandemii COVID-19.

Głównym celem rozdziału siódmego jest identyfikacja oraz ocena obszarów ryzyka kredytowego i jakości należności kredytowych banków Unii Europejskiej ze szczególnym uwzględnieniem polskiego sektora bankowego. Za okres czasowy analizy Agnieszka Czajkowska przyjęła lata 2020-2021, zaznaczając, że w obliczu kryzysu wywołanego pandemią COVID-19 unijne banki starały się utrzymać akcję kredytową oraz ograniczyć ryzyko braku spłaty kredytów.

W rozdziale ósmym Adam Rynio analizuje problematykę hipotecznych kredytów indeksowanych i denominowanych do franka szwajcarskiego zarówno w perspektywie historycznej, z uwzględnieniem przyczyn bardzo dużego zainteresowania nimi w Polsce, jak i rozpatrując różne scenariusze możliwości rozwiązania tego problemu – na drodze sądowej, na drodze ugody i poprzez samoregulację rynku.

Rozdział dziewiąty autorstwa Krzysztofa Borowskiego dotyczy polskiego rynku numizmatycznego i prezentuje wyniki badań dotyczących rynkowych stóp zwrotu możliwych do uzyskania przy inwestowaniu w srebrne monety kolekcjonerskie, wyemitowane przez Narodowy Bank Polski w 2021 r. i pierwszym kwartale 2022 r. Opracowanie to może być pomocne w konstruowaniu strategii inwestycyjnej na rynku wtórnym monet kolekcjonerskich.

Zbysław Dobrowolski, Arkadiusz Babczuk i Peter Admišin w kolejnych dwóch rozdziałach prezentują wyniki badań przeprowadzonych wśród polskich użytkowników usług bankowych, w tym przedstawicieli pokolenia Z. W rozdziale dziesiątym Czytelnicy mogą zapoznać się badaniami, których wyniki pokazują, że osoby korzystające z usług bankowych nie znają behawioralnych uwarunkowań procesu decyzyjnego i mogą ulegać zjawisku kadrowania zmieniającego ich percepcję. Natomiast w rozdziale jedenastym postawione zostało pytanie: jaka jest znajomość behawioralnych uwarunkowań procesu decyzyjnego wśród uczestników transakcji bankowych – przedstawicieli pokolenia Z. Autorzy zwracają uwagę, że zachodzi potrzeba zapoznania konsumentów usług

bankowych z założeniami teorii perspektywy, aby ograniczyć ryzyko lichwy i innych problemów finansowych uczestników obrotu finansowego.

W rozdziale dwunastym Przemysław Pawlak, z perspektywy praktyka, przedstawia klasyfikację kluczowych ryzyk w projektach współfinansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego oraz wskazuje na sposoby unikania sytuacji niepożądanych oraz niwelowania ich negatywnych skutków.

Natomiast w rozdziale trzynastym Aleksander Jawor opisuje system handlu uprawnieniami do emisji gazów cieplarnianych, analizując jego wpływ na stan gospodarki i budżet Polski. Autor formułuje także propozycję alternatywnego rozwiązania, mającego na celu ograniczenie emisji gazów cieplarnianych.

Bogusław Hajdasz w rozdziale czternastym charakteryzuje zmiany, jakie zachodziły w strategii cyberbezpieczeństwa RP w okresie ostatniego dziesięciolecia. Przeprowadzona analiza pozwoliła na określenie najważniejszych wyzwań związanych z wdrażaniem dokumentów oraz obszarów wymagających uzupełnień i korekt w związku z nowymi zagrożeniami i oczekiwaniami użytkowników Internetu.

Dynamiczny rozwój nowych technologii – jak zauważa Eryk Milarski w rozdziale piętnastym – widoczny jest także na rynku usług płatniczych. Autor analizuje korzyści i koszty związane z wprowadzeniem cyfrowego pieniądza banku centralnego, a także modele jego emisji oraz przykłady wdrożenia.

Za sprawą innowacji technologicznych w sektorze finansowym w ostatnim czasie rozkwit przeżywa finansowanie społecznościowe, które daje nowe perspektywy pozyskiwania źródeł dochodu. Fenomen ten analizuje w rozdziale szesnastym Jakub Szajkowski na przykładzie twórców internetowych, charakteryzując modele crowdfundingu wykorzystywane na platformach działających w Polsce.

Rozdział siedemnasty autorstwa Mateusza Guzikowskiego jest poświęcony omówieniu koncepcji liberalizmu społecznego, która nawiązuje do etyki chrześcijańskiej. Ten wariant liberalizmu Autor wskazuje jako odpowiedź na wyzwania współczesności.

Realizację w praktyce zasady solidarności w życiu społecznym w odpowiedzi na kryzys spowodowany konfliktem zbrojnym prezentuje w rozdziale osiemnastym ks. Ryszard Sawicki, który przedstawia działania humanitarne podjęte przez Caritas Diecezji Elckiej na terenie Ukrainy w pierwszych stu dniach wojny. Warto podkreślić, że Autor nie tylko dokonał analizy dokumentów źródłowych, ale również sam uczestniczył w misjach humanitarnych na Ukrainę.

Feliks Grądalski*

Patrycja Guzikowska**

<https://orcid.org/0000-0002-1705-6946>

POLITYKA GOSPODARCZA W WARUNKACH PODWYŻSZONEJ INFLACJI

Streszczenie

Inflacja, która oznacza wzrost przeciętnego poziomu cen dóbr konsumpcyjnych w ciągu roku, może mieć charakter popytowy lub podażyowy. Obecnie w Polsce mamy do czynienia z inflacją podażyową, która składa się z komponentu cenowego szoku podażyowego oraz komponentu behawioralnego. Zidentyfikowanie charakteru inflacji i źródła jej powstawania pozwoliło na zidentyfikowanie instrumentów, za pomocą których można walczyć z inflacją w krótkim i długim okresie. W krótkim okresie można wdrażać szereg rozwiązań osłonowych będących instrumentami polityki podatkowo-dochodowej oraz stosować politykę stóp procentowych (w szczególności poprzez udroźnienie kanału depozytowego). W długim okresie największe znaczenie odgrywają dostosowania strukturalne, wpisujące się w koncepcję innowacji i „twórczej destrukcji” Schumpetera.

Słowa kluczowe: polityka pieniężna, inflacja, inflacja podażyowa, twórcza destrukcja, Schumpeter

* Prof. dr hab. Feliks Grądalski – Narodowy Bank Polski, Departament Promocji.

** Mgr Patrycja Guzikowska – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.

Wprowadzenie

Skutek inflacji jest zawsze taki sam – polega na wzroście przeciętnego poziomu cen dóbr konsumpcyjnych w ciągu roku. Jednakże przyczyny i źródła inflacji, które wywołują wzrost cen, są różne. Dlatego też trudno mówić o jednym, uniwersalnym sposobie prowadzenia polityki antyinflacyjnej, za pomocą którego można zlikwidować zarówno objawy i skutki inflacji, ale (co najważniejsze) usunąć również jej przyczyny.

Często przyjmuje się, że zawsze przy rosnącej inflacji należy podwyższać stopy procentowe, a przy niskiej inflacji je obniżać. Jest to jednak zbyt duże uproszczenie – działanie powinno być dostosowane do przyczyny, która wywołała inflację. Żeby jasno wyjaśnić ten sposób rozumowania, można podać medyczne porównanie. Żeby trwale zwalczyć jakąś dolegliwość – np. ból kolana – nie można podawać wyłącznie leków przeciwbólowych, ale w pierwszej kolejności trzeba znaleźć przyczynę, która powoduje ból. Wyleczenie przyczyny, która powoduje ból, daje znacznie większą gwarancję, że ból nie wróci, niż stosowanie środków przeciwbólowych, nawet tych najsilniejszych.

Celem artykułu jest zidentyfikowanie źródła inflacji w Polsce oraz wskazanie kierunku działania polityki pieniężnej w reakcji na inflację, której przyczyna zostanie zidentyfikowana.

W pierwszej części opisane zostaną dwa, najczęściej występujące, rodzaje inflacji: inflacja popytowa oraz inflacja podażowa. Wyjaśniony zostanie mechanizm powstawania obu typów inflacji. Zostanie również zidentyfikowany typ inflacji, z którym mamy do czynienia obecnie w Polsce. W drugiej części artykułu przedstawiony zostanie sposób radzenia sobie ze zidentyfikowaną w części pierwszej inflacją. Część ta zostanie podzielona na działania możliwe do podjęcia w krótkim okresie i te, które mogą być wdrażane w długim okresie. Trzecia część artykułu poświęcona zostanie analizie ustaleń z pierwszej i drugiej części artykułu w świetle teorii „twórczej destrukcji” Schumpetera, która wydaje się w najlepszy sposób podsumowywać wcześniejsze rozważania.

1. Rodzaje i źródła przyczyn inflacji

Ze względu na przyczyny, najczęściej wymienia się dwa rodzaje inflacji: inflację popytową oraz inflację podażową¹. Inflacja popytowa jest wywoływana presją „ze strony popytu przewyższającego podaż, gdy gospodarka w pełni wykorzystuje swoje zasoby – rzeczowe i ludzkie”². Drugi rodzaj inflacji – inflacja podażowa – „jest skutkiem szoków, które obniżają podaż (klęski żywiołowe, wojna, znaczna restrukturyzacja produkcji, co okresowo zmniejsza zdolności produkcyjne)”³.

Podział ten, chociaż poprawny, jest jednak zbyt ogólny, aby można było wnioskować o istocie danego wariantu, a tym samym formułować rekomendacje dotyczące stosowanego pakietu instrumentów polityki antyinflacyjnej. Należy zatem dokładniej przeanalizować oba rodzaje inflacji po to, by poznać mechanizm ich pojawiania się.

Inflacja popytowa

Z uwagi na fakt, że inflacja jest zjawiskiem monetarnym i powstaje na rynku pieniężnym, naturę inflacji popytowej należy wyjaśniać w ścisłym związku z pojęciami popytu na pieniądź i podaży pieniądza. W tym kontekście szczególnego znaczenia nabiera definicja popytu na pieniądź – „popyt na pieniądź jest to popyt na zasób pieniądza w ujęciu realnym”⁴. Należy zaznaczyć, że ekonomiczny sens popytu na pieniądź to nie uproszczone stwierdzenie, że „chcemy mieć więcej pieniędzy”, lecz zapotrzebowanie podmiotów na specyficzną cechę pieniądza, jaką jest jego wysoka płynność. Zatem, upraszczając, **popyt na pieniądź to popyt na płynność**.

Stwierdzenie to umożliwia identyfikację bezpośredniego czynnika budującego potencjał inflacyjny. Jest nim transakcyjny popyt na płynność kierowany na rynek dóbr, niezależnie od wielkości posiadanego pieniądza odzwiercie-

¹ Obok tych dwóch typów inflacji wskazywane są również inflacja kosztowa, inflacja zysków, czy inflacja importowa.

² N. Acocella, *Zasady polityki gospodarczej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 158.

³ Tamże, s. 158-159.

⁴ D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Makroekonomia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007, s. 125.

dlonego w agregacie pieniężnym M3⁵. Z odwrotną sytuacją mamy natomiast do czynienia w przypadku, gdy podmioty dysponują niewielkim zasobem pieniądza, odzwierciedlonym w formie oszczędności w agregacie pieniężnym M1⁶, natomiast zgłaszają nadmierny popyt na płynność transakcyjną, a jej brak uzupełniają kredytem. Mamy wtedy do czynienia z niską skłonnością do oszczędzania przy jednocześniej wysokiej skłonności do wydawania. Właśnie taki wariant relacji popytu transakcyjnego do popytu spekulacyjnego jest czynnikiem wysoce inflacjogennym. Znaczne rozmiary akcji kredytowej w warunkach polskich potwierdzają dominację w Polsce drugiego omówionego przypadku.

Źródła inflacji popytowej mają najczęściej charakter wewnętrzny i są związane z sytuacją makroekonomiczną danego kraju. Z tego względu władze monetarne kraju posiadającego własną walutę i niezależną politykę pieniężną mają stosunkowo skuteczny element kontroli takiego wariantu inflacji, który wywołany jest nadmiarem transakcyjnego popytu na płynność w stosunku do tempa wzrostu realnego produktu. Jest nim podstawowa stopa procentowa banku centralnego. Należy podkreślić, że w Polsce podstawowa stopa procentowa Narodowego Banku Polskiego jest stopą **referencyjną**, a nie obligatoryjną, i wyraża jedynie ogólną ocenę władzy monetarnej co do kierunków rozwoju przyszłej sytuacji makroekonomicznej. Banki komercyjne wykorzystują jej wzrost jako pretekst – często ekonomicznie nieuzasadniony – do nadmiernego podnoszenia oprocentowania kredytów. Nie idzie to jednak w parze z równoczesnym podnoszeniem oprocentowania depozytów – czyli działaniem po drugiej stronie marży odsetkowej. Działanie to można określić brakiem społecznej odpowiedzialności banków – uruchamiają one wprawdzie transmisję impulsu polityki pieniężnej przez kanał kredytowy, ograniczając w ten sposób dostęp do płynności, ale jednocześnie nie uruchamiają kanału depozytowego, sprzyjającego gromadzeniu oszczędności. Działanie to niewątpliwie jest motywowane chęcią zysku sektora bankowego. Dbanie o własne interesy przez

⁵ Agregat M3 obejmuje gotówkę w obiegu, lokaty jednodniowe, wkłady terminowe do 2 lat, wkłady o okresie wypowiedzenia do 3 miesięcy, papiery dłużne z datą wykupu do 2 lat, jednostki uczestnictwa i udziały w funduszach rynku pieniężnego i transakcje warunkowej sprzedaży.

⁶ Agregat M1 składa się z aktywów takich jak: gotówka, чеки podróżne i rachunki bieżące.

instytucje z tego sektora wpływa na reputację całego sektora bankowego jako instytucji zaufania publicznego.

Obok referencyjnej stopy procentowej banki centralne dysponują również innymi instrumentami, którymi mogą wpływać na inflację popytową. Są nimi stopa rezerw obowiązkowych oraz operacje otwartego rynku.

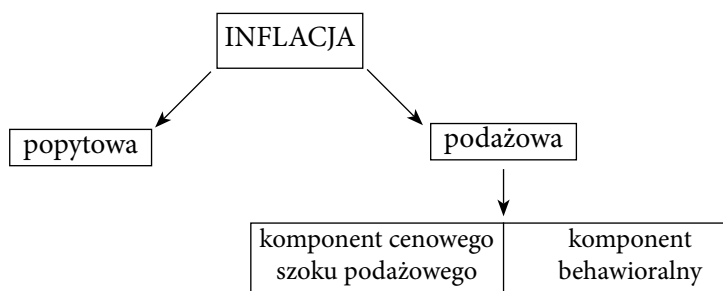
Inflacja popytowa dominowała w ciągu kilku ostatnich dekad jako ten rodzaj inflacji, który powodował wzrost cen. Obecnie nie mamy jednak do czynienia z tym podłożem wzrostu cen, dlatego też w dalszej części artykułu uwaga zostanie skupiona na inflacji podażowej i metodach radzenia sobie z tym właśnie rodzajem inflacji.

Inflacja podażowa

Chociaż efekt końcowy – wzrost przeciętnego poziomu cen – jest w obu przypadkach ten sam, mechanizm inflacji podażowej wygląda odmiennie od mechanizmu inflacji popytowej. Źródła inflacji podażowej tkwią w dwóch procesach:

- a) realnym szoku podażowym wyrażającym się we wzroście cen czynników wytwórczych, głównie nośników energii,
- b) reakcjach behawioralnych, rozwijających się na bazie realnego szoku podażowego.

Na całość inflacji podażowej składają się zatem dwa komponenty: komponent cenowego szoku podażowego oraz komponent behawioralny (rys. 1).



Rysunek 1. Rodzaje inflacji i geneza powstania inflacji podażowej

Źródło: opracowanie własne.

Komponent cenowego szoku podażowego ma najczęściej swoje źródło zewnętrzne i rozwija się poza krajem. Taki charakter miał kryzys naftowy z 1973 roku oraz obecny szok podażowy i towarzysząca mu inflacja⁷. Oznacza to, że w małej otwartej gospodarce, władze monetarne i fiskalne w krótkim okresie nie mają wpływu na źródła i przyczyny realnego, zewnętrznego szoku podażowego. Dysponują jedynie instrumentami, które pozwalają działać osłonowo i w ten sposób do pewnego stopnia ograniczyć podażowy komponent inflacji. Podnoszenie referencyjnej stopy procentowej przez bank centralny w odniesieniu do tego komponentu inflacji jest kontrefektywne. Inflacja podażowa wygasa w dłuższym horyzoncie czasowym w wyniku strukturalnych dopasowań do nowych relacji cen na światowych rynkach surowcowych oraz wskutek postępu technicznego zmieniającego krańcowe stopy substytucji stosowanych czynników wytwórczych.

Z kolei komponent behawioralny polega na świadomym podwyższaniu cen przez podmioty aktywnie uczestniczące w kolejnych ogniwach procesu wytwórczego ponad obiektywnie uzasadniony wzrost kosztów wynikający z zewnętrznego szoku podażowego. Praktyka wykorzystywania pretekstu w postaci wysokiej inflacji do powiększania własnego zysku ma charakter powszechny, ale występuje głównie w sektorze pośrednictwa oraz obejmuje niskokwotowe transakcje detaliczne. Proceder ten jest materializacją efektu, który można określić jako *pokusa chciwości*. Nazwa ta jest analogią do występujących w ekonomii zjawisk znanych jako *pokusa nadużycia* (życie na cudze ryzyko) czy efekt *gapowicza* (życie na cudzy koszt). Analiza chciwości pojawia się często w kontekście pieniądza⁸, rzadziej natomiast w kontekście inflacji i polityki pieniężnej. Dynamika efektu *pokusy chciwości* jest zmienna i pozytywnie skorelowana z dynamiką oczekiwań inflacyjnych. W warunkach akceleracji inflacji i rosnących oczekiwań inflacyjnych udział behawioralnego komponentu w stopie inflacji zwiększa się, i odwrotnie – w warunkach dezinflacji (spadku inflacji) udział komponentu behawioralnego zmniejsza się.

⁷ Istnieją jednak szczególne cechy obecnego szoku podażowego (2022 r.), które różnią go od szoku podażowego z 1973 r. (m.in. nastąpienie po sobie dwóch szoków – szoku pandemicznego i wojny). Obecny szok ma również o wiele większy zasięg niż ten z 1973 roku.

⁸ Zob. np. A. Glapiński, *Natura człowieka i gospodarka*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2021, s. 132-134.

Reasumując, różnica między inflacją podażową a popytową sprowadza się do tego, że inflacja podażowa ma charakter kaskadowy i wypycha ceny produktów finalnych poprzez przenoszenie kosztów na kolejne etapy w łańcuchu kooperacji, podczas gdy inflacja popytowa to nacisk nadmiaru popytu transakcyjnego na rynku finalnych dóbr konsumpcyjnych ponad ich realną podaż. Dodatkowym elementem różnicującym oba warianty inflacji jest nałożenie się na inflację podażową efektu behawioralnych zachowań, wykorzystujących obiektywny wzrost cen energii i surowców do dodatkowej – ekonomicznie nieuzasadnionej – presji na wzrost cen dóbr finalnych.

Oprócz ogólnej diagnozy inflacji podażowej należy wymienić jej szczególne cechy w odniesieniu do sytuacji z 2022 r., które warunkują wprowadzenie danego pakietu instrumentów polityki antyinflacyjnej zarówno władz monetarnych, jak i fiskalnych. Są nimi następujące cechy: (1) szok podażowy dotyczy **równocześnie** trzech podstawowych nośników energii: gazu, ropy naftowej i węgla, (2) szok podażowy wywołany jest **wojną**, która następuje bezpośrednio po okresie pandemii (po szoku pandemicznym) i (3) występuje w związku z tym **nowa konfiguracja** problemów logistycznych: migracje, napięcia w globalnych sieciach dostaw oraz zakłócenia w transporcie morskim i lądowym.

2. Remedium na kryzys

Kryzys w niniejszym artykule utożsamiany jest ze spowolnieniem. Spowolnienie jest to zmniejszenie dynamiki wzrostu PKB (dynamika wzrostu jest niższa niż w poprzednich okresach, ale wciąż pozostaje dodatnia) – gospodarka zatem wciąż się rozwija, ale wolniej. Kryzysu nie można utożsamiać z recesją lub depresją. Recesja według NBER-u (National Bureau of Economic Research) to stan, kiedy jednocześnie spadają produkcja (PKB), sprzedaż detaliczna, dochody gospodarstw domowych i zatrudnienie oraz utrzymuje się on przez co najmniej pół roku. Depresja to wyjątkowo dotkliwa i głęboka lub długotrwała recesja⁹.

Wdrażanie instrumentów walki z kryzysem powinno być poprzedzone identyfikacją rodzaju kryzysu, jaki dotknął gospodarkę. Jeżeli kryzys jest związany

⁹ M. Drozdowicz-Bieć, *Cykle i wskaźniki koniunktury*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2012, s. 29.

z inflacją podażową, wtedy można zastosować szereg krótkookresowych instrumentów osłonowych, które pozwalają łagodniej przejść przez kryzys. W długim okresie z inflacją można walczyć poprzez dostosowania strukturalne w całej gospodarce.

2.1. Krótki okres

Natura obecnego kryzysu i zdiagnozowanie wariantu inflacji w Polsce – jako inflacji podażowej – prowadzi do wniosku, że władza monetarna nie ma bezpośredniego wpływu na podażowy komponent inflacji w krótkim okresie. Podnoszenie stóp procentowych w reakcji na komponent cenowego szoku podażowego jest kontrefektywne. W krótkim okresie na komponent ten może jednak oddziaływać rząd, stosując instrumenty polityki dochodowo-podatkowej. Takie współdziałanie banku centralnego i rządu w przeciwdziałaniu inflacji określa się mianem koordynacji polityki pieniężnej i fiskalnej¹⁰.

W krótkim okresie bank centralny może jednak istotnie wpływać na komponent behawioralny inflacji podażowej za pomocą podnoszenia stóp procentowych. Podział instrumentów walki z inflacją podażową w krótkim okresie oraz wybrane ich przykłady zostały przedstawione w tabeli 1.

Tabela 1. Instrumenty walki z inflacją podażową w krótkim okresie

INSTRUMENTY WALKI Z INFLACJĄ W KRÓTKIM OKRESIE		
Instrumenty polityki dochodowo-podatkowej		Polityka stóp procentowych
Obniżanie obciążeń fiskalnych		Kanał transmisji depozytowej
Wzrost wynagrodzeń		Kanał transmisji kredytowej
Płaca minimalna		
Podatek od nadzwyczajnych zysków (<i>windfall tax</i>)		
Wprowadzanie cen maksymalnych		
↓		↓
Za pomocą tych instrumentów można oddziaływać na komponent cenowego szoku podażowego.		Za pomocą tych instrumentów można oddziaływać na komponent behawioralny.

Źródło: opracowanie własne.

¹⁰ Zob. F. Grądalski, P. Guzikowska, *Koordynacja polityki pieniężnej i fiskalnej w teorii i praktyce*, (w:) M. Kaleta, M. Łaska, D. Żuchowska, *Współczesne uwarunkowania i dylematy polityki gospodarczej*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Kultury Społecznej i Medialnej w Toruniu, Toruń 2021, s. 10-23.

Różnice między dwoma kanałami oddziaływania stóp procentowych zostaną omówione w dalszej części artykułu. W pierwszej kolejności omówiony zostanie komponent cenowego szoku podażowego.

2.1.1. Komponent cenowego szoku podażowego

Ponieważ komponent cenowego szoku podażowego ma najczęściej swoje źródło zewnętrzne, podnoszenie stóp procentowych, jeśli jest stosowane jako jedyny instrument walki z wysoką inflacją, nie przyniesie oczekiwanych rezultatów. Podniesienie stopy procentowej nie ograniczy wzrostu cen, jeżeli jest on spowodowany wzrostem cen surowców, np. ropy naftowej. Decyzje przedsiębiorstw prywatnych, dotyczące podwyższania cen ich wyrobów, jeżeli są motywowane wzrostem kosztów (powodowanych z kolei przez wzrost cen surowców), mimo wyższej stopy procentowej, wciąż będą podejmowane. W takiej sytuacji nadmierne podwyższanie stopy procentowej może narazić przedsiębiorstwa na zbyt wysokie koszty, wydatnie ograniczyć działalność inwestycyjną lub doprowadzić do upadłości, co w rezultacie doprowadzi do wzrostu bezrobocia.

Rozsądny *policy maker*, podejmujący decyzje w określonych realiach społeczno-gospodarczych, nigdy nie będzie dążył do zrealizowania jednego celu za wszelką cenę, tzn. bez względu na poniesione koszty. Dlatego też bank centralny nie powinien dążyć do zmniejszania inflacji bez jednoczesnego kontrolowania, w jaki sposób jego polityka wpływa na stan całej gospodarki (obrazowany przez tempo wzrostu gospodarczego) oraz sytuację społeczną (odzwierciedloną m.in. w stopie bezrobocia). W sytuacji, gdy instrumenty banku centralnego oddziałują na jeden komponent inflacji, powinna wystąpić koordynacja polityki pieniężnej i fiskalnej pomiędzy bankiem centralnym a rządem, dysponującym szeregiem instrumentów, które mogą łagodzić przebieg kryzysu i wpływać na inflację podażową. Pomimo pozornie sprzecznych celów działania – cel banku centralnego to niska inflacja, a cel rządu to wzrost gospodarczy przy niskim bezrobociu – w rzeczywistości cel jest jeden: stabilność gospodarcza.

Model instytucjonalnej zgody¹¹, zakładający koordynację polityki pieniężnej i fiskalnej (odpowiednio banku centralnego i rządu) przyniósł pozytywne efekty

¹¹ Zob. F. Grądański, P. Guzikowska, *Koordynacja polityki pieniężnej i fiskalnej w teorii*

przy niskich stopach procentowych w warunkach kryzysu pandemicznego. Jeszcze kilka lat temu powszechne były dyskusje dotyczące nie tylko niskich stóp procentowych, ale również ryzyka ujemnych realnych stóp procentowych¹². Pojawienie się szoku egzogenicznego (spowodowanego wojną, ale niosącego za sobą szereg negatywnych zjawisk, m.in. wzrost cen surowców, przerwanie łańcuchów dostaw itp.) wymusiło jednak odejście od polityki niskich stóp procentowych i stopniowe przechodzenie od łagodnej do restrykcyjnej polityki monetarnej. Jednakże, nawet w sytuacji wystąpienia inflacji i konieczności podnoszenia stóp procentowych wskazana jest koordynacja polityki pieniężnej i fiskalnej po to, by zmniejszać każdy z komponentów inflacji.

Do walki z inflacją powinien włączyć się rząd, który w krótkim okresie może wprowadzać instrumenty mające przede wszystkim charakter osłonowy i oferujący wsparcie podmiotom na rynku. Należą one do instrumentów polityki dochodowo-podatkowej. Polityka dochodowo-podatkowa jest kombinacją polityki dochodowej i polityki podatkowej. Polityka dochodowa jest oddziaływaniem na wysokość dochodów, otrzymywanych przez gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa. Instrumenty polityki podatkowej mają na celu wprowadzanie zmian w systemie podatkowym, a w ten sposób wpływanie na dochód rozporządzalny gospodarstw domowych i zyski przedsiębiorstw.

Instrumentami, które można zaliczyć do polityki dochodowo-podatkowej, są:

a) obniżenie obciążeń fiskalnych

Obniżanie obciążeń fiskalnych sprowadza się do zmniejszania podatków. Może polegać zarówno na obniżaniu stawek podatkowych, jak również zmianach w konstrukcji systemu podatkowego. Redukcja obciążeń fiskalnych niesie za sobą zmniejszenie dopływu środków pochodzących z podatków do budżetu państwa. Przynosi jednak korzyść społeczeństwu,

i praktyce, (w:) M. Kaleta, M. Laska, D. Żuchowska, *Współczesne uwarunkowania i dylematy polityki gospodarczej*, Wyższej Szkoły Kultury Społecznej i Medialnej w Toruniu, Toruń 2021, s. 10-23.

¹² Zob. np. A. Glapiński, *Analiza ujemnych stóp procentowych na przykładzie Danii, Szwajcarii oraz Szwecji*, „Bank i Kredyt”, 52(3)2021, s. 191-226; A. Glapiński, *Natura człowieka i gospodarka*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2021, s. 124-136; M. Brzoza-Brzezina, M. Kolasa, M. Szetela, *Is Poland at risk of the zero lower bound?*, „Bank i Kredyt”, 47(3)2016, s. 195-226.

gdyż zmniejszenie wysokości podatków powoduje, że wzrasta dochód rozporządzalny obywateli.

b) wzrost wynagrodzeń

Przy niezmiennych wynagrodzeniach nominalnych wzrost cen powoduje spadek wynagrodzenia realnego. Wzrost płac w warunkach rosnących cen pozwala na złagodzenie spadku realnych wynagrodzeń lub też utrzymanie wynagrodzeń realnych na stałym poziomie (jeżeli wzrost wynagrodzeń nominalnych jest identyczny ze wzrostem cen).

c) płaca minimalna

Podnoszenie płacy minimalnej pozwala na zwiększenie dochodu osób, które zarabiają najmniej, a więc są w największym stopniu narażone na negatywne skutki wzrostu cen.

W reakcji na dwa szoki (szok pandemiczny i szok podażyowy wywołany wojną), które dotknęły Polskę, polski rząd wprowadził szereg instrumentów polityki dochodowo-podatkowej, chroniących konsumentów i producentów. Rozwiązania te, połączone z innymi mechanizmami (np. oddziałującymi na rynek pracy) zostały zbiorczo określane mianem „tarczy”. Dotychczas wprowadzone zostały cztery tarcze:

1. Tarcza antykryzysowa była pakietem rozwiązań obejmujących: ochronę miejsc pracy, finansowanie przedsiębiorców dotkniętych restrykcjami, ochronę zdrowia, wzmocnienie systemu finansowego oraz inwestycje publiczne (szacunkowa wielkość wsparcia to 312 mld zł).
2. Tarcza antyinflacyjna – wprowadzona w odpowiedzi na inflację, ma za zadanie chronić społeczeństwo przed skutkami wzrostu cen. Obejmuje m.in. zerowy VAT na podstawowe produkty spożywcze czy gaz oraz obniżenie podatku VAT na energię elektryczną, ogrzewanie czy paliwa silnikowe.
3. Tarcza energetyczna – jedna z najnowszych propozycji rządu, obejmuje dodatki dla gospodarstw domowych z tytułu wykorzystania niektórych źródeł ciepła oraz wprowadza mechanizm ustalania średnich cen wytwarzania ciepła z rekompensatą przez przedsiębiorstwa energetyczne.
4. Tarcza solidarnościowa – jedna z najnowszych propozycji rządu, obejmująca gwarancje stałej ceny energii elektrycznej dla gospodarstw domowych do określonego poziomu zużycia oraz pomoc dla przedsiębiorców przy drastycznym wzroście cen energii (min. 100 proc.).

Wprowadzanie tarcz przez rząd jest działaniem o charakterze osłonowym. Działanie to ułatwia jednak gospodarstwom domowym i przedsiębiorcom radzenie sobie ze skutkami szoku. Znacznie większe możliwości oddziaływania na inflację ma koncentrowanie działań wokół komponentu behawioralnego.

2.1.2. Komponent behawioralny

W krótkim okresie bank centralny może obniżać ogólny poziom inflacji, wpływając na komponent behawioralny. Możliwość ta nabiera szczególnie istotnego znaczenia w sytuacji, gdy inflacja rośnie na skutek zarówno komponentu behawioralnego, jak i komponentu cenowego szoku podaźowego. Z taką właśnie okolicznością mamy do czynienia dzisiaj.

Bank centralny może oddziaływać na komponent behawioralny, korzystając z referencyjnej stopy procentowej – przy wysokiej inflacji bank centralny podwyższa stopę referencyjną. Transmisja podwyżek stopy referencyjnej odbywa się dwoma kanałami – kanałem kredytowym i kanałem depozytowym. Należy podkreślić, że, gdy dochodzi do podwyższenia referencyjnej stopy procentowej, kanał transmisji kredytowej uruchamia się niemal automatycznie¹³. Z drugiej strony kanał transmisji depozytowej jest uruchamiany w wolniejszy sposób, z uwagi na uznaniowość decyzji banków komercyjnych dotyczących wysokości oprocentowania depozytów. Należy zwrócić zatem uwagę na konieczność większego ograniczenia uznaniowości decyzji banków komercyjnych, które w podejmowaniu decyzji kierują się maksymalizacją zysków. Niedostateczne wykorzystanie kanału depozytowego w oddziaływaniu na wysoką inflację sprawia, że pojawia się potrzeba wdrożenia nowych instrumentów.

Banki komercyjne podwyższają oprocentowanie depozytów po to, by pozyskiwać środki od klientów – chcą by operacja ta była tańsza niż pożyczanie z banku centralnego lub od innych banków komercyjnych. Jednocześnie bank komercyjny nie może ustalić zbyt niskiej stopy oprocentowania depozytu,

¹³ W Polsce oprocentowanie kredytów udzielanych konsumentom jest uzależnione od stawki WIBOR (która zmienia się codziennie i jest uzależniona od wysokości stopy referencyjnej NBP), powiększonej o marżę banku itp. Automatycznie zatem zachodzi relacja „wzrost stopy referencyjnej=wzrost oprocentowania kredytów”. Dodatkowo, w okresie kryzysu banki komercyjne mogą podwyższać marżę i opłaty związane z udzieleniem kredytu.

ponieważ musi konkurować z innymi bankami o klientów. Wzrost oprocentowania depozytów ma zatem charakter powolnego dostosowywania się banków komercyjnych do decyzji banku centralnego. Powstaje ono na skutek konkurencji na rynku usług i produktów bankowych.

Metodą, która może ograniczyć wpływ behawioralnego komponentu inflacyjnego, jest stworzenie bariery efektywnego popytu na drożące w tempie ekonomicznie i społecznie nieuzasadnionym dobra i usługi. Jest to możliwe poprzez substytucję inflacyjnie efektywnego popytu transakcyjnego na pieniądz, w bierny inflacyjnie popyt spekulacyjny.

Realizacja tego celu jest możliwa na dwa sposoby:

1. Pierwszym sposobem jest zmotywowanie sektora bankowego do – symetrycznego względem oprocentowania kredytów – oprocentowania depozytów, które w pełni kompensowałyby negatywny wpływ inflacji. W ten sposób może zostać uruchomiony depozytowy kanał transmisji impulsu polityki pieniężnej redukujący potencjał inflacyjny – maleje M1, rośnie M2¹⁴.
2. Drugim sposobem jest stworzenie dostatecznie atrakcyjnej alternatywy dla lokat oszczędnościowych poza sektorem banków komercyjnych, która zapewniłaby pełną ochronę realnej siły nabywczej dochodów i oszczędności.

Wdrożenie takich rozwiązań zmieniałoby międzyokresowe preferencje płynności wielu podmiotów, skłaniając je do rezygnacji z bieżących wydatków na rzecz gromadzenia oszczędności z perspektywą ich bardziej rozsądnego wykorzystania w przyszłości. Jest to bardzo silna zachęta do wycofania się podmiotów z inflacyjnego popytu transakcyjnego w kierunku oszczędzania. Należy jednak podkreślić, że depozytowy kanał transmisji będzie w pełni skuteczny jedynie przy indeksacji bieżących dochodów i zasobów – stopą inflacji.

Udrożnienie kanału depozytowego sprawia, że zewnętrzny szok podażyowy nie akceleruje wewnętrznych czynników popytowych związanych z komponentem behawioralnym. Rośnie wprawdzie M2, ale M1, odpowiedzialne za inflację, pozostaje stabilne. Pojawia się bowiem bariera efektywnego popytu na nieuzasadnioną drożyznę wielu dóbr i usług.

¹⁴ Agregat M2 obejmuje gotówkę w obiegu, lokaty jednodniowe, wkłady terminowe do 2 lat, wkłady o okresie wypowiedzenia do 3 miesięcy.

Pakiet antyinflacyjny zorientowany na zwiększenie stopy oszczędności (a tym samym redukujący transakcyjną presję inflacyjną) wymaga koordynacji polityki pieniężnej i fiskalnej oraz zastosowania niejednokrotnie niekonwencjonalnych instrumentów polityki antyinflacyjnej. Można zaproponować następujące z nich:

- a) kombinacja minimalnej stopy oprocentowania depozytów w bankach komercyjnych ze stopą rezerwy obowiązkowej. Jeśli bank komercyjny nie stosuje rekomendowanej przez bank centralny stopy depozytowej skorelowanej ze stopą inflacji, wzrasta w odpowiednio dotkliwy sposób rezerwa obowiązkowa. Taki instrument wymagałby opracowania systemu wyliczania rekomendowanej stopy depozytowej oraz określenia warunków (np. czasu trwania umowy, rodzaju środków objętych oprocentowaniem¹⁵),
- b) obligacje detaliczne Skarbu Państwa. Instrument ten, indeksowany referencyjną stopą procentową banku centralnego, wprowadzony został w Polsce 1 czerwca 2022 r. W sytuacji, kiedy rzeczywista stopa inflacji znacznie przewyższa stopę referencyjną (a taka sytuacja występuje obecnie), skuteczność tego instrumentu może nie być do końca wykorzystana. Wśród obligacji Skarbu Państwa można znaleźć również te, które są indeksowane inflacją, ale są one zobowiązaniem długoterminowym, co powoduje, że nie są atrakcyjne dla klientów, którym zależy na dużej płynności aktywów,
- c) bony inflacyjne banku centralnego bezpośrednio indeksowane stopą inflacji. Jest to instrument niestandardowy; obecnie nieaktywny,
- d) lokaty oszczędnościowe na kontach banku centralnego oprocentowane w relacji do stopy inflacji. Incydent taki miał miejsce w Polsce w 1997 r. z pozytywnym skutkiem dla wzrostu stopy oszczędności i ograniczenia transakcyjnego popytu konsumpcyjnego,
- e) cyfrowy pieniądz banku centralnego (CBDC – *Central Bank Digital Currency*) dający bezpośredni dostęp osobie fizycznej do konta banku centralnego.

¹⁵ Obecnie można zaobserwować, że banki komercyjne wyżej cenią „nowy kapitał”, co odzwierciedla się w wyższym oprocentowaniu wyłącznie nowych środków. Klienci, którzy systematycznie oszczędzali w danym banku, otrzymują niższe oprocentowanie, gdyż wyżej oprocentowane są środki powyżej „saldo początkowego” na dany, określony przez bank, dzień. Takie działanie dodatkowo spowalnia transmisję podwyżek stóp procentowych kanałem depozytowym.

Idea w fazie prac koncepcyjnych – CBDC może stworzyć realną konkurencję względem sektora banków komercyjnych i zwiększyć skuteczność polityki pieniężnej poprzez skrócenie drogi transmisji impulsu monetarnego z pominięciem pośrednictwa banków komercyjnych.

2.1.3. Komponent cenowego szoku podażowego i komponent behawioralny

Istnieją również instrumenty, dzięki którym można oddziaływać na oba komponenty jednocześnie. Należą do nich: podatek od nadzwyczajnych zysków (*windfall tax*) oraz wprowadzanie cen maksymalnych. Oba te narzędzia można zaliczyć do instrumentów polityki dochodowo-podatkowej.

a) podatek od nadzwyczajnych zysków – *windfall tax*

Nadzwyczajny podatek ma być nowym rozwiązaniem, wprowadzonym w odpowiedzi na kryzys. Ma objąć firmy, które w nieuzasadniony sposób, korzystając z wysokiej inflacji, osiągają wyższe zyski, powiększają marże. Projektowane rozwiązanie nie dotknie przedsiębiorców, którzy dodatkowe zyski pozyskują na skutek rozszerzenia działalności, czy pozyskiwania nowych klientów. Z jednej strony instrument ten stanowi działanie osłonowe dla konsumentów (oddziałuje zatem na komponent cenowego szoku podażowego), ponieważ zniechęca przedsiębiorców do sztucznego powiększania marży. Z drugiej strony zniechęcanie do sztucznego podwyższania marży hamuje pokusę chciwości przedsiębiorców – ma zatem wpływ na komponent behawioralny.

b) wprowadzanie cen maksymalnych

Wprowadzona cena maksymalna, aby osiągnąć oczekiwany rezultat, musi być niższa niż aktualna cena rynkowa. Ma ona chronić konsumentów i producentów przed koniecznością dokonywania zakupów po bardzo wysokich cenach, często wyższych niż wskazywałaby na to inflacja. Takie spojrzenie na działanie instrumentu kwalifikuje go do instrumentów oddziałujących na komponent cenowego szoku podażowego. Z drugiej strony wprowadzenie ceny maksymalnej uniemożliwia przedsiębiorcom nadmierne podwyższanie cen w celu osiągnięcia własnych dodatkowych korzyści – działa zatem również na komponent behawioralny.

W krótkim okresie mają znaczenie dwa komponenty – komponent cenowego szoku podaźowego, na który można wpływać instrumentami polityki dochodowo-podatkowej oraz komponent behawioralny, na który można oddziaływać polityką stóp procentowych (oraz do pewnego stopnia instrumentami polityki dochodowo-podatkowej). W długim okresie sytuacja wygląda inaczej – działanie w długim okresie zostanie omówione w kolejnej części artykułu.

2.2. Długi okres

W długim okresie inflacja może wygasać w następstwie dostosowań strukturalnych. Nie są one (jak w przypadku krótkiego okresu) jedynie rezultatem działań osłonowych, ale zmianami o charakterze systemowym. Kluczowe jest wobec tego oddziaływanie na komponent cenowego szoku podaźowego. W długim okresie nie występuje przy tym komponent behawioralny, ponieważ pokusa chciwości w dłuższym horyzoncie czasowym do pewnego stopnia jest neutralizowana przez dostosowania rynkowe.

2.2.1. Komponent cenowego szoku podaźowego

Inflacja wygasa w wyniku dostosowań strukturalnych w długim okresie. Dostosowania strukturalne mają znaczenie w oddziaływaniu na komponent cenowego szoku podaźowego.

Najważniejsze instrumenty walki z inflacją podaźową (związaną z obecnym szokiem) można podzielić na dwie kategorie: instrumenty związane z prowadzeniem wymiany handlowej oraz instrumenty związane z transformacją energetyczną (Tab. 2).

Tabela 2. Instrumenty walki z inflacją podażową w długim okresie

Dostosowania strukturalne		
Skracanie łańcuchów dostaw		Instrumenty związane z prowadzeniem wymiany handlowej
Dywersyfikacja dostaw		
Sankcje		
Zawieszenie polityki klimatycznej UE i regulacja cen ETS		Instrumenty związane z transformacją energetyczną
Wsparcie sektora energetycznego i mechanizm stabilizacji cen energii		
Innowacje: • niskoemisyjne technologie • technologie oszczędzające energię		
↓ Za pomocą tych instrumentów można oddziaływać na komponent cenowego szoku podażowego		

Źródło: opracowanie własne.

Wśród najważniejszych instrumentów walki z inflacją podażową, jednocześnie związanych z prowadzeniem wymiany handlowej, można wymienić:

a) skracanie łańcuchów dostaw

Odpowiednio zorganizowane łańcuchy dostaw umożliwiają przepływ towarów, informacji czy środków finansowych. Złożoność łańcuchów dostaw i ich współzależność gwarantują sprawne i efektywne działanie całej gospodarki. Ten system działa w warunkach dużej zmienności i niepewności, a występowanie niedających się przewidzieć szoków dodatkowo zwiększa niepewność i zaburza funkcjonowanie łańcuchów. Niepewność może dotyczyć m.in. czasu realizacji, czy cen i może wymuszać zmianę wcześniej podjętych decyzji i dużą elastyczność. Skracanie łańcuchów dostaw polega na zmniejszeniu odległości między poszczególnymi dostawcami, w tym np. ograniczenie liczby łańcuchów globalnych na rzecz łańcuchów lokalnych. Do pewnego stopnia skracanie łańcuchów dostaw może odbywać się poprzez np. zmianę lokalizacji zakładów produkcyjnych, czy outsourcing

do pobliskich krajów, co może powodować wzrost kosztów, ale w sytuacji szoku zmniejsza niepewność.

b) dywersyfikacja dostaw

Dywersyfikacja dostaw może dotyczyć kilku obszarów - m.in. dostawców, rynków zbytu, czy sposobu dostawy (środków transportu). W obszarze tym może również znajdować się zwiększenie zapasów zgromadzonych w magazynach. Dywersyfikacja dostaw ma na celu zapewnienie większego bezpieczeństwa przedsiębiorcy w sytuacji szoku i przerwania niektórych łańcuchów dostaw.

c) sankcje

Sankcje są instrumentem ściśle powiązaniem z łańcuchami dostaw. Nałożenie sankcji oznacza w praktyce zerwanie pewnych łańcuchów dostaw i wymusza na przedsiębiorstwach poszukiwanie alternatywy. Konsekwencjami zerwania łańcuchów dostaw mogą być straty przedsiębiorstw, a przez to całej gospodarki. W odpowiedzi na napaść Rosji na Ukrainę, na Rosję zostały nałożone liczne sankcje, w odpowiedzi na które Rosja grozi ograniczeniem dostaw gazu krajom, wciąż go importującym.

Obecny szok podażyowy jest związany ze wzrostem cen surowców. Dlatego niezwykle ważnym obszarem, w którym powinny zachodzić dostosowania strukturalne jest obszar energetyczny. Dostosowania strukturalne mogą zachodzić na skutek wszelkich działań, które w długim okresie mogą obniżyć koszty energii. Wśród instrumentów związanych z transformacją energetyczną można wymienić:

a) złagodzenie polityki klimatycznej UE i regulacja cen ETS

Polityce klimatycznej Unii Europejskiej przyświeca cel znacznego ograniczenia emisji dwutlenku węgla do 2030 r. i osiągnięcie zerowej emisji netto dwutlenku węgla do 2050 r. Proces tworzenia polityki klimatycznej UE był długotrwały¹⁶, a kolejne modyfikacje zostały opracowane w stosunkowo

¹⁶ Już w 1972 r. w UE zwracano uwagę na konieczność wypracowania polityki środowiskowej jednolitej dla całej Wspólnoty. Oficjalna polityka została zapoczątkowana Traktatem z Maastricht w 1993 r. Temat zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego pojawił się po aneksji Krymu przez Rosję w 2014 r. Zwiększanie udziału wykorzystywania odnawialnych źródeł energii stało się podstawą tworzenia bezpieczeństwa energetycznego. Obecna strategia polityki klimatycznej UE jest zawarta w Europejskim Zielonym Ładzie, opublikowanym w komunikacie KE z grudnia 2019 r.

spokojnych dla UE czasach. Chociaż polityka klimatyczna UE w zamyśle ma zwiększać bezpieczeństwo energetyczne krajów UE poprzez oparcie go na odnawialnych źródłach energii, oczekiwania UE powinny być dostosowane do aktualnie panujących warunków. W sytuacji wystąpienia szoku, restrykcje UE dotyczące limitów emisji dwutlenku węgla powinny zostać poluzowane. Brak elastyczności w polityce klimatycznej, uwidaczniający się w podtrzymywaniu regulacji i zasad sprzed wystąpienia szoku, może doprowadzić do wystąpienia recesji w wielu krajach UE. Gospodarki, które zmagają się z szokiem zewnętrznym i przeznaczają duże środki na działania osłonowe dla gospodarstw domowych oraz przedsiębiorstw, nie powinny być dodatkowo obciążone kosztami osiągnięcia norm polityki klimatycznej. Poluzowanie polityki klimatycznej UE powinno mieć charakter doraźny, przy czym powrót do założeń polityki powinien być dostosowany do sytuacji poszczególnych gospodarek oraz tego, w jakim stopniu udało się im poradzić sobie z kryzysem (wywołanym pandemią, a następnie wojną na Ukrainie).

Podobne podejście powinno zostać zastosowane w przypadku Europejskiego Systemu Handlu Emisjami dwutlenku węgla (ETS). Jest on w rzeczywistości unijnym podatkiem, zwiększającym koszty produkcji prądu, a przez to ceny. Zawieszenie ETS na czas kryzysu (lub obniżenie tego podatku poprzez odpowiednie regulacje) spowodowałoby obniżenie cen energii elektrycznej dla gospodarstw domowych i przedsiębiorstw na terenie całej UE. Działanie to wpisuje się w krótkookresowe instrumenty polityki dochodowo-podatkowej. Natomiast regulacja całego systemu mogłaby być elementem długookresowych przemian strukturalnych – np. poprzez wyłączenie z systemu ETS instytucji finansowych (które mogą stosować spekulację) można doprowadzić do spadku cen.

b) wsparcie sektora energetycznego i mechanizm stabilizacji cen energii

Jednym z rodzajów doraźnego wsparcia jest zmniejszanie lub zniesienie akcyzy. Działanie to należy do krótkoterminowej polityki dochodowo-podatkowej.

W długim okresie wsparcie sektora energetycznego powinno opierać się na rozbudowaniu założeń efektywności energetycznej (m.in. termomoder-

nizacji) oraz wypracowanie mechanizmu stabilizacji cen energii. Jednym z przykładów stabilizacji w długim okresie może być tzw. mechanizm *merit order*, czyli kolejność włączania do systemu elektrowni, która to kolejność ma zapewnić optymalną dostawę energii. Klasyfikacja w oparciu o *merit order* szereguje elektrownie pod względem kosztów krańcowych – od najniższych do najwyższych. Najniższe koszty krańcowe osiągają elektrownie oparte na pozyskiwaniu energii ze źródeł odnawialnych. Taki system pozwala na wprowadzanie na rynek energii w pierwszej kolejności energii najtańszej, a wraz ze wzrostem zapotrzebowania, kolejno jednostek coraz droższych. Rynkowa cena energii (dla wszystkich odbiorców) jest zatem ceną wyznaczoną przez koszty krańcowe najmniej efektywnej elektrowni, niemniej jednak koniecznej do zaspokojenia niezbędnego zapotrzebowania. Zgodnie z taką formułą ustalania ceny, w długim okresie i przy rosnącym udziale energii ze źródeł odnawialnych (OZE), krańcowe koszty uzyskiwania dodatkowych jednostek energii będą niskie, a zatem i rynkowa cena jednostki energii będzie maleć.

W sytuacji obecnego kryzysu, do zaspokojenia niezbędnego zapotrzebowania na energię elektryczną konieczne jest funkcjonowanie elektrowni gazowych i węglowych. Wojna spowodowała skokowy wzrost cen gazu, ropy i węgla, tym samym skokowo wzrosły krańcowe koszty wytwarzania energii elektrycznej i w konsekwencji tego, zgodnie z formułą *merit order*, skokowo wzrosła rynkowa cena dla końcowego odbiorcy (gospodarstwo domowe i przedsiębiorstwo). W tej szczególnej sytuacji, w celu stabilizacji cen energii, zasadne wydaje się okresowe zawieszenie mechanizmu *merit order*.

c) innowacje w sektorze energetycznym

Innowacje w sektorze energetycznym mogą obejmować m.in. niskoemisyjne technologie, czy technologie oszczędzające energię. Innowacje pozwalają w długim okresie na zmniejszenie kosztów związanych z dostarczaniem energii – mogą być to zarówno ceny jej wytwarzania, jak i dystrybucji. Innowacje mogą być również związane ze zmniejszaniem kosztów pozyskiwania energii z odnawialnych źródeł (OZE). Łatwiejsza transformacja z produkcji konwencjonalnej na produkcję z odnawialnych źródeł może

zwiększyć udział produkcji energii z OZE również przez elektrownie, które dotychczas produkowały energię wyłącznie w sposób konwencjonalny.

W odpowiedzi na kryzys energetyczny, z jakim mamy do czynienia obecnie z powodu wysokich cen, powinno się wdrażać działania krótkookresowe – tak, aby w krótkim okresie zapewnić stabilność gospodarczą. Polityka klimatyczna ma natomiast charakter długoterminowy powiązany z transformacją energetyczną. Doraźne interwencje w odpowiedzi na pojawiające się w danej chwili problemy powinny być ważniejsze niż realizacja celu klimatycznego zwłaszcza w sytuacji, gdy realizowanie celu długoterminowego utrudnia w rzeczywistości realizację celu krótkoterminowego, jakim jest walka z inflacją. Neutralizowanie szoku podaźowego i jego skutków powinno mieć znaczenie nadrzędne, ponieważ „tu i teraz” powoduje koszty dla gospodarki, a także w bezpośredni sposób dotyka całe społeczeństwo. Istnieje mylne przekonanie decydentów UE o tym, że można przezwyciężyć obecny kryzys energetyczny przy jednoczesnym utrzymaniu w mocy wszystkich założeń i celów polityki klimatycznej w długim okresie.

3. Transformacja przez innowacje

Założenie dostosowań strukturalnych dokonujących się poprzez innowacje jest spójne z koncepcją pojawiania się innowacji i „twórczej destrukcji” Josepha Aloisa Schumpetera.

Innowacje są ściśle związane z procesem produkcji. Schumpeter o procesie produkcji pisze w następujący sposób: „Produkować znaczy kombinować materiały i siły znajdujące się w zasięgu naszej władzy (...). Produkować inne rzeczy albo te same rzeczy za pomocą innej metody oznacza inaczej kombinować te materiały i siły. O ile „nowa kombinacja” wyrasta z biegiem czasu z dawnej w drodze ciągłych, stopniowych dostosowań, dokonuje się niewątpliwie zmiana, być może – wzrost, ale nie zachodzi ani nowe zjawisko, ani też rozwój w naszym rozumieniu. Jeśli sprawy przebiegają inaczej, jeśli nowe kombinacje występują w sposób nieciągły, wówczas powstaje zjawisko charakterystyczne dla rozwoju. (...) Rozwojem w naszym przypadku jest więc przeprowadzenie

nowych kombinacji”¹⁷. Nowe kombinacje, które powstają w sposób nieciągły (kaskadowo) można określić mianem innowacji. Tworzenie innowacji odbywa się w procesie „twórczej destrukcji”. Termin ten, rozpropagowany przez Josepha Aloisa Schumpetera, oznacza naturalny proces upowszechniania i absorbowania przez system ekonomiczny zmian innowacyjnych oraz oczyszczanie gospodarki z elementów przestarzałych i nieefektywnych. Schumpeter pisze: „ewolucyjny charakter procesu kapitalistycznego wynika nie tylko z faktu, że życie ekonomiczne toczy się w społecznym i przyrodniczym środowisku, które ulegają zmianom, a zmiany te z kolei zmieniają parametry ekonomicznego działania; fakt ten niewątpliwie jest doniosły, a zmiany takie (wojny, rewolucje itd.) często warunkują zmiany w przemyśle, ale nie są ich głównymi czynnikami sprawczymi. Ów ewolucyjny charakter nie wynika również tylko z quasi-automatycznego przyrostu ludności i kapitału czy ze zmiennych kolei losu systemów pieniężnych, do których stosuje się dokładnie to samo. Podstawowy bodziec, który uruchamia i podtrzymuje ruch kapitalistycznej maszynierii, wywodzi się od nowych dóbr konsumpcyjnych, nowych rynków, nowych form przemysłowej organizacji, tworzonych przez kapitalistyczne przedsiębiorstwo”¹⁸.

Zgodnie z Schumpeterowską triadą najpierw pojawia się innowacja, następnie dochodzi do wdrożenia innowacji do praktyki, a po tym etapie pojawia się powszechna imitacja nowatorskiego rozwiązania (przyswajania rezultatów). Schumpeter określa te zmiany jako „proces przemysłowej mutacji (...), który nieustannie rewolucjonizuje”¹⁹. W przypisie do tego fragmentu Schumpeter wyjaśnia, że zmiany te pojawiają się falami, okresy rewolucyjne przedzielone są okresami względnego spokoju. Rewolucja i proces wchłaniania (przyswajania) rezultatów rewolucji trwają naprzemiennie, tworząc cykl koniunkturalny.

Innowacje nie zastępują (natychmiast po ich pojawieniu się) starych produktów czy metod produkcji, ale początkowo funkcjonują w gospodarce równolegle, gdyż wdrażanie innowacji i zastępowanie nimi starych produktów czy metod produkcji wymaga czasu. Schumpeter podkreśla, że: „Nowe kombinacje

¹⁷ J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1960, s. 103-104.

¹⁸ J.A. Schumpeter, *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009, s. 101.

¹⁹ Tamże, s. 102.

z reguły powstają jak gdyby ucieleśnione w nowych formach, które zazwyczaj nie wyrastają ze starych, lecz początkowo zaczynają działać obok nich”²⁰.

Pytanie, które można sobie zadawać, dotyczy środków, z których można sfinansować środki produkcji niezbędne do innowacji – „nowych kombinacji” Schumpetera. „Konwencjonalna odpowiedź na to pytanie brzmi następująco: z corocznego wzrostu oszczędności społecznych plus ta część zasobów, która zostaje corocznie zwolniona. (...) Wprawdzie konwencjonalna odpowiedź na nasze pytanie nie jest rażąca, ale mimo to istnieje inna metoda zdobycia pieniędzy na te cele. Metoda ta zasługuje na uwagę, gdyż, w przeciwieństwie do pierwszej, nie zakłada istnienia nagromadzonych rezultatów poprzedniej działalności. (...) Tą metodą zdobywania pieniędzy jest kreacja siły nabywczej przez banki. (...) Te kredytowe środki płatnicze, tj. środki płatnicze kreowane w celu i na podstawie aktu udzielenia kredytu, służą w handlu tak samo jak gotówka (...)”²¹. Wskazane przez Schumpetera dwie drogi pozyskiwania środków – oszczędności i kredyt – są ściśle powiązane z polityką stóp procentowych. Działanie zgodne z teorią Schumpetera powinno zakładać stosowanie stóp procentowych, które nie będą zbyt mocno tłumiły akcji kredytowej (kanał kredytowy) i jednocześnie będą zachęcały do zwiększonego oszczędzania (kanał depozytowy). Znaczenie oszczędności i kredytów we wdrażaniu innowacji w okresie negatywnego szoku zewnętrznego potwierdza m.in. badanie A. Wziątek-Kubiak i M. Pęczkowskiego, z którego wynika, że „dla zdolności do komercjalizacji innowacji w okresie pesymizmu innowacyjnego [a więc okresie bezpośrednio po kryzysie z 2007 r. – przyp. aut.] największe znaczenie miały czynniki finansowe: wydatki własne firmy na innowacje (...), zewnętrzne nakłady na innowacje”²².

Jednakże dostosowania w postaci innowacji mogą nieść za sobą pewne wyrzeczenia. Schumpeter pisze: „Nowy sposób wykorzystania może w pewnych warunkach wymagać przejściowo od członków społeczeństwa pewnych ofiar, wyrzeczeń lub zwiększenia wysiłku; może wymagać rozwiązania trudnych

²⁰ J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1960, s. 105.

²¹ Tamże, s. 113-115.

²² Zob. A. Wziątek-Kubiak, M. Pęczkowski, *Czynniki ciągłości komercjalizacji innowacji w okresie negatywnego szoku zewnętrznego. Przykład Polski*, „Bank i Kredyt” 50(1), 2019, s. 21-44.

problemów, np. problemu, z których konkretnie kombinacji należy odciągnąć niezbędne środki produkcji”²³. W przypadku obecnego kryzysu powinno się zatem powtórnie rozważyć kombinację działań w ramach polityki klimatycznej, które można kontynuować pomimo szoku, a które należy odłożyć w czasie.

Obecnie „twórcza destrukcja” dokonuje się w wyniku transformacji energetycznej. Transformacja ta powinna być długotrwałym procesem, a nowe innowacje powinny być wdrażane stopniowo i początkowo koegzystować z rozwiązaniami dotychczasowymi. W długim okresie za pomocą transformacji energetycznej mogą zachodzić dostosowania strukturalne, które mogą wpływać na trwałe obniżenie inflacji.

Podsumowanie

Chociaż kryzys wiąże się z wyrzeczeniami i przejściowymi problemami, które są swego rodzaju *stress testem* dla gospodarki, niesie za sobą szereg przewartościowań. Możemy je zbiorczo określić mianem *refreshment of minds*. Kryzys, ujawniając krytyczne punkty w funkcjonowaniu mechanizmu społeczno-gospodarczego, jednocześnie pobudza innowacyjność i przyspiesza postęp techniczny.

W odpowiedzi na wysoką inflację nie należy jednak podejmować pochopnych działań, które mogą spowodować więcej negatywnych skutków niż sama inflacja. *Policy maker* powinien odpowiednio zidentyfikować podłoże wysokich cen i holistycznie przeanalizować kondycję gospodarki.

Zbytne podnoszenie stóp procentowych i ich transmisja wyłącznie kanałem kredytowym może doprowadzić do ograniczenia inwestycji (i innowacji), a przez to zduszenie gospodarki. Znacznie większą rolę odgrywa koordynacja polityki pieniężnej i fiskalnej oraz oddziaływanie na zwiększenie znaczenia kanału depozytowego transmisji stóp procentowych w gospodarce, co sprzyja akumulowaniu oszczędności.

²³ J. A. Schumpeter, dz. cyt., s. 109.

Bibliografia

- Acocella N., *Zasady polityki gospodarczej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Begg D., Fischer S., Dornbusch R., *Makroekonomia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
- Brzoza-Brzezina M., Kolasa M., Szetela M., *Is Poland at risk of the zero lower bound?*, „Bank i Kredyt”, 47(3)/2016.
- Drozdowicz-Bieć M., *Cykle i wskaźniki koniunktury*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2012.
- Glapiński A., *Analiza ujemnych stóp procentowych na przykładzie Danii, Szwajcarii oraz Szwecji*, „Bank i Kredyt”, 52(3)/2021.
- Glapiński A., *Natura człowieka i gospodarka*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2021.
- Grądalski F., Guzikowska P., *Koordinacja polityki pieniężnej i fiskalnej w teorii i praktyce*, (w:) M. Kaleta, M. Laska, D. Żuchowska, *Współczesne uwarunkowania i dylematy polityki gospodarczej*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Kultury Społecznej i Medialnej w Toruniu, Toruń 2021.
- Schumpeter J.A., *Teoria rozwoju gospodarczego*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1960.
- Schumpeter J.A., *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.
- Wziątek-Kubiak A., Pęczkowski M., *Czynniki ciągłości komercjalizacji innowacji w okresie negatywnego szoku zewnętrznego. Przykład Polski*, „Bank i Kredyt” 50(1)/2019.

MONETARY POLICY IN THE CASE OF INCREASED INFLATION

Summary

Inflation, which results in an increase in the average level of consumer prices during the year, may be of a demand or supply nature. Currently in Poland we are dealing with a cost-push inflation, which consists of the price component of the aggregate supply shock and the behavioural component. Identifying the nature of inflation and its' source made it possible to identify instruments that can be used to fight inflation in the short and in the long run. In the short run,

it is possible to implement a number of protective solutions which are instruments of tax and income policies. On the other hand, the central bank may simultaneously apply the policy of interest rates (in particular *via* the deposit channel). In the long run, structural adjustments are the most important, in line with Schumpeter's concept of innovation and "creative destruction".

Keywords: monetary policy, inflation, cost-push inflation, creative destruction, Schumpeter

Krzysztof Borowski*

<https://orcid.org/0000-0003-0434-7573>

DOŚWIADCZENIA RYNKÓW FINANSOWYCH PO ATAKU ROSJI NA UKRAINĘ

Streszczenie

Wybuch konfliktu zbrojnego na Ukrainie w dniu 24.02.2022 r. spowodował cały szereg zawirowań na rynkach finansowych. W wielu segmentach tego rynku można było zauważyć podobną reakcję, jak w przypadku konfliktów militarnych, które rozegrały się w przeszłości. Jednakże nałożenie sankcji ekonomicznych na Rosję, jednego z głównych producentów wielu towarów, stosunkowo szybko doprowadziło do wzrostu cen surowców energetycznych oraz wybranych surowców pochodzenia rolnego. Na rynku akcji widoczna była dysproporcja co do siły tej reakcji – najsilniej niżkowały indeksy rynków emerging markets, a najmniej krajów rozwiniętych. Wybuch konfliktu zbrojnego wykazał dominację dolara amerykańskiego jako waluty najbardziej pożądanej przez inwestorów oraz uzmysłowił słabość walut krajów z rynków emerging markets. Przeprowadzona analiza wskazuje również jednoznacznie na wzrost zainteresowania inwestorów segmentem inwestycji alternatywnych takich jak: rynek win, whisky inwestycyjnych oraz diamentów.

Słowa kluczowe: rynek akcji, rynek towarów, konflikt zbrojny, efektywność rynku

* Prof. dr hab. Krzysztof Borowski – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Kolegium Zarządzania i Finansów.

Wprowadzenie

Reakcję rynków finansowych na pojawiające się wiadomości można podzielić na: umiarkowane i gwałtowne. Ten pierwszy rodzaj reakcji jest charakterystyczny dla wydarzeń, o których mówi się obecnie lub też znane były wcześniej – wówczas rynki finansowe stwarzają inwestorom możliwość zajęcia określonych pozycji przed zaistnieniem samego zdarzenia. Pojawienie się komunikatu o zdarzeniu powoduje umiarkowaną reakcję cen, bowiem nie doszło w tym przypadku do żadnego zaskoczenia – scenariusz zdarzeń był znany od pewnego czasu. Z kolei gwałtowne reakcje rynków na wydarzenia mają miejsce wówczas, kiedy określone zdarzenie zaistniało nagle i inwestorzy nie mieli czasu ani na mentalne przygotowanie się do pewnego scenariusza zdarzeń, ani też nie mogli wcześniej zająć określonych pozycji na rynku finansowym. Wydarzenia, na które rynki reagują gwałtownie, mogą być zarówno pozytywne, jak i negatywne, przy czym silniejsze reakcje rynków obserwuje się pod wpływem tzw. negatywnych zaskoczeń. W takich przypadkach mamy do czynienia z paniką, jaka udziela się inwestorom, a będącą reakcją na uczucie strachu. Z kolei pozytywne zaskoczenia budzą w inwestorach uczucie chciwości, które jest słabszą emocją od strachu, co też powoduje mniejszą reakcję rynków finansowych, w stosunku do zaskoczeń negatywnych.

W historii bankowości inwestycyjnej obserwowanych było wiele negatywnych zaskoczeń. Do najbardziej współczesnych i spektakularnych można zaliczyć: I i II wojnę światową, wybuch reaktora atomowego w Czarnobylu w 1986 r., zamach terrorystyczny w dniu 11.09.2001 r. na World Trade Center, wynik referendum dotyczący wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej, czy też w końcu atak Rosji na Ukrainę w dniu 24.02.2022 r.

Bazując na reakcjach rynku na negatywne informacje o podłożu politycznym, jakie zostały zaobserwowane przed wybuchem wojny Rosja – Ukraina, można było przewidzieć określone zachowania poszczególnych segmentów rynku finansowego, z kolei pewne reakcje niektórych segmentów po 24.02.2022 r. stanowiły dla inwestorów wyraźne zaskoczenie w stosunku do zachowania tych samych segmentów w czasie negatywnych szoków, jakie miały miejsce przed wybuchem wojny, w lutym 2022 r.

Celem artykułu jest przeprowadzenie analizy reakcji poszczególnych segmentów rynku finansowego, jakie zachodziły po 24.02.2022 oraz wskazanie różnic i podobieństw do poprzedzających wybuch wojny Rosa – Ukraina reakcji rynków na negatywne zaskoczenia o charakterze politycznym. W artykule nie będzie brana pod uwagę reakcja rynków na pozytywne oraz negatywne zaskoczenia o charakterze czysto ekonomicznym. Należy jednak być świadomym istnienia zależności między wydarzeniami o charakterze politycznym (np. wybuch wojny) i o charakterze ekonomicznym. Z uwagi na fakt, że określone wydarzenia polityczne mają swoje ekonomiczne konsekwencje, nie jest możliwe ścisłe odseparowanie jednych wydarzeń od drugich, a tym samym wyselekcjonowanie takiego pojęcia jak reakcja rynków wyłącznie na wydarzenia o charakterze politycznym, w przeciwieństwie do możliwości do uzyskania efektu reakcji rynków jedynie na wydarzenia o charakterze ekonomicznym (np. zmiana poziomu stóp procentowych przez bank centralny).

1. Przegląd literatury

W literaturze przedmiotu dominuje podejście, że wpływ konfliktu zbrojnego na rynki finansowe jest negatywny w krótkim horyzoncie czasowym¹. Willard i in. wykazali wpływ wydarzeń na polach bitwy Wojny Secesyjnej na cenę złota wyrażoną w dolarze amerykańskim emitowanym przez stany północne (Greenback)². Choudhry wskazał, że wiele wydarzeń historycznych, jakie działy się w czasie II wojny światowej znalazły swoje odzwierciedlenie w zachowaniu indeksu DJIA³. Z kolei Frey i Kucher udowodnili, że zwycięstwa lub klęski ponoszone przez kraje biorące udział w II wojnie światowej przekładały się na zachowanie cen obligacji wyemitowanych przez rządy tych krajów⁴. Wcześniej do podobnych wniosków

¹ M. Guidolin, E. Ferrara, *The economic effects of violent conflict: evidence from asset market reactions*, Working Paper, Federal Reserve Bank of St. Louis, 066A, 2005.

² K. Willard, T. Guinnane, H. Rosen, *Turning points in the Civil War, views from greenback market*, "American Economic Review", 86, 1996, s. 1001-1018.

³ T. Choudhry, *World War II events and the Dow Jones Industrial Index*, "Journal of Banking and Finance", 34, 2010, s. 1022-1031.

⁴ B. Frey, M. Kucher, *World War II as reflected on capital market*, "Economic Letters", 69, 2000, s. 187-191.

doszedł także Snyder⁵. Bittlingmayer wykazał, że rynki finansowe zdecydowanie silniej reagowały na negatywne informacje napływające z linii frontu niż na pozytywne – te pierwsze podsycaly zmienność cen, podczas gdy te drugie potrafiły ograniczyć te wahania na pewien czas⁶. Schneider i Troeger wykazali także, w jaki sposób reagowały indeksy DJIA, FTSE i CAC40, w zależności od siły informacji dotyczących konfliktów zbrojnych, toczonych w okresie 1990 – 2000. Ich zdaniem eskalacja działań militarnych w Iraku przyczyniała się do wzrostu cen akcji na Wall Street, podczas gdy zaostrzenie sytuacji wojskowej w czasie konfliktu izraelsko – palestyńskiego i w krajach dawnej Jugosławii, prowadziło do spadku cen akcji⁷. Tosun i in., udowodnili negatywny wpływ ataku terrorystycznego z 11 września 2001 r. na ceny instrumentów finansowych na całym świecie⁸. Z kolei Abadie i Gardeazabal przytoczyli dowody, że pojawiające się komunikaty o zawieszeniu broni przez organizację ETA w latach 1998-1999, wpływały jedynie na ceny spółek prowadzących działalność gospodarczą w rejonie baskijskim, a w przypadku innych – takiej akcji nie zaobserwowano⁹.

Wzrost ryzyka geopolitycznego znajduje swoje odzwierciedlenie nie tylko w przypadku zmian cen akcji, ale również cen surowców energetycznych (Kannadhasan i Das¹⁰ oraz Antonakakis i in.¹¹, a także Rigobon i Sack¹²) czy też

⁵ J. Snyder, *On the incentives to invest during wartimes: evidence from the stock market*, Working Paper, Department of Economic University of Chicago, 1990.

⁶ G. Bittlingmayer, *Output, stock volatility, and political uncertainty in a natural experiment: Germany 1880-1940*, "Journal of Finance", 53, 1998, s. 2243-2257.

⁷ G. Schneider, V. Troeger, *The winners and losers of war: stock market effects of armed conflict, 1990-2000*, Working Paper, University of Konstanz, 2006 oraz G. Schneider, V. Troeger, *War and the war economy: stock market reactions to international conflicts*, "Journal Conflict Resolution", 50, 2006, s. 623-645.

⁸ O. Tosun, A. Eshraghi, G. Muradoglu., *Staring death in the face the financial impact of corporate exposure to prior disasters*, "British Journal of Management", 32, 2021, s. 1284-1301.

⁹ A. Abadie, J. Gardeazabal, *The economic costs of conflict: a case-control study for the Basque country*, "American Economic Review", 93, 2003, s. 113-133.

¹⁰ M. Kannadhasan, D. Das, *Do Asian emerging stock markets react to international economic policy uncertainty and geopolitical risk alike? A quantitative regression approach*, "North American Journal of Economic and Finance", 48, s. 1-19.

¹¹ N. Antonakakis, R. Gupta, C. Kollias, S. Papadamou, *Geopolitical risk and the oil stock nexus over 1899-2016*, "Finance Research Letters", 23, 2017, s. 165-173.

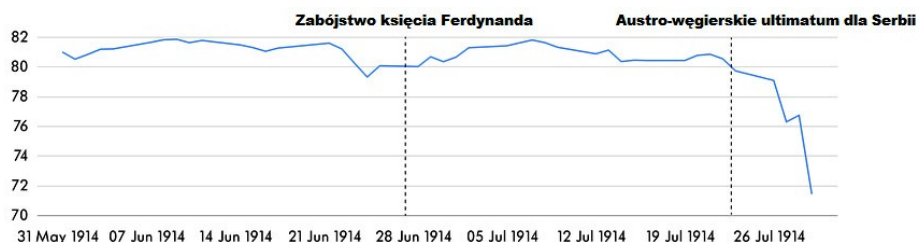
¹² R. Rigobon, Sack B., *The effects of war risk on US financial market*, "Journal of Banking and Finance", 29, 2003, s. 1769-1789.

innych surowców (Phan i in.¹³). Wolfers i Zitzewitz udowodnili, że w okresie wrzesień 2002 – luty 2003 wzrost prawdopodobieństwa wybuchu konfliktu zbrojnego między USA a Irakiem o 10 pkt. proc. doprowadził do wyższej ceny ropy naftowej o 1 USD i spadku wartości indeksu S&P 500 o 1,5%¹⁴.

2. Reakcja rynków na informację o wybuchu I wojny światowej

Wybuch I wojny światowej spowodował reakcję inwestorów w wielu segmentach rynku finansowego, zarówno na rynku akcji, walut jak i surowców. Po wypowiedzeniu wojny przez Austro-Węgry w dniu 28.06.1914 r., wybuchła panika na rynku akcji, co przyczyniło się do spadku cen i wolumenu obrotu – por. rysunek 1. Inwestorzy z Europy wyprzedawali swoje akcje na giełdzie w USA, przyczyniając się tym samym do spadku cen i wzrostu kursu funta brytyjskiego w stosunku do dolara amerykańskiego, latem 1914 r. – por. rysunek 2.

W USA podjęto decyzję o zamknięciu giełdy NYSE, a kiedy handel wznowiono dopiero w styczniu 1915 r. indeks DJIA był na poziomie ok. 60% swojej wartości ze stycznia 1913 r. Z uwagi jednak na fakt, że gospodarka amerykańska zaczęła się bardzo szybko rozwijać w czasie I wojny światowej, ceny akcji amerykańskich zwyżkowały. Do czasu bitwy pod Sommą (listopad 1916 r.), wartość indeksu DJIA nieomal się podwoiła.



Rysunek 1. Zachowanie się indeksu DJIA w czasie poprzedzającym wybuch I wojny światowej

Źródło: opracowanie własne na podstawie strony internetowej: <https://medium.com/exploring-history/how-did-the-stock-market-perform-during-wwii-42ed3bd71de8> (12.09.2022).

¹³ D. Phan, V. Tran, B. Iyke, *Geopolitical risk and bank stability*, "Finance Research Letters", 46, 2021, 102453.

¹⁴ J. Wolfers, E. Zitzewits, *Using markets to inform policy: the case of the Iraq War*, Working Paper, University of Pennsylvania 2004.



Rysunek 2. Kurs GBPUSD w okresie wybuchu I wojny światowej

Źródło: opracowanie własne na podstawie strony internetowej: <https://medium.com/exploring-history/how-did-the-stock-market-perform-during-wwii-42ed3bd71de8> (12.09.2022).

W przypadku giełd europejskich doszło do ustanowienia dolnego limitu notowań (*floor*) – ceny akcji i obligacji nie mogły być kupowane i sprzedawane poniżej swojego poziomu notowań na zamknięciu w dniu 31.07.1914 r. Londyński Times rozpoczął druk cen papierów wartościowych dla giełdy w Londynie i Bordeaux w dniu 19.09.1914 r., a dla giełdy paryskiej w dniu 8.12.1914 r. Giełdę w Petersburgu otwarto dopiero w 1917 r., aby zamknąć ją po upływie dwu miesięcy z powodu wybuchu rewolucji. Giełda berlińska pozostała zamknięta do grudnia 1917 r. W przeciwieństwie do notowań cen akcji w USA, ceny akcji na giełdzie londyńskiej zniżkowały w czasie I wojny światowej, głównie z powodu braku kupujących i transferze kapitału z rynku akcji na rynek wojennych obligacji rządowych. Spółki brytyjskie mogły wyemitować nowe akcje jedynie w przypadku, kiedy wymagał tego interes narodowy, zaś spółki z siedzibą poza granicami UK, nie mogły przeprowadzić na rynku brytyjskim żadnych nowych emisji akcji¹⁵.

Na parkietach krajów niezaangażowanych w konflikt zbrojny, widoczny był wyraźny trend wzrostowy – kraje te mogły eksportować surowce i produkty

¹⁵ Strona internetowa: <https://www.businessinsider.com/world-war-i-impact-on-markets-2014-8?IR=T> (12.09.2022)

do państw objętych konfliktem. Z kolei po zakończeniu I wojny światowej na parkietach wszystkich giełd, poza Japonią, miała miejsce aprecjacja cen akcji, która zakończyła się wraz z wybuchem Wielkiego Kryzysu w 1929 r.¹⁶



Rysunek 3. Notowania indeksu DJIA w czasie I wojny światowej

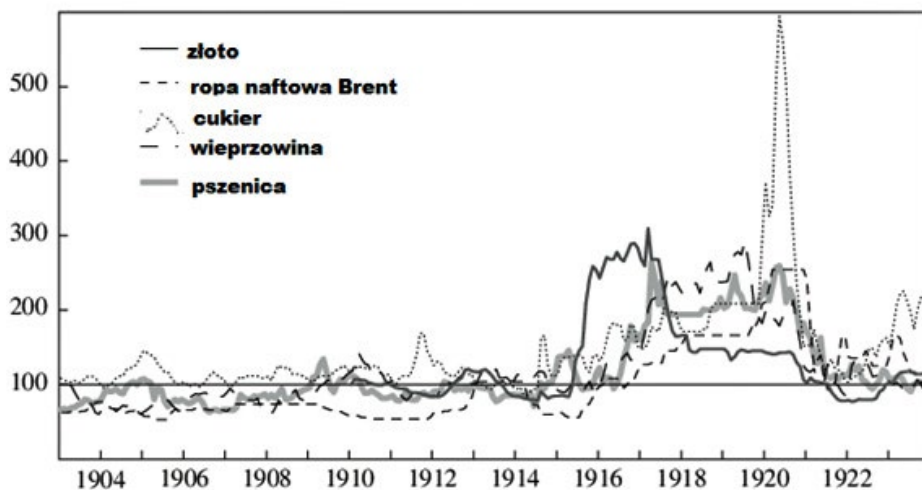
Wartość DJIA na koniec stycznia 1913 r. = 100 pkt.

Źródło: opracowanie własne na podstawie strony internetowej: <https://medium.com/exploring-history/how-did-the-stock-market-perform-during-wwii-42ed3bd71de8> (12.09.2022).

Wybuch I wojny światowej przyczynił się też do aprecjacji cen takich surowców jak złoto, ropa naftowa, cukier, wieprzowina, pszenica oraz aluminium¹⁷ – por. Rysunek 4. W początkowej fazie konfliktu widoczny był szybki wzrost ceny złota, którego cena następnie zniżkuje. Z kolei cena pszenicy uzyskuje swoje maksimum dopiero na początku 1917 r., a cena wieprzowiny ok. 1919 r. Notowania cen miedzi i pszenicy ukazane zostały na rysunku 5. W 1917 r. Wielka Brytania zamroziła ceny miedzi na giełdzie metali, a Amerykanie zamknęli CBOT w połowie tego samego roku, zamrażając w ten sposób ceny pszenicy.

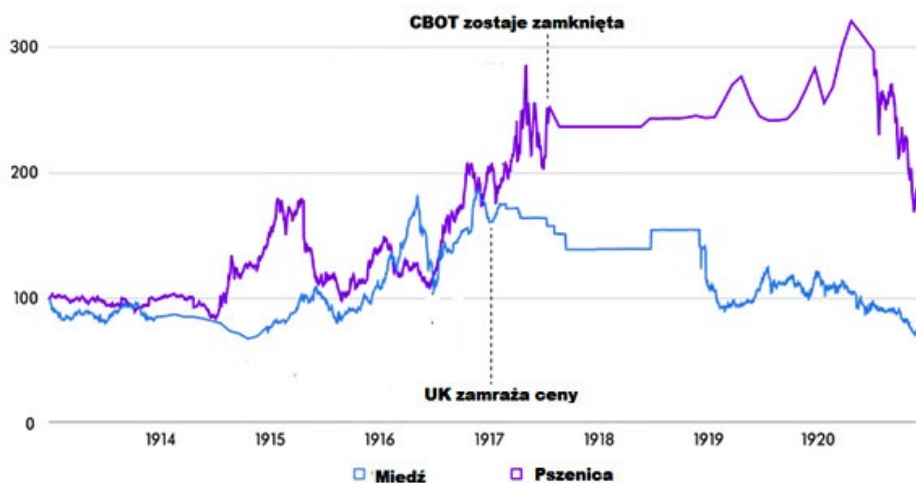
¹⁶ Strona internetowa: <https://globalfinancialdata.com/world-war-1-and-global-stock-markets> (12.09.2022).

¹⁷ H. Working, *War and Commodity Prices*, "Journal of the American Statistical Association", 35, 1940, s. 309-324.



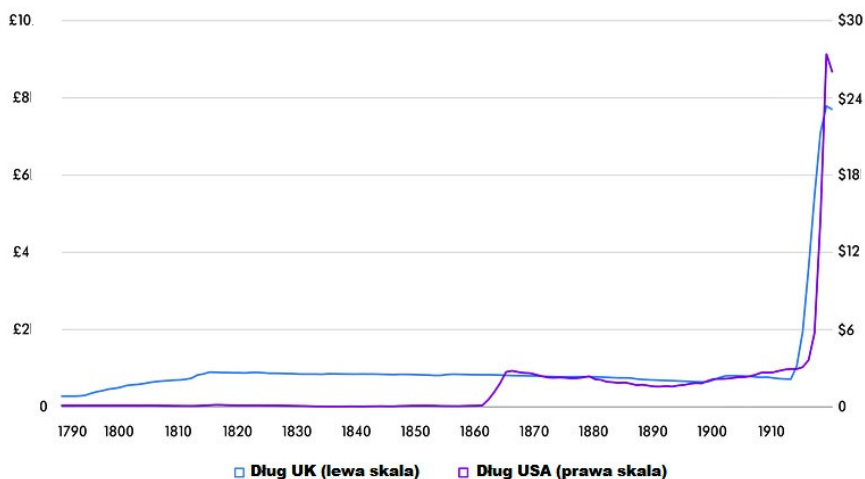
Rysunek 4. Zmiana cen wybranych surowców w okresie I wojny światowej
Wartości cen poszczególnych surowców na koniec stycznia 2013 r. = 100 pkt.

Źródło: opracowanie własne na podstawie strony internetowej: <https://medium.com/exploring-history/how-did-the-stock-market-perform-during-wwii-42ed3bd71de8> (12.09.2022).



Rysunek 5. Przebieg notowań cen miedzi i pszenicy w okresie I wojny światowej
Wartości cen miedzi i pszenicy na koniec stycznia 2013 r. = 100 pkt.

Źródło: opracowanie własne na podstawie strony internetowej: http://test.investmentoffice.ch/io/Investment_Thoughts/Markets_in_History/Stock_Markets_during_the_second_World_War.php (12.09.2022).



Rysunek 6. Wzrost długu publicznego w USA i Wielkiej Brytanii (UK) w okresie I wojny światowej

Źródło: opracowanie własne na podstawie strony internetowej: <https://medium.com/exploring-history/how-did-the-stock-market-perform-during-wwii-42ed3bd71de8> (12.09.2022).

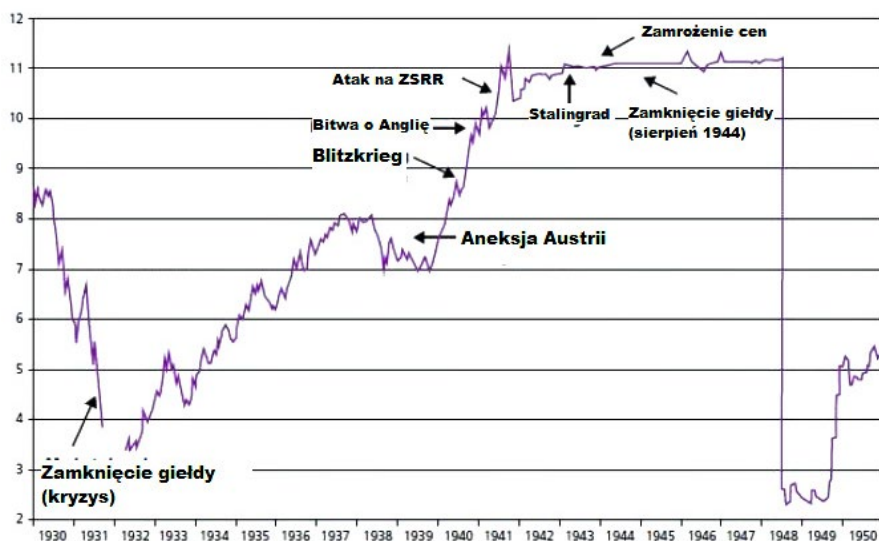
Jednym z istotnych zjawisk, jakie pojawiły w czasie I wojny światowej był bardzo duży przyrost długu rządowego. Między rokiem 1913 a 1920 wielkość długu rządu Wielkiej Brytanii wzrosła dziesięciokrotnie, a rządu USA ośmiokrotnie.

3. Reakcja rynków na informację o wybuchu II wojny światowej

W chwili wybuchu II wojny światowej na amerykańskiej giełdzie trwała korekta spadkowa po fali zwyżkowej z lat 1932-1937. Dno indeksu S&P 500 zostało odnotowane w połowie 1942 r. Co ciekawe, po ataku Niemiec na Polskę (1.09.1939 r.) i uderzeniu Japonii na Stany Zjednoczone (6.12.1941 r.) nie doszło do istotnych spadków cen akcji na parkiecie nowojorskiej giełdy. Silniejszy wpływ na spadek cen miały przyłączenie Austrii do Niemiec (marzec 1938 r.) oraz kapitulacja Francji (czerwiec 1940 r.). Indeks DJIA osiągnął swoje dno wiosną 1942 r. (55% spadek od szczytu indeksu z początków 1937 r.).

Zachowanie niemieckiego rynku akcji było zdecydowanie ciekawsze. Po dojściu A. Hitlera do władzy w 1933 r., rozpoczął się silny trend wzrostowy na giełdzie niemieckiej. Aprecjacja cen akcji była w części uzasadniona wzrostem cen akcji na giełdzie nowojorskiej, który nastąpił po zakończeniu Wielkiego Kryzysu w 1932 r. Zdumiewającym był fakt, że na aneksję Austrii niemiecka giełda reaguje spadkami cen – inwestorzy obawiali się, że Hitler posunął się za daleko w prowadzonej przez Niemcy polityce międzynarodowej¹⁸.

Kolejna fala wzrostowa cen akcji na niemieckiej giełdzie rozpoczyna się z początkiem 1940 r. i trwa wraz z odnoszeniem sukcesów przez niemiecką armię: upadek Francji, bitwa o Anglię, atak na Związek Radziecki. Od porażki Niemiec pod Stalingradem ceny akcji pozostają w trendzie bocznym, aż do czasu ich zamrożenia w 1943 r., a następnie zawieszenia notowań w sierpniu 1944 r. Po zakończeniu II wojny światowej giełdy w Niemczech pozostawały zamknięte przez wiele lat, tj. do 1948 r.¹⁹



Rysunek 7. Wykres indeksu giełdy niemieckiej CDAX w latach 1930-1950

Źródło: opracowanie własne na podstawie strony internetowej: http://test.investmentoffice.ch/io/Investment_Thoughts/Markets_in_History/Stock_Markets_during_the_second_World_War.php (12.09.2022).

¹⁸ Strona internetowa: <https://medium.com/exploring-history/how-did-the-stock-market-perform-during-wwii-42ed3bd71de8> (12.09.2022).

¹⁹ Strona internetowa: <https://www.deutsche-boerse.com/dbg-en/our-company/frankfurt-stock-exchange/history-of-the-frankfurt-stock-exchange/text-collection-30850?frag=247610> (22.09.2022).

4. Zachowanie się giełdy amerykańskiej w czasie innych wojen i ataku terrorystycznego w 2001 r.

Wojna koreańska rozpoczęła się latem 1950 r., a zakończyła latem 1953 r. W tym czasie indeks DJIA wzrósł w ujęciu rocznym o 16%, czyli łącznie prawie o 60%. Kryzys kubański postawił świat na krawędzi wojny nuklearnej w październiku 1962 r., kiedy Stany Zjednoczone stanęły w obliczu impasu z Rosją. Konfrontacja trwała 13 dni. W tym dwutygodniowym okresie notowania DJIA pozostawały zaskakująco spokojne. Łączna strata indeksu DJIA wyniosła w tym okresie zaledwie 1,2%. Do końca 1962 r. r. DJIA zyskał ponad 10%. Kiedy wojska amerykańskie zostały wysłane do Wietnamu w marcu 1965 roku, indeks DJIA do końca tego roku zwyżkował o 16%. Zanim ostatnie wojska amerykańskie zostały wycofane z Wietnamu w 1973 r., ten sam indeks zyskał na wartości w czasie konfliktu z prawie 43%, co daje średnie roczne tempo wzrostu równe 5%.

Atak terrorystyczny na ziemi amerykańskiej 11 września 2001 r. spowodował gwałtowny spadek cen akcji po tragedii, o prawie 15% w ciągu niecałych dwu tygodni. W tym momencie gospodarka amerykańska znajdowała się już w środku recesji, a ceny akcji niżkowały po pęknięciu bańki internetowej (marzec 2000 r.). Ale przez następne kilka miesięcy giełda amerykańska odrobiła wszystkie straty, które następowały po 11 września 2001 r.

Gdy Stany Zjednoczone dokonały inwazji na Irak w marcu 2003 r., ceny akcji wzrosły następnego dnia o 2,3%, aby do końca roku zwyżkować o ponad 30%. Należy jednak pamiętać, że aprecjacja cen na giełdzie była w dużej mierze odreagowaniem po fali silnych spadków z lat 2000-2002.

5. Reakcja rynków na informację o wybuchu reaktora atomowego w Czarnobylu

Reakcja rynku na informację o wybuchu reaktora atomowego na Ukrainie w 1986 r. objęła w głównej mierze surowce pochodzenia rolniczego i zwierzęcego. Należy pamiętać, że wówczas Związek Radziecki ukrywał informacje o samym wybuchu, a dane dotyczące jego skutków były niezwykle skąpe i pochodziły głównie ze źródeł przekazywanych przez kraje skandynawskie oraz

Austrię²⁰. Pod wpływem przekazywanych informacji, spekulacji i plotek, na CBOT zwiększały ceny zbóż (pszenicy, kukurydzy, soi), bawełny, cukru, wołowiny i wieprzowiny. W przypadku kontraktów terminowych na ceny zbóż odnotowano maksymalne, dopuszczone przez przepisy giełdowe jednodniowe wzrosty cen. Na rynku cen pszenicy fala wzrostowa trwała najdłużej, bo do 14.05.1986 r., pomimo że na rynku innych surowców rolnych i pochodzenia zwierzęcego doszło do uspokojenia notowań znacznie wcześniej – por. rysunki 8-12.



Rysunek 8. Cena kontraktów terminowych na cenę pszenicy (Hard red) na CBOT

Źródło: opracowanie własne



Rysunek 9. Cena kontraktów terminowych na cenę soi na CBOT

Źródło: opracowanie własne.

²⁰ Sing B., *Possible damage to Soviet crops send U.S. commodity prices soaring*, "Los Angeles Times", 01.05.1986.



Rysunek 10. Cena kontraktów terminowych na cenę kukurydzy na CBOT

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 11. Cena kontraktów terminowych na cenę wołowiny na CBOT

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 12. Cena kontraktów terminowych na cenę ropy typu BRENT na CBOT

Źródło: opracowanie własne.



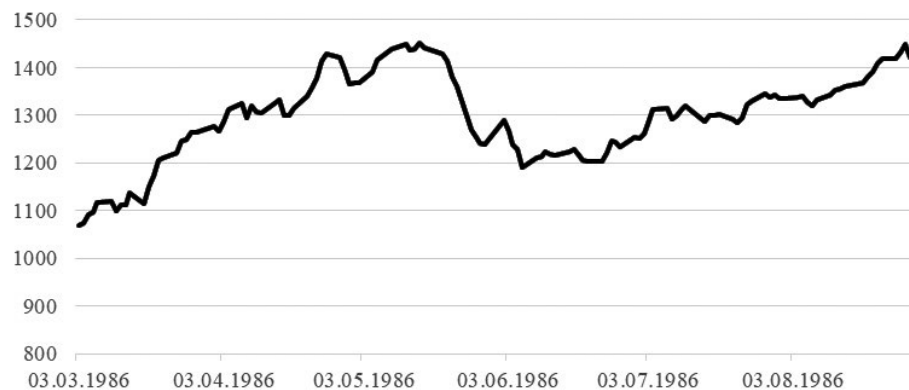
Rysunek 13. Przebieg indeksu DJIA od 01.03 do 31.08.1986 r.

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 14. Przebieg indeksu DAX od 01.03 do 31.08.1986 r.

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 15. Przebieg indeksu CAC40 od 01.03 do 31.08.1986 r.

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 16. Przebieg indeksu FTSE100 od 01.03 do 31.08.1986 r.

Źródło: opracowanie własne.

Reakcja rynków akcji na informacje o wybuchu reaktora atomowego na Ukrainie była umiarkowana. W USA indeks DJIA nie zmienił się w okresie od 30.04 do 20.05.1986 r., podczas gdy takie indeksy jak DAX, CAC40 i FTSE20 odnotowały odpowiednio: spadek o 11,31%, wzrost o 4,65% i spadek o 4,62% – por rysunki 13-16. Najsilniejsza była reakcja inwestorów na giełdzie niemieckiej, co można wytłumaczyć bliską odległością Niemiec od Ukrainy.

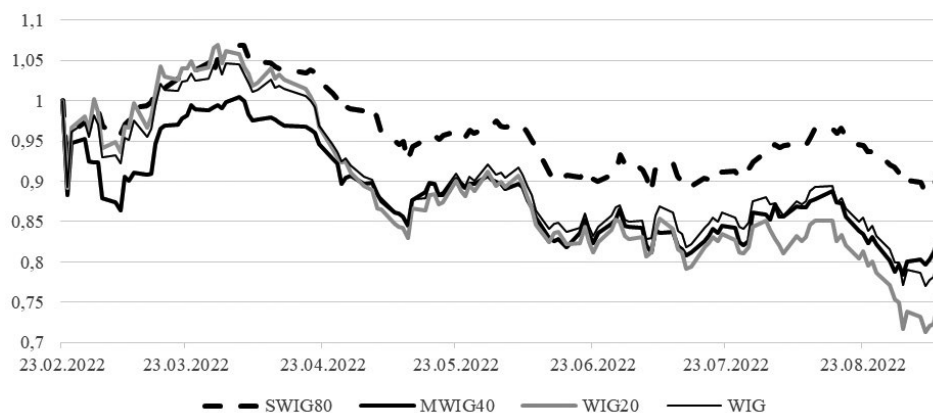
6. Reakcja rynków na informację o ataku Rosji na Ukrainę

Na podstawie zachowania się notowań w czasie wcześniejszych konfliktów zbrojnych, czy też poważnych katastrof, w chwili wybuchu konfliktu między Rosją a Ukrainą 24.02.2022 r., można było oczekiwać spadku cen akcji na rynkach światowych oraz wzrostu cen niektórych surowców. Czynnikiem, który różnił wybuch tego konfliktu od wcześniejszych, było stosunkowo szybkie nałożenie sankcji ekonomicznych na Rosję i Białoruś (na ten drugi kraj, głównie w początkowej fazie wojny, podczas gdy w przypadku Rosji można mówić o eskalacji takich sankcji wraz z upływem czasu). Nałożenie sankcji na Rosję doprowadziło do zmiany myślenia inwestorów w obszarze kluczowych surowców, których podaż może zostać ograniczona. W chwili wybuchu konfliktu inwestorzy zastanawiali się w produkcji jakich surowców dominuje Ukraina i podaż których może zostać ograniczona, co przełoży się na szybki

wzrost cen tych surowców. Po nałożeniu sankcji na Rosję, ten tok rozumowania musiał objąć także ten największy, pod względem powierzchni kraj na świecie. Identycznie konstatowali też inwestorzy na rynku akcji. Najpierw brali pod uwagę spółki, których eskpozycja działalności gospodarczej na Ukrainie może w przyszłości doprowadzić do spadku przychodów ze sprzedaży, a tym samym zysków, co w konsekwencji znajdzie swoje odbicie w cenie tych akcji na giełdach, w tym również na GPW w Warszawie. W procesie nakładania sankcji na Rosję, powyższy schemat rozumowania musiał zostać poszerzony także o polskie firmy, operujące na rynku rosyjskim. Wybuch konfliktu na Ukrainie doprowadził do wyprzedawania akcji spółek ukraińskich notowanych na GPW w Warszawie. I tak spółki ukraińskie notowane na GPW w Warszawie: Astarta i Kernel straciły w dniu 24.02.2022 r. (w cenach zamknięcia) odpowiednio 39,66% i 46,12% w stosunku do wartości tych akcji na koniec sesji w dniu 23.02.2022 r. Po dwusesyjnym odbiciu doszło do pogłębienia strat i wówczas dołek kursów obu firm notowany był w dniu 07.03.2022 r., kiedy to ceny Astarty i Kernela zniżkowały odpowiednio o 49,24% i 59,05% w stosunku do ceny zamknięcia z dnia 23.02.2022 r. W czasie kolejnych notowań ceny walorów zaczęły odrabiać straty i kursy zamknięcia były najwyższe w dniach 04.04.2022 (Astarta) i 29.03.2022 (Kernel), co oznaczało spadek odpowiednio o 1,55% i 21,34% w stosunku do ceny zamknięcia z dnia 23.02.2022 r. W czasie kolejnych sesji ceny obu akcji zniżkowały i zwyżkowały, nie osiągając już nigdy poziomu wyższego niż te najwyższe z 29.03.2022 i 04.04.2022, natomiast w drugiej połowie czerwca kurs Kernela zbliżył się do swojego dołka z dnia 07.07.2022 r., aby następnie zwyżkować.

Reakcja polskiego rynku akcji, innych niż spółki ukraińskie, w dniu wybuchu wojny, w początkowej fazie sesji, nie była tak dramatyczna, bowiem indeksy WIG, WIG20, mWIG40 i sWIG80 straciły najpierw odpowiednio: 4,82%, 5,39%, 7,14% i 4,60%, aby zakończyć sesję spadkami wynoszącymi odpowiednio: 10,73%, 10,87%, 13,54% i 7,98%. Należy jednak zauważyć, że w dniu 24.02.2022 r. indeks sWIG80 odnotował bardzo silny spadek wartości w czasie sesji, z poziomu 17874,78 pkt. – otwarcie, do 16492,79 pkt – minimum, aby zamknąć się na poziomie 17 242,49 pkt.

Po krótkoterminowym odbiciu do 03.03.2022 r. indeks WIG20 osiągnął lokalne dno na sesji 07.03.2022 r., aby następnie wejść w fazę zwyżki trwającej do dnia 30.03.2022 r. (poziom 2179,56 pkt, tj. powyżej szczytu z dnia 23.02.2022 r., 2038,99 pkt), po czym wszedł w średnioterminowy trend spadkowy z dołkami położonymi poniżej dna z dnia wybuchu wojny: 12.05.2022 r. (1691,62 pkt), 14.07. 2022 (1613,98 pkt.) i z dnia 07.09.2022 r. (1469,42 pkt). Analogiczna tendencja obserwowana była także na wykresach indeksów: WIG i mWIG40. Jedynie w przypadku indeksu spółek o małej kapitalizacji, tj. sWIG80 dwa dna lipcowe (06 i 14 dzień miesiąca) oraz dno wrześniowe (06.09.2022) ukształtowały się na tym samym poziomie co wartość minimalna indeksu sWIG80 z dnia 24.02.2022 r., tj. w okolicy 16 492,79 pkt. Siła relatywna indeksów GPW w Warszawie przedstawiona została na rysunku 17.



Rysunek 17. Siła relatywna indeksów GPW w Warszawie od zamknięcia na sesji poprzedzającej wybuch konfliktu, tj. 23.02.2022 (Wartość zamknięcia indeksów na sesji 23.02.2022 r. = 1)

Źródło: opracowanie własne.

Wybuch konfliktu zbrojnego, w pierwotnej fazie (22.02.2022 – 07.03.2022 r.) znalazł swoje odbicie w spadkach cen akcji banków, wzroście cen spółek energetycznych (Tauron, PGE) oraz węglowych (JSW, Bogdanka). W przypadku tych dwu ostatnich, silnym impulsem do zwyżki, okazała się aprecjacja ceny węgla, która z poziomu 230 USD/t (22.02.2022 r.) praktycznie podwoiła swoją wartość, aby w dniu 07.03.2022 r. osiągnąć poziom 422,65 USD/t. Zwyżka cen spółek wydobywających węgiel była widoczna na całym świecie, np. w okresie

22.02.2022– 07.03.2022 ceny takich australijskich spółek węglowych jak: Yan-coal Australia, Beach Energy, Whitehaven Coal i New Hope Corp zyskały na wartości odpowiednio: 100,82%, 54,17%, 38,06% i 26,11%. Liderami wzrostów na GPW w Warszawie były także spółki paliwowe: PKN Orlen i Lotos, do czego przyczyniła się wyższa cen ropy naftowej na światowych parkietach. Wzrost cen gazu ziemnego przełożył się na wyższą cenę akcji PGNiG – por. tabela 1.

Tabela 1. Procentowa zmiana ceny wybranych walorów w okresie 24.02.2022 – 07.03.2022 r.

Spółka	Proc. zmiana ceny
Pekao S.A.	-7,36%
PKO BP	-7,09%
Millennium	-20,79%
SAN PL	-2,87%
mBank	-2,61%
Alior	-9,59%
PKN Orlen	23,41%
Lotos	20,15%
JSW	87,55%
Bogdanka	98,54%
PGNiG	38,12%
KGHM	23,63%

Źródło: opracowanie własne.

Na wzrostowym biegunie znalazły się akcje spółek tzw. wojennych, tj. takich, których produkcja może zostać sprzedana na rzecz armii: chodzi o spółki, których produkcja ma charakter militarny lub też spółki spożywcze, dostarczające swoje produkty dla wojska. Nie dziwi zatem fakt, że w okresie 24.02 – 04.03.2022 r. zwyżkowały ceny akcji takich firm jak: Pamapol (33,17%), Lubawa (33,00%), Wojas (24,32%), ZREMB (23,86%), SEKO (20,24%), Serinus (16,64%), Makarony PL (15,93%), Protektor (15,07%) i Sanwil (12,17%).

Na informację o wybuchu wojny między Rosją a Ukrainą zareagowały parkiety na całym świecie. Indeks CAC40 stracił w dniu wybuchu wojny 1,46%, aby po jednosesyjnym odbiciu, zniżkować do dnia 07.03.2022 r. (spadek o 12,28%). Następnie na rynku francuskim miała miejsce zwyżka wartości indeksu do

dnia 29.03.2022 r., co oznaczało wzrost o 1,25% w stosunku do zamknięcia indeksu w dniu poprzedzającym wybuch konfliktu. W czasie kolejnych notowań indeks utworzył dołek w dniu 05.07.2022 r. na poziomie zbliżonym do tego z 07.03.2022 r., aby następnie wejść w kolejną falę wzrostową.

W dniu wybuchu wojny indeks DAX stracił 1,30%, aby podobnie jak indeks giełdy paryskiej, zwyżkować na kolejnej sesji, a następnie spadać do dnia 07.03.2022 r. (zniżka o 12,89% w stosunku do zamknięcia z 23.02.2022 r.). Obserwowana w trakcie kolejnych sesji aprecjacja doprowadza indeks do poziomu 14873,50 pkt (w dniu 29.03.2022 r.), co oznacza wzrost o 2,55% w stosunku do zamknięcia na sesji poprzedzającej wybuch konfliktu. W trakcie notowań w lipcu, indeks zatrzymuje się na poziomie wsparcia wyznaczonym przez dno z dnia 07.03.2022 r., aby następnie zwyżkować.

Z kolei indeks FTSE100, w dniu wybuchu wojny, stracił na wartości 2,18%, aby po jednosesyjnej zwyżce, osiągnąć lokalne dno w dniu 07.03.2022 r. (spadek o 7,42% w stosunku do zamknięcia z dnia 23.02.2022 r.), a później wejść w falę wzrostową ze szczytem w dniu 08.04.2022 r. (wzrost o 2,59% w stosunku do wartości zamknięcia z dnia 07.03.2022 r.). Fala spadkowa, jaka nastąpiła w czerwcu i lipcu, doprowadziła indeks do poziomu 6941,50 pkt., tj. poziomu leżącego o 1,9% wyżej niż dołek indeksu z dnia 07.03.2022 r.

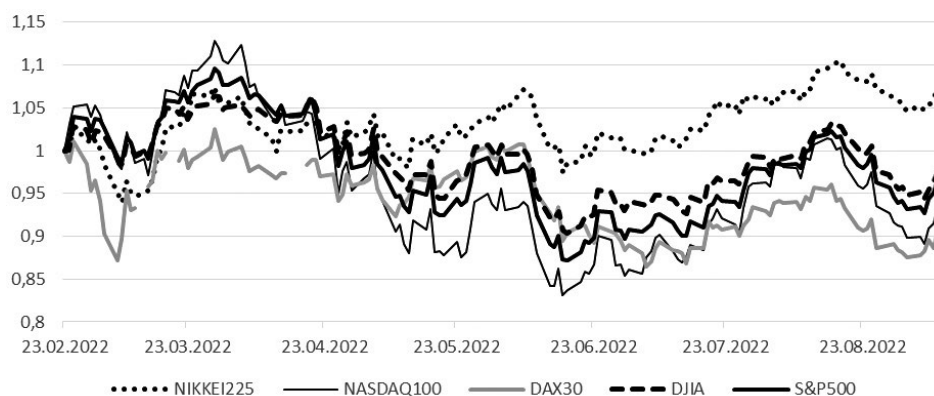
Po ogłoszeniu informacji o ataku Rosji na Ukrainę indeks Nikkei 225 zniżył w tym samym dniu o 0,46%, aby spaść do dnia 08.03.2022 r. o 6,06% (w stosunku do zamknięcia z dnia 23.02.2022 r.). Marcowa fala wzrostowa, zakończona w dniu 29.03.2022 r., wyniosła indeks do poziomu 28278 pkt, co oznacza wzrost o 7,50% w stosunku do zamknięcia z dnia poprzedzającego wybuch wojny.

Reakcja rynku amerykańskiego na wybuch wojny Rosja – Ukraina nie była taka nerwowa jak w przypadku rynku polskiego. W czasie sesji w dniu 24.02.2022 r., indeksy giełd amerykańskich zniżkowały w trakcie sesji, jednak zamknięcie notowań nastąpiło powyżej zamknięcia sesji z dnia 23.02.2022 r. I tak indeks DJIA zyskał w dniu 24.02.2022 r. 0,02%, a indeks S&P 500 – 1,28%, podczas gdy w na tej samej sesji wartość indeksu NASDAQ100 zwiększyła się o 3,13%. W stosunku do indeksów europejskich, indeksy giełdy amerykańskiej, pomimo niewielkiej reakcji na wybuch konfliktu zbrojnego, w następującym

po tej dacie okresie, wyraźnie wchodzi w trend spadkowy zakończony w dniu 17.06.2022 r., co oznacza spadek ich wartości w stosunku do zamknięcia z dnia 23.02.2022 r: o 9,6% (DJIA), 12,81% (S&P 500) oraz o 16,93% (NASDAQ100).

Analiza wykresu w okresie siły relatywnej indeksów krajów rozwiniętych – rysunek 18 – (wartość indeksu w dniu 23.02.2022 równa jest 1) wyraźnie pokazuje, że w początkowej fazie wszystkie indeksy zniżkowały, aby w maju 2022 r. zwyżkować do poziomów wyższych niż zamknięcia tych indeksów z dnia poprzedzającego wybuch wojny. Jednak siła spadków na wieść o wybuchu wojny, jak i wzrostów następujących potem, była różna dla różnych indeksów. Indeksy giełdy amerykańskiej, w początkowej fazie konfliktu traciły relatywnie mniej niż indeksy giełd europejskich. Z kolei wraz z upływem czasu tendencja ta uległa odwróceniu – chociaż w tym przypadku trudno jest jednoznacznie rozstrzygnąć, jaki wpływ na spadek wartości indeksów giełd amerykańskich miał wybuch konfliktu, a jaki – wzrost obaw o wejście gospodarki amerykańskiej w fazę recesji. W przypadku indeksów giełdy warszawskiej, podobnie jak w przypadku indeksów giełd krajów rozwiniętych, doszło do spadku ich wartości, po ogłoszeniu informacji o wojnie, następnie do odbicia w marcu, a potem dalszych spadków. Zachowanie się siły relatywnej indeksów giełdy polskiej po marcu, różni się od zachowania siły relatywnej indeksów giełd krajów rozwiniętych. W przypadku tych ostatnich, spadek siły relatywnej w stosunku do wartości indeksów z dnia poprzedzającego wybuch wojny jest zdecydowanie słabszy.

Zachowanie się giełd pod wpływem konfliktu Rosja – Ukraina okazało się być zgodne z tym, co obserwowano w przeszłości. Wybuch konfliktu przełożył się na spadek cen akcji, jednak obserwacja głębokości spadków na poszczególnych rynkach, zarówno rozwiniętych jak i emerging markets, prowadzi do wniosku, że im dalej od granicy ukraińsko-rosyjskiej, tym głębokość spadków była mniejsza, aby nawet w niektórych przypadkach, jak np. giełda amerykańska, przerodzić się we wzrosty.



Rysunek 18. Siła relatywna indeksów giełd światowych od zamknięcia na sesji poprzedzającej wybuch konfliktu, tj. 23.02.2022 (Wartość zamknięcia indeksów na sesji 23.02.2022 r. = 1)
Źródło: opracowanie własne.

W stosunku do wcześniejszych konfliktów pewnym novum było zamrożenie notowań cen akcji rosyjskich, kwotowanych na giełdach zagranicznych. Tuż po wybuchu wojny ceny akcji rosyjskich, notowanych np. w Londynie, doznały bardzo silnych spadków, aby następnie zostać wykluczonymi z obrotu. Fala wyprzedaży akcji przez inwestorów zagranicznych dotknęła też akcje spółek rosyjskich, notowanych na giełdzie moskiewskiej – ok. godz. 10, indeks RTS tracił 39,87%, aby zakończyć notowania spadkiem o 22,77%. Nie dziwi zatem fakt, że stosunkowo szybko doszło do zamknięcia giełdy w Moskwie, tj. w dniu 25.02.2022 r.²¹.

W przypadku rynku surowców reakcja rynków była bardziej złożona. W czasie wybuchu konfliktów zbrojnych czy też różnego rodzaju zawirowań gospodarczych, inwestorzy wykazywali skłonność do nabywania złota jako instrumentu finansowego stanowiącego zabezpieczenie w takich sytuacjach. Drugim takim instrumentem jest ropa naftowa, której zapasy w krótkim czasie mogą ulec ograniczeniu, co stosunkowo szybko prowadzi do wzrostu cen surowca, a tym samych innych produktów, do których używa się ropy naftowej w czystej lub przetworzonej postaci. W przypadku złota istotnie zauważalny był wzrost jego ceny w pierwszej fazie sesji z poziomu 1910 USD/oz do 1970

²¹ Wyjątkiem była giełda niemiecka w czasie II wojny światowej, kiedy atak Niemiec na inne kraje prowadził do wzrostu cen akcji tam notowanych.

USD/oz (ok. godz. 12), tj. o 3,14%, a następnie spadek do 1880 USD/oz (ok. godz. 20), tj. niżka o 1,57% w stosunku do porannego otwarcia. W ciągu kolejnych kilku sesji cena złota zwiększa się do 2054,53 USD/oz (08.03.2022 r.), tj. o 7,56% (w stosunku do ceny z dnia 23.02.2022). Warto podkreślić, że w dniu ustanowienia szczytu przez cenę złota, znaczna część indeksów giełdowych odnotowała swoje minima. Jednak po 08.03.2022 r. doszło do odwrócenia tendencji – cena złota weszła w średnioterminowy trend spadkowy, co można uznać za zaskoczenie dla inwestorów giełdowych. Pewnym wytłumaczeniem tego faktu mogą być czynniki makroekonomiczne, tj. wzrost inflacji, obawy inwestorów o rozpoczęcie procesu podwyżek stóp procentowych w USA i umocnienie się USD w stosunku do innych walut.

W przypadku ropy naftowej typu BRENT, w dniu wybuchu konfliktu cena zwiększa się od 92,80 USD/bbl do 100,36 USD/bbl (ok. godz. 11.30), tj. o 8,14%, aby następnie zmniejszać do poziomu 91,66 USD/bbl, co stanowi spadek o 1,23% w stosunku do porannego otwarcia. W ciągu następnych dni szczyt cen ropy został ustanowiony w dniu 08.03.2022 r. (a więc w tym samym dniu co szczyt na wykresie ceny złota i jednocześnie dołek na wykresach wielu indeksów światowych lub w pobliżu takiego dna) na poziomie 130,38 USD/bbl. Po spadku ceny w okolice 100 USD/bbl, w dniu 17.03.2022 r., cena ropy rozpoczęła konsolidację, aby następnie osiągnąć poziom 120,92 USD/bbl, w dniu 18.06.2022 r. Po tym szczycie rynki finansowe były świadkiem spadków cen ropy do poziomu poniżej 90 USD/bbl. Pewnym zaskoczeniem dla inwestorów może być fakt, że w dniu 24.02.2022 r. cena ropy najpierw szybko zwiększała się, aby następnie w drugiej części sesji dynamicznie tracić na wartości. W czasie wcześniejszych zawirowań politycznych na rynkach finansowych cena ropy, po szybkim wzroście, pozostawała na wysokim poziomie przez kilka dni, aby w czasie kolejnych sesji skorygować swoją wartość.

Notowania cen srebra, platyny i miedzi w dniu wybuchu wojny przypominają swoim zachowaniem to, co stało się na rynku złota: wzrost ceny w pierwszej połowie sesji, a następnie spadek, w drugiej części sesji. I tak stopy zwrotu w pierwszej połowie sesji wyniosły dla cen tych trzech metali odpowiednio: 4,17%, 3,09% i 2,47%. Z kolei spadek w drugiej części notowań był równy (w stosunku do ceny otwarcia) odpowiednio o: 2,68%, 4,72% i 0,53%.

W kolejnych dniach doszło do wyżki cen wszystkich metali, bowiem w okresie od 23.02.2022 – 08.03.2022 zyskały one na wartości: złoto - 7,71%, srebro – 7,56% i platyna - 5,72%. Z kolei cena miedzi ustanowiła szczyt w dniu 04.03.2022 r. i w okresie od 23.02.2022-04.03.2022 wzrosła o 9,18%. Po ustanowieniu marcowych ekstremów cenowych, ceny metali rozpoczęły średnioterminową tendencję spadkową. Z uwagi na fakt, że jednym z głównych producentów niklu jest Rosja, notowania cen tego metalu zyskały w okresie od 24.02.2022 – 7.03.2022 a 66,02%. Niskie zapasy niklu w Europie Zachodniej i wzmożony popyt doprowadziły do zawieszenia handlu tym metalem na London Metal Exchange (LME), kiedy cena metalu osiągnęła poziom 100 tys. USD za tonę. Zawieszenie notowań niklu na giełdzie LME uznano za jedno z najbardziej niezwykłych wydarzeń w 145-letniej historii tej giełdy²².

Ciekawie prezentowały się notowania Bitcoina w czasie sesji z dnia 24.02.2022. Ich wykres wydaje się wskazywać silną ujemną korelację z notowaniami metali: po porannym spadku do godz. 8.00 (zniżka o 8,87%), kurs wszedł w fazę konsolidacji, aby następnie zapoczątkować trend wzrostowy – trwający do ok. godz. 21.00 (wyżka o 5,80% w stosunku do ceny otwarcia).

Kurs Bitcoina zwyżkował w okresie 23.02.2022 – 02.03.2022 o 17,32%. Po korekcie spadkowej do dnia 07.03.2022 r. kurs wszedł w wyraźny trend wzrostowy, zakończony szczytem w dniu 28.03.2022, co w okresie 23.02.2022 – 28.03.2022 daje wzrost o 27,53%.

Tabela 2. Procentowe zmiany cen wybranych surowców energetycznych w dniu 24.02.2022

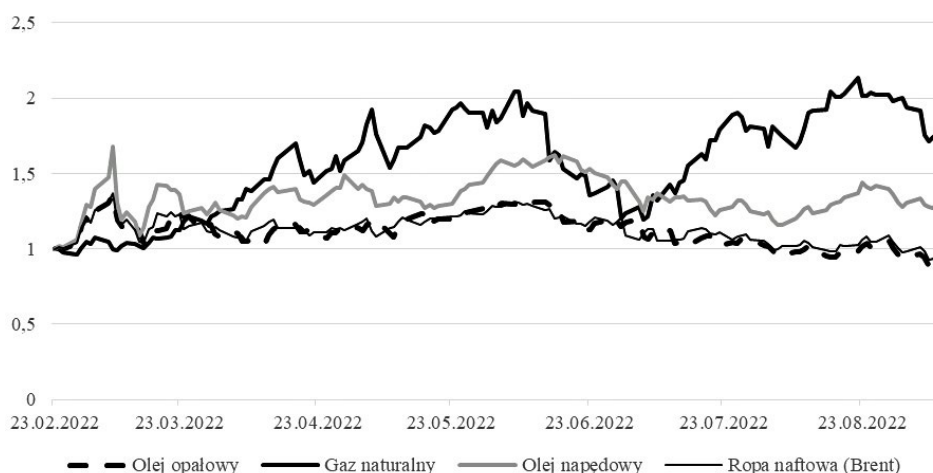
Towar	Procentowa zmian w dniu 24.02.2022 (zamknięcie 24.02 i zamknięcie 23.02)
Ropa naftowa (BRENT)	1,28%
Olej napędowy	-0,12%
Olej opałowy	0,81%
Gaz naturalny	-0,09%

Źródło: opracowanie własne.

²² Strona internetowa: <https://asia.nikkei.com/Business/Markets/LME-halts-nickel-trading-after-contract-soars-to-100-000-a-ton> (22.09.2022).

Zgodne z przewidywaniami były reakcje kursów surowców energetycznych oraz wybranych produktów rolnych. W tej pierwszej grupie znalazły się takie towary jak: ropa naftowa, olej napędowy, olej opałowy oraz gaz naturalny. Aprecjacja cen surowców energetycznych wynikała głównie z obaw o wzrost zapotrzebowania na te surowce z powodu prowadzenia wojny przez Rosję, a tym samym zmniejszenia podaży tych towarów na rynki zagraniczne - por. tabela 2 i rysunek 19. W dalszej kolejności dołączyły do tego przyspieszone zakupy wybranych państw, tworzących swoje rezerwy energetyczne, a później także nałożenie embarga na zakup surowców energetycznych od Rosji przez większość krajów. Ten ostatni czynnik przyczynił się do silnej wyżki ceny węgla, którego znaczącym producentem na rynki europejskie pozostawała Rosja (zmiana ceny węgla została opisana wyżej).

Tymczasem po stronie największych spadków znalazła się cena emisji CO₂ – obawy o spadek produkcji przemysłowej na całym świecie, doprowadziły cenę do zniżki o 37,77% (w okresie 24.02.2022 – 07.03.2022).



Rysunek 19. Siła relatywna surowców energetycznych

Źródło: opracowanie własne.

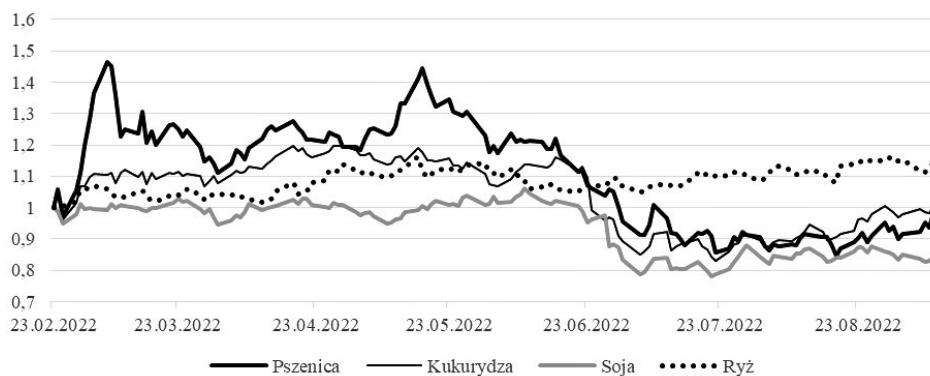
Z kolei w grupie surowców pochodzenia rolnego najsilniej wyżkowały ceny tych, których czołowymi producentami są Ukraina oraz Rosja, tj. pszenica i kukurydza. Wzrost ceny pszenicy był jednak zdecydowanie silniejszy niż wyżka cen kukurydzy. W przypadku innych produktów takich jak soja czy ryż,

mogących stanowić substytut odpowiednio dla kukurydzy i pszenicy, wzrosty ich cen były umiarkowane i nie tak dynamiczne – por. tabela 3 i rysunek 20.

Tabela 3. Procentowa zmian cen wybranych surowców rolnych w dniu wybuchu konfliktu

Towar	Procentowa zmian w dniu 24.02.2022 (zamknięcie 24.02 i zamknięcie 23.02)
Kukurydza	5,37%
Pszenica	5,65%
Soja	-1,03%
Ryż	0,52%

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 20. Siła relatywna surowców pochodzenia rolnego

Źródło: opracowanie własne.

Silną reakcję inwestorów na wiadomość o wybuchu wojny zaobserwowano także na rynku walutowym. Wybuch konfliktu zbrojnego przyczynił się do umacniania pozycji dolara amerykańskiego w stosunku do innych walut, w tym także do EURO oraz PLN. Na wykresie kursu USDPLN, trend wzrostowy waluty amerykańskiej przyspieszył od dnia wybuchu konfliktu, podczas gdy kurs EURO, po wzroście od 4,5836 PLN (23.02.2022) do 4,9705 PLN (07.03.2022), tj. o 8,44%, wszedł w fazę spadkową do 4,5607 PLN (29.05.2022). W przypadku kursu USDPLN również obserwowana byławyżka w okresie 24.02.2022 – 07.03.2022 z 4,0542 do 4,5777, tj. o 12,91%, a potem spadek do 4,1519 w dniu 30.03.2022. Po tej dacie, wzrost kursu USDPLN można przypisać umacnianiu się dolara amerykańskiego w stosunku do innych walut – co

często miało miejsce w przypadku wcześniejszych konfliktów militarnych. Na rynku walutowym odnotowana została krótkoterminowawyżka kursu GBPPLN z poziomu 5,4904 (23.02.2022) do 6,0078 (07.03.2022), tj. o 9,42%. Następnie kurs GBPPLN powrócił do trendu bocznego, w jakim znajdował się przed wybuchem wojny. Z kolei kurs CHFPLN wyżkował w okresie 23.02.2022 – 07.03.2022 z poziomu 4,4151 do 4,9461, tj. o 12,03%. Po spadku kursu do poziomu 4,3607 (tj. poniżej poziomu sprzed wybuchu konfliktu) rozpoczęła się silna aprecjacja kursu CHFPLN, doprowadzając go w pobliże 5,0000 w drugiej połowie września 2022 r.

Warto zwrócić uwagę na duże różnice wahań polskiej waluty w czasie sesji z dnia 24.02.2022 oraz na stosunkowo niewielką aprecjację walut, uwzględniając zamknięcia z sesji 23.02.2022 i 24.02.2022 – por. tabela 4 i rysunek 21.

Tabela 4. Procentowe zmiany kursów głównych walut w dniu wybuchu konfliktu zbrojnego

Kurs walutowy	Procentowa zmian w dniu 24.02.2022 (zamknięcie 24.02 i zamknięcie 23.02)	Maksymalna aprecjacja kursu w czasie sesji w dniu 24.02 w stosunku do zamknięcia z dnia 23.02.2022
USDPLN	1,84%	4,59%
EUROPLN	0,88%	2,97%
GBPPLN	0,63%	3,97%
CHFPLN	1,06%	3,82%

Źródło: opracowanie własne.

W dniu wybuchu wojny spadły znacząco notowania walut krajów bezpośrednio zaangażowanych w konflikt, tj. Rosji oraz Ukrainy, a także Białorusi. W okresie 22.04.2022-07.03.2022 rubel rosyjski stracił ok. połowy na swojej wartości, podczas gdy hrywna ok. 12%.

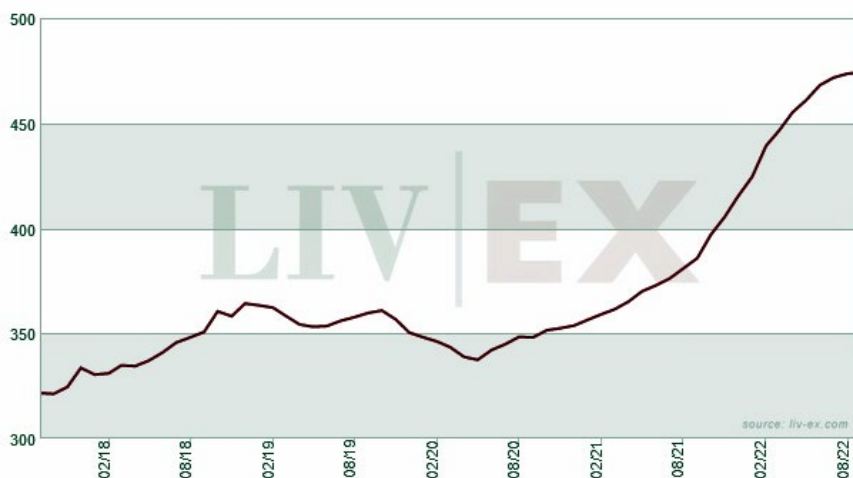
Warto też przyjrzeć się zachowaniu cen wybranych instrumentów rynku inwestycji alternatywnych, takich jak wino inwestycyjne, whisky inwestycyjne i rynek diamentów. Indeks win inwestycyjnych Live-ex Fine Wine 1000 (kwotowany na koniec każdego miesiąca) wyżkował z poziomu 430 pkt (31.01.2022) do 446 pkt (28.02.2022), tj. o 3,71%, aby na koniec marca wyżkować do 455 pkt., to o 5,81% (w stosunku do wartości z końca stycznia) – por rysunek 22.



Rysunek 21. Siła relatywna kursów walutowych od początku 2022 r.

Źródło: opracowanie własne.

Indeks ten znajduje się non stop w trendzie wzrostowym, bowiem jego wartość na koniec sierpnia 2022 r. była równa 464 pkt. (wzrost o 7,91% w stosunku do wartości z końca stycznia).



Rysunek 22. Wykres indeksu Liv-ex Fine Wine 100

Źródło: strona internetowa: <https://livexdev.wpengine.com/news-insights/indices/> (22.09.2022).

Z kolei indeks cen diamentów zwyżkował z 152,0 pkt (24.02.2022) do 158,24 pkt (09.03.2022) (tj. o 4,10%), aby następnie, po ustanowieniu szczytu spaść do poziomu 139 pkt (25.09.2022) (spadek o 8,55% w stosunku do dnia

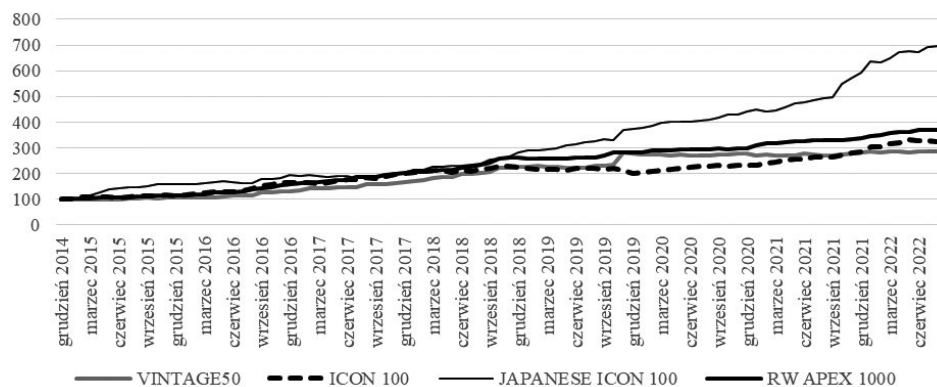
dnia wybuchu wojny). Warto podkreślić fakt, że indeks sten znajdował się w silnym trendzie wzrostowym w okresie poprzedzającym wybuch konfliktu, bo od połowy listopada 2011 (ostatnia fala wzrostowa na rysunku 23).



Rysunek 23. Wykres indeksu rynku diamentów – IDEX Diamond Index

Źródło: opracowanie własne na podstawie strony internetowej http://www.idexonline.com/diamond_prices_index (22.09.2022).

Indeks whisky inwestycyjnej Icon 100 zwiększył się od dnia 28.02.2022 r. z poziomu 465,26 pkt do 497,97 pkt w dniu 29.08.2022 r. (tj. o 7,03%), a indeks ICON 100 Japanese wzrósł w tym samym okresie od 632,57 pkt do 697,57 pkt. (tj. o 10,28%). Pozostałe dwa indeksy, tj. RW APEX 200 i Vintage50 zyskały w tym samym okresie odpowiednio: 5,8% i 1% – por. rysunek 24.



Rysunek 24. Wykres wybranych indeksów whisky inwestycyjnej

Źródło: opracowanie własne na podstawie strony internetowej <https://www.rarewhisky101.com/indices/market-performance-indices/index-comparison-chart> (22.02.2022).

Podsumowanie

W artykule zamieszczone zostało zachowanie się rynków finansowych po wybuchu wojny pomiędzy Ukrainą a Rosją na tle wybranych, wcześniejszych konfliktów zbrojnych oraz po katastrofie reaktora atomowego na Ukrainie w 1986 r. W tym ostatnim przypadku chodziło głównie o podobieństwo geograficzne pojawienia się zagrożenia: opad radioaktywny (1986 r.) i konflikt zbrojny (2022 r.).

Zachowanie się wielu segmentów rynku finansowego w czasie konfliktu pomiędzy Rosją a Ukrainą było podobne do to, co działo się na rynkach w czasie wcześniejszych konfliktów zbrojnych. Doszło do spadku cen akcji, głównie w krajach bezpośrednio zaangażowanych w sam konflikt: Ukraina – Rosja, ale też na giełdach innych krajów, graniczących z Ukrainą, w tym na rynku w Warszawie. Zachowanie się cen akcji na poszczególnych rynkach różniło się od siebie: w przypadku rynków emerging markets spadki były zdecydowanie silniejsze niż na rynkach rozwiniętych. W przypadku niektórych giełd z rynków rozwiniętych, jak np. USA, pierwotnie doszło do zniżki cen akcji w czasie sesji, ale w drugiej części sesji ceny akcji odrabiały poranne straty, aby ostatecznie doprowadzić indeksy do zamknięcia w dodatniej strefie.

Drugim segmentem rynku finansowego, na którym zaobserwowana została duża zmienność cen był rynek surowców. Nałożenie sankcji ekonomicznych na Rosję, było jednym z pierwszych tego rodzaju zastosowanych obostrzeń, które dotknęło tak dużego kraju, a zarazem jednego z głównych producentów niektórych surowców energetycznych oraz rolnych. Nałożenie sankcji ekonomicznych na Rosję doprowadziło do szybkiego wzrostu cen głównie surowców energetycznych oraz niektórych metali przemysłowych (np. nikiel) oraz towarów pochodzenia rolnego (pszenica, kukurydza). W przypadku tych ostatnich zarówno Rosja jak i Ukraina należą do czołowych eksporterów, co podsyciło obawy inwestorów dotyczące zaspokojenia popytu na tym rynku.

Wybuch konfliktu zbrojnego w dniu 24.02.2022 r. udowodnił siłę USD w stosunku do innych walut. Kurs USD do innych walut rozpoczął wyraźny trend wzrostowy – tendencja ta była widoczna nie tylko w stosunku do Euro, ale głównie w stosunku do walut emerging markets, w tym do PLN.

Znaczna część inwestorów rozpoczęła przenoszenie swoich aktywów z rynku akcji na rynek inwestycji emocjonalnych, w tym do takich segmentów jak: whisky inwestycyjne, wina inwestycyjne, czy też rynek diamentów. Takie zachowanie inwestorów było obserwowane poprzednio, w czasie wcześniejszych konfliktów zbrojnych.

Bibliografia

- Abadie A., Gardeazabal J., *The economic costs of conflict: a case-control study for the Basque country*, "American Economic Review", 93, 2003, s. 113-133.
- Antonankakis N., Gupta R., Kollias C., Papadamou S., *Geopolitical risk and the oil stock nexus over 1899-2016*, "Finance Research Letters", 23, 2017, s. 165-173.
- Bittlingmayer G., *Output, stock volatility, and political uncertainty in a natural experiment: Germany 1880-1940*, "Journal of Finance", 53, 1998, s. 2243-2257.
- Chouldry T., *World War II events and the Dow Jones Industrial Index*, "Journal of Banking and Finance", 34, 2010, s. 1022-1031.
- Frey B., Kucher M., *World War II as reflected on capital market*, "Economic Letters", 69, 2000, s. 187-191.
- Guidolin M., Ferrara E., *The economic effects of violent conflict: evidence from asset market reactions*, Working Paper, Federal Reserve Bank of St. Louis, 066A, 2005.
- Kannadhasan M., Das D., *Do Asian emerging stock markets react to international economic policy uncertainty and geopolitical risk alike? A quantitative regression approach*, "North American Journal of Economic and Finance", 48, s. 1-19.
- Phan D., Tran V., Iyke B., *Geopolitical risk and bank stability*, "Finance Research Letters", 46, 2021, 102453.
- Rigobon R., Sack B., *The effects of war risk on US financial market*, "Journal of Banking and Finance", 29, 2003, s. 1769-1789. Snyder J., *On the incentives to invest during wartimes: evidence from the stock market*, Working Paper, Department of Economic University of Chicago, 1990.
- Schneider G., Troeger V., *The winners and losers of war: stock market effects of armed conflict, 1990-2000*, Working Paper, University of Konstanz, 2006.
- Schneider G., Troeger V., *War and the war economy: stock market reactions to international conflicts*, "Journal Conflict Resolution", 50, 2006, s. 623-645.
- Sing B., *Possible damage to Soviet crops send U.S. commodity prices soaring*, "Los Angeles Times", 01.05.1986.
- Tosun O., Eshraghi A., Muradoglu G., *Staring death in the face the financial impact of corporate exposure to prior disasters*, "British Journal of Management", 32, 2021, s. 1284-1301.

Willard K., Guinnane T., Rosen H., *Turning points in the Civil War, views from greenback market*, "American Economic Review", 86, 1996, s. 1001-1018.

Wolfers J., Zitzewits E., *Using markets to inform policy: the case of the Iraq War*, Working Paper, University of Pennsylvania 2004.

Working H., *War and Commodity Prices*, "Journal of the American Statistical Association", 35, 1940, s. 309–324.

Źródła internetowe

<https://www.businessinsider.com/world-war-i-impact-on-markets-2014-8?IR=T> (12.09.2022)

<https://globalfinancialdata.com/world-war-1-and-global-stock-markets> (12.09.2022).

<https://medium.com/exploring-history/how-did-the-stock-market-perform-during-wwii-42ed3bd71de8> (12.09.2022).

<https://www.deutsche-boerse.com/dbg-en/our-company/frankfurt-stock-exchange/history-of-the-frankfurt-stock-exchange/text-collection-30850?frag=247610> (22.09.2022).

<https://asia.nikkei.com/Business/Markets/LME-halts-nickel-trading-after-contract-soars-to-100-000-a-ton> (22.09.2022).

http://test.investmentoffice.ch/io/Investment_Thoughts/Markets_in_History/Stock_Markets_during_the_second_World_War.php (12.09.2022).

THE EXPERIENCES OF FINANCIAL MARKETS AFTER RUSSIA'S ATTACK ON UKRAINE

Summary

The outbreak of the armed conflict in Ukraine on February 24, 2022 caused a series of turmoil on the financial markets. Many segments of the financial market became witness of similar reactions to the military conflicts of the past. However, the imposition of economic sanctions on Russia, one of the main producers of many commodities, relatively quickly led to an increase in the prices of energy resources and selected agricultural commodities. On the equity markets, there was a visible disproportion in the strength of this reaction – the indexes of emerging markets fell the most, and those of developed countries the least. The outbreak of the armed conflict showed the domination of the US dollar as the currency most desired by investors and highlighted the weakness of the

currencies of emerging markets. The conducted analysis also clearly reveals the growing interest of investors in the segment of alternative investments, such as: the wine market, investment whisky and diamonds.

Keywords: equity market, Commodity market, military conflict, market efficiency

Eryk Łon*

<https://orcid.org/0000-0002-9501-3706>

POWIĄZANIA MIĘDZY SYTUACJĄ NA RYNKACH AKCJI A REALNYM TEMPEM PKB W WYBRANYCH KRAJACH OECD W LATACH 2008-2021

Streszczenie

W artykule badano powiązania między sytuacją na rynkach akcji a realnym tempem zmian PKB na przykładzie wybranych krajów OECD. Dokonano dodatkowego podziału krajów OECD na dwie podgrupy: kraje dojrzałe oraz kraje wschodzące.

Okazało się, że warto inwestować na rynkach akcji w roku poprzedzającym wysokie realne tempo PKB i unikać inwestowania w roku poprzedzającym niskie realne tempo PKB (dyskontowanie). Ponadto warto inwestować po roku słabej koniunktury gospodarczej i jednocześnie unikać inwestowania po roku szybkiego wzrostu gospodarczego (kontrarian). Powyższe prawidłowości zaobserwowano zarówno w przypadku krajów dojrzałych, jak i wschodzących.

Słowa kluczowe: stopa zwrotu, rynki akcji, kraje dojrzałe i wschodzące

* Dr hab. Eryk Łon, prof. UEP – Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Katedra Finansów Publicznych.

Wprowadzenie

Celem artykułu jest analiza powiązań między sytuacją na rynkach akcji a realnym tempem PKB. W literaturze przedmiotu zakłada się, że rynek akcji jest barometrem przyszłego stanu gospodarki (dyskontowanie). Wedle tego poglądu hossy (bessa) na rynku akcji w roku T sprzyja ożywieniu (ochłodzeniu) realnego tempa PKB w roku T+1. W literaturze prezentowany jest pogląd, że warto inwestować na rynku akcji w roku T, gdy w roku T-1 występuje kiepska koniunktura gospodarcza (strategia kontrarian). Z drugiej strony należy raczej unikać inwestowania w akcje, pozbywając się ich w roku T, gdy w roku T-1 w gospodarce panuje bardzo dobra koniunktura. Przeprowadzona w artykule analiza pozwoli odpowiedzieć na pytanie, czy te zależności można zaobserwować na przykładzie wybranych krajów OECD, które podzielono na kraje dojrzałe i wschodzące.

1. Rynek akcji jako barometr przyszłego stanu gospodarki

Z prowadzonych przeze mnie od kilkunastu lat badań naukowych wynika, że w wielu krajach występuje silny pozytywny związek pomiędzy stopą zwrotu z indeksu giełdowego w danym roku a realną zmianą PKB w roku następnym. Uprawniony jest wniosek, że rynek akcji jest sprawnym barometrem przyszłego stanu gospodarki¹.

Z jednej strony można to zinterpretować jako przejaw dyskontowania przez uczestników rynku akcji przyszłego poziomu ogólnej aktywności gospodarczej². Z drugiej strony można powiedzieć, że charakter koniunktury giełdowej kształtuje niejako przyszłe tendencje makroekonomiczne. Skłania bowiem uczestników życia gospodarczego do podejmowania odpowiednich decyzji. Prowadząca do wzrostu optymizmu hossy przyczynia się do szybkiego, natomiast prowadząca do pesymizmu bessy do niskiego realnego tempa zmian PKB.

¹ E. Łon, *Koniunktura na rynku akcji a przyszły poziom aktywności gospodarczej* „Gospodarka Narodowa”, nr 3/2005, s. 9-11.

² A. Kasprzak-Czelej, *Giełdowy rynek akcji a gospodarka*, Difin, Warszawa 2012, s. 40-120.

2. Wpływ rynku akcji na gospodarkę – efekt inwestycyjny i efekt konsumpcyjny

Koniunktura na rynku akcji wywiera silniejszy wpływ na przyszłe realne tempo zmian nakładów inwestycyjnych niż na przyszłe realne tempo zmian konsumpcji prywatnej. To bowiem wahania realnego tempa zmian inwestycji są silniej skorelowane z wahaniami realnego tempa zmian PKB niż wahania konsumpcji prywatnej. Okazuje się więc, że efekt inwestycyjny jest silniejszy niż efekt konsumpcyjny³.

Tego typu obserwacje pozwalają lepiej zrozumieć mechanizm funkcjonowania rynku akcji jako kanału transmisji impulsów monetarnych. Można domniemywać, że ekspansja monetarna przyczynia się przede wszystkim do ożywienia za pośrednictwem rynku akcji realnego tempa zmian nakładów inwestycyjnych. Zacieśnienie uwarunkowań monetarnych wywołuje przeciwny skutek⁴.

Rynek akcji jako barometr przyszłego stanu gospodarki zapowiada nam to, co może się zdarzyć w przyszłości w gospodarce. Dobra koniunktura na giełdzie wywołuje poprawę stanu gospodarki w przyszłości (wzrost krajowego PKB, nakładów inwestycyjnych, konsumpcji), natomiast zła koniunktura na giełdzie wywołuje osłabienie stanu gospodarki w przyszłości (spadek krajowego PKB, nakładów inwestycyjnych, konsumpcji). Warto więc kupować akcje na giełdzie, jeżeli spodziewamy się poprawy stanu gospodarki, natomiast sprzedawać, gdy spodziewamy się jej osłabienia.

Powiązania między rynkami akcji a przyszłym stanem gospodarki można wytłumaczyć tym, że bieżąca koniunktura na rynku akcji ma wpływ na zachowania przedsiębiorców i konsumentów. Część przedsiębiorców szuka kapitału potrzebnego na inwestycje, konsumenci zaś poszukują sposobu pomnażania swoich oszczędności. Jeżeli sytuacja na giełdzie jest dobra (kursy akcji zwyżkują), zachęca to przedsiębiorców do emitowania akcji, gdyż zwiększa się szansa na pozyskanie nowego kapitału. Rośnie bowiem popyt na akcje. Gdy

³ P. Mauro, *The stock returns and output growth in emerging and advanced economics*. IMF Working Paper, No. 89/2000, s. 1-34.

⁴ F. S. Mishkin, *The economics of money, banking, and financial markets*, Harper Collins College Publishers, New York 1997, s. 289.

emisje akcji się powiodą, to przedsiębiorcy zdobędą potrzebny kapitał i wtedy uruchomią nowe inwestycje. Z drugiej strony, konsumenci posiadający akcje firm, które zwyżkują na giełdzie, są bardziej skłonni do konsumpcji. Wartość posiadanych przez konsumentów akcji się zwiększa, a więc zwiększa się wartość ich majątku. Konsumenci, zwiększając swoje bogactwo, mogą więcej swoich pieniędzy wydawać na zakup towarów.

Sytuacja złej koniunktury na giełdzie (kursy akcji zniżkują) powoduje negatywną reakcję przedsiębiorców i konsumentów⁵. Przedsiębiorcy zniechęcają się do emisji nowych akcji, gdyż widzą, że popyt na nie się kurczy, a więc prawdopodobnie emisje akcji nie dojdą do skutku. W takiej sytuacji spada skłonność przedsiębiorców do powiększania nakładów inwestycyjnych. Podobnie konsumenci, widząc, że kursy akcji zniżkują, a tym samym wartość ich posiadanego w akcjach bogactwa spada, są bardziej wstrzemięźliwi w wydawaniu pieniędzy i robieniu nadmiernych zakupów.

Powyższe zależności występują na wielu rynkach akcji na świecie⁶. Mechanizm powiązań między rynkiem akcji a gospodarką jest jednak silniejszy w krajach bogatych, tzw. krajach dojrzałych, gdzie rynek kapitałowy jest bardziej zasobny⁷. Trochę słabiej te zależności przebiegają w krajach biedniejszych (krajach wschodzących), takich jak Polska. Tym niemniej rynek akcji i w krajach biedniejszych zapowiada przyszły stan krajowej gospodarki.

Warto zatem sprawdzić czy także w ostatnich latach rynki akcji pełnią funkcję barometru w gospodarce. Badania przeprowadzono na przykładzie dwóch grup krajów: dojrzałych i wschodzących.

3. Podział rynków akcji na kraje dojrzałe i wschodzące

Bank inwestycyjny Morgan Stanley wyróżnia 23 kraje dojrzałe oraz 26 krajów wschodzących.

⁵ J. R. Ritter, *Economic growth and equity returns*, "Pacific-Basin Finance Journal" No. 13/2005, s. 489-503.

⁶ E. Łon, *Makroekonomiczne uwarunkowania koniunktury na polskim rynku akcji w świetle doświadczeń międzynarodowych*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2006, s. 30-54.

⁷ E. Łon, *Sztuka prowadzenia polskiej polityki pieniężnej w realiach XXI wieku*, Zysk S-ka, Poznań 2021, s. 107-109.

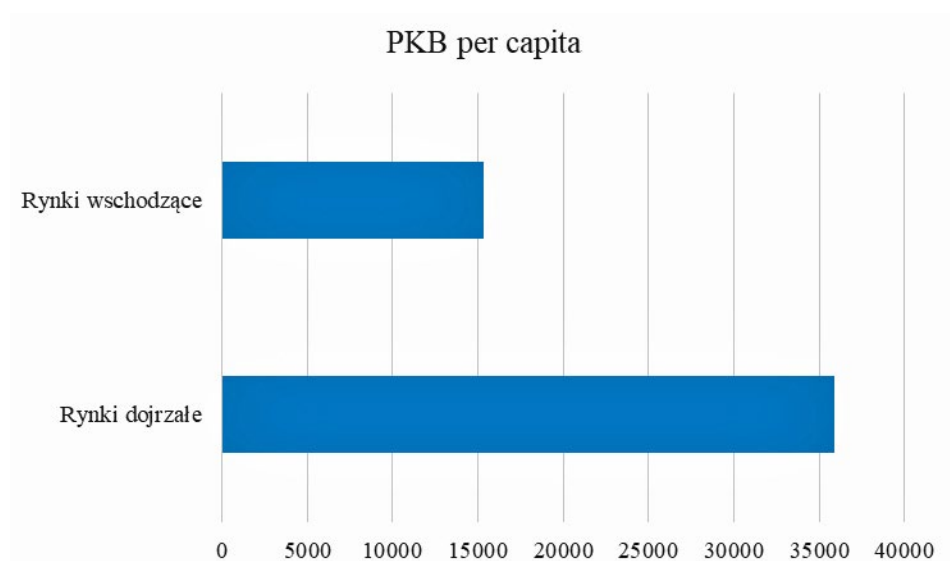
Tabela 1. Lista krajów tworzących trzy kategorie rynków akcji według stanu na koniec maja 2021 roku

Kraje dojrzałe	Kraje wschodzące
Austria	Argentyna
Belgia	Brazylia
Dania	Chile
Finlandia	Kolumbia
Francja	Meksyk
Niemcy	Peru
Irlandia	Chiny
Włochy	Indie
Holandia	Indonezja
Norwegia	Korea Pd
Portugalia	Malezja
Hiszpania	Pakistan
Szwecja	Filipiny
Szwajcaria	Tajwan
Wielka Brytania	Tajlandia
Australia	Arabia Saudyjska
Hong Kong	Katar
Japonia	Zjednoczone Emiraty Arabskie
Nowa Zelandia	Egipt
Singapur	RPA
Kanada	Czechy
USA	Polska
Izrael	Węgry
	Grecja
	Rosja
	Turcja

Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych Morgan Stanley.

Kryterium tego podziału stanowi głównie poziom PKB per capita. Kraje dojrzałe to kraje bardzo bogate, których udział w światowym PKB przekracza ponad 50%. Ponadto poziom PKB per capita w krajach dojrzałych jest bardzo

wysoki (wykres 1). Kraje wschodzące zaś nie są tak bogate jak kraje dojrzałe. Jednakże wykazują dynamiczny wzrost dobrobytu i starają się doścignąć w poziomie PKB per capita kraje dojrzałe.



Wykres 1. Mediana PKB per capita w trzech grupach krajów w USD

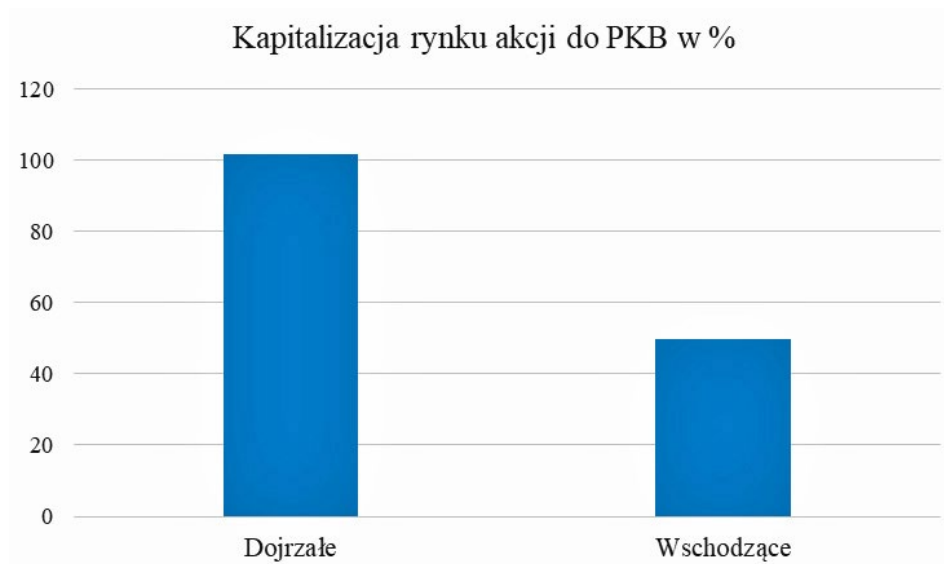
Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych MFW.

Zatem w krajach wschodzących PKB per capita jest znacząco niższy niż w krajach dojrzałych. Tym niemniej to w krajach wschodzących można oczekiwać wyższej dynamiki wzrostu poziomu dobrobytu. Teoria konwergencji mówi, że w długim okresie poziom PKB per capita ulegać będzie wyrównywaniu⁸. Ażeby do tego dochodziło, kraje biedniejsze muszą się szybciej rozwijać niż kraje bogatsze.

W związku z tym oczekuje się, że procesy konwergencji będą prowadziły w przyszłości do wyrównywania się poziomu bogactwa między wyżej wymienionymi grupami krajów. Dlatego inwestorzy lokujący kapitał w krajach wschodzących wykazują szczególne zainteresowanie koniunkturą na tamtejszych rynkach akcji.

⁸ K. Malaga, *Konwergencja gospodarcza w krajach OECD w świetle zagregowanych modeli wzrostu*. Poznań 2004, Wydawnictwo AE w Poznaniu, s. 145-160.

Warto zauważyć, że w krajach dojrzałych mamy do czynienia z wysoko rozwiniętymi rynkami akcji. Są to kraje o ugruntowanej tradycji rynkowej, gdzie giełdy papierów wartościowych istnieją od dawna, często nawet od XIX wieku⁹. Natomiast w krajach wschodzących historia giełd jest krótsza. Kapitalizacja spółek na rynkach wschodzących w relacji do krajowego PKB jest dużo niższa niż na rynkach dojrzałych (wykres 2).



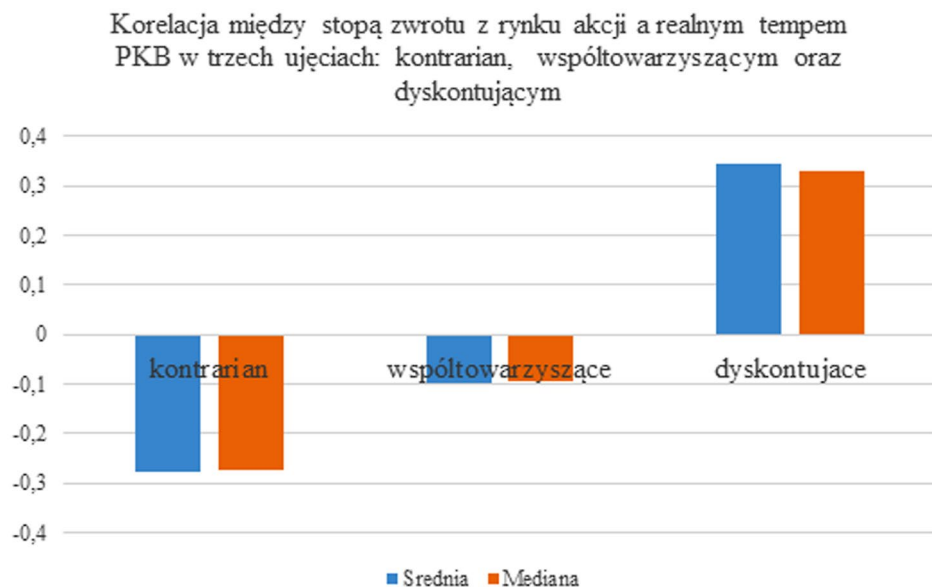
Wykres 2. Kapitalizacja rynków akcji w poszczególnych grupach krajów w 2019 roku

Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych MFW.

4. Rodzaje powiązań między rynkami akcji a PKB

Powiązania między sytuacją na rynku akcji a realnym tempem PKB można rozpatrywać w trzech ujęciach. Ujęcie kontrarian (stopa zwrotu z rynku akcji w roku T a realne tempo zmian PKB w roku T-1), współtowarzyszące (stopa zwrotu z rynku akcji w roku T a realne tempo zmian PKB w roku T) oraz dyskонтujące (stopa zwrotu z rynku akcji w roku T a realne tempo zmian PKB w roku T+1).

⁹ E. S. Harris, *Fed Bena Bernanke*, Studio Emka, Warszawa 2015, s. 10-45.



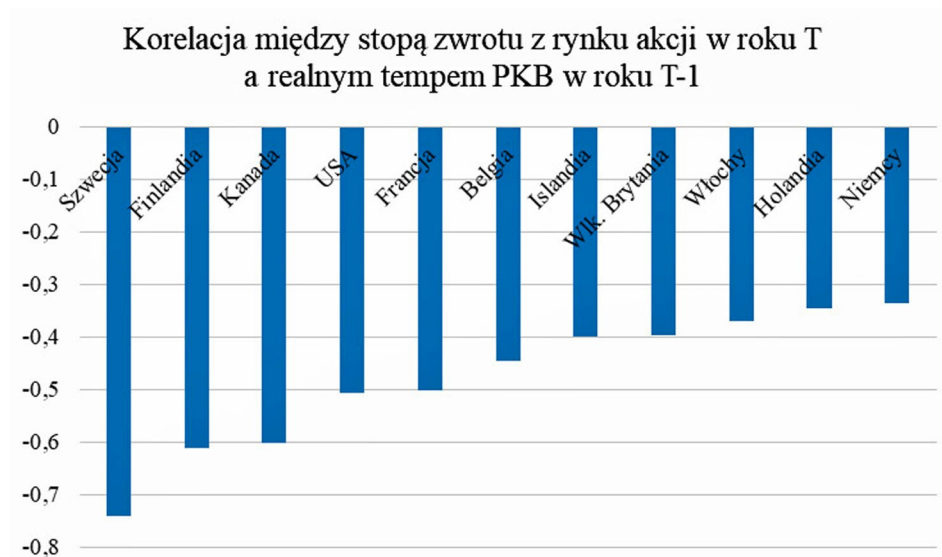
Wykres 3. Powiązania między stopą zwrotu z rynku akcji a realnym tempem PKB w krajach członkowskich OECD w trzech ujęciach: kontrarian (stopa zwrotu z akcji w roku T a realne tempo PKB w roku T-1), współtwarzyszącym (stopa zwrotu z akcji w roku T a realne tempo PKB w roku T) oraz dyskontującym (stopa zwrotu z akcji w roku T a realne tempo PKB w roku T+1)

Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych OECD.

Okazało się, że najsilniejsze powiązania między sytuacją na rynkach akcji a realnym tempem PKB są w dwóch ujęciach: kontrarian oraz dyskontującym (wykres 3). Oznacza to, że warto inwestować na rynkach akcji w badanych krajach w roku spadku realnego tempa PKB i utrzymywać akcje w swoim portfelu przez rok. Gdy realne tempo PKB spada towarzyszą temu raczej nastroje pesymistyczne wśród uczestników życia gospodarczego. Można powiedzieć, że wówczas tylko nieliczni kupują akcje (kontrarianie). Większość bowiem inwestorów czeka z zakupami akcji do momentu, gdy w gospodarce zaczną się poprawiać nastroje. Z drugiej strony warto kupować akcje w roku, gdy spodziewamy się poprawy realnego tempa PKB w przyszłości, a zwłaszcza w roku następnym (dyskontowanie). Opłaca się zatem kupować akcje w badanych krajach w roku, gdy przeważają optymistyczne prognozy realnego tempa PKB na rok następny.

W dalszej części artykułu przeanalizujemy szerzej ujęcia kontrarian i dyskontowania odrębnie dla krajów dojrzałych i wschodzących.

Na wykresie 4 pokazano te kraje dojrzałe, w których zaobserwowano najsilniejsze powiązania w ujęciu kontrarian między sytuacją na rynku akcji a realnym tempem PKB.

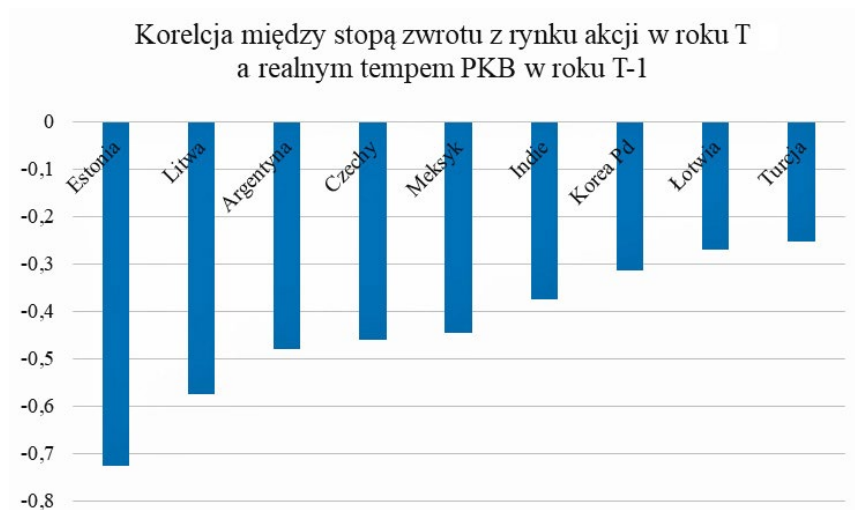


Wykres 4. Kraje dojrzałe, w których występowała najsilniejsza korelacja (w ujęciu kontrarian) między stopą zwrotu z rynku akcji w roku T a realnym tempem PKB w roku T-1 w latach 2008-2021

Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych OECD.

Co ciekawe krajami o najsilniejszych powiązaniach charakteryzowały się: kraje skandynawskie Szwecja i Finlandia oraz kraje Ameryki Północnej Kanada i USA. Oznacza to, że w tych krajach warto było stosować strategię kontrarianską w inwestowaniu w akcje spółek.

Podobne badania w ujęciu kontrarian przeprowadzono na grupie krajów wschodzących (wykres 5).

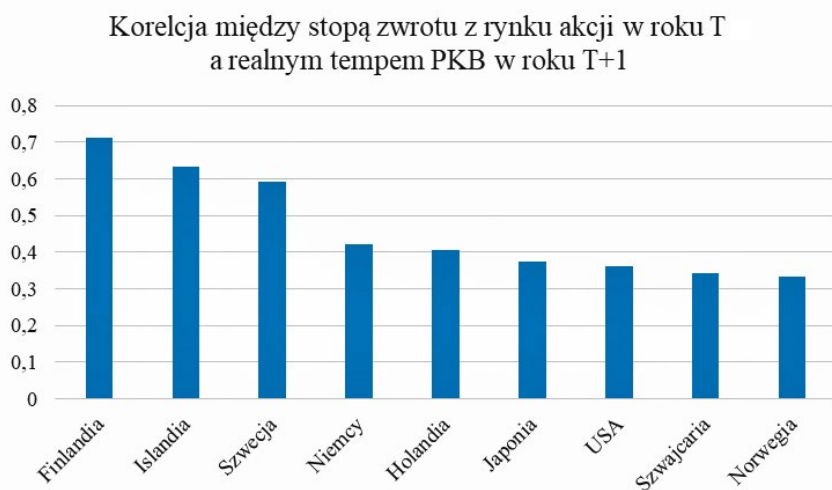


Wykres 5. Kraje wschodzące, w których występowała najsilniejsza korelacja (w ujęciu kontrarian) między stopą zwrotu z rynku akcji w roku T a realnym tempem PKB w roku T-1 w latach 2008-2021

Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych OECD.

Okazało się, że najsilniejsze powiązania w ujęciu kontrarian występowały w przypadku krajów nadbałtyckich (Estonia, Litwa), Argentyny i Czechy.

Następnie przeprowadzono w odniesieniu do krajów dojrzałych badania w ujęciu dyskонтującym (wykres 6).

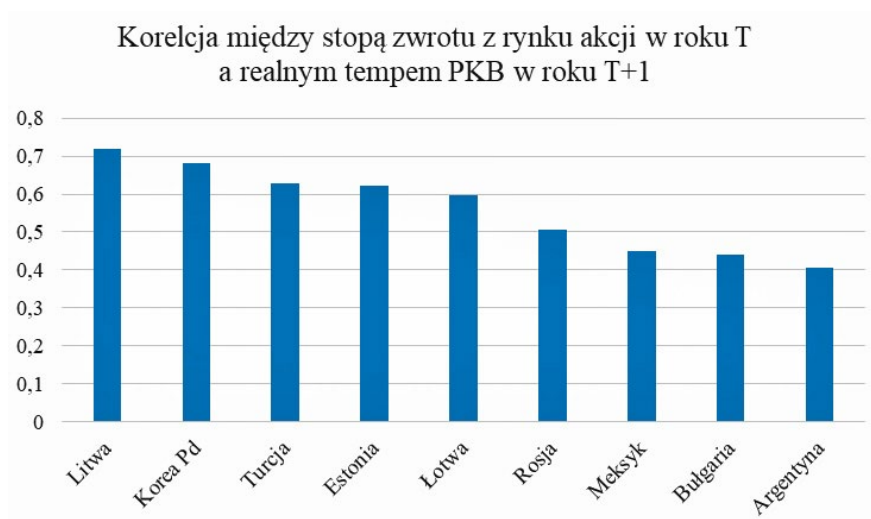


Wykres 6. Kraje dojrzałe, w których występowała najsilniejsza korelacja (w ujęciu dyskонтującym) między stopą zwrotu z rynku akcji w roku T a realnym tempem PKB w roku T+1 w latach 2008-2021

Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych OECD.

Okazało się, że najsilniejsze powiązania w ujęciu dyskontującym zaobserwowano w nstępujących krajach: Finlandia, Islandia, Szwecja oraz Niemcy.

Podobne wyniki badań zaobserwowano w odniesieniu do grupy krajów wschodzących (wykres 7).



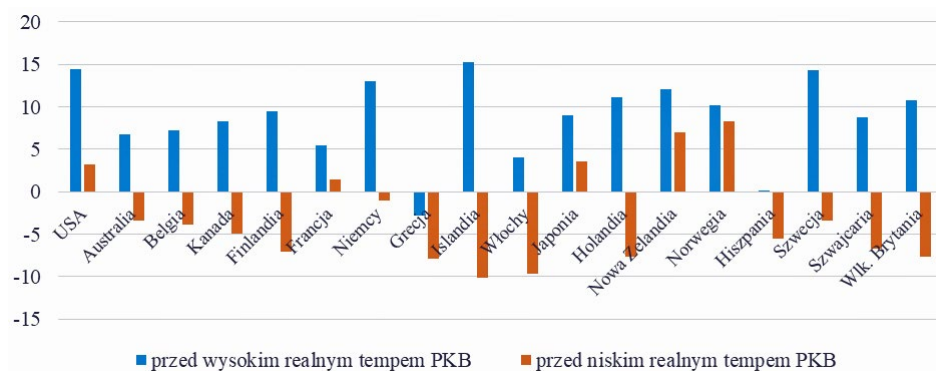
Wykres 7. Kraje wschodzące, w których występowała najsilniejsza korelacja (w ujęciu dyskontującym) między stopą zwrotu z rynku akcji w roku T a realnym tempem PKB w roku T+1 w latach 2008-2021

Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych OECD.

Okazało się, że najsilniejsze powiązania wykazywały: Litwa, Korea Pd, Turcja i Estonia.

Policzono także zarówno w odniesieniu do krajów dojrzałych, jak i wschodzących, średnią stopę zwrotu z indeksu giełdowego w dwóch sytuacjach. **Pierwsza sytuacja** to: średnia stopa zwrotu z indeksu giełdowego w roku T przed spodziewanym wysokim realnym tempem PKB w roku T+1. **Druga sytuacja** zaś to: średnia stopa zwrotu z indeksu giełdowego w roku T przed spodziewanym niskim tempem PKB w roku T+1.

W przypadku wszystkich krajów dojrzałych (wykres 8) okazało się, że średnia stopa zwrotu z indeksu giełdowego w pierwszej sytuacji jest wyższa niż stopa zwrotu z tegoż indeksu w drugiej sytuacji.



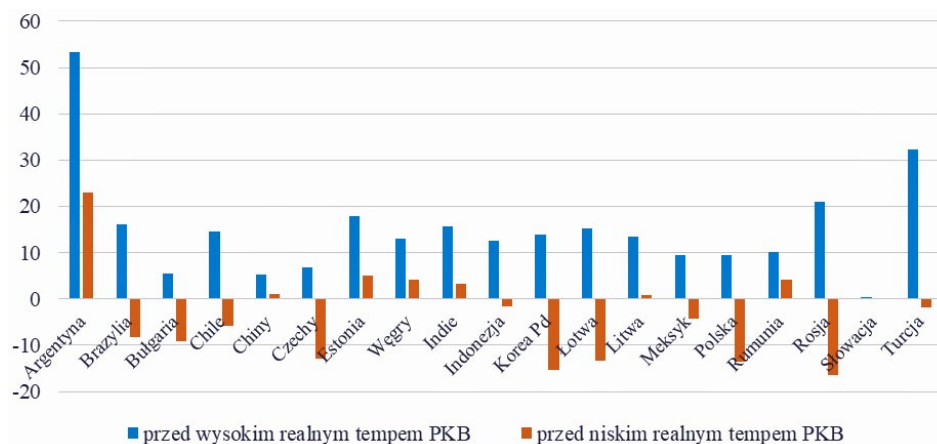
Wykres 8. Średnia stopa zwrotu z indeksu giełdowego w wybranych krajach dojrzałych w roku T przed wysokim oraz niskim realnym tempem PKB w roku T+1 w latach 2008-2021.

Wysokie (niskie) realne tempo PKB to wyższe (niższe) niż średnie tempo PKB w latach 2008-2021

Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych OECD.

Najwyższą stopę zwrotu z indeksu giełdowego w roku T przed spodziewanym wysokim realnym tempem PKB w roku T+1 zanotowano w następujących krajach dojrzałych: Islandia, Szwecja, USA i Niemcy.

Podobnie w przypadku wszystkich krajów wschodzących (wykres 9) okazało się, że średnia stopa zwrotu z indeksu giełdowego w pierwszej sytuacji jest wyższa niż stopa zwrotu z tegoż indeksu w drugiej sytuacji.



Wykres 9. Średnia stopa zwrotu z indeksu giełdowego w wybranych krajach wschodzących w roku T przed wysokim oraz niskim realnym tempem PKB w roku T+1 w latach 2008-2021.

Wysokie (niskie) realne tempo PKB to wyższe (niższe) niż średnie tempo PKB w latach 2008-2021

Źródło: opracowanie na podstawie bazy danych OECD.

Najwyższą stopę zwrotu z indeksu giełdowego w roku T przed spodziewanym wysokim realnym tempem PKB w roku T+1 zanotowano w następujących krajach wschodzących: Argentyna, Turcja, Rosja i Estonia.

Podsumowanie

Po pierwsze, rynki akcji mogą być traktowane jako barometry przyszłego stanu gospodarki. Warto inwestować na rynkach akcji zarówno w krajach dojrzałych, jak i wschodzących przed rokiem spodziewanej poprawy stanu gospodarki i zaprzestać inwestowania na tych rynkach przed rokiem spodziewanego pogorszenia gospodarki (dyskontowanie).

Po drugie, warto inwestować na rynkach akcji po roku słabej koniunktury gospodarczej i raczej unikać inwestowania po roku szybkiego wzrostu gospodarczego (ujęcie kontrarian). Powyższe prawidłowości zaobserwowano zarówno w krajach dojrzałych, jak i wschodzących.

Po trzecie, obliczono średnie stopy zwrotu z indeksu giełdowego przed rokiem wysokiego realnego tempa PKB (sytuacja pierwsza) oraz przed rokiem niskiego realnego tempa PKB (sytuacja druga). Okazało się, że dodatnie stopy zwrotu uzyskano w sytuacji pierwszej, a ujemne stopy zwrotu w sytuacji drugiej. Obydwie prawidłowości zaobserwowano na grupie zarówno krajów dojrzałych, jak i wschodzących.

Bibliografia

- Harris E. S., *Fed Bena Bernanke*, Studio Emka, Warszawa 2015.
- Kasprzak-Czelej A., *Giełdowy rynek akcji a gospodarka*, Difin, Warszawa 2012.
- Łon E., *Makroekonomiczne uwarunkowania koniunktury na polskim rynku akcji w świetle doświadczeń międzynarodowych*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2006.
- Łon E., *Sztuka prowadzenia polskiej polityki pieniężnej w realiach XXI wieku*, Zysk S-ka, Poznań 2021.
- Łon E., *Koniunktura na rynku akcji a przyszły poziom aktywności gospodarczej* „Gospodarka Narodowa”, nr 3/2005.
- Malaga K., *Konwergencja gospodarcza w krajach OECD w świetle zagregowanych modeli wzrostu*. Poznań 2004, Wydawnictwo AE w Poznaniu.

- Mauro P., *The stock returns and output growth in emerging and advanced economics*. IMF Working Paper, No. 89/2000.
- Mishkin F. S., *The economics of money, banking, and financial markets*, Harper Collins College Publishers, New York 1997.
- Ritter J. R., *Economic growth and equity returns*, "Pasific-Basin Finance Journal" No. 13/2005.

RELATIONSHIP BETWEEN THE SITUATION ON STOCK MARKETS AND REAL GDP IN SELECTED OECD COUNTRIES IN 2008-2021

Summary

The article examines the relationship between the situation on the stock markets and the real GDP rate on the example of selected OECD countries. The OECD countries were further divided into two subgroups: developed countries and emerging countries.

It turned out that it is worth investing in the stock markets in the year before high GDP and avoid investing in the year before low GDP (discounting). In addition, it is worth investing after a year of economic downturn and, at the same time, avoid investing after a year of rapid economic growth (contrarians). The above relationships were observed in both developed and emerging countries.

Keywords: rate of return, equity markets, mature and emerging countries

ANALIZA WPŁYWU STÓP PROCENTOWYCH NA GOSPODARKE

Streszczenie

Współczesna polityka pieniężna zmaga się z wieloma wyzwaniami, które znacznie utrudniają realizację jej podstawowych celów. Status quo klasycznej polityki pieniężnej, utrwalonej w ciągu ostatniego wieku, został zachwiany. Realia XXI wieku zmieniły postrzeganie banków centralnych i ich rolę w łagodzeniu skutków kryzysów gospodarczych. Przez długi okres historii nadrzędnym celem banków centralnych było utrzymanie stabilności cen w gospodarce. Obecnie dominuje pogląd, że polityka pieniężna powinna również stymulować wzrost gospodarczy oraz ograniczać negatywne skutki kryzysów. Stopy procentowe są podstawowym instrumentem banków centralnych, regulującym ilość pieniądza na rynku. W artykule omówiono historię bankowości centralnej i współczesne sposoby prowadzenia polityki pieniężnej oraz dokonano analizy wpływu wysokości stóp procentowych na podstawowe wskaźniki makroekonomiczne, określające kondycję gospodarki wybranych państw. Zakres czasowy badań został przyjęty jako okres od stycznia 2017 roku do marca 2022 roku.

Słowa kluczowe: polityka pieniężna, stopy procentowe, bankowość centralna, makroekonomia, Narodowy Bank Polski

* **Mgr Marcin Bujewski** – absolwent studiów podyplomowych Polityka gospodarcza finanse i bankowość realizowanych przez Akademię Kultury Społecznej i Medialnej w Toruniu we współpracy z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej.

Wprowadzenie

Początek XXI wieku przyniósł na świecie wiele zawirowań. Począwszy od ogólnoświatowego kryzysu finansowego i gospodarczego spowodowanego upadkiem banku Lehman Brothers, poprzez pandemię koronawirusa i związane z nią obostrzenia, kończąc na zbrojnej agresji Federacji Rosyjskiej na terytorium Ukrainy. Należy zwrócić uwagę, że to tylko najważniejsze problemy gospodarcze niecałych trzech dekad XXI wieku, w tym czasie gospodarki poszczególnych państw musiały mierzyć się ze wzmożoną inflacją, bezrobociem i ryzykiem długookresowej deflacji oraz nową polityką klimatyczną. Niewątpliwie polityka pieniężna w ostatnim okresie napotkała na wiele wyzwań implikujących pewne trudności w realizacji jej podstawowych celów. Status quo klasycznej polityki pieniężnej, utrwalonej w ciągu ostatniego wieku został zachwiany. Schematy działania wypracowane przez dziesięciolecia przestały być wystarczające. Obecnie od banków centralnych i instytucji odpowiedzialnych za kształtowanie polityki pieniężnej coraz częściej wymaga się podejmowania działań nieszablonowych. Nadrzędnym celem centralnych bankierów jest już nie tylko utrzymanie stabilnych cen towarów i usług, ale również troska o równowagę sektora finansów oraz wzrost gospodarczy. Nie oznacza to, że nagle zaprzestano walki z negatywnymi skutkami inflacji. Banki centralne coraz częściej wspomagają rządzących państwami w osiągnięciu stabilnego wzrostu gospodarczego, łagodzeniu skutków kryzysów i walki z bezrobociem^{1 2}. Nie ulega wątpliwości, że współczesne znaczenie banków centralnych stale wzrasta, co ma również swoje odzwierciedlenie w wyznaczonych przed nimi zadaniach³.

Do najważniejszych instrumentów banków centralnych w prowadzeniu polityki pieniężnej z pewnością można zaliczyć stopy procentowe. Wpływ wysokości stóp procentowych na kondycję gospodarki jest niepodważalny⁴.

¹ A. Glapiński, *Analiza ujemnych stóp procentowych na przykładzie Danii, Szwajcarii oraz Szwecji*, „Bank i Kredyt” 2021, nr 3, s. 191-226.

² P. Błaszczuk, *Zmiany stopy procentowej Narodowego Banku Polskiego w XXI wieku na tle reguły Taylora*, „Przegląd Prawno-Ekonomiczny” 2020, nr 4, s. 73-74.

³ E. Łon, *Sztuka prowadzenia polskiej polityki pieniężnej w realiach XXI wieku*, Poznań 2021, s. 4-6.

⁴ S.C. Bae, *Interest rate changes and common stock returns of financial institutions: Revisited*, „Journal of Financial Research” 1990, nr 1, s. 71-77.

Jednakże należy pamiętać, że zmiany wysokości stóp procentowych działają z pewnym opóźnieniem oraz ewentualne ich skutki często obserwujemy z opóźnieniem kilku kwartałów⁵. Dlatego tak ważne jest podejmowanie decyzji z odpowiednim wyprzedzeniem, co w świetle ostatnich wydarzeń (pandemia koronawirusa i wojna na Ukrainie) jest bardzo utrudnione⁶.

Aktualna sytuacja ekonomiczna i wyzwania stojące przed gospodarką Polski oraz złożona problematyka stóp procentowych stanowią motywację do powstania niniejszego artykułu. Głównym celem było określenie wpływu wysokości stóp procentowych na kondycję gospodarki. Zakres czasowy badań został przyjęty jako okres od stycznia 2017 roku do marca 2022 roku. Do określenia wartości wskaźników takich jak: stopy procentowe, produkt krajowy brutto, inflacja CPI, inflacja PPI, stopy bezrobocia, inwestycji i produkcji przemysłowej, wykorzystano dane statystyczne zgromadzone w bazie Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju⁷ oraz Banku Rozrachunków Międzynarodowych⁸. Dla dokładniejszego odwzorowania sytuacji makroekonomicznej poszczególnych państw, wartości zostały przedstawione na wykresach w ujęciu kwartalnym. Zakres przestrzenny analizowanych danych uwzględniał chęć porównania zróżnicowanych gospodarek wielu państw. W wyniku oceny przebiegu wysokości stóp procentowych w poszczególnych krajach, dokonano podziału państw na 4 grupy. Wszystkie kraje w obliczu kryzysu utrzymywały niskie stopy procentowe lub je obniżały, dlatego za kluczowe kryterium uznano późniejsze zachowanie banków centralnych oraz główne tendencje w zmianach wysokości stóp procentowych. W ramach 4 grup wyróżniono kraje: łagodzące politykę pieniężną i nadal obniżające stopy procentowe, łagodzące politykę pieniężną i utrzymujące niskie stopy procentowe, łagodzące politykę pieniężną i stopniowo podnoszące stopy procentowe oraz łagodzące politykę pieniężną i gwałtownie podnoszące stopy procentowe. Na podstawie uzyskanych danych przeprowadzono analizę wyników w celu poszukiwania odpowiedzi na pytania dotyczące wpływu wartości stóp procentowych na kondycję gospodarki, ze

⁵ T. Chmielewski, *Interest rate pass-through in the Polish banking sector and bank-specific financial disturbances*, "MPRA" 2003, nr 5133, s. 1-41.

⁶ P. Błaszczyk, dz. cyt., s. 73-74.

⁷ <https://data.oecd.org> (5.06.2022).

⁸ <https://www.bis.org/> (5.06.2022).

świadomością dużej złożoności i niestabilności obecnej sytuacji makroekonomicznej.

1. Bankowość centralna

Historia bankowości liczy sobie już ponad 2 tysiące lat. Pierwsze opisane operacje bankowe zostały przeprowadzone już na kilka wieków przed naszą erą. Związane były głównie z wypożyczaniem przez kapłanów srebra i złota zdeponowanego w świątyniach i odbywały się na terenie dawnego Egiptu, Babilonu, Grecji oraz Rzymu⁹. Za początki poważnej bankowości należy uznać działalność prowadzoną przez włoskich handlarzy, która polegała na wymianie pieniądza kruszcowego na specjalne zaświadczenia. Wówczas powstały weksle, które reprezentowały posiadane środki i ułatwiały ich obrót¹⁰. Tak powstała koncepcja bankowości, natomiast nazwa została zapożyczona od ławek (z włoskiego *banco*), przy których pracowali pierwsi bankierzy¹¹. W kolejnych latach nastąpił okres intensywnego rozwoju bankowości zajmującej się głównie pośrednictwem w płatnościach oraz regulacją należności i zobowiązań poprzez przenoszenie depozytów. W ten sposób powstały banki handlowe, które od połowy XVII wieku rozpoczęły działalność kredytową i doprowadziły do koncentracji kapitału oraz stały się istotnym czynnikiem ekspansji ekonomicznej poszczególnych państw¹².

Wraz z rozwojem gospodarczym pojawiła się konieczność utworzenia nowej instytucji, której powierzono monopol na emisję pieniądza. Powstały banki emisyjne, których geneza była bezpośrednio związana z pojawieniem się banknotów. Przyjęły one nazwę centralnych, z uwagi na przywilej funkcjonowania tylko jednego takiego banku w danym kraju oraz późniejszą rolę polegającą na pełnieniu funkcji banku banków. Początkowo główną rolą banku emisyjnego było czuwanie nad bezpieczeństwem obrotu banknotów oraz

⁹ A. Stolarska, *Powstanie i rozwój bankowości centralnej*, „Roczniki Nauk Statystycznych” 2004, nr 3, s. 153.

¹⁰ A. Kamela, *Bankowość centralna na świecie – porównanie funkcjonowania władzy monetarnej w wybranych krajach*, „Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku” 2007, nr 28, s. 242.

¹¹ W. Baka, *Bankowość centralna*, Warszawa 1988, s. 11.

¹² A. Stolarska, dz. cyt., s. 154.

ich pokrycia w kruszczach. Z czasem ograniczona dostępność złota i srebra doprowadziła do oderwania się wartości emisji pieniądza od zdeponowanych kruszczów. Umożliwiło to przyspieszenie rozwoju gospodarczego, ale zwiększyło też ryzyko bankructw i niewypłacalności wynikających z nadmiernej emisji pieniądza. Zalety istnienia banków emisyjnych zostały też szybko dostrzeżone przez polityków, którzy upatrzili w tym szanse finansowania wydatków państwa np. zbrojeń. Podsumowując, przyczyn powstania banków emisyjnych było wiele, do najważniejszych można zaliczyć: uporządkowanie systemu bankowego, stworzenie podwalin do intensywnego rozwoju gospodarek, chęć nadzoru państwa nad obiegiem pieniądza, obowiązek finansowania wydatków państwowych. Pierwszym bankiem emisyjnym był Bank Szwecji (1668), następnie w wyniku wzrostu znaczenia Imperium Brytyjskiego powstał Bank Anglii (1694). W kolejnych latach powstały: Bank Holandii (1814), Narodowy Bank Austrii (1817), Bank Norweski (1817), Bank Kopenhaski (1818), Bank Polski (1828)^{13 14 15}.

Historia Banku Polski, który funkcjonował od 1828 do 1886 roku, była długa i przewrotna. Na bankowość centralną w Polsce duży wpływ miały poszczególne zabory. Często to banki zaborców pełniły funkcje emisyjne na zajętych terytoriach¹⁶. Oprócz Banku Polski funkcje emisyjne w tamtym okresie pełniły również: Polska Krajowa Kasa Pożyczkowa (1918-1924), Bank Polski SA (1924-1945), Bank Emisyjny w Polsce (1939-1945). W 1945 roku powstał Narodowy Bank Polski (NBP), który wykonuje do dzisiaj czynności właściwe dla banków centralnych. Zasadnicze zmiany w funkcjonowaniu NBP nastąpiły w końcu lat 80., kiedy zliberalizowano politykę bankową¹⁷.

Banki centralne miały bardzo duży wpływ na przyspieszenie rozwoju gospodarczego i transformację systemową od okresu feudalizmu do obecnego kapitalizmu. Współczesna rola bankowości centralnej stale rośnie, natomiast w wyniku globalizacji, skutki działalności tych instytucji mają zasięg między-

¹³ J. Wierzbicki, *Polityka pieniężna kapitalistycznych banków centralnych*, Warszawa 1996, s. 18.

¹⁴ A. L. Goodhart, *The Evolution of Central Banks*, London 1988, s. 30.

¹⁵ A. Stolarska, dz. cyt., s. 154-157.

¹⁶ A. Grodek, *Idea banku narodowego*, Warszawa 1936, s. 35.

¹⁷ C. Leszczyńska, *Zarys historii polskiej bankowości centralnej*, Warszawa 2010, s. 6-66.

narodowy¹⁸. Bank centralny na przestrzeni wieków stał się instytucją, która zajmuje szczególne miejsce w życiu gospodarczym i społecznym większości krajów¹⁹. Realia XXI wieku zmieniły postrzeganie banków centralnych. Przez długi okres historii nadrzędnym celem banków centralnych było utrzymanie stabilności cen w gospodarce obecnie coraz częściej mówi się, że polityka pieniężna powinna również stymulować wzrost gospodarczy i ograniczać negatywne skutki kryzysów, jak np. bezrobocie, ubóstwo. Nowatorskie działania ukierunkowane są na uzyskanie korzystnych efektów w realnej sferze gospodarki. Posiadanie przez państwo banku centralnego umożliwia podejmowanie wielu działań mających na celu stymulację wzrostu gospodarczego poprzez poprawę konkurencyjności. Dla państw takich jak Polska, gdzie eksport ma duży udział w kształtowaniu się PKB, posiadanie banku centralnego jest sprawą fundamentalną²⁰. Stymulowanie rozwoju gospodarki i tempa wychodzenia z kryzysów finansowych wymusiło na wielu bankach centralnych wprowadzenie zbliżonych do zera stóp procentowych, a nawet ujemnych. W obliczu tak niestandardowych działań wykształciły się nowe trendy w polityce monetarnej, polegające na regulacji podaży pieniądza w gospodarce poprzez zmiany rezerw banków komercyjnych w banku centralnym oraz modyfikację struktury bilansu banku centralnego^{21 22}. Wpływ wysokości stopy referencyjnej na poszczególne elementy gospodarki jest istotny. Zbyt szybkie podnoszenie kosztów pozyskania kapitału spowalnia rozwój i ostatecznie doprowadza do chłodzenia gospodarki. Zależność pomiędzy wysokością stopy referencyjnej, a wartością nakładów inwestycyjnych jest odwrotnie proporcjonalna²³.

¹⁸ A. Stolarska, dz. cyt., s. 157.

¹⁹ A. Kamela, dz. cyt., s. 243.

²⁰ E. Łon, *Polska polityka pieniężna w realiach XXI wieku*, w: M. Kaleta, M. Laska, D. Żuchowska (red.), *Współczesne uwarunkowania i dylematy polityki gospodarczej*, Toruń 2021, s. 25-38. Toruń 2021, s. 25-35.

²¹ A. Głapiński, *Meandry historii ekonomii*, Warszawa 2012, s. 1-337.

²² A. Ząbkowicz, *Odejsie od konwencjonalnej polityki pieniężnej*, „Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH” 2015, nr 95, s. 30-33.

²³ J. Stawska, *Stopy procentowe a inwestycje w Polsce i w strefie euro*, Łódź 2014, s. 237-248.

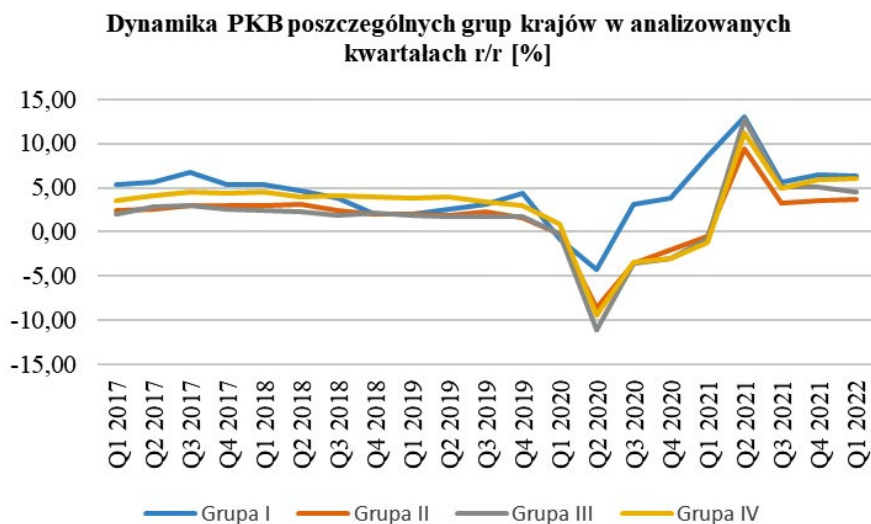
2. Podział państw ze względu na prowadzoną politykę stóp procentowych

W wyniku oceny przebiegu wysokości stóp procentowych w ocenianych krajach dokonano podziału państw na 4 grupy. Wszystkie kraje w obliczu kryzysu utrzymywały niskie stopy procentowe lub je obniżały, dlatego za kluczowe kryterium uznano późniejsze zachowanie banków centralnych oraz główne tendencje w zmianach wysokości stóp procentowych²⁴. W ramach 4 grup wyróżniono kraje: łagodzące politykę pieniężną i nadal obniżające stopy procentowe (grupa I), łagodzące politykę pieniężną i utrzymujące niskie stopy procentowe (grupa II), łagodzące politykę pieniężną i stopniowo podnoszące stopy procentowe (grupa III) oraz łagodzące politykę pieniężną i gwałtownie podnoszące stopy procentowe (grupa IV). Pierwszy człon nazwy danej grupy krajów „łagodzące politykę pieniężną”, odnosi się do działań prowadzonych przez poszczególne państwa podczas pandemii koronawirusa w ramach kształtowania stóp procentowych. Natomiast drugi człon nazwy grupy krajów, np. „stopniowo podnoszące stopy procentowe”, określa działania podjęte przez dane państwo już po wyjściu z pandemicznej recesji. Do państw łagodzących politykę pieniężną i nadal obniżających stopy procentowe zaliczono: Chiny, Turcję i Danię. Do reprezentowania państw łagodzących politykę pieniężną i utrzymujących niskie stopy procentowe wybrano: Szwajcarię, strefę euro, Japonię, Australię i Indonezję. Przedstawicielami krajów łagodzących politykę pieniężną i stopniową podnoszących stopy procentowe są: Szwecja, Norwegia, Stany Zjednoczone, Kanada i Wielka Brytania. Do państw łagodzących politykę pieniężną i gwałtownie podnoszących stopy procentowe zaliczono: Czechy, Polskę, Węgry i Rosję.

²⁴ E. Łon, „Gołębi” zwrot polityki pieniężnej banków centralnych na przełomie lat 2019–2020, Szczecin 2021, w: D. Zarzecki (red.) *Zarządzanie finansami: narzędzia i kluczowe wyzwania*, Szczecin 2021, s. 277–285.

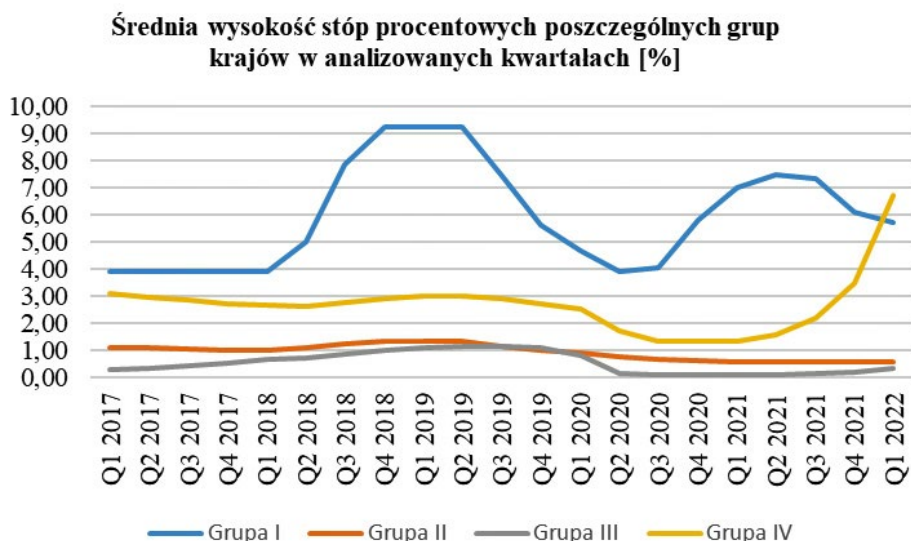
3. Porównanie analizowanych grup państw na podstawie wybranych wskaźników makroekonomicznych

Wyniki zostały przedstawione w ramach ustalonego w rozdziale 2 podziału na grupy państw. Zestawienie dotyczące produktu krajowego brutto w porównywanych grupach krajów zostało przedstawione na rysunku 1. Tendencja zmian PKB we wszystkich analizowanych grupach była zbliżona. Najlepsze wyniki odnotowały państwa łagodzące politykę pieniężną i obniżające wysokość stóp procentowych (grupa I). Może to świadczyć o pozytywnej roli niskich stóp procentowych w stymulowaniu rozwoju gospodarczego. Jednakże należy zwrócić uwagę, że różnice pomiędzy grupami są bardzo małe. Bardzo dobrze radziły sobie również państwa gwałtownie podnoszące stopy procentowe (grupa IV), ale tutaj warto zwrócić uwagę, że wpływ tego wzrostu stóp procentowych będzie widoczny najwcześniej na kilka kwartałów. Dobre wyniki tej grupy wynikają z koszyka państw, w którym znajdują się kraje szybko rozwijające się jak Polska. Państwa zaliczone do grupy II i III, czyli utrzymujących niskie stopy procentowe lub łagodnie podnoszących stopy procentowe charakteryzują się dużym podobieństwem. Koszyki tych grup krajów zostały oparte w większości o państwa rozwinięte i stabilne, co stanowi odpowiedź na wyniki badań.



Wykres 1. Dynamika produktu krajowego brutto poszczególnych grup krajów w analizowanych kwartałach r/r [%]

Źródło: <https://data.oecd.org> (5.06.2022).



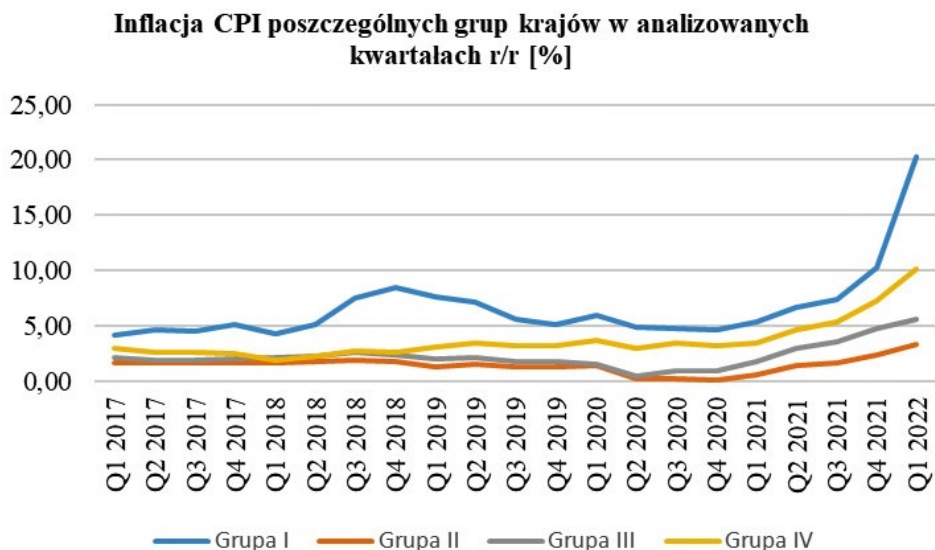
Wykres 2. Średnia wysokość stóp procentowych poszczególnych grup krajów w analizowanych kwartałach [%]

Źródło: <https://www.bis.org/> (5.06.2022).

Średnia wysokość stóp procentowych poszczególnych grup państw została przedstawiona na rysunku 2. W grupie I doskonale widoczne jest dalsze obniżanie stóp procentowych mające stymulować rozwój i konkurencyjność gospodarki. W przypadku grupy II, czyli państw utrzymujących stopy procentowe na niskim poziomie, widoczny jest nawet niewielki spadek wysokości stóp procentowych. Dla grupy IV doskonale widoczne jest gwałtowne podniesienie stóp procentowych. Grupa III, czyli państwa stopniowo podnoszące stopy procentowe, osiąga zbliżone wyniki do grupy II. Występuje tutaj podobna sytuacja jak w przypadku produktu krajowego brutto.

Zestawienie dotyczące inflacji CPI w analizowanych grupach krajów zostało przedstawione na rysunku 3. Inflacja najszybciej wzrastała w ostatnim czasie w I grupie państw. Jednakże IV grupa również odnotowała silny wzrost inflacji. Są to dwie grupy krajów o odmiennej strategii prowadzenia wysokości stóp procentowych. Podważa to sens szybkiego podnoszenia stóp procentowych, ale tutaj warto zwrócić uwagę na opóźnione o kilka kwartałów oddziaływanie polityki pieniężnej na inflację. Ponadto źródłem inflacji może być również sposób prowadzenia polityki fiskalnej, sytuacja związana z wojną i wiele in-

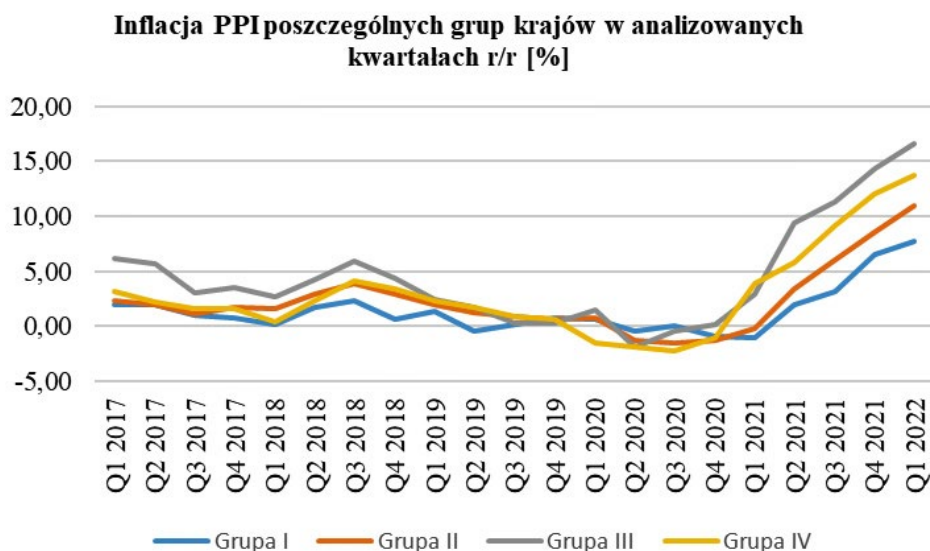
nych czynników. Analogicznie do poprzednich wskaźników kraje grupy II i III osiągają zbliżone wyniki.



Wykres 3. Inflacja CPI poszczególnych grup krajów w analizowanych kwartałach r/r [%]

Źródło danych: <https://data.oecd.org> (5.06.2022).

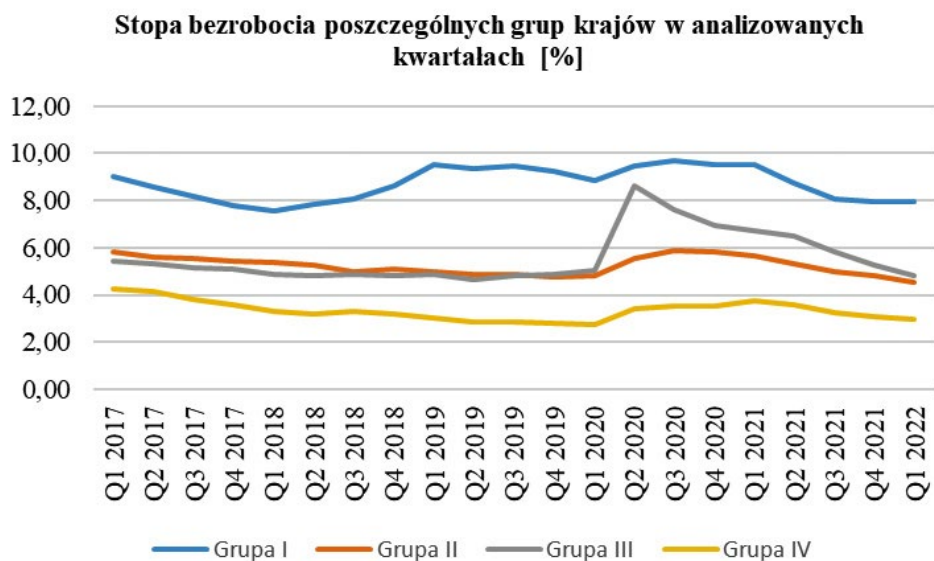
Syntetyczne zestawienie dotyczące inflacji PPI w analizowanych grupach krajów zostało przedstawione na rysunku 4. Inflacja najszybciej wzrastała w ostatnim czasie w III grupie państw. Jednakże IV grupa również odnotowała silny wzrost inflacji. Są to dwie grupy krajów o zbliżonej strategii prowadzenia wysokości stóp procentowych, co może uzasadniać podjęte działania związane z podnoszeniem wysokości stóp procentowych. PPI najwolniej rosło w grupie państw łagodzących politykę pieniężną i nadal obniżających stopy procentowe, co w pewnym stopniu podważa obowiązujące zależności w ramach polityki pieniężnej. Dynamicznie rosnąca we wszystkich analizowanych grupach państw inflacja PPI oznacza dalszy wzrost cen konsumpcyjnych w przyszłości.



Wykres 4. Inflacja PPI poszczególnych grup krajów w analizowanych kwartałach r/r [%]

Źródło danych: <https://data.oecd.org> (5.06.2022).

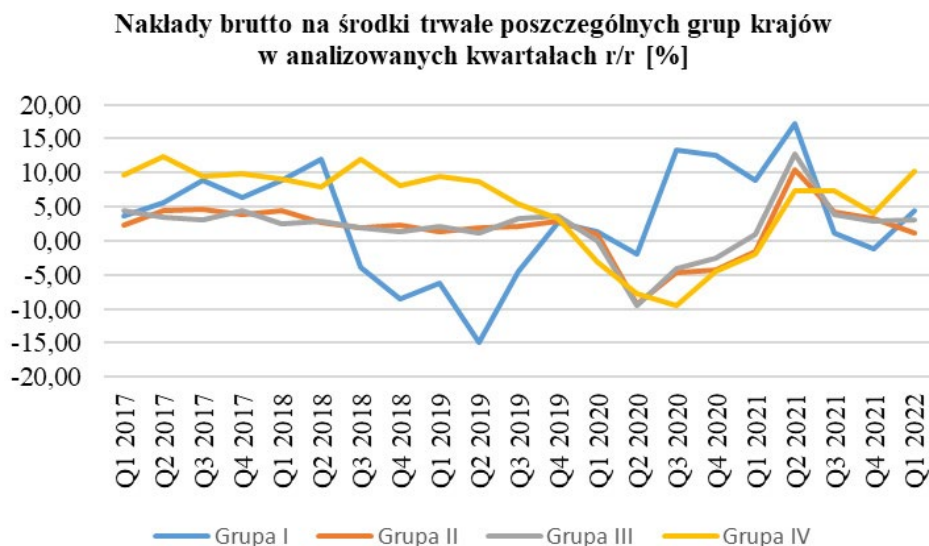
Zestawienie dotyczące wysokości stóp bezrobocia w analizowanych grupach krajów zostało przedstawione na rysunku 5. Najniższe bezrobocie jest w krajach grupy IV, a najwyższe w krajach grupy I. Zgodnie z utrwalonymi zasadami polityki monetarnej sytuacja powinna być odwrotna. Po raz kolejny widoczny jest zbyt krótki horyzont czasowy po wprowadzeniu zmian wysokości stóp procentowych. Skutki wysokości stóp procentowych dla stopy bezrobocia prawdopodobnie pojawią się w kolejnych kwartałach 2022 i 2023 roku. Tendencje zmian stopy bezrobocia dla wszystkich analizowanych grup krajów są zbliżone i widać silne odreagowanie rynku pracy po okresie pandemii koronawirusa i czasowego zamykania gospodarek.



Wykres 5. Stopa bezrobocia poszczególnych grup krajów w analizowanych kwartałach [%]

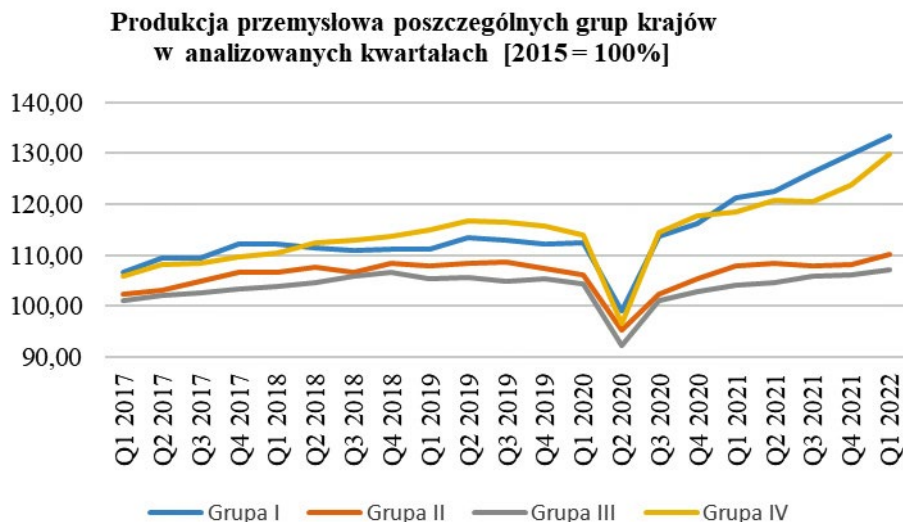
Źródło danych: <https://data.oecd.org> (5.06.2022).

Zestawienie dotyczące nakładów brutto na środki trwałe w analizowanych grupach krajów zostało przedstawione na rysunku 6. Widoczna jest pewna odmienność przebiegu inwestycji w krajach obniżających stopy procentowe. Jednakże w ostatnim okresie inwestycje państw grupy I rosną podobnie jak grupy IV. W grupie II i III poziom inwestycji ma znacznie gorszy przebieg dla gospodarek. Na tym etapie trudno zauważyć wpływ prowadzonej polityki pieniężnej na poziom nakładów brutto na środki trwałe.



Wykres 6. Nakłady brutto na środki trwałe poszczególnych grup krajów w analizowanych kwartałach r/r [%]

Źródło danych: <https://data.oecd.org> (5.06.2022).



Wykres 7. Produkcja przemysłowa poszczególnych grup krajów w analizowanych kwartałach (2015 = 100%)

Źródło danych: <https://data.oecd.org> (5.06.2022).

Zestawienie dotyczące produkcji przemysłowej w analizowanych grupach krajów zostało przedstawione na rysunku 7. Na wykresie widoczne jest silne załamanie produkcji przemysłowej dla wszystkich grup państw i późniejsze mocne odbicie. Tendencje zmian są zbliżone, jednak państwa z grupy I i IV charakteryzują się znacznie lepszymi danymi od rozwiniętych gospodarek, które zostały zakwalifikowane do grupy II i III. W przypadku grupy I i IV wysokość produkcji przemysłowej i tendencja zmian jest zbliżona pomimo całkowicie odmiennej polityki pieniężnej.

Podsumowanie

Problematyka stóp procentowych i ich wpływu na gospodarkę jest skomplikowana i uzależniona od wielu czynników. Niniejszy artykuł porusza tę trudną dziedzinę i próbuje znaleźć odpowiedź na pytanie, czy wysokość stóp procentowych ma faktyczny wpływ na funkcjonowanie gospodarki. Ponad wszelką wątpliwość należy stwierdzić, że sposób prowadzenia polityki monetarnej ma duże oddziaływanie na kondycję gospodarki w odległej perspektywie, tzn. efektów nie widać od razu po zmianie wysokości stóp procentowych. W wynikach badań było to widoczne w poprzednich latach w pewnej zależności pomiędzy produktem krajowym brutto i inwestycjami a wysokością stóp procentowych. Szczególnie podczas kryzysu, gdzie niskie stopy procentowe stymulowały gospodarkę do szybszego odbicia i dalszego rozwoju. Ponadto wyniki badań były zaburzone przez długofalowe negatywne skutki pandemii koronawirusa oraz wojny na Ukrainie.

Na podstawie wyników badań sformułowano następujące wnioski:

- stopy procentowe mają faktyczny wpływ na kondycję gospodarki, wzrasta znaczenie posiadania przez państwo banku centralnego i własnej waluty,
- stan gospodarki uzależniony jest od wielu czynników, wysokość stóp procentowych jest tylko jednym z nich,
- skutki zmiany wysokości stóp procentowych mają długofalowe konsekwencje, widoczne przynajmniej po kilku kwartałach,
- decyzje dotyczące kształtowania wysokości stóp procentowych muszą być podejmowane z wyprzedzeniem oraz dostosowane do aktualnej sytuacji gospodarczej,

- w przyszłości należy ponownie przeanalizować dane i uzyskać wyniki badań po okresie ujawnienia się pełnowymiarowych skutków polityki pieniężnej,
- obecna polityka pieniężna odchodzi od przyjętych schematów wypracowanych przez ostatnie dziesięciolecia, banki centralne mają przed sobą coraz więcej wyzwań,
- pomimo nowego podejścia do polityki pieniężnej należy dbać o jej właściwą komunikację z rynkiem,
- efekty polityki pieniężnej są w dużej mierze uzależnione od prowadzonej polityki fiskalnej,
- łagodzenie polityki pieniężnej i obniżanie lub utrzymywanie niskich stóp procentowych stymuluje gospodarkę do rozwoju oraz ułatwia gospodarce wyjście z recesji,
- niskie stopy procentowe pozytywnie wpłynęły na obniżenie się bezrobocia i wzrost produkcji przemysłowej oraz inwestycji,
- wartości inflacji PPI wskazują na dalszy wzrost inflacji CPI, co uzasadnia decyzje związane z obecnym podnoszeniem stóp procentowych.

Nie ulega wątpliwości, że polityka monetarna ma wpływ na każdego mieszkańca danego kraju, m.in. poprzez najpopularniejsze oprocentowanie kredytów i lokat bankowych. Wpływ stóp procentowych na jakość naszego życia jest jednak znacznie większy, ponieważ prawie wszystko w ekonomii jest w pewnym stopniu uzależnione od dostępności i kosztu pieniądza. Niniejszy artykuł poruszał zagadnienia z zakresu makroekonomii, ale należy zwrócić uwagę, że stopy procentowe mają również wpływ na mikroekonomię, czyli los milionów gospodarstw domowych. W celu odpowiedzi na pytanie, która strategia prowadzenia stóp procentowych najlepiej radzi sobie w walce z inflacją, należałoby w przyszłości przeprowadzić kolejne badania, już po ujawnieniu się pełnowymiarowych skutków dzisiejszej polityki monetarnej.

W kontekście obecnej inflacji i ryzyka pojawienia się niebezpiecznej stagflacji należy zwrócić uwagę na fakt, że do tej pory globalna gospodarka zapewniała konsumentom stabilny poziom cen towarów i usług. Pandemia i wojna na Ukrainie silnie wpłynęły na istniejące łańcuchy dostaw i dostępność surowców. Ponadto prowadzona na świecie ekspansywna polityka pieniężna polegająca na luzowaniu ilościowym doprowadziła do zwiększenia podaży pieniądza.

Znaczny wpływ na czynniki inflacyjne ma również współczesna rygorystyczna polityka klimatyczna. W związku z powyższym trudno oczekiwać, aby walka z inflacją tylko za pomocą stóp procentowych mogła przynieść sukces. Zbyt szybkie podnoszenie stóp procentowych może skończyć się nadmiernym schłodzeniem gospodarki, przy nadal aktywnych czynnikach wspierających wzrosty cen. Sposobu rozwiązania dzisiejszych problemów, należy szukać we wspólnych działaniach polityki fiskalnej, klimatycznej, pieniężnej oraz uporządkowania łańcuchów dostaw. Dla kondycji polskiej gospodarki posiadanie banku centralnego oraz możliwość wpływu na wysokość stóp procentowych jest sprawą fundamentalną.

Bibliografia

- Bae S. C., *Interest rate changes and common stock returns of financial institutions: Revisited*, "Journal of Financial Research" 1990, nr 1.
- Baka W., *Bankowość centralna*, Warszawa 1988.
- Błaszczak P., *Zmiany stopy procentowej Narodowego Banku Polskiego w XXI wieku na tle reguły Taylora*, „Przegląd Prawno-Ekonomiczny” 2020, nr 4.
- Chmielewski T., *Interest rate pass-through in the Polish banking sector and bank-specific financial disturbances*, "MPRA" 2003, nr. 5133.
- Glapiński A., *Analiza ujemnych stóp procentowych na przykładzie Danii, Szwajcarii oraz Szwecji*, „Bank i Kredyt” 2021, nr 3.
- Glapiński A., *Meandry historii ekonomii*, Warszawa 2012.
- Goodhart A. L., *The Evolution of Central Banks*, London 1988.
- Grodek A., *Idea banku narodowego*, Warszawa 1936.
- Kamela A., *Bankowość centralna na świecie – porównanie funkcjonowania władzy monetarnej w wybranych krajach*, „Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku” 2007, nr 28.
- Leszczyńska C., *Zarys historii polskiej bankowości centralnej*, Warszawa 2010.
- Łon E., „Gołębi” zwrot polityki pieniężnej banków centralnych na przełomie lat 2019–2020, w: Zarzecki D. (red.) *Zarządzanie finansami: narzędzia i kluczowe wyzwania*, Szczecin 2021.
- Łon E., *Polska polityka pieniężna w realiach XXI wieku*, w: Kaleta M., Łaska M., Żuchowska D. (red.), *Współczesne uwarunkowania i dylematy polityki gospodarczej*, Toruń 2021.
- Łon E., *Sztuka prowadzenia polskiej polityki pieniężnej w realiach XXI wieku*, Poznań 2021.

- Stawska J., *Stopy procentowe a inwestycje w Polsce i w strefie euro*, Łódź 2014.
- Stolarska A., *Powstanie i rozwój bankowości centralnej*, „Roczniki Nauk Statystycznych” 2004, nr 3.
- Wierzbicki J., *Polityka pieniężna kapitalistycznych banków centralnych*, Warszawa 1996.
- Ząbkowicz A., *Odejście od konwencjonalnej polityki pieniężnej*, „Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH” 2015, nr 95.

Źródła internetowe

<https://data.oecd.org> (5.06.2022).

<https://www.bis.org/> (5.06.2022).

ANALYSIS OF THE IMPACT OF INTEREST RATES ON THE ECONOMY

Summary

Modern monetary policy grapples with many challenges that significantly hinder the achievement of its basic goals. The status quo of classical monetary policy, established over the last century, has been shaken. The realities of the 21st century have changed the perception of central banks and their role in mitigating the effects of economic crises. For a long time of history, the overriding goal of central banks has been to maintain price stability in the economy. Currently, the dominant view is that monetary policy should also stimulate economic growth and limit the negative effects of crises. Interest rates are the basic instrument of central banks regulating the amount of money in the market. The article discusses the history of central banking and contemporary methods of conducting monetary policy, and analyzes the impact of interest rates on the basic macroeconomic indicators that determine the condition of the economy of selected countries. The time scope of the research was adopted as the period from January 2017 to March 2022.

Keywords: monetary policy, interest rates, central banking, macroeconomics, National Bank of Poland

Piotr Łasak*

<https://orcid.org/0000-0002-3726-3862>

UWARUNKOWANIA AMERYKAŃSKO- CHIŃSKIEJ INTEGRACJI FINANSOWEJ I KONKURENCJI TECHNOLOGICZNEJ

Streszczenie

Rozwojowi chińskiego rynku finansowego, podobnie jak rozwojowi rynku finansowego w Stanach Zjednoczonych, w ciągu kilku ostatnich dekad towarzyszył bardzo zaawansowany proces cyfryzacji. W rezultacie Chiny i Stany Zjednoczone stały się największymi centrami finansowymi, bazującymi na zaawansowanych rozwiązaniach technologicznych. Bardzo daleko posunięta konkurencja gospodarcza między tymi dwoma krajami prowadzi do ich technologicznej rywalizacji. Równocześnie występują procesy, prowadzące do coraz większej współzależności rynków finansowych obu państw. Celem artykułu jest analiza rozwoju chińskiego rynku finansowego oraz porównanie cech tego rynku z cechami rynku finansowego Stanów Zjednoczonych. Dokonano oceny, do jakiego stopnia oba systemy finansowe są współzależne mimo nasilającej się rywalizacji gospodarczej i technologicznej.

Słowa kluczowe: technologie cyfrowe, technologie finansowe, FinTech, sektor finansowy w Chinach, sektor finansowy w Stanach Zjednoczonych.

* Dr hab. Piotr Łasak, prof. UJ – Uniwersytet Jagielloński, Wydział Zarządzania i Komunikacji Społecznej.

Wprowadzenie

Relacje gospodarcze między Stanami Zjednoczonymi a Chinami znajdują się na kolejnym etapie kooperacji, a zarazem konkurencji. Jest to zbieżne z procesami transformacji chińskiego rynku finansowego z modelu opartego na *finansowaniu pośrednim* w *model finansowania bezpośredniego*. Jednocześnie oba rynki są poddane daleko idącym procesom cyfryzacji, sytuującym oba kraje jako największe rynki technologii finansowych. Występujące procesy powodują, że następuje coraz większa integracja finansowa między Chinami i Stanami Zjednoczonymi. W tym samym czasie istnieje między nimi bardzo silna konkurencja technologiczna.

Celem artykułu jest poszukiwanie odpowiedzi na pytania:

- Do jakiego stopnia rynki finansowe Chin i Stanów Zjednoczonych są porównywalne?
- Jakie są najważniejsze zmiany występujące na chińskim rynku finansowym i dlaczego systemy finansowe Chin i Stanów Zjednoczonych są coraz bardziej zintegrowane?
- Jaka jest rola technologii finansowych w rozwoju rynków finansowych Chin i Stanów Zjednoczonych?
- Jakie są cechy obecnej chińsko-amerykańskiej integracji finansowej i konkurencji technologicznej?

Artykuł ma charakter teoretyczny. Oparty jest na systematycznym przeglądzie literatury i ma na celu zobrazować istniejący stan w określonym powyżej obszarze badawczym.

Można dojść do wniosku, że dynamiczne procesy rozwoju chińskiego rynku finansowego determinują przekształcenia tego rynku i upodabniają go do rynków finansowych krajów wysoko rozwiniętych. Niezależnie od tego chiński model ma swoją własną specyfikę. Chiny nie chcą w pełni naśladować kierunków rozwoju rynków finansowych krajów wysoko rozwiniętych, obawiając się wystąpienia wielu ryzyk, które były szczególnie widoczne podczas globalnego kryzysu finansowego 2008+. Z kolei Stany Zjednoczone podczas zacieśniania współpracy finansowej z Chinami obawiają się utraty wielu wrażliwych danych. Między oboma krajami występuje bowiem bardzo ostra rywalizacja geopolityczna, a kwestia cyberbezpieczeństwa staje się sprawą kluczową.

1. Charakterystyka chińskiego rynku finansowego i determinanty jego rozwoju

Rynek finansowy w Chinach od lat 90. XX wieku przechodzi systematycznie kolejne etapy transformacji. Pierwotnie nie był to jednak rozwój dynamiczny i obejmujący różne sektory, ale raczej bardzo ograniczone formy rozwoju wyłączanie sektora bankowego. Bardziej dynamiczne procesy nastąpiły dopiero w drugiej połowie lat 90. XX w., a szczególnie na początku XXI wieku¹. Wtedy rozpoczął się okres wielofazowego rozwoju, a jednocześnie towarzyszyło mu stopniowe otwieranie chińskiego rynku finansowego na zewnątrz. Przekształcenia te zostały przerwane przez globalny kryzys finansowy. Dalsze procesy stymulujące rozwój chińskiego rynku finansowego były ściśle związane z jednej strony z ekspansją niekontrolowanego systemu shadow banking², a z drugiej strony z polityką państwa wspierającą inicjatywę Nowego Jedwabnego Szlaku³.

Należy zaznaczyć, że niezależnie od tego, jak intensywnie przebiegały procesy rozwojowe, chiński rynek finansowy miał zawsze zupełnie inne cechy, niż zliberalizowane rynki finansowe krajów wysoko rozwiniętych. Istotę tego rozwoju można wyrazić poprzez zapewnienie służebnej roli chińskiego rynku finansowego wobec realnej sfery gospodarki, dzięki czemu następowało stopniowe pogłębianie reform, lecz przy równoczesnym ograniczaniu ryzyka. W porównaniu do rynków krajów wysoko rozwiniętych chiński rynek finansowy charakteryzowały ściśle regulacje, które tylko niekiedy były luzowane, w zależności od występujących okoliczności. Sektor bankowy w Chinach miał charakter sektora państwowego, w którym dominowała strona podażowa oraz

¹ P. Łasak, A. Szyszko, P. Pagacz, *The Interconnectedness between Traditional Banks, Shadow Banking and Non-Performing Loans in the Chinese Economy*, „Bank i Kredyt”, nr 4/2019, s. 347–74.

² P. Łasak, *Structure and Risks of the Chinese Shadow Banking System: The Next Challenge for the Global Economy?*, in: *Contemporary Issues in Banking*, Springer, Cham 2018, s. 409–26.

³ P. Łasak, R. W. van der Linden, *The Financial Implications of China's Belt and Road Initiative*, Springer, Cham 2019.

koncentracja na wzroście aktywów⁴. Można wyróżnić następujące etapy rozwoju chińskiego rynku finansowego⁵:

- 1978-1991 – początki tworzenia sektora bankowego opartego o mechanizmy rynkowe (przywrócenie instytucji banku komercyjnego);
- 1992-2000 – dalszy rozwój sektora bankowego (wzrost niezależności banków komercyjnych i rozwój banków lokalnych);
- od 2001 – kontynuacja komercjalizacji i modernizacji sektora bankowego, początek rozwoju systemu shadow banking;
- od 2010 – wzrost znaczenia systemu shadow banking, a później próby jego ograniczania (pod koniec dekady daleko idące regulacje, mające na celu pohamować ten rozwój) oraz dynamizacja procesów cyfryzacji chińskiego rynku finansowego.

Jak wynika z wymienionych etapów, chiński rynek finansowy jest bankowo zorientowany. Rynek kapitałowy odgrywał w nim relatywnie niewielką rolę i dopiero od globalnego kryzysu finansowego, który rozpoczął się w 2008 roku, ten segment zaczął dynamicznie się rozwijać. Rząd chiński uznał bowiem, że należy stymulować rozwój rynku kapitałowego, chcąc zmusić podmioty gospodarcze do większego finansowania poprzez emisję papierów wartościowych i w ten sposób zapewnić ograniczenie ekspozycji na sektor bankowy⁶. Należy przy tym zwrócić uwagę, że chińska gospodarka osiągnęła już taki potencjał, że obecnie bardzo trudny jest dalszy jej rozwój bez ścisłej integracji z międzynarodowymi rynkami finansowymi. Ostatni etap z kolei charakteryzuje bardzo dynamiczny przebieg procesów cyfryzacji tego rynku i rozwój podmiotów, określanych jako FinTechy (podmioty bazujące na technologiach finansowych)⁷.

Chiny należą do krajów, w których technologie cyfrowe i finansowe są bardzo rozwinięte. Już od ponad dekady kraj ten wdraża wykorzystanie technologii cyfrowych w wielu obszarach, w tym również w usługach finansowych. Pande-

⁴ B. Casu, C. Girardone, Ph. Molyneux, *Introduction to Banking*, Pearson Education, Essex 2006, s. 1-19.

⁵ P. Łasak, *Nowe regulacje dla shadow banking*, „Bezpieczny Bank” 1, no. 46 (2012), s. 104-36; P. Łasak, A. Szyszko, P. Pagacz, *The Interconnectedness between...*, dz. cyt., s. 347-74.

⁶ *Is Wall Street winning in China?*, „The Economist”, 3 September 2020.

⁷ P. Łasak, *Tożsamość banków wobec rozwoju technologii finansowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2021.

mia COVID-19 tylko przyspieszyła ten proces. Obecny stopień wykorzystania technologii finansowych w Państwie Środka wskazuje, że zachodzące procesy będą już nieodwracalne⁸. Można wskazać następujące determinanty wykorzystania technologii cyfrowych w rozwoju chińskiego rynku finansowego⁹:

- uwarunkowania demograficzne – jest to rynek o dużej populacji, a zarazem obszarach dużego wykluczenia finansowego;
- dynamicznie rosnąca infrastruktura, umożliwiająca rozwój cyfrowych usług finansowych i bardzo duży poziom korzystania z internetu (około 1 miliarda Chińczyków korzysta z internetu, z czego około 85% dokonuje mobilnych płatności);
- procesy deregulacji i polityka rządu – stwarzają one szybką adaptację firm fintechowych i jednocześnie promują redukcję ubóstwa i włączenie cyfrowe społeczeństwa;
- rosnące potrzeby usług finansowych zgłaszane przez dynamicznie rozwijającą się klasę średnią.

Oprócz wymienionych czynników należy również wskazać na projekt zastąpienia pieniądza tradycyjnego pieniądzem cyfrowym (tzw. cyfrowy juan), który jest realizowany od 2014 roku¹⁰. Wszystkie te procesy powodują, że transformacja cyfrowa chińskiego rynku finansowego, a wraz z nią zastosowanie technologii finansowych na coraz szerszą skalę, nabierają tempa.

2. Konkurencja technologiczna między Chinami i Stanami Zjednoczonymi

Konflikt handlowy między Chinami i Stanami Zjednoczonymi, który rozpoczął się w 2018 roku, stopniowo przekształcił się w konflikt technologiczny¹¹. Głównym powodem napięć w tym obszarze są chińskie ambicje, zawarte w planie

⁸ L. Dongrong, *The Irreversible Rise of Fintech in China*, „Central Banking”, 22 June 2021.

⁹ P. Łasak, *Tożsamość banków...* dz. cyt.; B. Li, *What's Happening to Chinese Fintech?*, „Technology”, 21 October 2021.

¹⁰ J. Ch. Jiang, K. Lucero, *Background and Implications of China's Central Bank Digital Currency: E-CNY*, (11 January 2021), <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3774479>.

¹¹ X. Wu, *Technology, Power, and Uncontrolled Great Power Strategic Competition between China and the United States*, „China International Strategy Review”, no. 2 (2020), s. 99-119.

strategicznym „*Made in China 2025*”, którego celem jest redukcja uzależnienia Chin od zagranicznej technologii oraz promocja chińskiej technologii na rynkach zagranicznych. Praktyki te zostały uznane przez kraje takie jak Stany Zjednoczone, Japonia czy kraje Unii Europejskiej jako wymuszony transfer technologii. W odpowiedzi na chińską strategię w Stanach Zjednoczonych została sporządzona lista chińskich spółek technologicznych, z którymi powinna zostać zerwana współpraca¹². Działanie to dało początek procesowi globalnej konkurencji o przywództwo technologiczne między tymi dwoma krajami¹³.

Oprócz rywalizacji technologicznej w przemyśle, ze względu na występujące procesy digitalizacji, pewna forma tej rywalizacji odbywa się również w obszarze rynku finansowego. Z jednej strony następuje transformacja banków i coraz większe zaangażowanie technologii finansowych w usługach bankowych¹⁴, a z drugiej strony podejmowane są działania regulacyjne, mające na celu ograniczenie zagrożeń płynących z tej cyfryzacji¹⁵. Z czasem kwestia rywalizacji finansowej między Chinami i Stanami Zjednoczonymi nabiera coraz większego znaczenia. Dotyczy ona zarówno kwestii międzynarodowych (odnoszących się do różnych aspektów relacji finansowych Chin z innymi państwami), jak również kwestii związanych z funkcjonowaniem wewnętrznych rynków finansowych.

Konkurencja na gruncie międzynarodowym odnosi się również do mechanizmów funkcjonowania międzynarodowego systemu monetarnego. Jak podkreśla Zhang (2021), rywalizacja ta ma cztery wymiary: strukturalny, relacyjny, instytucjonalny i ideowy. Wymiar strukturalny odnosi się do zdolności danego państwa do wpływania na zachowania innych państw. Zdolność

¹² J. Y. Qin, *Forced Technology Transfer and the US-China Trade War: Implications for International Economic Law*, „Journal of International Economic Law” 22, no. 4 (2019), s. 743-62; H. Sun, *U.S.-China Tech War*, „China Quarterly of International Strategic Studies”, 5, no. 2 (2019), s. 197-212.

¹³ M. Hirsh, *The U.S. and China Haven't Divorced Just Yet*, „Foreign Policy”, 22 June 2022.

¹⁴ P. Łasak, M. Gancarczyk, *Transforming the scope of the bank through fintechs: Toward a modularized network governance*, „Journal of Organizational Change Management” 35, no. 1 (2021), s. 186-208.

¹⁵ X. Xiang, Z. Lina, W. Yun, H. Chengxuan, *China's Path to FinTech Development*, „European Economy” no. 2 (2017), s. 143-59; Z. Xu, R. Xu, *Regulating Fintech for Sustainable Development in the People's Republic of China*, ADBI Working Paper no. 1023 (2019).

ta wynika ze strukturalnej pozycji danego państwa w finansach międzynarodowych oraz określonych międzynarodowych struktur finansowych. Wymiar relacyjny dotyczy relacji międzynarodowych w takich obszarach jak inwestycje, zadłużenie, czy kurs walutowy. Wymiar instytucjonalny odnosi się do zdolności danego państwa do wpływania na zachowania innych państw poprzez oddziaływanie na działalność biznesową i funkcje regulacyjne odpowiednich instytucji międzynarodowych. Wymiar ideowy dotyczy teoretycznych aspektów związanych z poszczególnymi elementami finansów międzynarodowych (np. idee ekonomii głównego nurtu)¹⁶.

Kwestia konkurencji w wymiarze funkcjonowania wewnętrznych rynków finansowych w dużej mierze ma wymiar regulacyjny. Jak wskazują Resano i Ramon¹⁷, różnice kulturowe i priorytety polityczne odgrywają tutaj kluczową rolę. Z jednej strony rozwój rynków finansowych i w tym kontekście możliwość wykorzystania technologii finansowych przebiega zgodnie z oczekiwaniami danego społeczeństwa i spontanicznie zachodzącymi procesami, opartymi na pojawiających się możliwościach technologicznych. Z drugiej strony lokalne władze interweniują, gdy pojawia się zagrożenie dla funkcjonowania gospodarki realnej, lub gdy oczekiwania tych władz są odmienne od występujących procesów¹⁸.

3. Chińsko-amerykańska integracja finansowa

Niezależnie od występujących procesów konkurencji między Chinami i Stanami Zjednoczonymi na gruncie technologicznym, równocześnie występują procesy prowadzące do integracji finansowej między tymi krajami. Należy podkreślić, że jest to integracja trudna, z wieloma przeszkodami, w szczególności o charakterze politycznym. Klasa polityczna w Chinach za wszelką cenę chce

¹⁶ F. Zhang, *Power Contention and International Insecurity: A Thucydides Trap in China-US Financial Relations?*, „Journal of Contemporary China” 30, no. 131 (2021), s. 751-68.

¹⁷ M. Resano, J. Ramon, *Regulating for Competition with Bigtechs: Banking-As-A-Service and “Beyond Banking”*, (30 November 2021). <https://doi.org/10.2139/ssrn.3982500> (20.11.2022).

¹⁸ N. Fernandes, *Why The Chinese Regulators Were Right To Cancel Ant Financials’ IPO*, „Forbes”, 23 November 2020; R. H. Huang, *Fintech Regulation in China: Principles, Policies and Practices*, Cambridge University Press, Cambridge 2021.

zachować odrębność własnego rynku i gospodarki, z kolei przedstawiciele Stanów Zjednoczonych stawiają przeszkody, obawiając się różnego typu zagrożeń związanych z bezpieczeństwem. Niezależnie od występujących trudności, nie można jednak uciekać od pytania, jak chiński rynek finansowy w przyszłości będzie połączony z zachodnimi rynkami finansowymi. Nie ulega wątpliwości, że na obecnym etapie rozwoju chińskiej gospodarki, ściślejsze połączenie tej gospodarki z rynkami finansowymi innych krajów warunkuje mechanizmy wzrostu gospodarki Państwa Środka¹⁹. Z drugiej strony, jak zostało wskazane, stosunki finansowe Chin z międzynarodowymi rynkami finansowymi znajdują się pod dużą presją polityczną, co prowadzi do tworzenia przeszkód na drodze do większej integracji tego rynku z zagranicznymi rynkami finansowymi²⁰.

Analizy i badania pokazują, że niezależnie od występujących ograniczeń, integracja chińskiego rynku finansowego z zagranicznymi rynkami finansowymi przyspiesza. Występuje wiele mechanizmów stymulujących ten proces. Wprowadzone przez chiński rząd regulacje otworzyły rynek finansowy tego kraju dla zagranicznych inwestorów. Z kolei inwestorzy zagraniczni chętnie korzystają z możliwości inwestycji w Chinach²¹. Na konieczność współpracy między Chinami i Stanami Zjednoczonymi wskazują m. in. mocny dolar amerykański oraz istniejące mocne powiązania i współzależności między korporacjami chińskimi i amerykańskimi. Nawet w okresie pandemii, w 2021 roku wzrastało zaangażowanie zagranicznych inwestorów w chińskie akcje i instrumenty dłużne. Wynika to z faktu, że chiński rynek finansowy jest rynkiem dużym i oferuje wiele okazji inwestycyjnych, a chiński rząd podejmuje wiele działań mających na celu większe otwarcie tego rynku dla zagranicznych inwestorów²².

¹⁹ E. Hellendoorn, *Trading Geopolitics: The US-Chinese Capital Markets*, Atlantic Council, 3 August 2022. <https://www.atlanticcouncil.org> (27.10.2022); D. H. Vo, A. T. Vo, C. M. Ho, *Does Financial Integration Enhance Economic Growth in China?*, „Economies” 8, no. 65 (2020), s. 1-18.

²⁰ E. Hellendoorn, *China's Capital Markets in the Shadow of the CCP*, Atlantic Council, 28 January 2022. <https://www.atlanticcouncil.org> (27.10.2022).

²¹ H. Lockett and T. Kinder, *Global Holdings of Chinese Stocks and Bonds Rise by \$120bn in 2021*, „Financial Times”, 9 November 2021.

²² N. R. Lardy, T. Huang, *China's Financial Opening Accelerates*, „Peterson Institute for International Economics Policy Brief”, no. 20-17 (December 2020).

W przypadku amerykańskiego rynku finansowego sytuacja jest odwrotna. Można zauważyć rosnące obawy przed ścisłą integracją rynku amerykańskiego z chińskim odpowiednikiem. Wprawdzie często przywoływany bardzo wysoki poziom zadłużenia Stanów Zjednoczonych znajdującego się w rękach chińskich inwestorów (w 2022 r. wartość zadłużenia wobec tych inwestorów z tytułu skarbowych papierów wartościowych wynosiła 972 mld USD) nie stwarza realnego zagrożenia destabilizacji gospodarki amerykańskiej²³. Jednak większe obawy budzi funkcjonowanie na amerykańskim rynku spółek, które unikają standardów regulacyjnych, a w szczególności obowiązku zapewnienia przejrzystości swojego działania²⁴. Inną przyczyną napięć jest coraz bardziej widoczna konkurencja między oboma krajami o dominację w zakresie globalnej bankowości. Banki amerykańskie historycznie zajmują centralne miejsce w procesach geopolitycznych, natomiast wzrost obecności największych chińskich banków (tzw. wielkiej czwórki czyli: Industrial & Commercial Bank of China, China Construction Bank, Agricultural Bank of China i Bank of China) oraz wzrost akcji kredytowej tych banków na międzynarodowych rynkach budzi coraz większe obawy i napięcia²⁵.

Pewną przeszkodę dla kontynuacji procesu integracji finansowej między Chinami i Stanami Zjednoczonymi stanowi kwestia bezpieczeństwa cyfrowego. Zarówno administracja Białego Domu, jak również chiński rząd bardzo dbają o swoje cyberbezpieczeństwo oraz ochronę danych finansowych z tym związanych. Bezpieczeństwo i ochrona interesów ekonomicznych zaliczane są przez oba kraje do kluczowych kwestii, a stosowanie zaawansowanych technologii i metod analizy danych (Big Data) stanowi tutaj duże wyzwanie. W przypadku Stanów Zjednoczonych istnieją jednak różne podejścia w tym zakresie, np. podejście sceptyczne („restrykcyjne”), podejście zakładające współpracę („kooperacyjne”) i podejście umiarkowane („centrowe”). Każde z nich różnie postrzega wyzwania cyfrowe towarzyszące relacjom między Stanami Zjednoczonymi i Chinami. Kwestia bezpieczeństwa jest jednak sprawą rozwojową

²³ T. Kenny, T. J. Brock, T. Tompkins, *How Much U.S. Debt Does China Own?*, „The Balance”, 21 October 2022, <https://www.thebalancemoney.com> (27.10.2022).

²⁴ P. Kiernan, M. Chan, *SEC's Gensler Casts Doubt on Prospects for China Audit Deal*, „Wall Street Journal”, 13 July 2022, <https://www.wsj.com> (27.10.2022).

²⁵ S. Horn, Ch. Trebesch, C. M. Reinhart, *China's Overseas Lending*, „Kiel Working Papers”, no. 2132 (2019).

i coraz częściej pojawiają się obawy wskazujące zagrożenia ze strony chińskich firm technologicznych. Z pewnością będą one miały duże znaczenie z punktu widzenia budowania współzależności między rynkami finansowymi Chin i Stanów Zjednoczonych²⁶. Wszystko wskazuje na to, że problem związany z bezpieczeństwem cyfrowym w relacjach chińsko-amerykańskich znajduje się w fazie rozwojowej i z czasem będzie stwarzał coraz większe wyzwania²⁷. Dotyczy to również obu rynków indywidualnie postrzeganych. Zarówno w Stanach Zjednoczonych jak również w samych Chinach rośnie świadomość zagrożeń płynących z wykorzystania na coraz większą skalę technologii przetwarzających dane cyfrowe klientów instytucji finansowych²⁸.

Podsumowanie

Chiny na początku XXI w. osiągnęły status jednej z największych gospodarek świata. Jednocześnie dynamiczny rozwój tego kraju pociąga za sobą rozwój i przekształcenia rynku finansowego. Na świecie rośnie świadomość, że podobnie jak wcześniej poprzez handel, obecnie poprzez technologię Chiny w istotnym stopniu wpływają na gospodarkę światową. Kolejnym krokiem na drodze rozwoju chińskiej gospodarki będzie ekspansja finansowa. Chiński rynek staje się rynkiem opartym na zaawansowanych technologiach finansowych. Stwarza to zagrożenie dla rynku finansowego Stanów Zjednoczonych. Z jednej strony jest to rynek stwarzający wiele okazji dla amerykańskich firm finansowych, a jednocześnie rynek umożliwiający utrzymanie dotychczasowego poziomu zadłużenia Stanów Zjednoczonych. Z drugiej strony istnieje obawa, żeby Państwo Środka nie przejęło wielu kluczowych obszarów, tak jak to w przeszłości stało się z produkcją i handlem. Z pewnością dalszy rozwój chińskiego rynku finansowego zasługuje na szczególną uwagę.

²⁶ J. Bateman, *US-China Technological "Decoupling": A Strategy and Policy Framework*, Carnegie Endowment for International Peace, Washington, DC 2022.

²⁷ M. Lanteigne, *The Spiralling Effects of the Sino-American Trade War*, „Norwegian Institute of International Affairs Policy Brief”, no. 9/2020.

²⁸ B. Aho, R. Duffield, *Beyond Surveillance Capitalism: Privacy, Regulation and Big Data in Europe and China*, „Economy and Society” 49, no. 2 (2020), s. 187-212.

Bibliografia

- Aho B., Duffield R., *Beyond Surveillance Capitalism: Privacy, Regulation and Big Data in Europe and China*, „Economy and Society” 49, no. 2/2020.
- Bateman J., *US-China Technological “Decoupling”: A Strategy and Policy Framework*, Carnegie Endowment for International Peace, Washington, DC 2022.
- Casu B., Girardone C., Molyneux Ph., *Introduction to Banking*, Pearson Education, Essex 2006.
- Dongrong L., *The Irreversible Rise of Fintech in China*, „Central Banking”, 22 June 2021.
- Fernandes N., *Why The Chinese Regulators Were Right To Cancel Ant Financials’ IPO*, „Forbes”, 23 November 2020.
- Hellendoorn E., *China’s Capital Markets in the Shadow of the CCP*, Atlantic Council, 28 January 2022. <https://www.atlanticcouncil.org> (27.10.2022).
- Hellendoorn E., *Trading Geopolitics: The US-Chinese Capital Markets*, Atlantic Council, 3 August 2022. <https://www.atlanticcouncil.org> (27.10.2022).
- Hirsh M., *The U.S. and China Haven’t Divorced Just Yet*, „Foreign Policy”, 22 June 2022.
- Horn S., Trebesch Ch., C. M. Reinhart C. M., *China’s Overseas Lending*, „Kiel Working Papers”, no. 2132/2019.
- Huang R. H., *Fintech Regulation in China: Principles, Policies and Practices*, Cambridge University Press, Cambridge 2021.
- Is Wall Street winning in China?, „The Economist”, 3 September 2020.
- Jiang J. Ch., Lucero K., *Background and Implications of China’s Central Bank Digital Currency: E-CNY*, (11 January 2021), <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3774479>.
- Kenny Y., Brock T. J., Tompkins T., *How Much U.S. Debt Does China Own?*, „The Balance” (21 October 2022), <https://www.thebalancemoney.com> (27.11.2022).
- Kiernan P., Chan M., *SEC’s Gensler Casts Doubt on Prospects for China Audit Deal*, „Wall Street Journal”, 13 July 2022, <https://www.wsj.com> (27.11.2022).
- Lanteigne M., *The Spiralling Effects of the Sino-American Trade War*, „Norwegian Institute of International Affairs Policy Brief”, no. 9/2020.
- Lardy N. R., Huang T., *China’s Financial Opening Accelerates*, „Peterson Institute for International Economics Policy Brief”, no. 20-17 (December 2020).
- Łasak P., *Nowe regulacje dla shadow banking*, „Bezpieczny Bank” 1, no. 46 (2012), s. 104-36.
- Łasak P., *Structure and Risks of the Chinese Shadow Banking System: The Next Challenge for the Global Economy?*, in: *Contemporary Issues in Banking*, in: Garcia Ollala M., Clifton J. [Eds.], *Contemporary Issues in Banking. Regulation, Governance and Performance*, Springer, Cham 2018.
- Łasak P., *Tożsamość banków wobec rozwoju technologii finansowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2021.

- Łasak P., Gancarczyk M., *Transforming the scope of the bank through fintechs: Toward a modularized network governance*, „Journal of Organizational Change Management” 35, no. 1/2021.
- Łasak, P., van der Linden R. W., *The Financial Implications of China's Belt and Road Initiative*, Springer, Cham 2019.
- Łasak, P., Szyszko A., Pagacz P., *The Interconnectedness between Traditional Banks, Shadow Banking and Non-Performing Loans in the Chinese Economy*, „Bank i Kredyt”, nr 4/2019.
- Li B., *What's Happening to Chinese Fintech?*, „Technology”, 21 October 2021.
- Lockett H., Kinder T., *Global Holdings of Chinese Stocks and Bonds Rise by \$120bn in 2021*, „Financial Times”, 9 November 2021.
- Qin J. Y., *Forced Technology Transfer and the US-China Trade War: Implications for International Economic Law*, „Journal of International Economic Law” 22, no. 4/ 2019.
- Resano M., Ramon J., *Regulating for Competition with Bigtechs: Banking-As-A-Service and “Beyond Banking”*, (30 November 2021). <https://doi.org/10.2139/ssrn.3982500> (20.11.2022).
- Sun H., *U.S.-China Tech War*, „China Quarterly of International Strategic Studies” 5, no. 2/2019.
- Vo D. H., Vo A. T., Ho C. M., *Does Financial Integration Enhance Economic Growth in China?*, „Economies” 8, no. 65/2020.
- Wu X., *Technology, Power, and Uncontrolled Great Power Strategic Competition between China and the United States*, „China International Strategy Review”, no. 2/2020.
- Xiang X., Lina Z., Yun W., Chengxuan H., *China's Path to FinTech Development*, „European Economy” no. 2/2017.
- Xu Z., Xu R., *Regulating Fintech for Sustainable Development in the People's Republic of China*, ADBI Working Paper no. 1023/2019.
- Zhang F., *Power Contention and International Insecurity: A Thucydides Trap in China-US Financial Relations?*, „Journal of Contemporary China” 30, no. 131/2021.

DETERMINANTS OF SINO-US FINANCIAL INTEGRATION AND TECHNOLOGICAL COMPETITION

Summary

The development of the Chinese financial market over the past few decades, as well as the financial market in the United States, has been accompanied by a very advanced process of digitization. As a result of the changes taking place, China and the United States have become the largest financial centers based on advanced financial technologies. The very far-reaching economic competition between the two countries leads to an economic and technological rivalry between the two economies. At the same time, there are processes leading to increasing interdependence of the financial markets of both countries. The aim of the article is to analyze the processes of development of the Chinese financial market to compare the features of this market with the features of the financial market of the United States. Particular attention was paid to the role of FinTech in the development of both financial markets. An assessment was made of the extent to which the two financial systems are interdependent, despite increasing economic and technological rivalry.

Keywords: digital technologies, financial technologies, FinTech, financial sector in China, financial sector in the United States.

Katarzyna Kosińska*

OCENA SKUTKÓW BREXITU DLA GOSPODARKI BRYTYJSKIEJ

Streszczenie

Brexit jest pierwszym w historii wyjściem kraju członkowskiego z Unii Europejskiej. Interesujące jest prześledzenie i ocena skutków brexitu dla gospodarki brytyjskiej. Artykuł zawiera opis początkowej niechęci Wielkiej Brytanii do przyłączenia się do jednoczącej się Europy, perturbacje towarzyszące procesowi jej wstępowania do Wspólnot Europejskich. Zostało również pokrótce przedstawione funkcjonowanie Wielkiej Brytanii najpierw w Europejskiej Wspólnocie Gospodarczej, a następnie w Unii Europejskiej. Opisany został proces negocjacji związanych z opuszczeniem Wielkiej Brytanii z europejskich struktur. Ostatni rozdział przedstawia zakładane i faktyczne skutki brexitu dla brytyjskiej gospodarki, rynku pracy oraz sektora finansowego, a także omówienie wpływu skutków pandemii COVID-19 na trafność prognoz.

Słowa kluczowe: brexit, Wielka Brytania, rynek pracy, gospodarka, sektor finansowy

* Mgr Katarzyna Kosińska – absolwentka studiów podyplomowych Polityka gospodarcza finanse i bankowość realizowanych przez Akademię Kultury Społecznej i Medialnej w Toruniu we współpracy z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej.

Wprowadzenie

Brexit jest pierwszym w historii wyjściem kraju członkowskiego z Unii Europejskiej. Biorąc pod uwagę niewielką różnicę w pro- i antyeuropejskich nastrojach Brytyjczyków, która wyraziła się w wynikach referendum przeprowadzonego 26 czerwca 2016 roku, (48,1% przeciwko wyjściu do 51,9% za wyjściem), interesujące jest prześledzenie i ocena skutków brexitu dla gospodarki brytyjskiej.

Zarówno przed referendum, jak i podczas unijno-brytyjskich negocjacji związanych z ustaleniem zasad, na jakich Wielka Brytania wystąpi z Unii Europejskiej (było to wydarzenie bez precedensu), pojawiały się różnorodne, często skrajne, scenariusze, które opisywały możliwe skutki brexitu. Celem artykułu jest przedstawienie istniejących scenariuszy pod kątem trafności prognoz dotyczących skutków brexitu.

Zjednoczone Królestwo Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej wystąpiło z Unii Europejskiej i Europejskiej Wspólnoty Energii Atomowej („Euratom”) 1 lutego 2020 roku. Tego dnia weszła w życie zawarta między Unią Europejską a Zjednoczonym Królestwem umowa o wystąpieniu, która zabezpieczała prawidłowe opuszczenie Wspólnoty przez ten kraj, jednocześnie gwarantując pewność prawa w ważnych obszarach, w tym praw obywateli, porozumienia finansowego i uniknięcia konieczności stworzenia „twardej granicy” pomiędzy Irlandią Północą a Irlandią.

Zgodnie z umową o wystąpieniu, prawo unijne miało w dalszym ciągu zastosowanie do Zjednoczonego Królestwa oraz w Zjednoczonym Królestwie w „okresie przejściowym” trwającym do 31 grudnia 2020 roku. W okresie przejściowym Zjednoczone Królestwo w dalszym ciągu uczestniczyło w jednolitym rynku UE oraz w unii celnej, korzystało z polityk i programów oraz musiało w dalszym ciągu wypełniać zobowiązania wynikające z umów międzynarodowych, których stroną jest Unia Europejska. Wielka Brytania definitywnie opuściła Unię Europejską i zakończyła okres przejściowy 1 stycznia 2021 roku.

Dla potrzeb artykułu przyjęto hipotezę, że brexit spowodował spowolnienie rozwoju gospodarki brytyjskiej, a głównymi obszarami, w których ujawniły się jego skutki jest rynek pracy i sektor finansowy. Przy przygotowywaniu artykułu wykorzystano analizę i krytykę piśmiennictwa oraz analizę danych statystycznych.

1. Wielka Brytania w Unii Europejskiej

1.1. Przystąpienie do Wspólnoty

„Gdyby Europa zjednoczyła się kiedyś we wspólnym dziedzictwie, trzysta lub czterysta milionów ludzi, które ją zamieszkują, cieszyłyby się bezbrzeżnym szczęściem, dobrobytem i chwałą... Musimy, na tyle, na ile potrafimy, odtworzyć Europejską Rodzinę, i nadać jej ramy, dzięki którym będzie żyć w pokoju, bezpieczeństwie i wolności. Musimy zbudować swego rodzaju Stany Zjednoczone Europy. To jedyny sposób, by setki milionów zwykłych obywateli mogły odzyskać prostą radość i nadzieję, dzięki którym warto żyć”¹.

Wydawać by się mogło, że takie słowa wybitnego męża stanu, premiera Wielkiej Brytanii, Winstona Churchilla, staną się podwaliną zjednoczenia Europy. I rzeczywiście, wkrótce Europa zaczęła się jednoczyć - jednak bez Wielkiej Brytanii. Dlaczego tak się stało? Dlaczego w latach 50. zwyciężył sceptycyzm, który definiują słowa Ernesta Bevena, ministra spraw zagranicznych: „Wielka Brytania zawsze różniła się od Europy i tym samym nie ma pełnej możliwości integracji z nią”².

Wielka Brytania sceptycznie odnosiła się do procesów integracji europejskiej, brytyjski rząd nie zamierzał uczestniczyć w tych procesach. Wynikało to przede wszystkim z: silnych związków gospodarczych w ramach Brytyjskiej Wspólnoty Narodów (Commonwealth), „specjalnych stosunków” (ang. *special relationship*), jakie łączyły Wielką Brytanię z USA, chęci laburzystowskiego rządu do utrzymania pełnej kontroli nad brytyjską gospodarką, długiej tradycji nieangażowania się w kontynentalne układy polityczne.

Wielka Brytania nie weszła w skład utworzonej w 1951 r. Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali (EWWiS)³. Nie uczestniczyła także w dalszych etapach integracji europejskiej, nie podpisała 25 marca 1957 roku traktatów rzymskich,

¹ S. Parzymies, *Integracja europejska w dokumentach*, Warszawa 2008, s. 56.

² S. Ingle, *The British Party System*, Oxford 1987, s. 75.

³ Była to pierwsza ze wspólnot europejskich utworzona przez tzw. „Szóstkę” (ang. The Six): Belgię, Francję, Holandię, Luksemburg, RFN i Włochy. Jej celem było powstanie wspólnego rynku surowcowego, co miało zwiększyć wydajność w tych gałęziach przemysłu. Ciamaga L., Latoszek E., Michałowska-Gorywoda K., Oręziak L., Teichmann E., *Unia Europejska. Podręcznik akademicki*, Warszawa 2002.

które powoływały Europejską Wspólnotę Gospodarczą (EWG) oraz Europejską Wspólnotę Energii Atomowej (EWEA).

Dopiero na przełomie lat 50. i 60. brytyjska polityka w stosunku do integrującej się Europy zaczęła się stopniowo zmieniać na rzecz wzajemnego zbliżenia. Wynikało to przede wszystkim z pogorszenia sytuacji ekonomicznej Wielkiej Brytanii (np. w 1965 roku wzrost gospodarczy Wielkiej Brytanii wynosił tylko 2%, podczas gdy dla krajów EWG przeciętnie 6,5%). Zbliżenie z Europą dawało szanse na umocnienie pozycji na arenie międzynarodowej i odzyskanie choć części utraconych wpływów. To pragmatyczne podejście Wielkiej Brytanii spowodowało zainteresowanie procesami integracyjnymi, które miały miejsce na kontynencie i 22 stycznia 1972 roku w Brukseli podpisała traktat akcesyjny, a 1 stycznia 1973 roku oficjalnie dołączyła do Wspólnot Europejskich.

Jednak Wielka Brytania nie zmieniła swojego ściśle pragmatycznego stosunku do EWG. W latach 1979-1990 premierem Wielkiej Brytanii była Margaret Thatcher, przejawiająca eurosceptycyzm. Jednym z jej znaczących osiągnięć – będącym przejawem jej nieugiętości w relacjach ze Wspólnotami Europejskimi – było wywalczenie tzw. rabatu brytyjskiego.

1.2. Rabat brytyjski

Już w trakcie negocjacji akcesyjnych Wielka Brytania zakwestionowała potencjalne obciążenia na rzecz wspólnotowego budżetu. Przy obowiązującym wówczas systemie zasobów własnych Wspólnot oraz prowadzonej polityce społeczno-gospodarczej wpłaty byłyby niewspółmiernie wysokie do jej udziału w produkcie narodowym brutto Wspólnot.

W związku z tym Wielka Brytania protestowała przeciwko zbyt dużej przewadze wpłat do wspólnotowego budżetu nad uzyskiwanymi z niego środkami. Na spotkaniu Rady Europejskiej w Dublinie 29 listopada 1979 roku brytyjska premier Margaret Thatcher zażądała zwrotu wpłacanych środków, wygłaszając słynne: „We are not asking for a penny piece of Community money for Britain. What we are asking for is a very large amount of our own money back”⁴.

⁴ Tłum. *Nie prosimy ani o pensa wspólnotowych pieniędzy dla Wielkiej Brytanii. To, o co prosimy, to bardzo duży zwrot własnych pieniędzy*, <https://www.margaretthatcher.org/document/104180> (6.05.2022).

Do fundamentalnych zmian doszło dopiero w 1984 roku na szczycie Rady w Fontainebleau. Przyznano wówczas Wielkiej Brytanii od 1985 roku stałą rekompensatę w wysokości 66% różnicy pomiędzy obciążeniami z tytułu VAT a środkami uzyskiwanymi z budżetu. Przyjęto również, że mechanizm korekcyjny będzie obowiązywał do momentu kolejnego podwyższenia maksymalnej stawki wpłat z tytułu VAT (na szczycie w Fontainebleau ustalono ją w wysokości 1,4%).

1.3. Pozostawienie funta szterlinga

Jednym z założeń powstania EWG było doprowadzenie do powstania unii celnej oraz wspólnego rynku ze swobodnym przepływem kapitału, towarów, usług i siły roboczej między państwami członkowskimi. Początkowo koncepcja nie obejmowała idei unii walutowej, jednak już w marcu 1979 roku utworzono Europejski System Walutowy i wprowadzono walutę pod nazwą ECU (ang. *European Currency Unit*), która stanowiła jednostkę rozrachunkową. Wprowadzono również mechanizm kursów walutowych (ang. *(European) Exchange Rate Mechanism* - ERM), dzięki któremu można było uzgodnić bilateralne kursy wymiany walut pomiędzy krajami w celu ich stabilizacji.

7 lutego 1992 roku został podpisany traktat z Maastricht, który dekretował powstanie Unii Europejskiej. Pozostaje on jednym z najważniejszych dokumentów konstytuujących Unię. Zgodnie z ustaleniami Traktatu, waluty krajowe miały zostać zamienione na jedną wspólną walutę europejską. Jednocześnie zaznaczono kryteria (ekonomiczne i finansowe), które należało spełnić, aby zostać krajem członkowskim Unii Gospodarczej i Walutowej. W grudniu 1995 roku przyjęto nazwę nowej wspólnej waluty europejskiej – euro – i zdecydowano o jej wprowadzeniu 1 stycznia 1999 roku. Wtedy też przyjęto wskaźniki ilościowe, których spełnienie umożliwiało państwom przystąpienie do Unii Gospodarczej i Walutowej (kryteria konwergencji).

Do unii walutowej nie przystąpiły Dania i Wielka Brytania. Zgodnie z traktatem „O Funkcjonowaniu Unii Europejskiej” wszystkie państwa Unii muszą przystąpić do unii walutowej z chwilą spełnienia niezbędnych warunków. Wyjątek dotyczy właśnie tych dwóch państw, które w traktacie akcesyjnym wynegocjowały klauzulę „opt-out” (tzw. klauzula brytyjska). Klauzula ta oznacza,

że zarówno Dania i Wielka Brytania mogą przystąpić do unii walutowej, ale nie jest to warunek konieczny.

Wielka Brytania spełniła warunki konwergencji, jednak skorzystała ze swojego przywileju i zrezygnowała z przystąpienia do unii walutowej.

1.4. Korzyści z członkostwa w UE dla gospodarki brytyjskiej

Wielka Brytania przystąpiła do Wspólnot ze względów pragmatycznych. W wyniku integracji Unia Europejska stała się kluczowym partnerem dla brytyjskiej gospodarki, odpowiadając za połowę jej zewnętrznych obrotów gospodarczych. Udział w jednolitym rynku europejskim spowodował, że Wielka Brytania była krajem atrakcyjnym jako miejsce do inwestycji bezpośrednich, jak i cennym partnerem politycznym, który w wielu kwestiach może swój potencjał polityczny i gospodarczy wesprzeć potencjałem Unii. Jednocześnie Wielka Brytania prowadziła rozbudowaną współpracę gospodarczą i strategiczną z państwami spoza Unii, co ją zdecydowanie wyróżniało na tle pozostałych unijnych państw.

2. Brexit

2.1. Referendum i jego następstwa

W obliczu trwającego stale kryzysu finansowego strefy euro, groźby Grexitu czy nakładającego się na niego kryzysu uchodźczego, brytyjskie referendum i jego możliwe negatywne skutki stanowiły kolejny duży problem, z którym cała Unia musiała sobie poradzić. Równolegle z negocjacjami politycznymi toczyła się debata medialna na temat ewentualnego brexitu. Nieco ponad rok po ogłoszeniu pytania referendalnego „Czy Wielka Brytania powinna pozostać członkiem Unii Europejskiej?” – w czwartek 23 czerwca 2016 roku odbyło się głosowanie w tej sprawie. Następnego dnia rano Jenny Watson, przewodnicząca Centralnej Komisji Wyborczej, poinformowała, że Brytyjczycy zagłosowali za wyjściem z UE.

Tabela 1. Wyniki referendum w Wielkiej Brytanii z 23.06.2016 roku (%)

	Frekwencja	Tak	Nie
Wielka Brytania	72,2	48,1	51,9
Anglia	73,0	46,6	53,4
Szkocja	67,2	62,0	38,0
Walia	71,7	47,5	52,5
Irlandia Północna	62,7	55,8	44,2

Źródło: Operacje Brexit. Brytyjskie referenda z 1975 i 2016 „Acta Politica Polonica” nr 3/2016 (37) www.wnus.edu.pl/ap (25.05.2022).

Przy wysokim poziomie frekwencji wyborczej, 48,1% (16,1 mln osób) głosujących poparło dalsze członkostwo, natomiast 51,9% (17,4 mln osób) wyraziło przeciwnie zdanie.

Wielka Brytania formalnie powiadomiła Radę Europejską, że zamierza wystąpić z UE. Rada Europejska przyjęła oświadczenie w sprawie brytyjskiej notyfikacji: „Wyrażamy ubolewanie w związku z tym, że Zjednoczone Królestwo opuści Unię Europejską, jednak jesteśmy gotowi na proces, który teraz będziemy musieli przeprowadzić. (...) W trakcie negocjacji Unia będzie działać jako jednolity podmiot i będzie chronić swoje interesy. Musimy przede wszystkim zminimalizować niepewność, jaką w związku z decyzją Zjednoczonego Królestwa odczuwają nasi obywatele, przedsiębiorstwa i państwa członkowskie”⁵.

2.2. Scenariusze opuszczenia UE

Na początku lutego 2017 r. brytyjski rząd wydał białą księgę „Wyjście Zjednoczonego Królestwa z Unii Europejskiej i nowe partnerstwo z Unią Europejską”, w której określono plany rządu w postaci 12 priorytetów wytyczających kierunek negocjacji:

⁵ Oświadczenie Rady Europejskiej (art. 50) w sprawie brytyjskiej notyfikacji <https://www.consilium.europa.eu/pl/press/press-releases/2017/03/29/euco-50-statement-uk-notification/> (25.05.2022).

- a) zapewnienie pewności i jasności,
- b) przejście kontroli nad przepisami i zniesienie jurysdykcji TSUE w Zjednoczonym Królestwie,
- c) wzmocnienie Unii przez zawarcie umowy, która przynosi korzyść wszystkim narodom tworzącym Zjednoczone Królestwo,
- d) ochrona silnych więzi z Irlandią i utrzymanie wspólnej strefy podróżowania,
- e) kontrola imigracji,
- f) zapewnienie praw obywatelom UE w Zjednoczonym Królestwie i obywatelom Zjednoczonego Królestwa w UE,
- g) ochrona praw pracowniczych,
- h) zapewnienie wolnego handlu z rynkami europejskimi,
- i) zapewnienie nowych umów handlowych z krajami na świecie,
- j) zapewnienie, by Zjednoczone Królestwo pozostało najlepszym miejscem dla nauki i innowacji,
- k) współpraca w walce z przestępczością i terroryzmem,
- l) przeprowadzenie sprawnego i prawidłowego wystąpienia z UE.

W białej księdze stwierdzono, że w przypadku niepowodzenia negocjacji, brak umowy dla Zjednoczonego Królestwa jest lepszy niż zła umowa dla Zjednoczonego Królestwa⁶.

Od 2017 roku toczyły się wieloetapowe, trudne negocjacje brexitowe. Ich efektem było opuszczenie Unii Europejskiej przez Wielką Brytanię 1 lutego 2020 roku, po zawarciu przez obie strony Umowy o wystąpieniu Zjednoczonego Królestwa Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej z Unii Europejskiej i Europejskiej Wspólnoty Energii Atomowej. Od 1 lutego 2020 roku obowiązywał okres przejściowy. Był to okres, w którym Wielka Brytania była nadal traktowana jako państwo członkowskie z zachowaniem – zasadniczo – wszelkich praw i obowiązków. Od 1 stycznia 2021 roku Wielka Brytania znalazła się poza jednolitym rynkiem i unią celną UE, przestała też być związana unijnym prawem.

⁶ „The United Kingdom's exit from and new partnership with the European Union. White Paper [Biała księga pt. „Wyjście Zjednoczonego Królestwa z Unii Europejskiej i nowe partnerstwo z Unią Europejską”], Departament ds. Wystąpienia z UE, 2 lutego 2017 roku.

3. Skutki opuszczenia UE przez Wielką Brytanię

3.1. Zakładane skutki opuszczenia UE (*ex ante*)

Po ogłoszeniu wyników referendum Wielka Brytania stanęła przed ogromną liczbą wyzwań związanych z brexitem. Do tej pory to Unia Europejska była najważniejszym partnerem handlowym Wielkiej Brytanii. Określenie przyszłych stosunków handlowych i gospodarczych między obiema stronami było jednym z najtrudniejszych aspektów negocjacji.

O ilości zagadnień, które wymagały ustaleń podczas negocjacji świadczy informacja na stronie Komisji Europejskiej, że Komisja przeprowadziła analizę, prowadzącą w razie potrzeby do aktualizacji, ponad 100 sektorowych zawiadomień dotyczących gotowości na zmiany po zakończeniu okresu przejściowego między Unią Europejską a Zjednoczonym Królestwem ⁷.

W kompleksowy sposób wyniki szacunków skutków brexitu pokazała Maria Dunin-Wąsowicz w artykule „Brexit: jak bezsens czy bravado”⁸. Opisała, że są one: „pochodną zmian trzech typów ryzyk w gospodarce. Należą do nich ryzyko makroekonomiczne, finansowe oraz handlowe. Każde z nich warunkowane jest odpowiednio takimi czynnikami, jak:

- inflacja, zadłużenie państwa bądź spadek produktywności,
- ograniczenia w przepływie kapitału lub spadek ceny waluty,
- zmiany warunków handlu polegające przede wszystkim na podwyższeniu kosztów dla gospodarki w wyniku zmiany cel, barier pozataryfowych (NTBs), środków pozataryfowych (NTMs) i innych środków o charakterze prawnym, jak np. reguły pochodzenia (rules of origins, ROOs)”.

3.2. Faktyczne skutki dla gospodarki brytyjskiej (*ex post*)

Parlamentarna komisja finansów publicznych brytyjskiego parlamentu 9 lutego 2022 roku opublikowała raport dotyczący skutków brexitu. Rok po wygaśnięciu okresu przejściowego sytuacja została podsumowana tak: „Jedną z wielkich obietnic brexitu było uwolnienie brytyjskich firm, aby dać

⁷ https://ec.europa.eu/info/strategy/relations-non-eu-countries/relations-united-kingdom/new-normal/consequences-brexit_pl#prezentacje-i-inne-zasoby (2.06.2022).

⁸ <https://alebank.pl/bankowosc-i-finance-gospodarka-brexit-jak-bezsens-czy-bravado-/?id=335609&catid=32095> (2.06.2022).

im swobodę w maksymalizowaniu wydajności i zwiększeniu wkładu w gospodarkę - obecnie, na długiej drodze wychodzenia z pandemii, jest to jeszcze bardziej, wręcz desperacko potrzebne. Jak dotychczas jedyne dostrzegalne skutki to wyższe koszty, więcej papierkowej roboty i opóźnienia na granicach”⁹.

Nowe obciążenia, które wynikają z konieczności wypełniania deklaracji celnych, wymusiły zatrudnianie przygotowanych do tego osób, a także konieczność uiszczania opłat celnych i portowych. Z problemami borykają się przede wszystkim małe firmy, gdyż wielki biznes na ogół prowadzi wymianę handlową nie tylko z kontynentalną Europą, ale i z innymi państwami, a więc lepiej zna przepisy.

Z kolei według szacunków Biura ds. Odpowiedzialności Budżetowej, jeszcze zanim Wielka Brytania zakończyła wyjście z UE pod koniec 2020 roku, brexit zmniejszył rozmiar brytyjskiej gospodarki o około 1,5%. Spadek PKB wynikał przede wszystkim ze zmniejszenia inwestycji i przeniesienia części firm do UE w celu ominięcia przewidywanych barier handlowych¹⁰.

Po brexicie prawie połowa firm w Wielkiej Brytanii doświadcza niedoborów kadrowych. W wielu branżach surowsze przepisy imigracyjne, wprowadzone po wystąpieniu Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej, utrudniają znalezienie pracowników i prowadzenie działalności. We znaki daje się niedobór kierowców, którzy stanowią spoiwo łańcuchu dostaw. W celu załagodzenia tego kryzysu brytyjski rząd zastosował środek nadzwyczajny i wydał ponad 10500 tymczasowych wiz dla imigrantów, którzy mogą zasilić rynek pracy. Premier Boris Johnson zasygnalizował jednak, że na tym koniec ustępstw. W jego ocenie, trzeba stawiać na wysokie płace i wysokie umiejętności oraz zwiększanie produktywności gospodarki, zamiast rozwiązywać problem niekontrolowaną imigracją.

Na rynku brytyjskim funkcjonują firmy, w których przed brexitem kilkadziesiąt procent załogi pochodziło z UE. Rząd utrzymuje, że jest to tylko kwestia przekwalifikowania zawodowego. Problem tkwi jednak w tym, że o ile szkolenia pomogą w obsadzie stanowisk w zawodach niewymagających wysokich kwalifikacji, o tyle tam, gdzie potrzebne jest wykształcenie wyższe

⁹ [https://www.tydzien.co.uk/artykuly/2022/02/20/skutki-brexitu-raport/\(2.06.2022\)](https://www.tydzien.co.uk/artykuly/2022/02/20/skutki-brexitu-raport/(2.06.2022)).

¹⁰ [https://forsal.pl/swiat/brexit/artykuly/8320478,rok-po-brexicie-wielka-brytania-liczy-same-straty-zyskow-nie-widac.html \(3.06.2022\)](https://forsal.pl/swiat/brexit/artykuly/8320478,rok-po-brexicie-wielka-brytania-liczy-same-straty-zyskow-nie-widac.html (3.06.2022)).

o określonym profilu, wzrastający popyt na rynku pracy nie zostanie zaspokojony wyższą podażą.

Wielka Brytania wielokrotnie wskazywała, że jednym z celów brexitu jest możliwość rozwoju międzynarodowych, otwartych rynków finansowych o wysokich standardach regulacyjnych. Jednak w wyniku brexitu brytyjski sektor usług finansowych, szacowany na 130 mld funtów, stracił dostęp do unijnych rynków, na których realizował obroty rzędu 30 mld funtów rocznie¹¹.

Po brexicie brytyjskie podmioty działające na rynku finansowym utraciły tzw. europejski paszport, z którego uprzednio korzystały. Wcześniej świadczyły swoje usługi w pozostałych państwach członkowskich bez konieczności uzyskiwania zezwoleń organów nadzorczych tych państw. Aktualnie muszą przestrzegać wymagań poszczególnych państw.

Niezwykle ważny dla Wielkiej Brytanii sektor usług finansowych (który odpowiadał za tworzenie ok. 7% PKB i generował ok. 10% wpływów podatkowych) został unormowany dopiero w marcu 2021 roku – kiedy to Wielka Brytania i UE zawarły porozumienie o współpracy po brexicie w zakresie przepisów dotyczących usług finansowych. Z ustaleń umowy wynika, że Londyn nie otrzymał tzw. równoważności (ang. *equivalence*) ram prawnych i nadzorczych w obszarze usług finansowych, w wyniku czego umowa ta tylko w niewielkim stopniu ułatwia londyńskiemu City dostęp do unijnych rynków¹².

3.3. Weryfikacja trafności prognoz a wpływ pandemii

Niewątpliwie pandemia miała negatywny wpływ na gospodarki zarówno poszczególnych państw UE, jak i całej UE. Z analizy wynika, że wpływ na gospodarki tych krajów jest różny. Przy opisywaniu skutków brexitu rozdzielanie ich od skutków pandemii COVID-19 jest niezwykle trudne, a wręcz niemożliwe.

¹¹ <https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/londyńska-city-krwawi-po-brexicie/> (3.06.2022).

¹² „Równoważność” to jednostronna decyzja, która daje dostęp do rynków finansowych podmiotom z danego państwa i wyłącza niektóre obowiązki, które muszą być spełnione przez te podmioty. Wielka Brytania przyznała „równoważność” UE, natomiast Komisja Europejska – nie zrewanżowała się tym samym i deklaruje, że rozważy decyzję o „równoważności” tam, gdzie leżą one w jej interesie.

Pandemia COVID-19 i jej skutki ekonomiczne, społeczne, finansowe mają głęboki wpływ strukturalny na brytyjską gospodarkę i jej rynek pracy. Pandemia znacznie przyspieszyła pojawiające się trendy, np. zakupy online (których ilość ogromnie wzrosła), czy pracę zdalną, której rozmiar przybrał niespotykaną dotychczas skalę. Tego rodzaju nieprzewidziane, a bardzo wpływające na gospodarkę, czynniki nie były brane pod uwagę przy omawianiu potencjalnych skutków brexitu. Jak zauważono w opracowaniu przygotowanym przez brytyjski Kongres Związków Zawodowych „Wpływ COVID-19 i Brexitu na gospodarkę Wielkiej Brytanii. Przegląd prognoz opublikowanych w okresie lipiec-listopad 2020 r.”: „Charakter obu tych sytuacji prawdopodobnie doprowadzi do długiej i przedłużającej się restrukturyzacji gospodarki Wielkiej Brytanii, której wpływ będzie odczuwalny przez wiele lat”¹³.

Regiony Wielkiej Brytanii i gospodarcze branże, które zostały najbardziej dotknięte wpływem pandemii nie są takie same, jak regiony i branże, które zostały najbardziej narażone na skutki brexitu (oczywiście są również wyjątki). Skutki, które wynikają z połączenia obu tych zdarzeń, mają szerszy wpływ na gospodarkę Wielkiej Brytanii, niż miałyby to miejsce w przypadku wystąpienia ich odrębnie. Powiązanie, które wystąpiło dodatkowo spowodowało zawirowanie w i tak niełatwej brexitowej rzeczywistości Wielkiej Brytanii.

Podsumowanie

Zdecydowanie jest jeszcze zbyt wcześnie, by odpowiedzieć na pytanie, jakie będą długookresowe gospodarcze skutki brexitu. Dodatkowo chyba nigdy nie będzie możliwości oddzielenia skutków brexitu od skutków pandemii COVID-19. Oba te bezprecedensowe wydarzenia wywarły ogromny wpływ na brytyjską gospodarkę.

Wydaje się, że podjęta przez brytyjskie społeczeństwo decyzja o brexicie była zarówno efektem próby rozwiązania bieżących problemów, które pojawiły się stosunkowo niedawno w Wielkiej Brytanii, jak i zwieńczeniem wieloletniej (a może i wielowiekowej) brytyjskiej polityki dystansu i nieufności wobec Eu-

¹³ *Impact of COVID-19 and Brexit for the UK economy. Review of forecasts published between July-November 2020*, <https://www.tuc.org.uk/sites/default/files/2020-12/BrexitBrief.pdf> (12.06.2022).

ropy. Kształtowane przez wieki poczucie wyjątkowości i odrębności od reszty Europy sprawiło, że sprawy europejskie były przez Brytyjczyków oceniane przez pryzmat ich mocarstwowości, co doprowadziło do narodzin polityki *splendid isolation*. W wymiarze geopolitycznym rozwinęli oni koncepcję równowagi sił, która zakładała, że stabilność kontynentu europejskiego zależy przede wszystkim od tego, by nie został on zdominowany przez jedno mocarstwo. W logikę tego sposobu myślenia wpisywał się brak potrzeby silniejszego zaangażowania się w sprawy europejskie. Brytyjczyków oddalały od nich też tradycje imperium oraz przekonanie o szczególnych relacjach ze Stanami Zjednoczonymi.

Kiedy w 1973 roku Wielka Brytania stała się członkiem europejskich Wspólnot, Brytyjczycy nie włączyli się w główny nurt procesu integracji europejskiej i nie zostali – wraz z Francuzami i Niemcami – jego motorem napędowym. Brytyjscy przywódcy nie potrafili (a może nie chcieli) przekonać Brytyjczyków o korzyściach płynących z bycia członkiem europejskich Wspólnot. Traktowali sprawy europejskie instrumentalnie, z myślą o bieżącej grze politycznej; raczej ulegali nastrojom społecznym, niż je kształtowali.

Efektom takiej polityki był wynik głosowania referendalnego. Kolejne lata, w których prowadzono negocjacje brexitowe również wykazały, że trudno będzie dojść do porozumienia odnośnie do tego, na jakich zasadach Wielka Brytania ma opuścić Unię Europejską.

Czarne prognozy wysuwane przed brexitem zapowiadały recesję, wyższe koszty życia, bolesny spadek cen nieruchomości i załamanie eksportu do Unii Europejskiej. I rzeczywiście – jak na razie – decyzja o opuszczeniu UE negatywnie wpłynęła na brytyjską gospodarkę. Nie można jednak zapominać, że na skutki brexitu nałożyły się skutki pandemii COVID-19.

Przebywanie poza jednolitym rynkiem i unią celną wpłynęło na brytyjski handel z Unią i pozostałymi krajami. Jednak pełne spektrum szkód ujawni się dopiero wtedy, gdy gospodarka w pełni otworzy się po lockdownie. Opuszczenie Unii sprawiło brytyjskim firmom duże problemy, np. wyższe koszty działalności, wynikające z konieczności uzyskania dodatkowych zezwoleń, czy zmaganie się z większą biurokracją, w przypadku chęci eksportowania towarów do UE.

Wielka Brytania pod względem dynamiki PKB znajduje się dziś na poziomach niższych niż przed pandemią w porównaniu do jakiegokolwiek innego kraju grupy G7. Brytyjski resort finansów spodziewa się, że PKB w długiej perspektywie (10 lat) będzie o 4 proc. niższy niż gdyby kraj został w UE.

Zwolennicy wyjścia Wielkiej Brytanii z UE roztaczali przed Brytyjczykami wizję gospodarczych korzyści związanych z brexitem. Wśród obiecywanych zysków, jakie miał odnieść kraj, było przekierowanie 350 mln funtów tygodniowo, jakie Londyn wysyłał do Brukseli, do brytyjskiego systemu ochrony zdrowia. Liczba ta była za duża, biorąc pod uwagę fakt, że tygodniowe wpłaty Wielkiej Brytanii do UE w sumie wynosiły 250 mln funtów (z uwzględnieniem brytyjskich rabatów). Nie można jednak zapominać, że duża część tej kwoty wracała do Wielkiej Brytanii w formie wydatków UE na sektor publiczny. Całkowity koszt decyzji Wielkiej Brytanii o zerwaniu więzów ze swoim najbliższym i największym partnerem handlowym (UE) prawdopodobnie ujawni się, gdy zostaną zniesione pandemiczne obostrzenia, a firmy powrócą do normalnej działalności. Dlatego obecnie debata o skutkach brexitu jest zdecydowanie przedwczesna i daleka od rozstrzygnięcia. Niewątpliwie na wiele efektów brexitu musimy jeszcze poczekać.

Bibliografia

- Brexit – podstawowe zagadnienia. Opracowania tematyczne.* Kancelaria Senatu, Biuro Analiz, Dokumentacji i Korespondencji, Warszawa 2018.
- Biskup P., *Integracja czy dezintegracja? Przyszłość Unii Europejskiej z perspektywy brytyjskiej*, „Analiza Natolińska”, 2013, 5 (63).
- Butler D., U. Kitzinger, *The 1975 Referendum*, London 1976.
- Childs D., *Britain since 1945. A Political History*, London-New York 2001.
- Ciamaga L., Latoszek E., Michałowska-Gorywoda K., Oręziak L., Teichmann E., *Unia Europejska. Podręcznik akademicki*, Warszawa 2002.
- Crowson N. J., *Britain and Europe. A political history since 1918*, Oxford 2011.
- Czulda R., *Polityka bezpieczeństwa Wielkiej Brytanii w latach 1945-1955*, Łódź 2014.
- Dorey P., *British Politics since 1945*, Oxford-Cambridge (Mass.) 1995.
- Gołębski F., *Brytyjskie koncepcje UE*, w: E. Haliżak, S. Parzymies (red.), *Unia Europejska. Nowy typ wspólnoty międzynarodowej*, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2002.

- Ingle S., *The British Party System*, Oxford 1987.
- Janiec Z., *Współpraca zamiast integracji: brytyjskie zmagania z Traktatami Rzymskimi*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna”, 2012 nr 2.
- Kaiser W., *Using Europe, Abusing the Europeans: Britain and European Integration, 1945-63*, Basingstoke 1999.
- U. Kitzinger, *Diplomacy and Persuasion. How Britain Joined the Common Market*, London 1973.
- Makuch M., *Nowe relacje brytyjsko-unijne w świetle Brexitu. Skutki dla Polski*, „Studia i Prace WNEIZ US” 2017, 49/2.
- Mikołajczyk M., *Wielka Brytania wobec integracji europejskiej w latach 1945-1950*, „Przegląd Zachodni” nr 2/2015.
- Morgan K., *Labour in Power, 1945-1951*, Oxford 1985.
- Mrzygłód U., *Stanowisko Wielkiej Brytanii w kwestii euro a proces integracji rynków finansowych*, „Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica”, Rok 2010.
- Musiał-Karg M., E. Lesiewicz, *Brytyjskie i greckie referenda a groźba Brexitu i Grexitu*, „Przegląd Europejski” 2015 3(37).
- Opolski K., D. Mycielska, J. Górski, *Strefa Euro - europejska integracja gospodarczo-walutowa*, e-book 2010.
- Parzymies S., *Integracja europejska w dokumentach*, Warszawa 2008.
- Robbins K., *Zmierzch wielkiego mocarstwa. Wielka Brytania w latach 1870-1992*, Ossolineum 2000.
- Thatcher M., *Moje lata na Downing Street*, Dream Books, Warszawa 2012.
- „The United Kingdom's exit from and new partnership with the European Union. White Paper [Biała księga pt. „Wyjście Zjednoczonego Królestwa z Unii Europejskiej i nowe partnerstwo z Unią Europejską”], Departament ds. Wystąpienia z UE, 2 lutego 2017 roku.
- Wajda-Lichy M., *Przyczyny eurosceptycyzmu w Wielkiej Brytanii wobec Unii Gospodarczej i Walutowej*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie” nr 600, Rok 2002.

Źródła internetowe

- Impact of COVID-19 and Brexit for the UK economy. Review of forecasts published between July-November 2020. <https://www.tuc.org.uk/sites/default/files/2020-12/BrexitBrief.pdf> (12.06.2022).
- <https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/londyńska-city-krwawi-po-brexicie/> (3.06.2022).
- <https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/makroekonomia/trendy-gospodarcze/w-wielkiej-brytanii-rwa-sie-lancuchy-dostaw-winnu-brexit-ale-nie-tylko/> (3.06.2022).

<https://forsal.pl/swiat/brexit/artykuly/8320478,rok-po-brexicie-wielka-brytania-liczy-same-straty-zyskow-nie-widac.html> (3.06.2022).
<https://www.tydzien.co.uk/artykuly/2022/02/20/skutki-brexitu-raport/> (3.06.2022).
<https://alebank.pl/bankowosc-i-finanse-gospodarka-brexit-jak-bezsens-czy-bravado/?id=335609&catid=32095> (2.06.2022).
https://ec.europa.eu/info/strategy/relations-non-eu-countries/relations-united-kingdom/new-normal/consequences-brexit_pl#prezentacje-i-inne-zasoby (2.06.2022).
<https://www.consilium.europa.eu/pl/press/press-releases/2017/03/29/euco-50-state-ment-uk-notification/> (25.05.2022).
<https://www.margareththatcher.org/document/104180> (6.05.2022).

BREXIT IMPACT ASSESSMENT ON THE BRITISH ECONOMY

Summary

Brexit is the first ever exit of a member state from the European Union. It is interesting to trace and assess the effects of Brexit on the British economy. The work describes Britain's initial reluctance to join a uniting Europe, and the perturbations accompanying the process of its accession to the European Communities. The functioning of Great Britain was briefly presented, first in the European Economic Community, and then in the European Union. Also, the effects of the negotiation process related to the UK leaving European structures were described. The final chapter presents the assumed and actual effects of Brexit on the British economy, labor market and financial sector. In the current situation, the impact of the consequence of the Covid-19 pandemic on the accuracy of Brexit forecasts could not be omitted.

Keywords: Britain, the labor market, economy, financial sector

Agnieszka Czajkowska*

<https://orcid.org/0000-0002-7445-887X>

OBSZARY RYZYKA KREDYTOWEGO W UNII EUROPEJSKIEJ ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM POLSKIEGO SEKTORA BANKOWEGO W LATACH 2020-2021

Streszczenie

Głównym celem artykułu jest identyfikacja oraz ocena obszarów ryzyka kredytowego i jakości należności kredytowych banków Unii Europejskiej ze szczególnym uwzględnieniem Polski w okresie kryzysu wywołanego pandemią COVID-19. Przyjęto problem badawczy, że w okresie kryzysu unijne banki starały się utrzymać akcję kredytową, ograniczając ryzyko kredytowe, dbając jednocześnie o wysoką jakość portfela kredytowego.

Słowa kluczowe: ryzyko kredytowe i jakość należności kredytowych banków w Polsce i Unii Europejskiej, kryzys finansowy, pandemia COVID-19

Wprowadzenie

W warunkach recesji gospodarczej warto zwrócić uwagę na niewielkie pogorszenie jakości kredytów w polskim systemie bankowym, a także aktywów kredytowych banków innych krajów unijnych. Z punktu widzenia oceny działalności banków niezwykle ważną kwestią jest kształtowanie się jakości

* Dr hab. Agnieszka Czajkowska, prof. UŁ – Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Katedra Finansów Korporacji.

należności kredytowych. Ta część aktywów bankowych ma największe znaczenie w sumie bilansowej i jest też w największym stopniu narażona na ryzyko utraty wartości na skutek nieterminowej spłaty zobowiązań przez klientów lub pogorszenia się ich ogólnego standingu finansowego.

Głównym celem artykułu jest identyfikacja oraz ocena obszarów ryzyka kredytowego i jakości należności kredytowych banków Unii Europejskiej ze szczególnym uwzględnieniem Polski w okresie kryzysu wywołanego pandemią COVID-19. W okresie kryzysu unijne banki starały się utrzymać akcję kredytową, ograniczając ryzyko kredytowe, dbając jednocześnie o wysoką jakość portfela kredytowego. Badania przeprowadzono w oparciu o najnowsze (z lat 2020-2022) raporty i analizy Europejskiego Urzędu Nadzoru Bankowego (ang. *EBA – European Banking Authority*), Europejskiego Banku Centralnego (ang. *ECB – European Central Bank*), Komisji Nadzoru Finansowego, Narodowego Banku Polskiego, Biura Informacji Kredytowej, Związku Banków Polskich.

Skala kredytów zagrożonych ma duże znaczenie dla gospodarki, ponieważ wpływają one niekorzystnie na rentowność banków i wiążą ich środki finansowe, co odbija się na zdolności sektora bankowego do udzielania nowych kredytów. Trudności występujące w tym sektorze mogą też szybko rozprzestrzenić się na inne części gospodarki i zaszkodzić pespektywom wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Rygorystyczne standardy kredytowe, właściwe zarządzanie ryzykiem i aktywne zarządzanie kredytami zagrożonymi są szczególnie istotne w kontekście kryzysu spowodowanego pandemią koronawirusa, gdyż po wycofaniu obostrzeń wprowadzonych dla jej opanowania przewidywano, że nastąpi gwałtowny wzrost zaległości w spłatach kredytów¹.

Rok 2021 był specyficzny pod kątem oceny jakości portfela kredytowego, gdyż następował po okresie, gdy gospodarka i społeczeństwo poniosły poważne skutki pandemii koronawirusa. Nastąpiło odbicie gospodarcze i poprawa nastrojów konsumenckich oraz klimatu dla biznesu. Jednocześnie rząd nie uruchamiał już nowych tarcz finansowych służących ograniczeniu negatywnych skutków koronawirusa, a trwało rozliczenie finansowe tarcz. Wielu przedsiębiorców ostatecznie dowiedziało się, ile środków uzyskanych

¹ *Kredyty zagrożone*, Europejski Bank Centralny, Nadzór Bankowy, Banking Supervision, <https://www.bankingsupervision.europa.eu/banking/priorities/npl/html/index.pl.html>, (22.09.2022).

z tarcz zachowa na stałe. Rozliczenie moratoriów kredytowych, stosowanych w 2020 r., także wpłynęło na ocenę kondycji kredytobiorców i terminowość spłaty przez nich zobowiązań finansowych do banków². Pomimo niezwykle szybkiego ożywienia gospodarczego w krajach UE, jakie nastąpiło w 2021 r., trzeba przygotować się na wyzwania związane z kryzysem. Pełny wpływ pandemii na jakość aktywów banków będzie widoczny stopniowo - w miarę jak ujawnia się rzeczywista kondycja finansowa firm w niektórych sektorach bardziej narażonych na pandemię³.

1. Ryzyko kredytowe w bankach Unii Europejskiej

Banki w krajach UE przez cały czas trwania kryzysu podtrzymywały akcję kredytową i nie miało to znacznego wpływu na jakość aktywów. Ogólny pozytywny trend w zakresie jakości aktywów jest wspomagany przez kilka czynników, w tym dalsze zmniejszanie stanu „starych” kredytów zagrożonych (ang. *NPL - Non-Performing Loans*) oraz zwiększanie akcji kredytowej przy wsparciu w postaci gwarancji rządowych i innych środków pomocy dla kredytobiorców. W tym kontekście, m.in. dzięki nadzwyczajnym środkom związanym z pandemią COVID-19, które wprowadzono dla złagodzenia warunków finansowania i wsparcia gospodarstw domowych, a także przedsiębiorstw w 2020 r. i 2021 r., udało się zapobiec nagłemu wzrostowi liczby bankructw i stanu kredytów zagrożonych. Niemniej jakość aktywów bankowych w średnim okresie dla Nadzoru Bankowego EBC nadal jest powodem do obaw, ponieważ wpływ pandemii może w pełni urzeczywistnić się dopiero po wycofaniu większości nadzwyczajnych środków pomocy publicznej. Stan kredytów z rozpoznany znacznym wzrostem ryzyka kredytowego (faza 2) nadal jest wyższy niż przed pandemią, a kredyty powiązane z kryzysowymi środkami pomocy wydają się obciążone nieco wyższym ryzykiem. Dodatkowo znaczny wzrost poziomu zadłużenia w różnych segmentach gospodarki może przełożyć się na wyższe ryzyko niewypłacalności,

² *Raport o sytuacji ekonomicznej banków BANKI 2021*, Nr 12/2022, Związek Banków Polskich, Warszawa, kwiecień 2022, s. 177.

³ *Foreword by Christine Lagarde, President of the ECB, ECB Annual Report on supervisory activities 2021*, Banking Supervision, <https://www.bankingsupervision.europa.eu/press/publications/annual-report/html/ssm.ar2021~52a7d32451.en.html> (22.09.2022).

zwłaszcza w tych sektorach i krajach, gdzie wpływ pandemii był bardziej dotkliwy. W ramach działań nadzorczych dotyczących ryzyka kredytowego prowadzonych w 2021 r., podkreślano konieczność zdecydowanego skupienia się na solidnych praktykach zarządzania ryzykiem kredytowym⁴.

W połowie 2020 r. łączna wartość kredytów zagrożonych w bankach objętych bezpośrednim nadzorem EBC wyniosła ponad 650 mld euro, tj. prawie 3% kwoty wszystkich udzielonych kredytów. Stan kredytów zagrożonych był najwyższy w 2016 r., kiedy wynosił ok. 1 biliona euro. Od tego czasu stale się zmniejszał, ale kryzys gospodarczy spowodowany pandemią koronawirusa może spowodować jego ponowny wzrost. Według prawdopodobnego scenariusza do końca 2022 r. wartość kredytów zagrożonych może osiągnąć 1,4 bln euro⁵.

Od drugiej połowy 2020 r. ogólne rynkowe warunki działania banków ze strefy euro poprawiały się, po bezprecedensowej interwencji rządów i banków centralnych, prowadzącej do zmniejszenia się zmienności, zacieśnienia się spreadów kredytowych i wzrostu dynamiki rynków akcji. W rezultacie obniżyły się szerokie wskaźniki ryzyka rynkowego, np. wartość narażona na ryzyko i aktywa ważone ryzykiem (ang. *RWA - Risk-Weighted Assets*). W tym kontekście potencjalne rodzaje ryzyka rynkowego – związane głównie z ryzykiem kredytowym kontrahenta oraz szokami dotyczącymi stóp procentowych i spreadów kredytowych – uznano za priorytety nadzorcze na lata 2022–2024. Specyficzną cechą kryzysu związanego z COVID-19 jest to, że mimo ogromnego spadku produkcji gospodarczej stan kredytów zagrożonych w krajach unijnych nadal się obniżał, również dzięki nadzwyczajnym środkom ze strony polityki na rzecz wsparcia gospodarki realnej. Te bezprecedensowe środki zaciemniły jednak obraz zdolności kredytowej kredytobiorców i przez to utrudniły bankom zarządzanie ryzykiem kredytowym⁶.

⁴ COVID-19: *gaps in credit risk management identified*, Supervision Newsletter, EBC, May 2021; E. McCaul, *Who pays the piper calls the tune: The need for and benefit of strong credit risk management*, The Supervision Blog, 4.12.2020; E. McCaul, *Credit risk: Acting now paves the way for sound resilience later*, The Supervision Blog, 19.07.2021. [in:] *Raport roczny EBC z działalności nadzorczej 2021*, Europejski Bank Centralny, Banking Supervision, <https://www.bankingsupervision.europa.eu/press/publications/annual-report/html/ssm.ar2021~52a7d32451.pl.html> (3.09.2022).

⁵ *Kredyty zagrożone*, dz. cyt.

⁶ *Raport roczny EBC z działalności nadzorczej 2021*, dz. cyt.

W 2020 r. Europejski Urząd Nadzoru Bankowego (ang. *EBA – European Banking Authority*) przyjął *Wytyczne dotyczące udzielania i monitorowania kredytów*, których celem jest unifikacja zasad udzielania kredytów w UE. W wytycznych określono zasady zarządzania, procesy i mechanizmy oraz wymogi dotyczące ryzyka kredytowego i ryzyka kontrahenta, jak również wymogi związane z oceną zdolności kredytowej konsumenta. Wytyczne porządkują i wprowadzają nowe wymagania dotyczące oceny zdolności kredytowej kredytobiorców, jakości zabezpieczeń, monitorowania oraz gromadzenia informacji i danych. Zawarte są w nich oczekiwania nadzorcze dotyczące ustalania kosztu kredytów z uwzględnianiem ryzyka, zaś w zakresie wyceny zabezpieczeń (w tym nieruchomości) określają wymagania względem osób przeprowadzających takie wyceny, a także wytyczne dotyczące monitorowania zabezpieczeń. Określają zasady bieżącego monitorowania ryzyka kredytowego i ekspozycji kredytowych, w tym regularnych przeglądów kredytowych. Wytyczne EBA wskazują również na konieczność zarządzania ryzykiem ESG [są to następujące wskaźniki: środowiskowe (*Environmental*), społeczne (*Social*) i ład korporacyjny (*Corporate Governance*), czyli związane z zarządzaniem]. Kultura ryzyka kredytowego powinna zapewniać, aby udzielanie kredytów dokonywane było według najlepszej wiedzy posiadanej przez instytucję w chwili udzielania kredytu. Udzielenie kredytu jest możliwe na rzecz kredytobiorców, którzy będą w stanie spełnić warunki umowy kredytu przy jednoczesnym odpowiednim zabezpieczeniu spłaty kredytu. Proces kredytowania ma też uwzględniać pozycję kapitałową i rentowność instytucji, przestrzeganie zasad zrównoważonego rozwoju⁷.

W 2021 r. wykazano następujące istotne słabe punkty w sposobie prowadzenia i monitorowania przez banki procesów dotyczących ryzyka kredytowego w warunkach pandemii⁸:

- niedoszacowanie oczekiwanych strat kredytowych: zawyżanie wartości zabezpieczeń i niewłaściwe obliczanie oczekiwanych strat kredytowych z powodu niedociągnięć w szacowaniu kluczowych parametrów;

⁷ *Raport o sytuacji ekonomicznej banków BANKI 2020*, Związek Banków Polskich, Warszawa, kwiecień 2021, s. 42.

⁸ *Raport roczny EBC z działalności nadzorczej 2021*, dz. cyt.

- zatwierdzanie i udzielanie kredytów: słabość kontroli zgodności z kryteriami w związku ze środkami pomocowymi wynikającymi z pandemii COVID-19;
- niewłaściwa klasyfikacja dłużników: niedociągnięcia w ocenie trudności finansowych prowadzących do klasyfikacji „małe prawdopodobieństwo spłaty” i „objęte działaniami restrukturyzacyjnymi” oraz zakwalifikowania do fazy 2 na podstawie MSSF 9;
- słabość procesów monitorowania: niewystarczająca kontrola ryzyka kredytowego ze strony organów zarządzających banków objętych nadzorem oraz niewystarczające dostosowanie systemów wczesnego ostrzegania i modeli ratingowych do zmian wynikających z pandemii i rządowych środków pomocy.

Nadzór Bankowy EBC wyznaczył priorytety nadzorcze na lata 2022–2024 dotyczące źródeł podatności na zagrożenia zidentyfikowane w bankach w zakresie ryzyka kredytowego. Priorytet 1. dotyczy dobrej kondycji banków po zakończeniu pandemii ze szczególnym uwzględnieniem ryzyka kredytowego, w tym: niedociągnięć w zasadach zarządzania ryzykiem kredytowym; ekspozycji wobec sektorów wrażliwych na wpływ COVID-19 (m.in. wobec nieruchomości komercyjnych); ekspozycji na finansowanie lewarowe, a także ryzyka rynkowego, np. związanego z wrażliwością na szoki dotyczące stóp procentowych i spreadów kredytowych. Priorytet 2. obejmuje eliminowanie słabości strukturalnych przez skuteczne strategie cyfryzacji i wzmocnienie zarządzania wewnętrznego. Z kolei priorytet 3. kładzie akcent na przeciwdziałanie nowo pojawiającym się rodzajom ryzyka, w tym ryzyku kredytowemu i rynkowemu związanemu z ekspozycjami na ryzyko kontrahenta, zwłaszcza wobec niebankowych instytucji finansowych, a także ryzyku klimatycznemu i środowiskowemu oraz ryzyku operacyjnemu⁹.

Banki powinny wzmocnić zasady zarządzania ryzykiem kredytowym i usunąć wykryte niedociągnięcia w tym zakresie. Wpływ ostrego załamania aktywności gospodarczej w 2020 r. na jakość aktywów bankowych pomogły złagodzić środki wsparcia ze strony polityki publicznej. Te działania zaciemniły jednak obraz zdolności kredytowej kredytobiorców i utrudniły bankom jej dokładną ocenę. Szczególną uwagę należy zwrócić na rozpoznawanie i klasy-

⁹ Tamże.

fikację kredytobiorców w trudnej sytuacji, wycenę zabezpieczeń i adekwatność praktyk w zakresie tworzenia rezerw. Trzeba zapobiegać narastaniu niekontrolowanego ryzyka związanego z finansowaniem lewarowanym. Banki powinny mieć solidne rozwiązania, żeby radzić sobie z wpływem szoków dotyczących stóp procentowych i spreadów kredytowych¹⁰.

3 grudnia 2021 r. EBA opublikował swoją roczną ocenę ryzyka europejskiego systemu bankowego. (...) Materiał wskazywał, że z wyjątkiem sektorów najbardziej dotkniętych pandemią, nie zrealizowały się obawy dotyczące pogorszenia się jakości aktywów. Nastąpiła poprawa ogólnej jakości aktywów, ale nadal istnieją obawy dotyczące kredytów dla określonych sektorów oraz tych, które skorzystały ze środków wsparcia¹¹.

Od wybuchu pandemii europejskie banki wykazały się ogólnie silną odpornością. Jest to wynik reform po kryzysie finansowym, długotrwałych wysiłków na rzecz wzmocnienia kapitału, jakości aktywów i płynności banków oraz szybkiego wdrożenia nadzwyczajnych środków wsparcia publicznego. Współczynniki kapitałowe banków pozostały odporne przez cały ten okres i były one w stanie nadal udzielać kredytów gospodarstwom domowym, przedsiębiorstwom. Nie ma wyraźnych dowodów na pogorszenie jakości aktywów. Choć projekcje makroekonomiczne dla strefy euro są ogólnie pozytywne, nadal istnieje niepewność co do rozwoju pandemii, w szczególności w niektórych sektorach bardziej narażonych na pandemię zaobserwowano oznaki ukrytego ryzyka kredytowego. (...) Korekty stóp procentowych i spreadów kredytowych na drodze do ożywienia gospodarczego mogą zwiększyć ryzyko kredytowe dla wielu banków, a także zaszkodzić tym kredytodawcom, którzy są szczególnie narażeni na wysoce lewarowane niebankowe instytucje finansowe. Zasluguje to na szczególną uwagę. (...) W 2021 r. poprawiły się perspektywy makroekonomiczne i nie należy spodziewać się już fali kredytów zagrożonych jak na początku pandemii. (...) Pozytywne zmiany skłoniły banki do znacznego zmniejszenia rezerw. Perspektywy nadal wskazują na oznaki ukrytego ryzyka kredytowego, jednakże udział kredytów osiągających słabe wyniki nie zmniejszył się w 2021 r. w sektorach usług związanych z zakwaterowaniem i żywieniem, a także w sektorach transportu lotniczego i usług turystycznych.

¹⁰ Tamże.

¹¹ *Raport o sytuacji ekonomicznej banków BANKI 2021*, dz. cyt., s. 31.

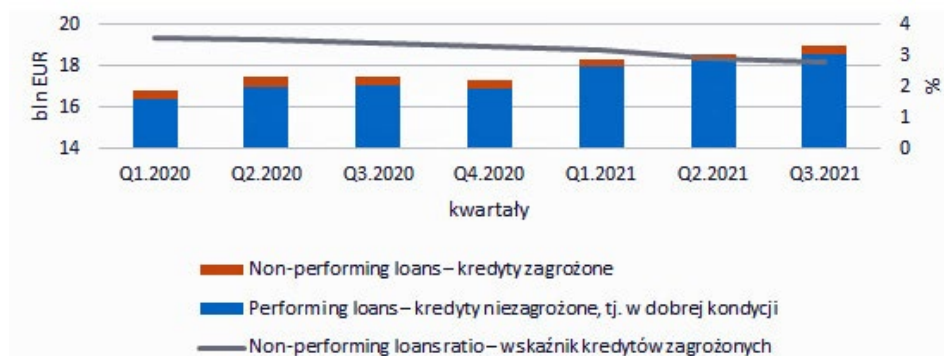
Banki powinny proaktywnie przeciwdziałać ryzyku kredytowemu i uważnie obserwować swoje portfele kredytowe pod kątem potencjalnie istotnego pogorszenia jakości aktywów¹².

Banki UE wspierały kredytowanie klientów przez cały czas trwania kryzysu i jak dotąd nie miał on znaczącego wpływu na jakość aktywów (por. wykres 1). Ogólna pozytywna tendencja w zakresie jakości aktywów była spowodowana kilkoma czynnikami, w tym ciągłym zmniejszaniem się dotychczasowych kredytów zagrożonych przez banki o wysokim wskaźniku kredytów zagrożonych oraz wzrostem akcji kredytowej wspieranych przez gwarancje państwowe i inne środki wsparcia kredytobiorców. W związku z tym szereg nadzwyczajnych środków wsparcia związanych z COVID-19 wprowadzonych w celu złagodzenia warunków finansowania i wsparcia gospodarstw domowych, przedsiębiorstw w 2020 r. i 2021 r. pomógł zapobiec gwałtownemu wzrostowi liczby upadłości i kredytów zagrożonych. Nadzór Bankowy EBC jest jednak nadal zaniepokojony jakością aktywów banków w perspektywie średnioterminowej, ponieważ pełne skutki pandemii mogą się zmaterializować dopiero po wycofaniu większości nadzwyczajnych środków wsparcia publicznego. Klasyfikacja kredytów jako nierentownych (faza 2) pozostaje wyższa niż przed pandemią, a kredyty, które skorzystały ze środków wsparcia COVID-19, wydają się mieć nieco wyższy profil ryzyka. Ponadto znaczny wzrost poziomu zadłużenia w różnych segmentach gospodarki może przełożyć się na wyższe ryzyko wypłacalności, szczególnie w sektorach gospodarki lub krajach, które zostały bardziej dotknięte pandemią. W 2021 r. EBC podkreślił potrzebę silnego skoncentrowania się na solidnych praktykach zarządzania ryzykiem kredytowym¹³. Mimo że wskaźnik kredytów zagrożonych w strefie euro w IV kwartale 2021 r. nadal spadał, Rada Generalna EBC obawia się, iż negatywny wpływ wojny na wzrost gospodarczy może doprowadzić do ponownego po-

¹² *Introductory interview with Andrea Enria, Chair of the Supervisory Board, ECB Annual Report on supervisory activities 2021*, Banking Supervision, <https://www.bankingsupervision.europa.eu/press/publications/annual-report/html/ssm.ar2021~52a7d32451.en.html> (22.09.2022).

¹³ *Challenging banks' capacity to recover from severe crises*, Supervision Newsletter, ECB Banking Supervision, May 2021 (22.09.2022); E. McCaul, *Who pays the piper calls the tune...*, dz. cyt.

gorszenia się jakości aktywów banków, zwłaszcza w bardziej niekorzystnych scenariuszach makroekonomicznych¹⁴.



Wykres 1. Ewolucja kredytów zagrożonych SI ogółem w Unii Europejskiej w okresie Q1.2020-Q3.2021

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *ECB Annual Report on supervisory activities 2021*, Banking Supervision, <https://www.bankingsupervision.europa.eu/press/publications/annual-report/html/ssm.ar2021~52a7d32451.en.html> (22.09.2022).

Środki wsparcia wprowadzone w momencie wybuchu pandemii okazały się pomocne w zapobieganiu zapaści kredytowej i utrzymaniu przepływu kredytów do gospodarki realnej. Moratoria na spłatę kredytów, które zostały szeroko wprowadzone w całej UE/EOG, zapewniły kredytobiorcom niezbędne wsparcie, aby rozwiązać problemy z płynnością, które pojawiły się np. w wyniku zawieszenia działalności w przypadku niefinansowych podmiotów lub utraty dochodów w przypadku gospodarstw domowych¹⁵.

2. Główne obszary ryzyka kredytowego w Polsce

W 2020 r. sektor bankowy funkcjonował w warunkach ograniczeń spowodowanych pandemią. Zakończył go w zadowalającej kondycji, choć przy znacznie mniejszych zyskach. Spodziewana materializacja ryzyka kredytowego,

¹⁴ M. Gąsior (red.), *Europejska Rada ds. Ryzyka Systemowego*, „Przegląd Spraw Europejskich”, Narodowy Bank Polski, marzec 2022, s. 21.

¹⁵ *Risk assessment of the European banking system December 2021*, European Banking Authority, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2021, s. 38.

związanego z wpływem COVID-19, nie zagrażała stabilnemu funkcjonowaniu banków. Perspektywy sektora bankowego zdominowane były przez ryzyko prawne portfela walutowych kredytów mieszkaniowych, które narastało stopniowo od kilku lat, zwłaszcza od wyroku TSUE jesienią 2019 r.¹⁶

Wybuch pandemii COVID-19 stanowił szok dla gospodarki, który musiał zostać uwzględniony w sposobie oceny ryzyka kredytowego przez banki. Największy wzrost strat kredytowych nastąpił w I półroczu 2020 r., natomiast w kolejnych kwartałach była mniejsza skala odpisów na ryzyko kredytowe. W porównaniu do II półrocza 2019 r. wzrost strat odnotowano głównie w kredytach dla przedsiębiorstw i – w nieco mniejszym stopniu – w kredytach mieszkaniowych. Wysoki poziom strat kredytowych na początku pandemii wynikał w istotnej części z wyprzedzającego tworzenia odpisów na oczekiwane w przyszłości straty kredytowe. Niższy, od przewidywanego, wzrost strat kredytowych w II półroczu 2020 r. wynikał m.in. z szerokiego zakresu wsparcia przedsiębiorstw ze strony państwa (poprzez tarcze antykryzysowe) oraz ze strony banków (moratoria na spłatę kredytów). Wzrost ryzyka kredytowego widoczny był głównie w napływie kredytów do fazy 2. Kategoria ta generuje średnio ok. 10-krotnie niższe odpisy na ryzyko kredytowe niż kredyty z utratą wartości (faza 3). Negatywny wpływ pandemii na sytuację ekonomiczną podmiotów gospodarczych w II połowie 2020 r. był wysoce odczuwalny głównie w kilku mniejszych branżach. Najgorsza sytuacja miała miejsce w trzech sekcjach najsilniej dotkniętych ograniczeniami w działalności (gastronomii i zakwaterowaniu, kulturze, rekreacji i rozrywce oraz w pozostałych usługach). W przypadku kredytów dla gospodarstw domowych ograniczająco na straty kredytowe wpływało relatywnie niewielkie pogorszenie sytuacji na rynku pracy. Pozytywny wpływ na ryzyko kredytowe miało także silne zaostrzenie kryteriów udzielania kredytów w I półroczu 2020 r. W przypadku kredytów mieszkaniowych znacznie zmniejszył się udział nowo udzielanych kredytów z wysokimi wskaźnikami LtV (ang. *Loan to Value*), a także udział kredytów dla osób uzyskujących dochody z mniej stabilnych źródeł, takich jak działalność gospodarcza, zatrudnienie na umowę o pracę lub kontrakt na czas określony¹⁷.

¹⁶ O. Szczepańska (red.), *Raport o stabilności systemu finansowego*, Departament Stabilności Finansowej, Narodowy Bank Polski, Warszawa, czerwiec 2021, s. 27.

¹⁷ Tamże, s. 27-31.

Banki, widząc ryzyko kredytowe wielu branż, zaostrzyły kryteria przyznawania kredytów¹⁸. Pogorszenie jakości portfela kredytowego obserwowano prawie we wszystkich grupach kredytów. Na niezmiennym, bardzo wysokim poziomie, pozostała jakość złotych kredytów mieszkaniowych. Minimalnemu tylko pogorszeniu uległ portfel kredytów dla dużych przedsiębiorstw. Zdecydowanie gorszą jakość odnotowano w zakresie kredytów dla sektora MSP, dla przedsiębiorców indywidualnych, dla rolników indywidualnych oraz z tytułu kredytów konsumpcyjnych¹⁹.

Sytuacja polskiego sektora bankowego w 2021 r. kształtowała się głównie pod wpływem wychodzenia polskiej gospodarki z pandemii COVID-19 oraz nadal oddziałującego ryzyka prawnego związanego z portfelem zabezpieczonych hipotecznie walutowych kredytów mieszkaniowych. Do najistotniejszych czynników oddziałujących na wyniki banków należały: przyspieszenie akcji kredytowej, głównie kredytów na nieruchomości dla gospodarstw domowych; trzykrotna podwyżka stopy referencyjnej przez Radę Polityki Pieniężnej; wygasanie moratoriów; znaczny wzrost liczby spraw sądowych związanych z kredytami walutowymi, powodujący istotne zwiększenie poziomu rezerw banków wyeksponowanych na ryzyko tego portfela; przyspieszenie procesu wchodzenia w ugody kredytobiorców mających walutowe kredyty hipoteczne oraz idącego za tym procesu przewalutowań kredytów walutowych na złotowe²⁰.

Odporność banków na ryzyko związane z portfelem walutowych kredytów mieszkaniowych stopniowo wzrastała wraz z tworzeniem przez część z nich znacznych rezerw i rozpoczęciem procesu dobrowolnych uгод z kredytobiorcami. Dzięki wzrostowi wyników odsetkowych korzystnie na odporność banków i ich zdolność absorpcji negatywnych szoków wpływała też rosnąca zyskowność. Poprawiała się sytuacja sektora bankowego pod względem ryzyka kredytowego. Straty kredytowe były niższe, nie tylko w relacji do poprzedniego

¹⁸ J. Bartkiewicz, *Wpływ pandemii na polski system bankowy*, Gazeta SGH – Życie Uczelni, <https://gazeta.sgh.waw.pl/insight/wplyw-pandemii-na-polski-system-bankowy>, (29.12.2020).

¹⁹ *Raport o sytuacji ekonomicznej banków BANKI 2020*, dz. cyt., s. 9.

²⁰ *Informacja na temat sytuacji sektora bankowego w 2021 roku*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa, wrzesień 2022, s. 3, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Raport_roczny_sektor_bankowy_2021_79704.pdf (28.09.2022).

roku, ale także do okresu sprzed pandemii. Poprawiły się również inne mierniki jakości aktywów tj.²¹:

- udziały kredytów opóźnionych w spłacie,
- wskaźniki kredytów zagrożonych (w tzw. 3 fazie),
- udziały kredytów restrukturyzowanych (ang. *forborne*).

W przypadku kredytów dla przedsiębiorstw sprzyjały temu wysokie wskaźniki rentowności i płynności²². Z kolei korzystna sytuacja na rynku pracy, w tym niski poziom bezrobocia, sprzyjała terminowej obsłudze kredytów przez gospodarstwa domowe. Udział kredytów, gdzie odnotowano istotny wzrost ryzyka kredytowego (2 faza) spadał lub ustabilizował się na poziomie zbliżonym do I połowy 2021 r. Wyjątkiem były kredyty dla przedsiębiorców indywidualnych, gdzie w końcu 2021 r. nastąpił istotny wzrost odsetka kredytów zakwalifikowanych do 2 fazy. Przyczyną może być utrzymująca się, gorsza sytuacja firm z tego podsektora w stosunku do okresu przed pandemią. Jednak udział kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych w kredytach dla sektora niefinansowego jest niski i na koniec 2021 r. wyniósł 5,9%. Podwyższone poziomy wskaźników ryzyka kredytowego utrzymywały się w przypadku ekspozycji na branże objęte ograniczeniami działalności w okresie pandemii oraz kredytów na nieruchomości biurowe i handlowo-usługowe. We wszystkich wymienionych rodzajach kredytów udział fazy 2 był znacznie wyższy od średniej dla kredytów dla przedsiębiorstw²³.

Wyraźna poprawa nastąpiła w zakresie jakości portfela kredytów dla mikrofirm i zmniejszyła się nominalna wartość kredytów o niższej jakości. Udział kredytów o obniżonej jakości wyniósł ostatnio 10,4%, choć rok wcześniej przekraczał jeszcze 13%. W obszarze kredytów dla podmiotów gospodarczych jakość portfela także poprawiła się wyraźnie w 2021 r. Łączna poprawa odpowiadała zmniejszeniu udziału kredytów o obniżonej wartości z 9% do 7,3%. Jakość należności od podmiotów gospodarczych pozostała też nadal na zdecydowanie wyższym poziomie niż jakość należności z tytułu kredytów

²¹ O. Szczepańska (red.), *Raport o stabilności systemu finansowego*, Departament Stabilności Finansowej, Narodowy Bank Polski, Warszawa, czerwiec 2022, s. 25.

²² Przytaczane informacje nt. sytuacji przedsiębiorstw badanych przez NBP, ich popytu na kredyt i przyczyn jego zmian pochodzą z: *Szybki Monitoring NBP. Analiza sytuacji sektora przedsiębiorstw*, edycje: styczeń i kwiecień 2022, NBP, dostępne na nbp.pl.

²³ O. Szczepańska (red.), *Raport o stabilności systemu finansowego*, 2022 r., dz. cyt., s. 25.

konsumpcyjnych dla gospodarstw domowych. Patrząc na subkategorie portfeli dla podmiotów gospodarczych, warto odnotować utrzymywanie się zdecydowanie lepszej jakości należności od dużych przedsiębiorstw i dalszą poprawę wyników banków. Udział kredytów o obniżonej wartości w portfelu należności od dużych przedsiębiorstw obniżył się z 5,4% do 4,1%. Natomiast w zakresie firm sektora MSP sytuacja była gorsza, choć też uległa poprawie, gdyż udział kredytów o obniżonej jakości zmniejszył się z 12,2% do 10,7%. Tradycyjnie też jakość kredytów inwestycyjnych pozostawała na wyższym poziomie niż jakość kredytów operacyjnych²⁴.

Na koniec 2021 r. udział należności o obniżonej wartości we wszystkich należnościach ogółem od gospodarstw domowych wyniósł 5%. Był to najniższy poziom złych kredytów od 2008 r., a rok wcześniej udział należności o obniżonej wartości był o 1 p.p. wyższy. Szczególnie wyraźny spadek strat kredytowych w stosunku do okresu bezpośrednio przed pandemią nastąpił w kredytach konsumpcyjnych. Udział kredytów o obniżonej wartości wyniósł 9,4%. Ten wynik był dość wysoki, ale warto pamiętać, że historycznie (od 2009 r.) ten wskaźnik był zawsze dwucyfrowy, a w 2020 r. udział kredytów konsumpcyjnych o niższej wartości wynosił 11%²⁵. Poprawa wskaźników ryzyka obejmowała również duże ekspozycje w tej kategorii kredytów, w tym kredytów konsolidacyjnych, stanowiących znaczną ich część (ok. 41%). W latach 2020-2021 zmniejszył się też udział bardziej ryzykownych, wysokokwotowych kredytów konsumpcyjnych w nowo udzielonych kredytach²⁶.

W 2021 r. nadal bardzo niskie były straty kredytowe w kredytach mieszkaniowych. Rozpoczęty jesienią cykl podwyżek stóp procentowych nie wpłynął jeszcze istotnie na jakość tych ekspozycji. Dostosowanie oprocentowania kredytów o zmiennej stopie oprocentowania do zmian stawek bazowych (najczęściej 3 lub 6 miesięczne stawki WIBOR) następuje z opóźnieniem. Również wskaźniki ryzyka reagują z opóźnieniem na wzrost kosztów obsługi, co wynika m.in. z wysokiego priorytetu, jaki gospodarstwa domowe przypisują obsłudze kredytów mieszkaniowych oraz możliwości wykorzystywania przez kredytobiorców buforów w postaci oszczędności²⁷. W zakresie kredytów miesz-

²⁴ *Raport o sytuacji ekonomicznej banków BANKI 2021*, dz. cyt., s. 8-9.

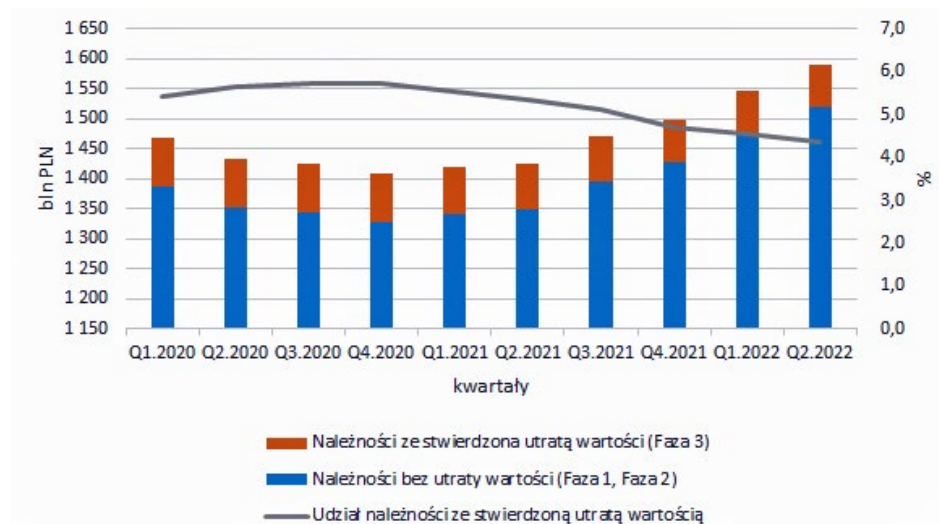
²⁵ Tamże, s. 8.

²⁶ O. Szczepańska (red.), *Raport o stabilności systemu finansowego*, 2022, dz. cyt., s. 28.

²⁷ Tamże, s. 28.

kaniowych jakość portfela poprawiła się z 2,5% do 2,3%. Udział złych kredytów w tej części portfela był w 2021 r. taki sam, jak w 2019 r. Z racji młodszej portfela i zmiany podejścia do oceny ryzyka kredytowego w kolejnych latach, jakość portfela kredytów mieszkaniowych denominowanych w złotych była zdecydowanie lepsza, gdyż udział kredytów o obniżonej jakości wyniósł tylko 1,8%. Wyraźnemu pogorszeniu uległ natomiast portfel kredytów wyrażonych w walucie szwajcarskiej, a udział kredytów o obniżonej jakości zwiększył się w ciągu jednego roku z 4,4% do 5,3%. W przypadku zaś kredytów walutowych w innych walutach, ich znaczenie pozostawało najmniejsze, ale też jego jakość była najlepsza (1,6% stanowiły kredyty o obniżonej wartości)²⁸.

W latach 2020-2021 nastąpiło szybkie zmniejszenie się wolumenu należności z utratą wartości (z 79 do 70 bln zł), które przy znacznie wolniejszym wzroście należności brutto, musiało skutkować poprawą wskaźnika jakości należności bankowych. Na koniec 2021 r. udział należności ze stwierdzoną utratą wartości wyniósł 4,7% i był on aż o 1 p.p. niższy niż rok wcześniej i wynik ten był najlepszym od wielu lat (por. wykres 2.).



Wykres 2. Należności polskiego sektora bankowego – portfel B w okresie Q1.2020-Q2.2022

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Dane miesięczne sektora bankowego czerwiec 2022*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, https://www.knf.gov.pl/?articleId=56224&p_id=18, aktualizacja sierpień 2022.

²⁸ Raport o sytuacji ekonomicznej banków BANKI 2021, dz. cyt., s. 8.

3. Perspektywy i obszary ryzyka kredytowego

Uwarunkowania zewnętrzne na początku 2022 r., w postaci wybuchu wojny w Ukrainie spowodowały jednocześnie powstanie nowych źródeł niepewności i ryzyka kredytowego. Na perspektywy wyników finansowych sektora istotnie rzutować będzie również ostateczny kształt projektowanych rozwiązań prawnych dotyczących pomocy kredytobiorcom²⁹. Począwszy od I kwartału 2022 r. pogorszyły się perspektywy ryzyka kredytowego – głównie w rezultacie wzrostu stóp procentowych oraz negatywnego wpływu wojny w Ukrainie na koniunkturę gospodarczą i sytuację podmiotów sektora realnego. Ryzyko związane z bezpośrednimi ekspozycjami banków na podmioty ukraińskie, rosyjskie i białoruskie jest niewielkie. Istotny może być pośredni wpływ negatywnych skutków wojny w Ukrainie na sytuację kredytobiorców - przez spowolnienie wzrostu gospodarczego, pogłębienie problemów z wysokimi cenami surowców, materiałów i zaburzeniami dostaw oraz problemy z dostępnością pracowników. Badania wskazują na większą wrażliwość mikroprzedsiębiorstw oraz sektora MŚP³⁰. Najwięcej negatywnych skutków wojny odnotowano w branży transportowej, budownictwie, turystyce oraz niektórych gałęziach przemysłu przetwórczego, takich jak przemysł samochodowy, metalowy i chemiczny. Natomiast wpływ pogorszenia sytuacji eksporterów powinien być ograniczony dzięki stosunkowo niskiemu udziałowi Rosji, Białorusi i Ukrainy w eksporcie (razem 5,8%)³¹.

Wpływ wzrostu stóp procentowych na sytuację kredytobiorców może być najbardziej widoczny w segmencie kredytów mieszkaniowych. Wynika to z następujących uwarunkowań: znacznej wielkości tego portfela, oprocentowania dominującej części kredytów zmienną stopą procentową (na koniec 2021 r. tylko kredyty o 3% udziale w portfelu oprocentowane były stałą lub okresowo stałą

²⁹ O. Szczepańska (red.), *Raport o stabilności systemu finansowego*, 2022, dz. cyt., s. 25.

³⁰ Por. *Szybki Monitoring NBP. Analiza sytuacji sektora przedsiębiorstw*, NBP, nbp.pl aktualizacja: kwiecień 2022; *Firmy w Polsce boją się wojny, ale do paniki jeszcze daleko - wyniki badania PIE i BGK*, Polski Instytut Ekonomiczny, https://pie.net.pl/wp-content/uploads/2022/03/2022_03_02_Firmy-w-Polsceboja-sie-wojny-ale-do-paniki-jeszcze-daleko.pdf, aktualizacja: 2.03.2022.; *Informacje prasowe – wyniki badania Quality Watch na zlecenie BIG Infomonitor*, Biuro Informacji Gospodarczej, <https://media.big.pl/informacje-prasowe/att/2152535>, aktualizacja: maj 2022.

³¹ O. Szczepańska (red.), *Raport o stabilności systemu finansowego*, 2022, dz. cyt., s. 28-29.

stopą procentową), wysokiej średniej jednostkowej wartości kredytu i długiej średniej zapadalności skutkującej wysokim udziałem odsetek w łącznej racie kredytu. W przypadku kredytów mieszkaniowych udzielonych przed 2020 r. odporność na wzrost stóp procentowych powinna być stosunkowo wysoka. Najbardziej wrażliwe na wzrost stóp procentowych są kredyty mieszkaniowe z lat 2020-2021, udzielone przy historycznie najniższym poziomie stóp procentowych. Jednakże w przypadku przejściowych trudności ze spłatą kredytów do obniżenia ryzyka kredytowego może przyczynić się możliwość skorzystania z pomocy Funduszu Wsparcia Kredytobiorców. Ryzyko związane ze wzrostem stóp procentowych jest znacznie mniejsze w przypadku portfela kredytów konsumpcyjnych, ale najbardziej wrażliwe na wzrost stóp są kredyty wysokokwotowe. Natomiast wpływ wzrostu stóp procentowych na ryzyko kredytowe kredytów dla przedsiębiorstw powinien być ograniczony³².

W 2022 r. można spodziewać się nieco gorszej jakości portfela kredytowego, ale zmiana nie powinna być znacząca. Analizy vintage prowadzone przez Biuro Informacji Kredytowej wskazują na coraz lepsze zarządzanie ryzykiem kredytowym w bankach. Wzrost stóp procentowych, zmiany kursów walutowych oraz stopniowe spowolnianie gospodarki będą powodować narastanie portfela kredytów o obniżonej jakości, ale nie będzie podstaw do dużych zmian w tym zakresie³³. Istotnym źródłem podatności na zagrożenia może być wrażliwość banków UE na szoki dotyczące stóp procentowych i spreadów kredytowych, a także z wyższymi ekspozycjami na ryzyko kredytowe kontrahenta wynikające z usług w zakresie rynku kapitałowego³⁴.

W okresie pandemii i nasilił się poważny problem kumulacji i narastania ryzyka prawnego w relacjach z kredytobiorcami. Konsumenci kwestionują niektóre postanowienia umowne w zawieranych przed laty kontraktach długoterminowych. Spory z bankami rozpoczęły się, gdy w umowach o kredyt walutowy zmaterializowało się ryzyko kursowe, w wyniku czego sytuacja finansowa kredytobiorców uległa pogorszeniu. Aktualnie wyrasta nowy przed-

³² Tamże, s. 29-35.

³³ *Raport o sytuacji ekonomicznej banków BANKI 2021*, dz. cyt., s. 26.

³⁴ *Nadzór Bankowy EBC: priorytety nadzorcze SSM na lata 2022–2024*, Banking Supervision, https://www.bankingsupervision.europa.eu/banking/priorities/html/ssm.supervisory_priorities2022~0f890c6b70.pl.html, (29.09.2022).

miot sporu: wzrost oprocentowania kredytów złotych. Ponieważ źródłem sporów są w rzeczywistości niekorzystne zmiany warunków rynkowych, które pogarszają finansowy wymiar obsługi kredytów, postępowanie kredytobiorców nosi znamiona ryzyka nadużycia.

Wzrost ryzyka kredytowego (w kredytach detalicznych i korporacyjnych) w najbliższej perspektywie może mieć swoje źródła m.in. z powodu następujących obszarów:

- wojna na Ukrainie, napływ uchodźców, znaczący wzrost ryzyka geopolitycznego i ryzyka makroekonomicznego, odpływ pracowników ukraińskich z niektórych branż; wzrost kosztów i dostępności surowców po wybuchu wojny oraz ograniczenia rynków w wyniku sankcji jako istotne zagrożenie dla działalności firm;
- wzrost ryzyka kredytowego kredytów mieszkaniowych w kontekście wzrostu kosztów obsługi zadłużenia (wyższe stopy procentowe) oraz kosztów utrzymania gospodarstw domowych (wysoka inflacja) przy braku odpowiedniego wzrostu dochodów rozporządzalnych;
- ryzyko regulacyjne i jego możliwy wpływ na wzrost ryzyka kredytowego (np. możliwe dalsze scenariusze w kwestii kredytów frankowych);
- wzrost kosztów działalności przedsiębiorstw (energia, surowce, pracownicy, koszty finansowania) przy ograniczonej możliwości wzrostu przychodów, jako główny czynnik ryzyka dla kredytów mikroprzedsiębiorców, średnich oraz dużych przedsiębiorstw;
- wpływ transformacji energetycznej i zarządzania niskoemisyjnością na ryzyko portfela kredytowego w Polsce (której gospodarka jest jedną z najbardziej emisyjnych w UE).

Podsumowanie

W czasach niepewności, takich jak pandemia COVID-19, zarządzanie ryzykiem kredytowym, w szczególności identyfikowanie, klasyfikowanie i mierzenie ryzyka kredytowego w odpowiedni i terminowy sposób, ma kluczowe znaczenie dla zapewnienia, by banki były w stanie zapewnić rentowne, szybkie rozwiązania dla dłużników znajdujących się w trudnej sytuacji. Nadzorcy z EBC

oraz KNF uważnie obserwują poziom kredytów zagrożonych w poszczególnych bankach, a także sprawdzają, czy banki właściwie zarządzają ryzykiem związanym z udzielonymi przez siebie kredytami oraz czy mają odpowiednie strategie, struktury zarządcze i procedury. Przy analizie należności od sektora niefinansowego w Polsce szczególną uwagę zwraca się na jakość tego portfela, zwłaszcza w okresie kryzysu i czasu niepewności. W okresie szybszego wzrostu gospodarczego nastąpiły pozytywne zmiany.

Nadzwyczajne środki wsparcia związane z COVID-19 pomogły zapobiec gwałtownemu wzrostowi kredytów zagrożonych, ale pełny wpływ pandemii może się zmaterializować dopiero w dłuższej perspektywie. Bezprecedensowe środki wsparcia politycznego pomogły złagodzić wpływ gwałtownego spadku aktywności gospodarczej w 2020 r. na jakość aktywów banków. Jednakże, działania te zatarły rzeczywisty stan zdolności kredytowej kredytobiorców i podważyły zdolność banków do jej dokładnej oceny. W związku z tym wyeliminowanie niedociągnięć w ramach zarządzania ryzykiem kredytowym banków stwierdzonych przez organy nadzoru pozostaje kluczowym priorytetem EBA oraz KNF.

W obliczu kryzysu spowodowanego pandemią COVID-19 banki europejskie starały się utrzymać akcję kredytową oraz ograniczać ryzyko braku spłaty kredytów. Niemniej wolumen kredytów w UE (w tym w Polsce) zmniejszył się w 2020 r., a następnie wzrósł. Natomiast jakość portfela kredytowego w 2021 r. pozostała na dobrym poziomie i lepszym niż w pierwszym roku pandemii. W Polsce systematycznie spadał wolumen należności z utratą wartości.

W 2022 r. nie powinno nastąpić znaczące pogorszenie jakości portfela kredytowego banków europejskich, jednakże wzrastająca inflacja, rosnące ceny paliw, energii, wysokie ryzyko polityczne będą mieć wpływ na rentowność działania kredytobiorców i są podstawowymi obszarami ryzyka kredytowego. Wzrost gospodarczy może utrzymać niezłą jakość portfela kredytowego, ale stopniowe spowalnianie gospodarki oraz wyższe stopy procentowe mogą zwiększać portfel kredytów o obniżonej jakości.

Bibliografia

- Bartkiewicz J., *Wpływ pandemii na polski system bankowy*, Gazeta SGH – Życie Uczelni, <https://gazeta.sgh.waw.pl/insight/wpływ-pandemii-na-polski-system-bankowy>, aktualizacja: 29.12.2020.
- Challenging banks' capacity to recover from severe crises*, Supervision Newsletter, ECB Banking Supervision, May 2022 (22.09.2022).
- Covid-19: gaps in credit risk management identified*, Supervision Newsletter, EBC, May 2021.
- Dane miesięczne sektora bankowego czerwiec 2022*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, https://www.knf.gov.pl/?articleId=56224&p_id=18, aktualizacja: sierpień 2022.
- ECB Annual Report on supervisory activities 2021*, Banking Supervision, <https://www.bankingsupervision.europa.eu/press/publications/annual-report/html/ssm.ar2021~52a7d32451.en.html> (22.09.2022).
- Firmy w Polsce boją się wojny, ale do paniki jeszcze daleko - wyniki badania PIE i BGK*, Polski Instytut Ekonomiczny, https://pie.net.pl/wp-content/uploads/2022/03/2022_03_02_Firmy-w-Polsceboja-sie-wojny-ale-do-paniki-jeszcze-daleko.pdf, aktualizacja: 2.03.2022.
- Foreword by Christine Lagarde, President of the ECB, ECB Annual Report on supervisory activities 2021*, Banking Supervision, <https://www.bankingsupervision.europa.eu/press/publications/annual-report/html/ssm.ar2021~52a7d32451.en.html> (22.09.2022).
- Gąsior M. (red.), *Europejska Rada ds. Ryzyka Systemowego*, „Przegląd Spraw Europejskich”, Narodowy Bank Polski, marzec 2022.
- Informacja na temat sytuacji sektora bankowego w 2021 roku*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa, wrzesień 2022, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Raport_roczny_sektor_bankowy_2021_79704.pdf (28.09.2022).
- Informacje prasowe - wyniki badania Quality Watch na zlecenie BIG Infomonitor*, Biuro Informacji Gospodarczej, <https://media.big.pl/informacje-prasowe/att/2152535>, aktualizacja: maj 2022.
- Introductory interview with Andrea Enria, Chair of the Supervisory Board, ECB Annual Report on supervisory activities 2021*, Banking Supervision, <https://www.bankingsupervision.europa.eu/press/publications/annual-report/html/ssm.ar2021~52a7d32451.en.html> (22.09.2022).
- Kredyty zagrożone*, Europejski Bank Centralny, Nadzór Bankowy, Banking Supervision, <https://www.bankingsupervision.europa.eu/banking/priorities/npl/html/index.pl.htm> (22.09.2022).
- McCaul E., *Credit risk: Acting now paves the way for sound resilience later*, The Supervision Blog, 19.07.2021. [in:] *Raport roczny EBC z działalności nadzorczej 2021*, Europejski Bank Centralny, Banking Supervision, <https://www.bankingsupervi->

- sion.europa.eu/press/publications/annual-report/html/ssm.ar2021~52a7d32451.pl.html (3.09.2022).
- McCaul E., *Who pays the piper calls the tune: The need for and benefit of strong credit risk management*, The Supervision Blog, 19.07.2021 (22.09.2022).
- Nadzór Bankowy EBC: priorytety nadzorcze SSM na lata 2022–2024, Banking Supervision, https://www.bankingsupervision.europa.eu/banking/priorities/html/ssm.supervisory_priorities2022~0f890c6b70.pl.html (29.09.2022).
- Raport o sytuacji ekonomicznej banków BANKI 2020, Związek Banków Polskich, Warszawa, kwiecień 2021.
- Raport o sytuacji ekonomicznej banków BANKI 2021, Nr 12/2022, Związek Banków Polskich, Warszawa, kwiecień 2022.
- Risk assessment of the European banking system December 2021, European Banking Authority, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2021.
- Szczepańska O. (red.), *Raport o stabilności systemu finansowego*, Departament Stabilności Finansowej, Narodowy Bank Polski, Warszawa, czerwiec 2021.
- Szczepańska O. (red.), *Raport o stabilności systemu finansowego*, Departament Stabilności Finansowej, Narodowy Bank Polski, Warszawa, czerwiec 2022.
- Szybki Monitoring NBP. Analiza sytuacji sektora przedsiębiorstw, edycje: styczeń i kwiecień 2022 r., NBP, nbp.pl, aktualizacja: kwiecień 2022.

CREDIT RISK AREAS IN THE EUROPEAN UNION WITH A SPECIAL FOCUS ON THE POLISH BANKING SECTOR IN 2020-2021

Summary

The main objective of the article is to assess the areas of credit risk and the quality of credit claims of the European Union banks with a special focus on Poland during the crisis caused by the COVID-19 pandemic. The research problem assumes that, during the crisis, the EU banks tried to maintain credit action, reducing credit risk while taking care of the high quality of the credit portfolio.

Keywords: credit risk and credit assets quality of banks in Poland and the European Union, financial crisis, pandemic COVID-19

ANALIZA PROBLEMATYKI KREDYTÓW INDEKSOWANYCH I DENOMINOWANYCH DO FRANKA SZWAJCARSKIEGO W POLSCE

Streszczenie

W artykule przedstawiono historię kredytów walutowych, ich definicję oraz abuzywność niektórych zapisów umownych. Następnie dokonano analizy udzielanych kredytów frankowych w Polsce – przyczyn ich popularności, wielkości udzielonych kredytów, zmiany kursu franka szwajcarskiego. Następnie zaprezentowano możliwości rozwiązania tego problemu – samoregulacji rynku, na drodze sądowej oraz na drodze ugody. Ostatecznie zaprezentowano opinie na ten temat kluczowych organów państwa odpowiedzialnych za stabilność systemu finansowego w kraju.

Słowa kluczowe: kredyty walutowe, kredyty frankowe, kredyty denominowane lub indeksowane do waluty obcej

Wprowadzenie

Celem artykułu jest analiza problematyki kredytów indeksowanych i denominowanych do franka szwajcarskiego w Polsce oraz próba odnalezienie rozwiązania tego problemu.

* **Mgr Alan Rynio** – absolwent studiów podyplomowych Polityka gospodarcza finanse i bankowość realizowanych przez Akademię Kultury Społecznej i Medialnej w Toruniu we współpracy z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej.

Hipoteczny kredyt mieszkaniowy, zawarty zarówno w walucie obcej, jak i w polskim złotym, jest produktem długoterminowym, zaciągany z reguły na minimum kilkanaście lat. Od przewidywalności wysokości jego rat zależy dochód rozporządzalny milionów polskich gospodarstw domowych, a co za tym idzie stan polskiej gospodarki. Kredyt, jak każdy produkt bankowy, obarczony jest ryzykiem. Kredyty frankowe od samego początku obciążone były ryzykiem walutowym, którego materializacja przysporzyła nam jako społeczeństwu wielu nowych problemów. Z kolei przed nami mający już nowe widmo problemu, wynikające z materializacji ryzyka stopy procentowej kredytów złotych. Dlatego tak ważne jest prawidłowe wyciągnięcie wniosków z problemów, które przyniosły kredyty frankowe, aby zapobiec wybuchowi kolejnego kryzysu kredytowego.

W artykule wykorzystano literaturę z zakresu kredytów frankowych i złotych, polityki publicznej w dziedzinie kredytów hipotecznych, wykładni prawa umowy kredytu bankowego, ryzyka stopy procentowej, orzecznictwa sądowego w zakresie kredytów frankowych oraz stanowisk instytucji publicznych, dotyczących kredytów frankowych.

Celem niniejszego opracowania jest zbadanie problematyki kredytu denominowanego lub indeksowanego do franka szwajcarskiego, przyczyn popularności tego produktu w przeszłości, kontrowersji z nim związanych, a także zbadanie wpływu ryzyka prawnego, dotyczącego tego kredytu na sektor bankowy w Polsce i możliwości jego uregulowania.

Część analityczna opiera się na danych prezentujących historyczne różnice w oprocentowaniu kredytu złotowego i frankowego, zmiany kursu walut względem franka szwajcarskiego, a także strukturę udzielanych kredytów w Polsce.

1. Kredyty indeksowane i denominowane kursem franka szwajcarskiego

1.1. Istota kredytu walutowego

Kredyty waloryzowane frankiem szwajcarskim pojawiły się na rynku kredytowym w Polsce na początku XXI wieku¹. Oferowanie ich przez banki,

¹ Markowski Ł., *Konsekwencje finansowe dla klienta banku z perspektywą możliwych wy-*

a także popularność wśród kredytobiorców związane było z utrzymywaniem się wówczas stóp procentowych w Polsce na znacznie wyższym poziomie niż w Europie Zachodniej². Oprocentowanie kredytów mieszkaniowych w tamtym czasie w polskiej walucie wynosiło nawet 20%, w wyniku czego kredyt złotowy dla wielu Polaków był po prostu niedostępny. Kredyt waloryzowany w walucie obcej, w tym we frankach, oznaczał możliwość tańszego kredytu, a także jego dostępność, celem zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych Polaków³.

Kredyt waloryzowany w walucie obcej, o stopie procentowej znacząco niższej niż w złotych polskich, był zatem tańszym mechanizmem finansowania zakupu mieszkania. Niższe oprocentowanie powodowało niższą ratę miesięczną spłacanego kredytu, a to z kolei podwyższało zdolność kredytową potencjalnych kredytobiorców.

Kredyty frankowe oferowano w dwojakiej postaci: kredytu indeksowanego do franka szwajcarskiego oraz kredytu denominowanego we franku szwajcarskim. Konstrukcja kredytu indeksowanego do franka szwajcarskiego opiera się na wyrażeniu kwoty kredytu w umowie w złotych, a następnie na przeliczeniu jej na frank szwajcarski według kursu z dnia wypłaty. Natomiast kredyt denominowany we franku szwajcarskim charakteryzuje się tym, że kwota kredytu w walucie obcej jest z góry znana, a nieznana jest wysokość wypłacanej kwoty w polskiej walucie, bowiem zależna jest ona od kursu waluty kredytu w dniu wypłaty. Cechą wspólną obu kredytów frankowych jest to, że wypłacane były w złotych, a raty, do wprowadzenia ustawy antyspreadowej, spłacane były również w walucie polskiej⁴.

Początkowo największym zainteresowaniem cieszyły się kredyty waloryzowane dolarami amerykańskimi i euro, a kredyty udzielane we frankach szwajcarskich zaczęły zyskiwać na znaczeniu stopniowo. Swoją największą popularność uzyskały one po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej i związa-

roków sądowych w sporach frankowych. Zarządzanie finansami. Narzędzia i kluczowe wyzwania, Szczecin 2001, s. 213.

² Wyżnikiewicz B., *Kredyty we frankach. Rzeczywista skala problemu dla polskiej gospodarki. Konsekwencje realizacji proponowanych rozwiązań*, Warszawa 2015, s. 5.

³ Bartosiewicz A., *Skutki zaniechania polityki publicznej w dziedzinie kredytów hipotecznych*, w: „Studia z Polityki Publicznej”, nr 2/2019, s. 28-29.

⁴ Barembruch A., *Kredyt frankowy a kredyt złotowy – perspektywa zmian cash-flow*. „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, nr 4/2016 (82), cz. 2.

nym z tym dynamicznym rozwojem gospodarczym Polski. Ostatecznie kredyty wyrażone we frankach uzyskały rynkową dominację, na co wpływ miało ich niższe oprocentowanie, a także korzystne zmiany kursu franka szwajcarskiego względem złotego do sierpnia 2008 roku.

Polska nie była pierwszym, ani jedynym, państwem, w którym na rynek konsumencki banki wprowadziły kredyty w walucie obcej. Przyczyną wprowadzenia tego produktu bankowego na rynek była liberalizacja obrotu dewizowego, a także występowanie istotnej różnicy pomiędzy stopami procentowymi obowiązującymi w danym państwie a państwie posiadającym inną walutę, w tym franka szwajcarskiego. Kredyt w innej walucie, z korzystniejszym oprocentowaniem, prowadził do niższej raty, a przez to do zwiększenia zdolności kredytowej, co prowadziło do sytuacji, w której banki mogły zaoferować kredyt większej liczbie klientów. Z drugiej strony saldo zadłużenia i wynikająca z niego rata uzależniona była od bieżącego kursu waluty obcej, co narażało kredytobiorców na bardzo duże ryzyko walutowe⁵.

Historia kredytu walutowego sięga początku lat 80. XX wieku, kiedy na rynek australijski wprowadzono kredyt indeksowany do franka szwajcarskiego. Za wprowadzeniem tego produktu stała deregulacja rynku finansowego, polegająca na zmniejszeniu ograniczeń dla banków w obrocie dewizowych, a także duża różnica stóp procentowych. W tamtym okresie oprocentowanie kredytu wyrażonego w dolarach australijskich wynosiło ok. 13%, a we frankach szwajcarskich ok. 7%. Wprowadzenie tego produktu na rynek australijski zakończyło się ekonomiczną katastrofą dla dłużników, bowiem dolar australijski w 1985 r. uległ skokowej dewaluacji, co doprowadziło do istotnego wzrostu wysokości zadłużenia kredytobiorców, co w następstwie wywołało lawinę procesów sądowych.

Analogiczny problem pojawił się we Włoszech, gdzie na początku lat 90. pojawiły się kredyty walutowe. Podobnie jak w Australii, w latach 1988-1990 nastąpiła deregulacja rynku, w następstwie czego banki zaczęły oferować kredyty powiązane z kursem helweckiej waluty. W następstwie kryzysu walutowego, który nastąpił we wrześniu 1992 r., włoska lira uległa skokowej dewaluacji, a jej kurs względem franka szwajcarskiego, wyrósł o prawie 100% w ciągu niespełna trzech lat, co wywołało problemy u dłużników.

⁵ Czabański J., Konieczny T., Korpalski M., *Przewodnik frankowicza*, Warszawa 2020, s. 24.

Podobny produkt został zaoferowany przez banki na początku lat 90. także w Austrii. Początkowo zaoferowano tam kredyt we frankach szwajcarskich tylko w regionie graniczącym ze Szwajcarią, dla osób uzyskujących dochody w tej walucie. Zabezpieczało to kredytobiorców przed kursem walutowym, jednakże od 1995 roku podobny produkt zaczęto powszechnie oferować w całej Austrii.

Na tym tle wprowadzenie tego typu produktu bankowego w państwach Europy Środkowej i Wschodniej, a zwłaszcza w Polsce, Chorwacji, na Węgrzech i Słowenii, a także w Hiszpanii, było powtórzeniem schematu działania banków. Wraz z liberalizacją lokalnych rynków finansowych, pogłębiającą się integracją gospodarczą, a także z utrzymującymi się wysokimi stopami procentowymi w lokalnych walutach, banki zaczęły oferować kredyty powiązane z kursem waluty obcej, a zwłaszcza z frankiem szwajcarskiej, co wtedy wydawało się tańsze.

Cechą charakterystyczną kredytu powiązanego z kursem waluty obcej jest kwestia należytego poinformowania kredytobiorców o ryzyku wynikającym z niekorzystną dla niego zmianą kursu waluty. Ryzyko to dotyczy wzrostu wartości pojedynczych rat, jak również wzrostu wysokości zadłużenia. Najistotniejszy jest fakt, że wzrost wysokości zadłużenia jest niczym nieograniczony, a w trakcie obowiązywania umowy kredytowej saldo zadłużenia może przekroczyć wartość zakupionej nieruchomości, a także wartość całego majątku kredytobiorcy. W związku z tym kredytobiorca może być pozbawiony prawa dysponowania nieruchomością, ponieważ jej sprzedaż może stać się niemożliwa, chyba, że kredytobiorca spłaciłby pozostałe zadłużenie z pomocą innych środków.

Poziom ryzyka kredytu walutowego jest zatem znacząco inny niż ryzyka wzrostu oprocentowania kredytu, bowiem przy wzroście oprocentowania kredytu rośnie jedynie rata odsetkowa, a saldo zadłużenia kredytu nie zmienia się. Kredytobiorca w przypadku wpadnięcia w problemy finansowe wynikające ze wzrostu oprocentowania może sprzedać nieruchomość będącą zabezpieczeniem kredytu i w całości uregulować swoje zobowiązanie finansowe. W sytuacji kredytu walutowego zaś, skokowy wzrost kursu waluty kredytu oznacza wzrost salda kapitału, co wpływa na wzrost wysokości raty kapitałowo-odsetkowej, a regulacja zobowiązania za pomocą sprzedaży nieruchomości jest często niemożliwa.

Wprowadzenie przez banki mechanizmu powiązania wysokości zobowiązań z umową z kursem waluty obcej spowodowało przerzucenie ryzyka

walutowego z banku na kredytobiorcę. Dzięki temu banki mogły udzielać kredytów oprocentowanych niższą stopą procentową niż waluty krajowej, same z kolei zaciągały zobowiązania wyrażone w danej walucie obcej, bez ponoszenia ryzyka, że zmiany kursowe spowodują nieopłacalność transakcji. Zaciągnięte zobowiązania przez banki zaś dokonane były na międzynarodowym rynku bankowym bądź poprzez transakcje instrumentami pochodnymi zabezpieczającymi przed zmianami kursowymi i stopy procentowej. W związku z przerzuceniem na kredytobiorców ryzyka zmiany stopy procentowej oraz zmiany kursu waluty nie miały one znaczenia dla banków.

Zysk banku, w przypadku kredytów frankowych, wyrażony był różnicą oprocentowania płaconą przez kredytobiorcę (LIBOR 3M CHF + marża kredytu) a oprocentowaniem płaconym przez bank dostawcy kapitału (LIBOR 3M CHF + marża dostawcy). Zysk zatem powinien równać się różnicy wysokości marży płaconej przez kredytobiorcę i dostawcy kapitału, a poziom LIBOR CHF, w szczególności gdy jego stawka jest ujemna, nie ma znaczenia.

Niezależnie od zmian kursu rynkowego banki wprowadziły do umów kredytowych postanowienia gwarantujące dodatkowe zyski w postaci spreadu. Banki wprowadziły dwa różne kursy: kurs kupna przy wypłacie kredytu, a także kurs sprzedaży przy spłacie kredytu. Różnica tych dwóch kursów, zwana spreadem, miała stanowić dodatkowe źródło przychodów dla banku. W rezultacie banki zaczęły ustalać kursy walut w sposób dowolny, a kredytobiorcy zostali całkowicie uzależnieni od decyzji banku, który ustalał kurs w sposób znany wyłącznie jemu, a konsument, nie posiadając możliwości weryfikacji kursu, mógł tej decyzji jedynie się podporządkować.

Początkowo warunki rynkowe w Polsce dla zadłużania się w szwajcarskiej walucie były bardzo korzystne. Przykładowo, kredytobiorcy, którzy w 2006 roku zdecydowali się na kredyt oparty na franku, w wyniku osłabienia się helweckiej waluty, do końca 2008 roku odnosili korzyść polegającą na spadku wysokości miesięcznej raty, wynikającej ze spadku całkowitego zadłużenia. Kredytobiorca decydujący się w tamtym okresie na wcześniejszą spłatę kredytu, w przeliczeniu na polską walutę oddawał bankowi kwotę znacznie niższą od tej, którą pożyczył.

Wyższa zdolność kredytowa, wynikająca w tamtym okresie z zalet kredytu frankowego, pozwoliła na znaczne przyspieszenie rynku budownictwa miesz-

kaniowego. W latach 2004-2008 liczba oddawanych do użytkowania mieszkań, a także tych, których rozpoczęto budowę, wzrosła trzykrotnie, a rynek mieszkaniowy odnotował najszybszy rozwój od początku transformacji systemowej w Polsce. Tempo wzrostu liczby zawieranych transakcji na rynku pierwotnym w tamtym czasie przekraczało 30% rocznie.

Średnia cena mieszkań w tamtym okresie w Polsce zwiększyła się ponad dwukrotnie, a w największych polskich miastach ta dynamika była jeszcze silniejsza. W związku z wybuchem światowego kryzysu gospodarczego w drugiej połowie 2008 roku, nastąpiło załamanie rynku, a ceny zaczęły spadać.

Tak dynamiczny rozwój rynku mieszkaniowego możliwy był dzięki rozwojowi rynku kredytowego, co wynikało z dostępności kredytów hipotecznych, opartych na walucie szwajcarskiej, ich niskiego oprocentowania i spadającego kursu franka, co sprzyjało akceptacji przez kredytobiorców wyższej ceny mieszkań.

1.2. Abuzywność niektórych klauzul kredytu frankowego

W związku z licznymi sporami sądowymi na linii bank-kredytobiorca w sprawach umów kredytów walutowych, na znaczeniu rośnie zagadnienie postanowień niedozwolonych. Uregulowane są one w Kodeksie Cywilnym, a postępowanie dotyczące stosowania tych postępowań jest przedstawione w ustawie o ochronie konkurencji i konsumentów⁶.

Postanowienie niedozwolone, zwane także postanowieniem/klauzulą abuzywną, zgodnie z art. 385 KC to postanowienie, które nie było indywidualnie ustalone z konsumentem i nie wiąże go, jeśli prawa i obowiązki konsumenta są kształtowane w sposób sprzeczny z dobrymi obyczajami i rażąco naruszają jego interesy. Aby postanowienie mogło zostać uznane za abuzywne, przesłanki o sprzeczności z dobrymi obyczajami i rażącym naruszeniu interesów konsumenta muszą być spełnione łącznie.

Postanowienia sprzeczne z dobrymi obyczajami w odniesieniu do art. 385 KC prowadzą do powstania braku równowagi pomiędzy konsumentem a przedsiębiorcą do czego wykorzystywana jest niewiedza lub naiwność konsu-

⁶ Paxford. B., *Wykładnia umowy kredytu bankowego. Kredyty frankowe i złotowe. Komentarz praktyczny z orzecnictwem, decyzje Prezesa UOKiK, przykłady klauzul niedozwolonych*, Warszawa 2020, s. 15.

menta, a także jego celowa dezinformacja. Niestety, legalna definicja dobrych obyczajów nie istnieje, w związku z czym do oceny sprzeczności postanowienia z dobrymi obyczajami stosuje się ogólne zasady uczciwego postępowania wspólne dla ogółu społeczeństwa.

Z kolei za rażące naruszenie prawa rozumie się w orzecznictwie stworzenie stanu nierównowagi stron umowy prowadzącego w konsekwencji do dysproporcji praw i obowiązków na niekorzyść konsumenta.

Postanowienie w umowie stanowiące postanowienie niedozwolone nie obowiązuje konsumenta, a pozostała część umowy pozostaje ważna. Wyłączenie z umowy klauzul uznanych za abuzywne nie powoduje nieważności całej umowy, nawet w przypadku, gdyby umowa bez tych postanowień nie byłaby zawarta.

Ponadto, za postanowienia indywidualnie uzgodnione z klientem nie można uznać postanowień przeniesionych z wzorca umowy. Główną przesłanką, która przesądza o istnieniu postanowienia nieuzgodnionego indywidualnie z konsumentem, jest brak rzeczywistego wpływu konsumenta na treść postanowienia. Za rzeczywisty wpływ natomiast rozumie się realną możliwość oddziaływania na treść postanowień umownych.

W ostatnich latach w Polsce nasiliły się tendencje do wnoszenia powództwa przeciwko bankom przez osoby zadłużone na zasadach waloryzowanego kredytu hipotecznego. Gwałtowny wzrost wartości kursu franka szwajcarskiego względem złotego, który spowodowany został w wyniku decyzji Szwajcarskiego Banku Narodowego o uwolnieniu kursu franka w 2015 roku, wywołał lawinowy wzrost liczby powództw niezadowolonych kredytobiorców z powodu gwałtownie rosnących zobowiązań kredytowych. W wyniku wzrostu kursu franka szwajcarskiego coraz więcej kredytobiorców zaczęło mieć wątpliwości co do klauzul zastosowanych w umowach kredytów frankowych, a także natury samego kredytu.

W toku spraw sądowych proporcjonalnie zaczęła rosnąć liczba orzeczeń sądów powszechnych, które w swoich wyrokach zaczęły podważać niektóre klauzule zawarte w umowach kredytów frankowych. Sądy coraz częściej zaczęły orzekać, że niejasne i niepoddające się weryfikacji określenie sposobu ustalania kursu walut, stanowią dodatkowe i ukryte wynagrodzenie banku

są nieuzgodnione indywidualnie i sprzeczne z dobrymi obyczajami, rażąco naruszają interesy konsumenta.

Dodatkowo sądy zaczęły kwestionować samą istotę kredytu denominowanego lub indeksowanego we frankach szwajcarskich. Orzeczenia zaczęto argumentować tym, że zobowiązania wynikające z umowy wyrażone zostały w walucie polskiej, a jedynie saldo kredytu miało być przeliczane wg. kursu franka szwajcarskiego. Zatem nie było podstaw do dochodzenia zapłaty we frankach szwajcarskich. W swoich opiniach sądy często zaczęły się kierować tym, że o walucie kredytu decyduje waluta, w jakiej bank wypłacił środki pieniężne. Umowa o kredyt w złotych, denominowany do franka szwajcarskiego, oddająca do dyspozycji kredytobiorcy kwotę w złotych, gdzie rata spłaty kredytu, mimo że przeliczana jest na podstawie ilości waluty obcej, spłacana jest w złotych, determinuje to, że kredyt jest faktycznie kredytem złotowym, a bank nie ma podstaw do żądania zwrotu udzielonego kapitału we frankach szwajcarskich.

2. Analiza przyczyn i zmian popularności kredytów walutowych

2.1. Przyczyny popularności kredytów denominowanych i indeksowanych do franka szwajcarskiego

Najważniejszą przesłanką przy wyborze kredytu denominowanego lub indeksowanego frankiem szwajcarskim w Polsce była różnica w oprocentowaniu w stosunku do polskiego złotego, co obrazuje różnica notowań WIBOR 3M i LIBOR 3M.



Wykres 1. Notowania indeksu WIBOR 3M w okresie od 04.1998 do 05.2022

Źródło: money.pl (2.06.2022).

Wskaźnik WIBOR (Warsaw Interbank Offered Rate) będący wskaźnikiem referencyjnym stopy procentowej dla kredytów udzielanych w polskich złotych w roku 2000 wynosił ponad 17% i mimo że jego wysokość systematycznie spadała, to 2008 roku oscylował on na poziomie ok. 5,4%

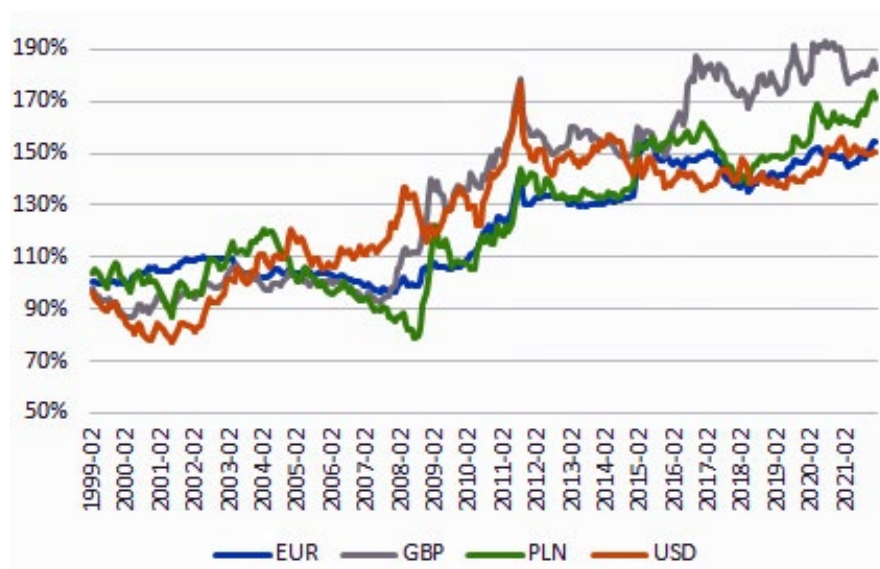


Wykres 2. Notowania indeksu LIBOR CHF 3M w okresie od 04.1998 do 05.2022

Źródło: money.pl (2.06.2022).

W tym samym okresie wskaźnik referencyjny stopy procentowej dla franka szwajcarskiego – LIBOR 3M (London Interbank Offered Rate) znajdował się na znacznie niższym poziomie, a jego wahania miały dużo mniejszy poziom. Wskaźnik ten w roku 2000 nie przewyższał poziomu 3,6%, a w 2008 roku, będącym rekordowym dla wielkości udzielonych kredytów hipotecznych w frankach szwajcarskich w Polsce, wynosił maksymalnie 2,96%.

Zatem oprocentowanie kredytów hipotecznych we frankach było w znaczący sposób niższe niż to wyrażone w polskiej walucie, co powodowało, że rata takiego kredytu była niższa, a zdolność kredytobiorców dużo wyższa.



Wykres 3. Zmiana kursu notowań wybranych walut wobec franka szwajcarskiego w okresie 02.1999-09.2021

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SNB.

Kurs waluty polskiej w stosunku franka szwajcarskiego z pozoru również wydawał się korzystny. Wraz z wejściem Polski do Unii Europejskiej 1 maja 2004 roku i wywołanym tym optymizmem gospodarczym, dobrą koniunkturą i dobrymi perspektywami gospodarczymi, kurs złotego w stosunku do franka szwajcarskiego rósł i trend wydawał się stabilny. W wyniku tego saldo zadłużenia takich kredytów, wyrażone w złotym, spadało, a ryzyko walutowe wydawało się znikome. Średni miesięczny kurs franka spadł z 3,06 zł w maju

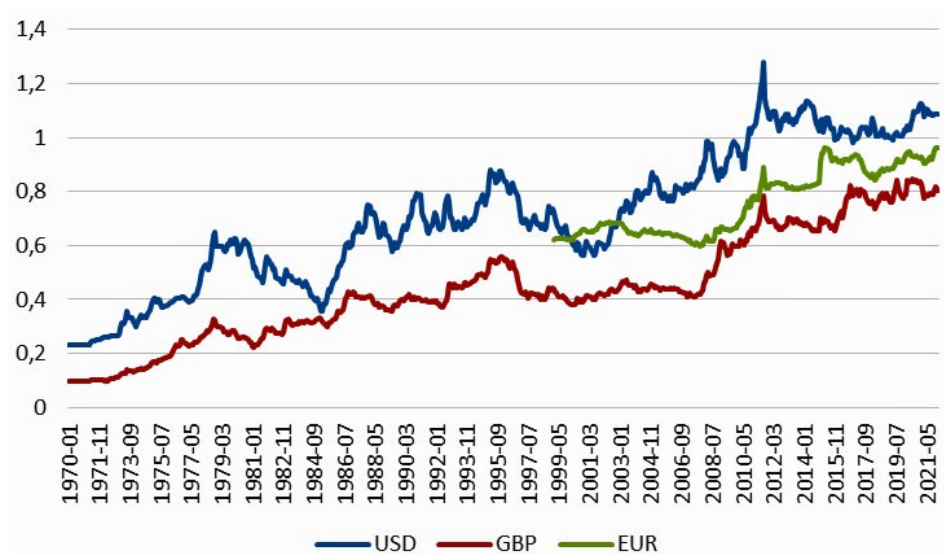
2004 roku do nawet 2,02 zł w lipcu 2008 roku. Wszystkie dane gospodarcze w krótkiej perspektywie skłaniały do zawarcia kredytu nie w złotych, a we frankach szwajcarskich.

Pierwszy gwałtowny wzrost kursu franka szwajcarskiego rozpoczął się wraz z upadkiem banku inwestycyjnego Lehman Brothers i rozpoczęciem się światowego kryzysu gospodarczego w sierpniu 2008 roku. W ciągu kilku tygodni kurs franka wzrósł z poziomu 1,97 zł do 2,90 zł.

Z kolei 15 stycznia 2015 roku Szwajcarski Bank Narodowy (SNB), w tzw. „Czarny czwartek” zaskoczył rynek i ogłosił, że przestaje bronić kursu franka szwajcarskiego. Ten bowiem, od czasu kryzysu, tj. 2011 roku, ustalił tzw. sufit walutowy ustalając maksymalny poziom kursu swojej waluty do euro na poziomie 1,2 euro, skupując euro i wypuszczając dodatkowe ilości franka na rynek, każdorazowo, gdy kurs spadał poniżej tego poziomu. Miało to zapobiec wahaniom waluty i jej wzmacnianiu przy wszelkich perturbacjach i zwiększonym ryzyku na rynkach światowych. Frank szwajcarski bowiem był i jest zaliczany do tzw. bezpiecznej przystani, do której każdorazowo uciekają inwestorzy w czasach niepewności. SNB uznał, że szwajcarska gospodarka dostosowała się do wyższego kursu franka, a dalsze utrzymywanie jej zaniżonego kursu nie ma sensu. Poinformowano także, że taka decyzja mogła być podjęta jedynie z zaskoczenia.

W wyniku materializacji ryzyka walutowego, saldo zadłużenia kredytobiorców, którzy zaciągnęli kredyt przed tymi wydarzeniami, gwałtownie wzrosło, co było dla nich szokiem.

Jednakże, analizując kurs franka szwajcarskiego w stosunku do innych stabilnych walut (takich jak dolar amerykański, funt szterling), w szerszej perspektywie czasowej zauważalny jest stały trend rosnący kursu helweckiej waluty. Waluta bogatej i neutralnej Szwajcarii zawsze była postrzegana jako bezpieczna przystań inwestorów, którzy uciekali do niej w niebezpiecznych i nieprzewidywalnych czasach. Wykres 4. przedstawia, że kiedy światem wstrząsały światem – początek radzieckiej interwencji w Afganistanie w 1979 r., rozpad Związku Radzieckiego w 1991 r., światowy kryzys finansowy rozpoczęty w 2008 r., epidemia COVID-19, inwestorzy woleli przeczekać wszelkie niebezpieczeństwa, lokując swoje aktywa we frankach szwajcarskich, co powodowało wzrost jego



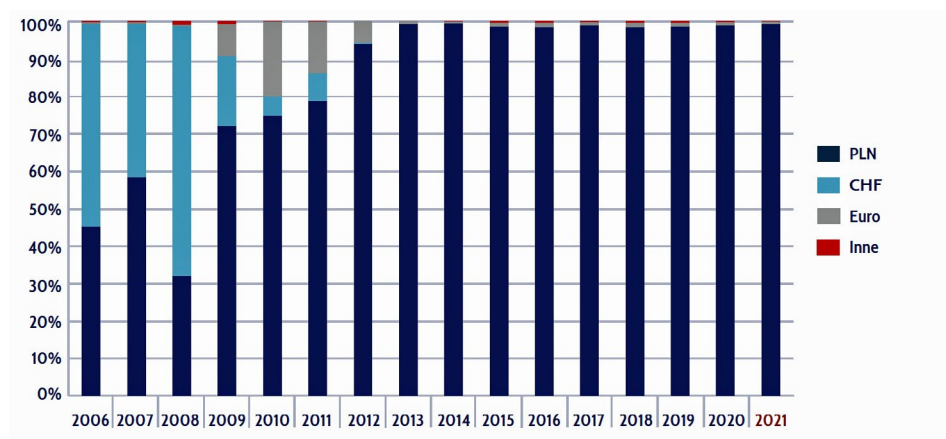
Wykres 4. Kurs franka szwajcarskiego wobec wybranych walut w latach 1970-2022

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SNB.

wartości, natomiast w czasach pokoju i prosperity pozbywali się go, przenosząc swoją aktywność do innych regionów świata. Stały trend pozostawał ten sam – w dłuższym okresie wzrost wartości franka.

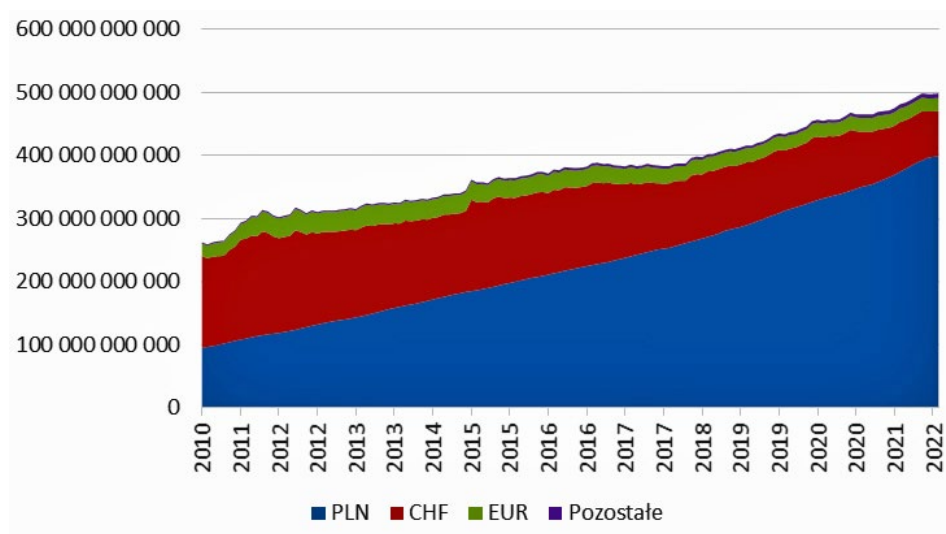
2.2. Zmiany struktury udzielanych kredytów w Polsce

Wraz z wejściem Polski do Unii Europejskiej, w związku z wysokim oprocentowaniem kredytów udzielanych w złotych, kredyty denominowane lub indeksowane we frankach szwajcarskich stały się bardzo popularne, a szczyt ich popularności przypadł na 2008 rok, kiedy stanowiły ponad 60% nowo udzielonych kredytów. W związku z materializacją ryzyka walutowego i skokowym umocnieniem franka w 2008 r., a także kolejnymi rekomendacjami organu nadzoru dotyczącymi kredytów walutowych, zainteresowanie klientów tego typem produktu zaczęło spadać. Ostatecznie, w związku z opublikowaniem Rekomendacji S z 2013 r., od 1 lipca 2014 r. kredyt hipoteczny mógł być udzielany wyłącznie w walucie, w której klient uzyskuje największą część dochodu.



Wykres 5. Struktura walutowa wartości nowo udzielonych kredytów rocznie w latach 2006-2021.

Źródło: Raport AMRON-SARFiN, 4/2021.



Wykres 6. Wartość kredytów mieszkaniowych gospodarstw domowych wg waluty.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF.

W związku z poważnym ograniczeniem dostępu do kredytów walutowych w Polsce, wraz z ich systematyczną spłatą, udział kredytów frankowych w wartości wszystkich kredytów mieszkaniowych gospodarstw domowych zaczął spadać. W ten sposób ich udział spadł z 55,4% na koniec 2010 r. do 14,4% na koniec lutego 2022 r. Z kolei udział kredytów złotych w analogicznym okresie wzrósł z 36,3% do 80,1%.

3. Próba rozwiązania problemu kredytów frankowych

3.1. Próby samoregulacji rynku

Gwałtowny wzrost zobowiązań milionów Polaków, wynikający z aprecjacji helweckiej waluty, stał się źródłem wielu tragedii życiowych, frustracji i poczucia oszukania kredytobiorców. Nie dziwi więc fakt, że ten temat często był nagłaśniany przez komentatorów życia publicznego – dziennikarzy, polityków i ekonomistów. W związku z tym środowisko bankowe, zrzeszone w Związku Banków Polskich, w marcu 2015 roku opublikowało *Białą księgę kredytów frankowych w Polsce*, w którym przedstawiło swój punkt widzenia, próbując przerzucić odpowiedzialność na innych przedstawicieli życia publicznego w państwie, a także zaproponowało rozwiązania branży bankowej, mające na celu pomoc kredytobiorcom.

W efekcie wewnętrznych rozwiązań banki wdrożyły pakiet propozycji, mających na celu złagodzenie skutków szokowego wzrostu kursu franka szwajcarskiego poprzez:

- uwzględnienie ujemnej stawki LIBOR,
- obniżenie spreadów walutowych,
- umożliwienie dokonania bezprowizyjnej zmiany waluty kredytu z franka szwajcarskiego na złote po kursie zbliżonym do kursu średniego NBP,
- uelastycznienie procedur restrukturyzacyjnych,
- odstąpienie od żądania nowych zabezpieczeń od kredytobiorców regularnie spłacających swoje zobowiązania, dodatkowo wobec kredytobiorców mających problemy ze spłatą zobowiązań zaproponowano następujące działania restrukturyzacyjne:
- wydłużenie okresu kredytowania,

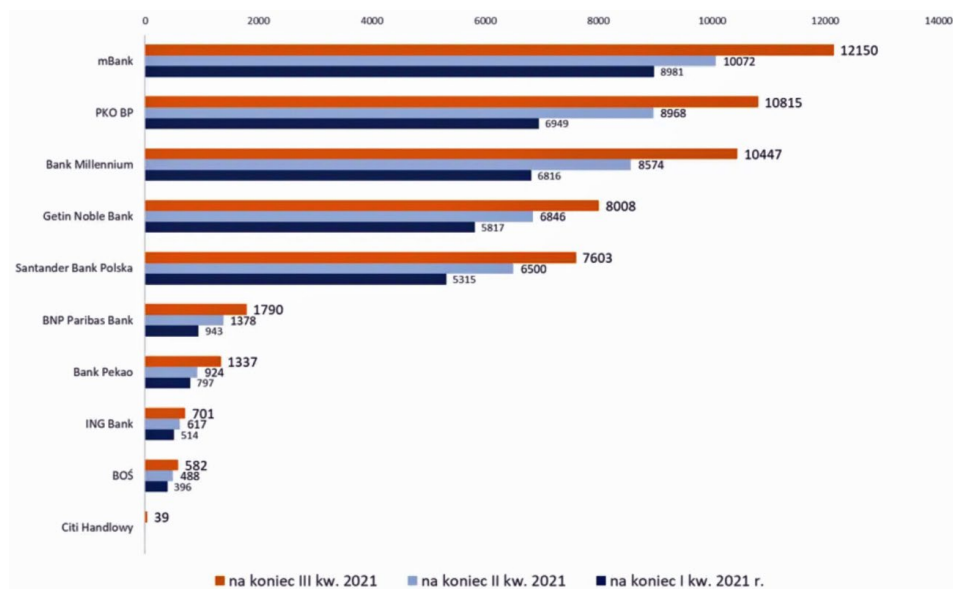
- zmniejszenie wysokości raty na okres 6-12 miesięcy,
- wprowadzenie elastycznego harmonogramu rat dopasowanego do zmiennej dochodów klientów,
- zawieszenie płatności rat w całości lub części kapitałowej na okres 6-12 miesięcy,
- ustalenie przez bank nowego harmonogramu spłat,
- wakacje kredytowe⁷.

O ile pozytywnie należy oceniać fakt nieprzymuszonej propozycji banków pomocy osobom posiadającym kredyty frankowe, o tyle zauważyć można, że żadna z propozycji banków nie zakładała przejęcia od kredytobiorców części zmaterializowanego ryzyka walutowego. Nie rozwiązała ona problemu społecznego, jakim był drastyczny wzrost salda kapitału kredytu, a propozycje banków częściowo oceniono jako będące w interesie banków, ponieważ kredytobiorcy, którzy stracili możliwość regulowania swoich zobowiązań staliby się dla banków znacznie poważniejszym problemem.

3.2. Pozwy sądowe

W ostatnich latach w Polsce nasileniu uległa tendencja wnoszenia pozwów przeciw bankom przez osoby zadłużone we frankach szwajcarskich. Uwolnienie kursu franka szwajcarskiego, a co za tym idzie – gwałtowne wzrosty zobowiązań kredytowych spowodowały lawinowy wzrost liczby powództw niezadowolonych klientów banków. Materializacja ryzyka walutowego wywołała wątpliwości kredytobiorców nt. zastosowanych w ich umowach kredytowych klauzul indeksacyjnych, czy też natury samego kredytu waloryzowanego jako produktu bankowego.

⁷ *Biała księga kredytów frankowych w Polsce*, dz. cyt., s. 70.



Wykres 7. Liczba indywidualnych sporów sądowych dotyczących kredytów hipotecznych opartych na frankach szwajcarskich dla wybranych banków na koniec I, II i III kw. 2021 r.

Źródło: Raport AMRON-SARFiN, 4/2021.

Z dostępnych danych publikowanych przez niektóre banki wynika bardzo wysoka dynamika przyrostu nowych sporów sądowych dotyczących kredytów denominowanych lub indeksowanych we frankach szwajcarskich. W trzech bankach liczba takich sporów przekroczyła już 10 tysięcy, a kolejne dwa banki w szybkim tempie zbliżają się do tej wartości. Wzrost ilości pozwów dla tych kredytów potrafił wynosić nawet 53% w ciągu zaledwie dwóch kwartałów, co z pewnością niepokoi zarządy banków zaangażowanych w przeszłości w udzielaniu tego rodzaju kredytów.

Sytuacja ta spowodowana jest w dużej mierze wydanym stosunkowo niedawno, korzystnym dla kredytobiorców, orzeczeniu Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z 2019 roku i wynikającym z tego orzeczenia kształtowaniu się linii orzeczniczej w Polsce.

W wyniku tego orzeczenia polskie sądy zaczęły przyznawać rację kredytobiorcom, co jeszcze do niedawna nie było oczywiste. Do wydania omawianego orzeczenia sądy I instancji w większości spraw uznawały umowy kredytów frankowych za ważne, oddalając powództwa, w związku z czym pozwy klientów

były jednostkowe. Zmiana orzecznictwa zmieniła ten stan i ośmieliła klientów walczyć o unieważnienie umów kredytowych w sądach, co często paraliżowało funkcjonowanie sądów.

3.3. Polubowne rozwiązanie sporu

W związku z pojawieniem się ryzyka prawnego w bankowości polegającego na orzekaniu niekorzystnych dla banków wyroków sądowych, regulator wprowadził zmiany w rozporządzeniu w sprawie wyższej wagi ryzyka dla ekspozycji zabezpieczonych hipotekami na nieruchomościach. W ramach tego rozporządzenia banki są zobowiązane do tworzenia rezerw na kredyty walutowe o wadze ryzyka wynoszącym 150%, podczas gdy analogiczne wskaźniki dla złotych kredytów hipotecznych wynoszą 35%. Działanie to w zamyśle powinno skłaniać banki do przewalutowań kredytów na złote.

Wraz z narastającym w sektorze bankowym problemem kredytów frankowych Komisja Nadzoru Finansowego, której ustawowym zadaniem jest dbałość o stabilność systemu finansowego w Polsce, opublikowała wyliczenia ukazujące potencjalny wpływ zmian otoczenia prawnego na portfel mieszkaniowych kredytów walutowych związanych z kursem franka szwajcarskiego.

W ramach prowadzonych sporów sądowych istnieje kilka scenariuszy wyroków sądowych stwierdzających abuzywność tzw. klauzuli kursowej. Pierwszym jest utrzymanie umowy, przy zastosowaniu średniego kursu franka szwajcarskiego NBP lub zamianie kredytu na złotowy oprocentowany według stawki LIBOR CHF.

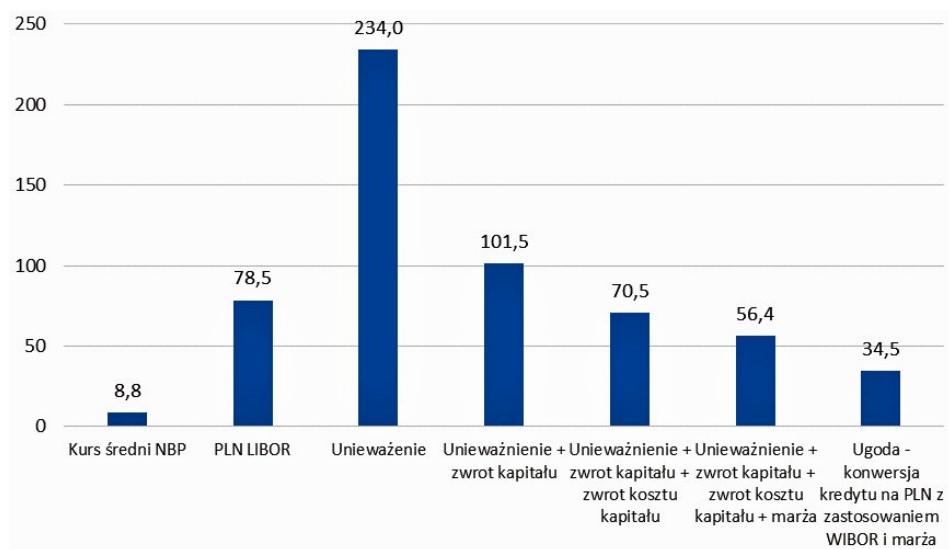
Drugi, kosztowniejszy dla banków scenariusz, zakłada upadek umowy, a dalej trzy możliwe kroki: zwrot pobranych przez bank rat bez zwrotu kapitału przez klienta, bądź zwrot pobranych przez bank rat i zwrot przez klienta kapitału (bez jego kosztu), bądź zwrot pobranych przez bank rat, a przez klienta zwrot kapitału i kosztu korzystania z kapitału⁸.

W związku z rozbieżnością w orzecznictwie dotyczącym kredytów frankowych sprawą postanowiła zająć się w pełnym składzie Izba Cywilna Sądu Najwyższego. Wydanie wyroku zostało wstrzymane, jednak do tego czasu SN

⁸ Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, *Potencjalny wpływ zmian otoczenia prawnego na portfel mieszkaniowych kredytów walutowych związanych z kursem franka szwajcarskiego*.

zwrócił się w tej sprawie z zapytaniem do 5 instytucji, m.in. do Narodowego Banku Polskiego, Komisji Nadzoru Finansowego i Rzecznika Finansowego.

KNF w swojej odpowiedzi, przedstawiając uwarunkowanie finansowe i ekonomiczne, oszacował również przybliżone koszty wszystkich możliwych wariantów.



Wykres 8. Koszty (w mld zł) związane z poszczególnymi wariantami rozstrzygnięć

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF.

KNF, przedstawiając swoje wyliczenia, zauważył, że każdy z opisanych scenariuszy rozstrzygnięć prawnych niesie za sobą dotkliwe sankcje dla banków, co za tym idzie, każdy z nich ma nieść tzw. efekt odstrasżający. Przestrzeżono ponadto przed wariantami unieważniającymi umowy kredytowe, ponieważ te, z racji bardzo wysokich kosztów dla banków, mogą być bardzo dotkliwe dla całej polskiej gospodarki i niosą zagrożenie stabilności systemu finansowego, głęboki kryzys sektora bankowego. Dodatkowo wskazano na ryzyko interwencji państwa w zagrożonym systemie bankowym i przeniesienie jej kosztów na podatników.

KNF w swoich wyliczeniach przedstawił także koszt ugód według proponowanych przez urząd założeń w ramach, których kredyt frankowy miałby być zamieniony na złotowy, odtwarzając ekonomikę historycznego kredytu złotowego, tzn. zachowaniem historycznego oprocentowania WIBOR i marży.

Zaproponowany przez KNF schemat ugód posiada szereg zalet. Jest to rozwiązanie proste, odformalizowane i niezależne od arbitralnych kryteriów, które mogłyby prowadzić do przedłużających się negocjacji. Co również istotne, założenie to jest zgodne z paradygmatem nauki finansów, w myśl którego za korzystanie z cudzego kapitału należy się wynagrodzenie. W rozwiązaniu tym koszt kapitału odpowiada historycznemu kosztowi analogicznego kredytu złotowego zawieranego w tym samym czasie.

Rozwiązania ugodowe oparte na powyższych założeniach, zdaniem KNF, urzeczywistniałyby zasady sprawiedliwości społecznej, a ponadto, co ważne dla organu nadzoru, prowadzą do eliminacji ryzyka walutowego⁹.

Proponowane przez KNF założenie minimalizuje koszty społeczne, bowiem zapobiega dalszej antagonizacji banków i kredytobiorców, a także odciąża wymiar sprawiedliwości. Takie rozwiązanie jest korzystane dla obu stron – kredytobiorca uwalniany zostaje od materializacji ryzyka kursu walutowego, uzyskuje obniżenie salda kredytowego oraz unika ponoszenia wysokich kosztów sądowych i wieloletniego oczekiwania na wyrok sądowy. Dla banku ten sposób postępowania jest tańszy od każdego wariantu unieważnienia kredytu – nawet 7-krotnie w porównaniu do pełnego unieważnienia kredytu ze zwrotem pobranych rat.

Mimo początkowego sceptycyzmu branży bankowej do propozycji Przewodniczącego KNF, w obliczu sprzyjającej kredytobiorcom linii orzeczniczej z jednej strony i braku orzeczenia Sądu Najwyższego w tej sprawie z drugiej, próby polubownego rozwiązania sporu stają się coraz popularniejsze. Część banków już prowadzi projekt ugód, korzystając z Centrum Mediacji Sądu Polubownego przy KNF, część proponuje ugody według swoich parametrów, a pozostałe banki zapowiadają przyłączenie się do jednego z tych dwóch projektów rozwiązań.

Analizując sprawę kredytów frankowych z dzisiejszej perspektywy, uznać należy, że skala aprecjacji franka szwajcarskiego względem polskiego złotego, przekroczyła wszelkie granice kredytobiorców, jak również profesjonalnych

⁹ *Stanowisko Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego co do kierunków rozstrzygnięcia zagadnień prawnych przedstawionych przez Pierwszego Prezesa Sądu Najwyższego dotyczących hipotecznych kredytów mieszkaniowych denominowanych lub indeksowanych do waluty obcej*, s. 29-30.

uczestników rynku finansowego, w tym banków. Scenariusz ryzyka walutowego, jaki się zrealizował, jest skrajnie negatywny, a dodatkowo należy uwzględnić fakt, że niewiele osób uwzględnia warunki skrajne przy planowaniu i podejmowaniu decyzji. W związku z sytuacją, w której żadna ze stron nie przewidywała takiego rozwoju wypadków, rozwiązanie polubownych ugód, w ramach których strony spotykają się i uzgadniają inną formułę rozliczeń, wydaje się uczciwa, społecznie akceptowalna i świadczy o dojrzałości rynku bankowego.

3.4. Stanowisko Narodowego Banku Polskiego w sprawie kredytów denominowanych lub indeksowanych do franka szwajcarskiego

Narodowy Bank Polski, podobnie jak inne instytucje, do których skierowane było zapytanie Sądu Najwyższego w sprawie kredytów frankowych, przedstawił swoje stanowisko w tej sprawie, wskazując na kontekst ekonomiczny i skutki rozstrzygnięć sądowych i ich wpływ na stabilność systemu krajowego systemu finansowego.

NBP w swoim stanowisku zauważył, że w przypadku aprecjacji franka szwajcarskiego, niezależnie od przyjętej tabeli kursowej, i tak wzrósłby poziom pozostałego kapitału kredytu do spłaty. NBP stwierdza, że zastosowanie średniej tabeli kursów NBP zamiast kursów z tabeli kursowej banków, stanowiłoby najmniejszą ingerencję w umowę. Zastąpienie zapisu abuzywnego umownego odnoszącego się do sposobu określania kursu waluty kursem średnim NBP, zdaniem Prezesa NBP, wydaje się uzasadnione i proporcjonalne, pozwoliłoby utrzymać umowę, eliminując z umowy wyłączenie zapisy niedozwolone¹⁰.

W zakresie wątpliwości SN co do stosowania przez sądy konstrukcji kredytu oprocentowanego stopą właściwą dla waluty innej niż waluta określająca główną należność (zamiana kredytu na złotowy oprocentowany wg indeksu LIBOR CHF). Narodowy Bank Polski zwraca uwagę, że jest to konstrukcja nieznana w praktyce obrotu gospodarczego i jest ona pozbawiona sensu ekonomicznego. NBP zwraca uwagę, że pieniądź ma swoją cenę wyrażoną w postaci stopy procentowej i powinna ona odzwierciedlać cenę pieniądza dla danej waluty.

¹⁰ Stanowisko Prezesa Narodowego Banku Polskiego z dnia 24 czerwca 2021 r., s. 11-12.

Niemniej ważne, w danym kontekście, jest zdanie NBP dotyczące wynagrodzenia z tytułu korzystania z kapitału, w przypadku unieważnienia umowy kredytowej. NBP zauważa, że z ekonomicznego punktu widzenia posiadaczowi środków pieniężnych przysługuje wynagrodzenie za udostępnienie tych środków innym podmiotom na określony czas. Dla zachowania równości wobec innych kredytobiorców, zdaniem NBP, wynagrodzenie za kapitał powinno bazować na oprocentowaniu złotych kredytów mieszkaniowych.

W kontekście problematyki kredytów frankowych warto zwrócić także uwagę na komunikat Komitetu Stabilności Finansowej z dnia 25 marca 2022 r., w którym to zauważono, że najistotniejszym źródłem zagrożeń dla stabilności systemu finansowego w Polsce jest ryzyko prawne mieszkaniowych kredytów walutowych. W opinii KSF rozstrzygnięcia sądowe prowadzące do unieważnienia umów kredytowych godzą w ekonomiczną logikę rozliczeń stron oraz są nieproporcjonalne w stosunku do najczęściej kwestionowanych postanowień umownych. Dodatkowo zakłócają one funkcjonowanie podstawowych mechanizmów rynkowych oraz generują istotne obciążenie dla sektora bankowego, co może nieść negatywne skutki dla deponentów oraz osłabić zdolności finansowania polskiej gospodarki¹¹.

KSF przypomniał o publicznie dostępnych stanowiskach UKNF i NBP w tej sprawie i zauważył, że system prawny nie powinien podważać zasad ekonomii i sprawiedliwości społecznej, w sposób nieuzasadniony uprzywilejowywać kredytobiorców walutowych względem tych, którzy w tym samym okresie zdecydowali się na kredyt złotowy.

Podsumowanie

Podczas analizy problematyki kredytów denominowanych i indeksowanych do franka szwajcarskiego konieczne było zbadanie przyczyn ich popularności w Polsce. Niższe oprocentowanie wskaźnika LIBOR CHF względem WIBOR oraz względnie dobry trend kursu polskiego złotego wobec franka szwajcarskiego jako przyczyna popularności kredytu frankowego, a kilkanaście lat później

¹¹ *Komunikat Komitetu Stabilności Finansowej po posiedzeniu dotyczącym nadzoru makroostrożnościowego nad systemem finansowym*, <https://www.nbp.pl/nadzormakroostroznościowy/komunikaty/2022-03-28.aspx> (3.06.2022).

zwiastun nowego problemu – atrakcyjniejsze oprocentowanie kredytów opartych na zmiennym oprocentowaniu i z pozoru stabilny indeks WIBOR jako przyczyna braku popularności kredytów opartych na stałym oprocentowaniu – analogie aż nadto są widoczne.

Opisane w artykule reakcje organu nadzoru na nadciągający kryzys, a także zalew sądów pozwami kredytobiorców, wraz ze zmieniającą się linią orzecznictwem, mogą pozwolić nam wyciągnąć wnioski i nie dopuścić do utraty zaufania i kolejnego kryzysu krwioobiegu polskiej gospodarki, jaką jest sektor bankowy.

Przedstawiona w artykule polubowna formuła rozwiązania sporu, proponowana przez KNF, wydaje się słuszna i sprawiedliwa dla obu stron. Inne rozwiązania są mniej korzystne dla kredytobiorców bądź stanowią realne zagrożenie dla systemu bankowego w Polsce. Potwierdza to opinia Prezesa NBP, który wprost stwierdza, że dominująca linia orzecznictwa sądowego nie ma uzasadnienia ekonomicznego i nie powinna być dalej stosowna. Dlatego ważne jest wzięcie tych opinii pod uwagę przez Izbę Cywilną Sądu Najwyższego i rychłe wydanie przez nią oczekiwanego orzeczenia.

Bibliografia

- Barembuch A., *Kredyt frankowy a kredyt złotowy – perspektywa zmian cash-flow*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, nr 4/2016 (82), cz. 2.
- Bartoszewicz A., *Skutki zaniechania polityki publicznej w dziedzinie kredytów hipotecznych*, „Studia z Polityki Publicznej”, nr 2, Warszawa 2019.
- Czabański J., Konieczny T., Korpalski M., *Przewodnik frankowicza*, Warszawa 2020.
- Paxford B., *Wykładnia umowy kredytu bankowego. Kredyty frankowe i złotowe. Komentarz praktyczny z orzecnictwem, decyzje Prezesa UOKiK, przykłady klauzul niedozwolonych*, Warszawa 2020.
- Kuligowska A., *Ryzyko stopy procentowej dla klientów instytucji finansowych, czyli co trzeba wiedzieć korzystając z kredytów i depozytów*, Warszawa 2021.
- Markowski Ł., *Konsekwencje finansowe dla klienta banku z perspektywą możliwych wyroków sądowych w sporach frankowych. Zarządzanie finansami. Narzędzia i kluczowe wyzwania*, Szczecin 2001.
- Wyżnikiewicz B., *Kredyty we frankach. Rzeczywista skala problemu dla polskiej gospodarki. Konsekwencje realizacji proponowanych rozwiązań*, Warszawa 2015.

Akty prawne

Biała księga kredytów frankowych w Polsce, Związek Banków Polskich.

Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, *Potencjalny wpływ zmian otoczenia prawnego na portfel mieszkaniowych kredytów walutowych związanych z kursem franka szwajcarskiego*.

Stanowisko Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego co do kierunków rozstrzygnięcia zagadnień prawnych przedstawionych przez Pierwszego Prezesa Sądu Najwyższego dotyczących hipotecznych kredytów mieszkaniowych denominowanych lub indeksowanych do waluty obcej.

Stanowisko Prezesa Narodowego Banku Polskiego z dnia 24 czerwca 2021.

Źródła internetowe

Zestawienie kluczowych terminów, dotyczących Stawek Referencyjnych WIBID i WIBOR, GPW BENCHMARK, https://gpwbenchmark.pl/pub/BENCHMARK/files/WIBID_WIBOR/Zestawienie2021_1.pdf.

Komunikat Komitetu Stabilności Finansowej po posiedzeniu dotyczącym nadzoru makroostrożnościowego nad systemem finansowym, <https://www.nbp.pl/nadzormakroostroznosciowy/komunikaty/2022-03-28.aspx> (3.06.2022)/.

ANALYSIS OF THE PROBLEM OF SWISS FRANC LOANS IN POLAND

Summary

The article presents the history of foreign currency loans, their definition and the abusiveness of some contractual provisions. Then, an analysis of the Swiss franc loans granted in Poland was performed – the reasons for their popularity, the amount of loans granted, and the change in the exchange rate of the Swiss franc. Then, the possibilities of solving this problem were presented – market self-regulation, in court and settlement. Finally, opinions on the subject of the key state authorities responsible for the stability of the financial system in the country were presented.

Keywords: foreign currency loans, Swiss franc loans, mortgages

Krzysztof Borowski*

<https://orcid.org/0000-0003-0434-7573>

INWESTYCJE NA RYNKU SREBRNYCH MONET KOLEKCJONERSKICH WYEMITOWANYCH PRZEZ NARODOWY BANK POLSKI W 2021 R. I W I KW. 2022 R.

Streszczenie

W artykule przedstawione zostały wyniki badań dotyczące rynkowych stóp zwrotu możliwych do uzyskania przy inwestowaniu w srebrne monety kolekcjonerskie, wyemitowane przez Narodowy Bank Polski w 2021 r. i pierwszym kwartale 2022 r. Stopy zwrotu liczone były na podstawie średnich cen monety na aukcji w serwisie Allegro dla każdego dnia, kiedy przeprowadzona została transakcja, dla następujących interwałów czasowych: dzień emisji (kupno monety w NBP i sprzedaż na Allegro tego samego dnia), 30 i 90 dni po dacie emisji. Uzyskane wyniki pozwalają na podzielenie monet na trzy podstawowe grupy. Pierwsza, w której ceny monet znajdują się w trendzie wzrostowym. W drugiej grupie, ceny pozostają w trendzie spadkowym, ale linia regresji cen jest położona powyżej ceny emisyjnej. W trzeciej grupie, ceny monet układają się w trendzie spadkowym, a linia regresji cen przecina cenę emisyjną od góry. Uzyskane wyniki jednoznacznie wskazują na występowanie mód na rynku kolekcjonerskim.

Słowa kluczowe: rynek monet, rynek numizmatów, inwestycje alternatywne, monety kolekcjonerskie

* Prof. dr hab. Krzysztof Borowski – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Kolegium Zarządzania i Finansów.

Wprowadzenie

Inwestycje dzielą się na klasyczne i kolekcjonerskie, a tej ostatniej grupie dodatkowo wyróżnia się segment inwestycji emocjonalnych. W literaturze przedmiotu funkcjonuje wiele różnego rodzaju podziałów i klasyfikacji na inwestycje klasyczne i kolekcjonerskie. Do tej ostatniej grupy, z pewnością zalicza się inwestycje na rynku monet. Case¹ klasyfikuje rynek monet jako jeden z najważniejszych segmentów inwestycji alternatywnych, obok sztuki, win i whisky inwestycyjnych. W ogólności rynek monet można podzielić na następujące segmenty:

- A) Monety bulionowe – o określonej zawartości (głównie 1 uncji lub ich części) kruszcu (najczęściej złota lub srebra). Wartość tego typu monet zależy głównie od rynkowej ceny kruszcu, z jakiego została wykonana moneta.
- B) Monety kolekcjonerskie – które dzielą się dodatkowo na:
 - a) monety wyemitowane i znajdujące się kiedyś w obiegu,
 - b) monety wyemitowane i znajdujące się obecnie w obiegu
 - c) monety okolicznościowe, wybite w celu upamiętnienia określonego wydarzenia lub rocznicy takiego wydarzenia.

Wartość monet kolekcjonerskich zależy nie od ceny zawartego w nich kruszcu (kruszec ma tutaj znaczenie drugorzędne, chyba że mamy do czynienia z monetą wybitą np. ze złota, srebra czy innego cennego metalu), ale od tzw. wartości numizmatycznej, na którą składają się m.in.: liczba egzemplarzy dostępnych na rynku (rzadkość monety), temat (serię) w skład którego wchodzi moneta², stan zachowania, jej proveniencja, czy też okoliczności jej wybicia.

Najważniejszymi czynnikami w procesie kolekcjonowania monet są:

- a) monety jako dobra lokata kapitału,
- b) hobby (ewentualnie kontynuacja hobby rodziców),
- c) ze względu na ich walory estetyczne,
- d) ochrona przed inflacją (w czasie wysokiej inflacji).

¹ D. Case, *Serial collecting as leisure, and coin collecting in particular*, "Library Trends", 57, 2009, s. 729-752.

² Przez temat (serię) rozumie się określoną tematykę (np. zwierzęta świata). Do danej serii wchodzi najczęściej kilka lub kilkanaście monet (np. jeź, foka, borsuk, etc...). W literaturze przedmiotu rozróżnia się serię od tematu, ale na potrzeby tego badania oba wyrażenia będą traktowane wymiennie.

W literaturze finansowej występują publikacje poświęcone kalkulacji stóp zwrotu na rynku monet w dłuższym horyzoncie czasowym, np. na przestrzeni lat lub nawet dekad. Widoczny jest jednak brak opracowań ukazujących, jak zachowuje się stopa zwrotu tuż po emisji monety kolekcjonerskiej. Uzyskane w taki sposób stopy zwrotu można skonfrontować ze stopami zwrotu na rynku akcji, jakie można zrealizować np. w dniu debiutu giełdowego spółki (*Initial Public Offering* – IPO), miesiąc i trzy miesiące później. Warto zaznaczyć, że monety numizmatyczne nabywane są od NBP przez firmy numizmatyczne, odsprzedające je później kolekcjonerem, a zatem kwotowanie tychże monet i ich sprzedaż są możliwe przed datą emisji monet przez NBP³. Fakt ten pozwala na analizę cen monet kolekcjonerskich jeszcze przed datą emisji – co jest niemożliwe w przypadku emisji akcji. Autorowi badania nie są znane żadne prace dotyczące zarówno polskiego, jak i zagranicznego rynku kolekcjonerskiego, poświęcone analizie stóp zwrotu na rynku monet w krótkim horyzoncie czasowym, tj. na przestrzeni kilku miesięcy od daty emisji monety kolekcjonerskiej. Niniejsze opracowanie stara się wypełnić lukę badawczą dotyczącą analizy stóp zwrotu na polskim rynku numizmatycznym.

1. Stopy zwrotu na rynku monet – przegląd literatury

W swojej pracy Maslar i in.⁴ stworzyli model, w którym wykazali, że logarytm naturalny ceny monety jest funkcją m.in. takich czynników jak: (1) wiek monety (od dnia jej wybicia do dnia wyceny), (2) fakt czy moneta była specjalnie wybita dla kolekcjonerów, (3) fakt czy moneta wchodzi w skład szerszej serii monet wybitych przez mennicę, (4) spread między cenami kupna i sprzedaży monety, podzielonego przez średnią wartość ceny kupna i sprzedaży, (5) wartość nominalnej monety, (6) lokalizacja mennicy, w której została wybita moneta⁵.

³ Dostawa monet następuje dopiero po dacie emisji monet – jest to wyraźnie zaznaczone w warunkach takich aukcji.

⁴ D. Maslar, K. Obaid, K. Pukthuanthong, *US coin market: historical performance and anomalies*, SSRN nr. 3492347.

⁵ Tamże.

Autorzy w swoich rozważaniach opierali się na modelu przedstawionym wcześniej przez Dickiego in.⁶

Wartość rynkowa monet kolekcjonerskich jest sumą wartości kruszcu zawartego w monecie oraz wartości kolekcjonerskiej. Wg. Maslara i in. w okresie 1980 – 2009 r. stosunek cen rynkowych analizowanych monet do ceny zawartego w nich kruszcu wzrósł z 94,7 do 761,98. Zdaniem autorów, w momencie wybicia nowej monety kolekcjonerskiej przez Departament Skarbu USA, trudno jest określić jej wartość rynkową, z uwagi na fakt, że nie wiadomo, w jaki sposób oszacować jej wartość numizmatyczną. Ta ostatnia zależy od tego, jak moneta będzie postrzegana przez inwestorów i jaki popyt będą oni zgłaszać na tę monetę w przyszłości. Autorzy sugerują też, że ceny emisyjne ostatnich monet (tj. wybitych w ciągu ostatnich 10 lat) w USA były przewartościowane i że w ciągu najbliższych kilku lat monety nie osiągną tak wysokich cen rynkowych. Teza ta jest zgodna z wynikami prac opublikowanymi wcześniej przez Millera⁷.

Kane, stosując model CAPM dla stóp zwrotu 120 różnych monet w okresie 1970 – 1979, wykazał, że tak stworzony portfel zabezpieczał jego posiadacza przed skutkami inflacji⁸. Jego wyniki zostały potwierdzone w pracy Ibbotsona i Brinsona, którzy dla okresu 1970-1985 r. w portfelu inwestycyjnym uwzględnili, oprócz monet także: znaczki, chińską ceramikę, dzieła sztuki (komponenty indeksu tzw. Old Masters)⁹. Z kolei Dickie i in., bazując na modelu ekonometrycznym dla cen amerykańskich monet (10-centowych, ćwierć-dolarowych i półdolarowych), dla którego zmiennymi zależnymi były: wartość nominalna monety, wielkość nakładu monety, lokalizacja mennicy, rodzaj i wiek monety, znak menniczy i stan zachowania, udowodnili, że monety wybite w dużych nakładach osiągały niższe ceny na rynku wtórnym¹⁰.

⁶ M. Dickie, C. Delorme, J. Humphreys, *Price determination of a collectible good: the case of rare US coins*, "Southern Economic Journal", 61, 1994, s. 40-51.

⁷ E. Miller, *Risk, uncertainty, and divergence of opinion*, "Journal of Finance", 32, 1977, s. 1151-1168.

⁸ A. Kane, *Coins; anatomy of fad asset*, "Journal of Portfolio Management", 10, 1984, s. 44-51.

⁹ R. Ibbotson, G. Brinson, *Investment markets: gaining the performance advantage*, McGraw Hill, New York 1987.

¹⁰ M. Dickie, C. Delorme, J. Humphreys, dz. cyt., s.40-51.

Innymi słowy, rzadkość danej monety przekładała się na wyższe ceny jej notowań.

Z kolei Alcazar-Blanco i in., badając czynniki wpływające na zmiany cen 25 serii monet (Walking Liberty Half Dollar) w okresie 2000-2019 r., za pomocą dwu odmiennych modeli, z których pierwszy odnosił się do całego zbioru monet, a drugi do każdego z typów (w zależności od daty ich wybicia), wykazali, że najważniejszymi czynnikami decydującymi o cenach monet były: ich stan zachowania, wiek i rzadkość¹¹.

W Polsce badania nt. efektywności inwestowania na rynku monet prowadzili m.in. Witkiewicz¹² oraz Wąsala¹³, wykazując występowanie mód (wymiennie nazywanych sezonowością) na rynku poszczególnych serii monet.

2. Sytuacja na rynku monet po wybuchu pandemii COVID-19

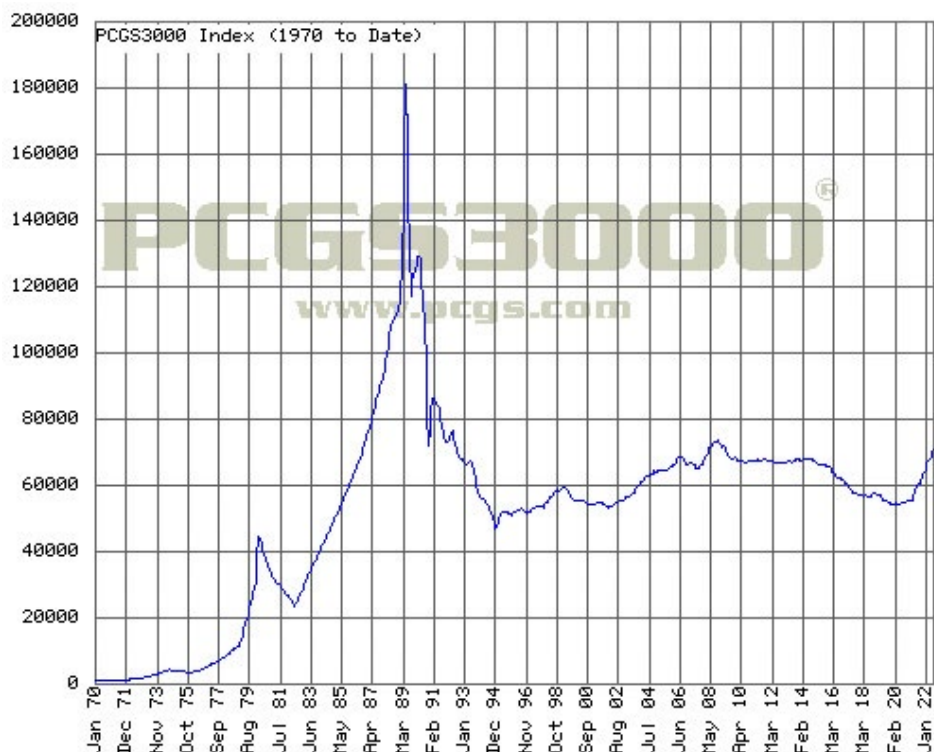
Na rynku monet stosuje się wyspecjalizowane indeksy mające oddać zachowanie cen określonej grupy monet. Jednym z przykładów międzynarodowych indeksów cen monet jest chociażby PCGS 3000, publikowany przez Professional Coin Grading Service, należącej do amerykańskiej firmy Collectors Universe – por. rysunek 1. Wartość indeksu kalkulowana jest na podstawie cen 3000 rzadkich monet, jakie osiągnęły te monety w czasie specjalistycznych aukcji. Analiza przebiegu indeksu uzmysławia falę wzrostową cen monet lat 70. i 80. XX w. Po krachu na Wall Street w 1987 r. duża część środków, wycofywanych z rynku akcji, trafiła m.in. na rynek inwestycji alternatywnych, w tym malarstwa i właśnie monet. Notowania indeksu, po spadku do swojego dołka w 1994 r., pozostawały w trendzie bocznym, z lekką tendencją spadkową od 2014 r. do dołka w grudniu 2019 r. Niska wartość indeksu pod koniec 2019 r. wiązała się z paniczną wyprzedażą wielu rodzajów aktywów: akcji, obligacji i niektórych

¹¹ A. Alcazar-Blanco, J. Paule-Vianez, M. Prado-Roman, J. Coca-Perez, *Generalized regression neuronal networks to predict the value of numismatic assets*, "European Research on Management and Business Economics", 27. 2021, s. 1-8.

¹² T. Witkiewicz., *Inwestowanie w monety*, Wydawnictwo Tomasz Witkiewicz, Szczecin 2008.

¹³ T. Witkiewicz, K. Wąsala, *Numizmatyka bez tajemnic*, Wydawnictwo Tomasz Witkiewicz, Szczecin 2009.

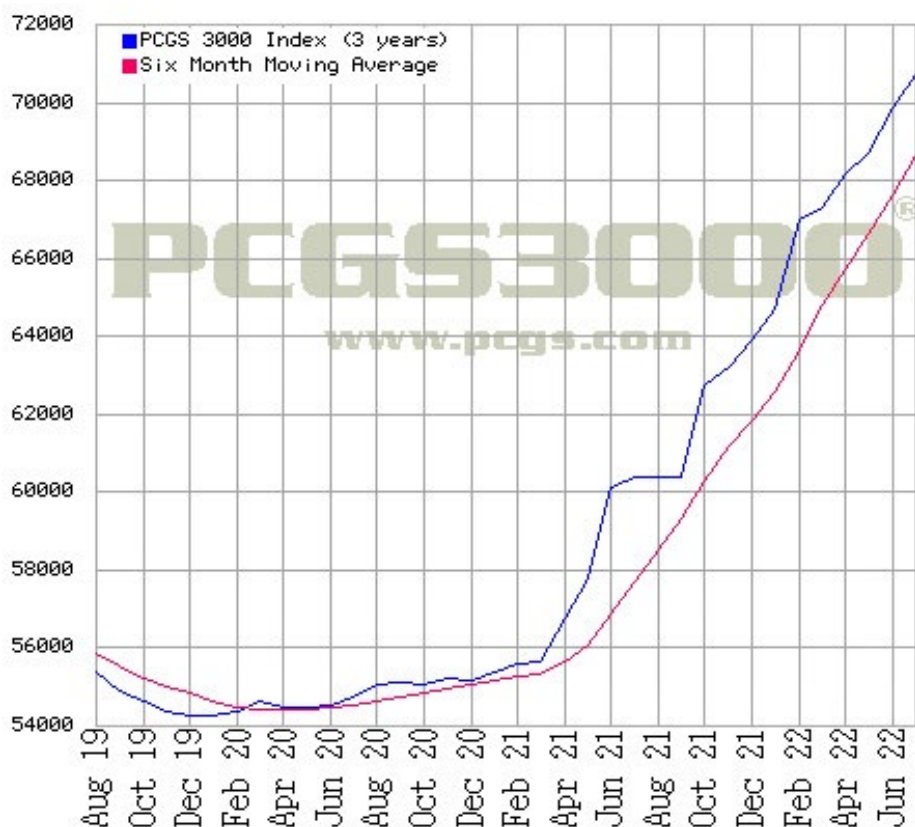
typów inwestycji alternatywnych, wywołaną wybuchem pandemii COVID-19. Po ustanowieniu dołka, indeks wszedł w kolejną falę wzrostową, zbliżając się do swoich poziomów z 2014 r. Trend wzrostowy indeksu jest jeszcze lepiej widoczny na jego trzyletnim wykresie – por. rysunek 2. W Polsce indeks na rynku numizmatów stworzony został przez Witkiewicza, jednak nie przyjął się wśród firm numizmatycznych, a po pewnym czasie autor zaprzestał jego publikacji¹⁴.



Rysunek 1. Notowanie indeksu PCGS 3000 – szeroki horyzont czasowy

Źródło: strona internetowa <http://www.pcg3000.com> (22.09.2022).

¹⁴ T. Witkiewicz, dz. cyt.



Rysunek 2. Notowanie indeksu PCGS 3000 – trzyletni horyzont czasowy (sierpień 2019 – lipiec 2022)

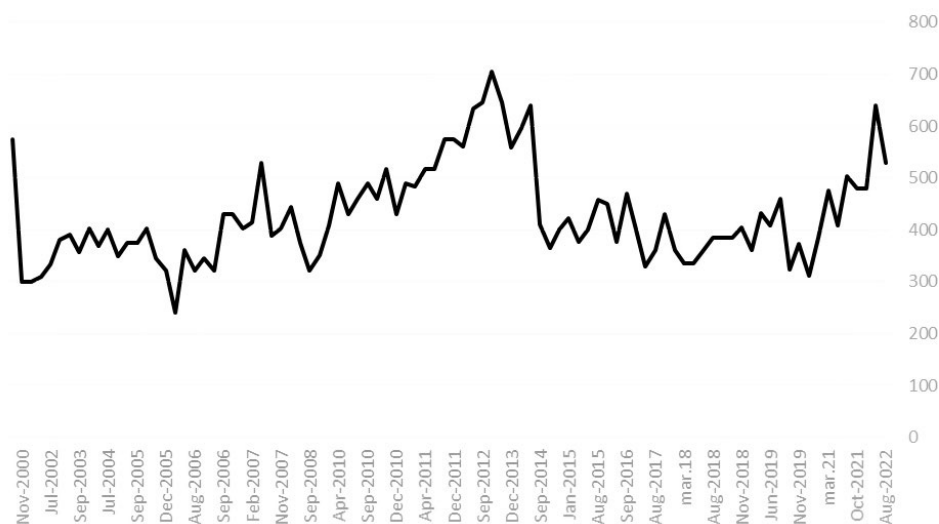
Źródło: strona internetowa <http://www.pcgs3000.com> (22.09.2022).

Wzrost cen monet na przestrzeni ostatnich trzech lat (lipiec 2019 – sierpień 2022) można także zilustrować na przykładzie:

- a) monety obiegowej, już wycofanej z obiegu – złotego dolara z 1856 r. z pochyłą cyfrą „5”. W 1856 r. wybite zostały dwie serie monet z pochyłą cyfrą „5”¹⁵ i normalną cyfrą „5”. W specjalistycznych bazach danych, gromadzących informacje o cenach w trakcie zawartych transakcji, obie serie są rozróżniane – por. rysunek 3.

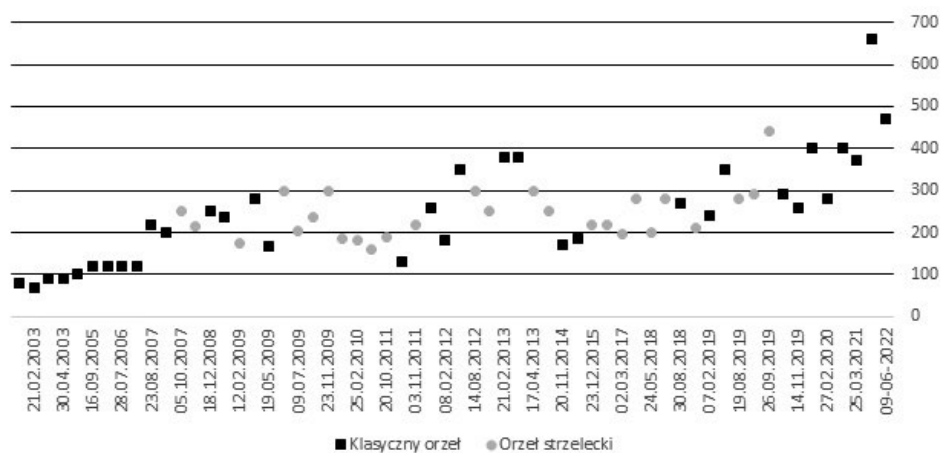
¹⁵ Zapis katalogowy: Gold Dollar, 1856 Slanted 5 MS, grade 62. Na podstawie strony internetowej: <http://www.pcgs3000.com> (22.09.2022).

- b) srebrnej monety 10 zł, *Józef Piłsudski* z 1934 r., stan zachowania II-, z klasycznym i strzeleckim orłem na awersie – por. rysunek 4.
- c) srebrnej monety 10 zł, *Jan III Sobieski*, z 1933 r., stany zachowania: II, III, III+ i II- – por. rysunek 5.



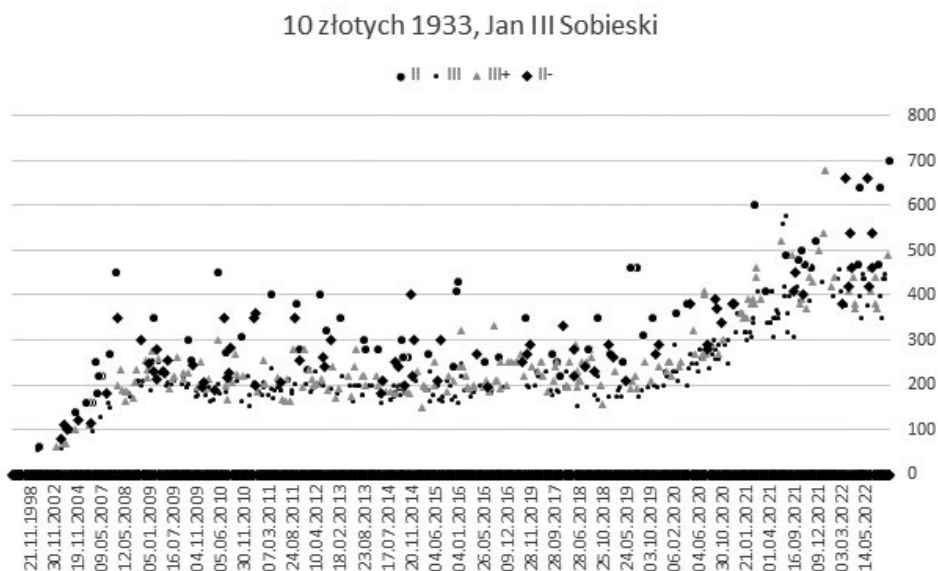
Rysunek 3. Notowania złotego dolara z 1856 r. (pochyłe 5, stan zachowania 62).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze strony internetowej: <https://www.pcg.com/auctionprices/details/1856-slanted-5-ms/7540> (22.09.2022).



Rysunek 4. Notowania monety 10 zł, *Józef Piłsudski* z 1934 r., stan zachowania II-.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze strony internetowej: <http://www.wcn.pl> (22.09.2022).



Rysunek 5. Notowania monety 10 zł, Jan III Sobieski z 1933 r., stany zachowania: II, III, III+ i II-.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze strony internetowej: <http://www.wcn.pl> (22.09.2022).

3. Metodologia badania

Celem badania było określenie stóp zwrotu w dniu emisji, po 30 i 90 dniach od daty emisji srebrnych monet, wyemitowanych przez Narodowy Bank Polski w okresie: 01.01.2021 – 30.03.2022, z wyjątkiem srebrnych monet, należących do serii *Wielcy ekonomiści polscy*. Powodem takiego doboru był fakt, że monety z tej ostatniej serii nie cieszą się dużym zainteresowaniem kolekcjonerów i są dostępne do nabycia w systemie sprzedaży internetowej Kolekcjoner. Tymczasem inne srebrne monety były wykupywane w dniu ich emisji w oddziałach NBP w całym kraju oraz za pomocą systemu Kolekcjoner. Jedynym odstępstwem od tej reguły jest moneta *Wielkie aktorki – Gabriela Zapolska*, która sprzedawana jest na aukcjach Allegro, ale też w pewnych odstępach czasu pojawiała się w systemie Kolekcjoner, gdzie była możliwa do nabycia po cenie emisyjnej (270 zł)¹⁶.

¹⁶ W dniu 20.09.2022 r. moneta ta była dostępna w serwisie Kolekcjoner.

Ceny transakcyjne, zwane dalej także cenami na rynku wtórnym¹⁷, zaczerpnięte zostały ze strony internetowej serwisu Allegro oraz Archiwum Allegro, przy czym przy sporządzaniu bazy cen wtórnych zastosowane zostały następujące kryteria:

Do bazy danych wprowadzone zostały jedynie transakcje, dla których można było ustalić ich datę. Zatem pominięte zostały wszystkie transakcje typu „Kup teraz” oraz takie, w których sprzedający oferował więcej niż jedną monetę, przy których nie podano daty zawarcia transakcji¹⁸.

Nie uwzględniono transakcji, w których sprzedający oferował dwie różne monety, np. A i B – w takim przypadku byłoby niemożliwe, na podstawie ceny łącznej obu monet, określenie indywidualnych cen każdej z nich¹⁹.

Do bazy danych wprowadzone zostały wszystkie transakcje spełniające powyższe kryteria, w okresie od dat pierwszej transakcji dostępnej w serwisie Allegro lub Archiwum Allegro, do dnia 20.09.2022 r.

Do badania wykorzystano zestawienie 26 monet, których ceny emisyjne zostały zamieszczone w załączniku nr 1: (1) *Skarby Stanisława Augusta – Jan Kazimierz Waza*, (2) *Wyklęci przez komunistów żołnierze niezłomni – Kazimierz Kamieński „Huzar”*, (3) *100. rocznica Konstytucji marcowej*, (4) *100. rocznica III Powstania Śląskiego*, (5) *230. rocznica Konstytucji 3 Maja – dzieła odrodzonej Rzeczypospolitej*, (6) *Wrocław – mała ojczyzna*, (7) *Polska Reprezentacja Olimpijska Tokio 2020*, (8) *Beatyfikacja Kardynała Stefana Wyszyńskiego*, (9) *Obrona Poczty Polskiej w Gdańsku, Agresja Niemiec na Polskę*, (10) *Polskie Termopile – Dytiatyn*, (11) *Zbrodnia w Piaśnicy*, (12) *Pałac Biskupi w Krakowie*, (13) *30-lecie wznowienia działalności Caritas Polska*, (14) *Wielkie aktorki – Gabriela Zapolska*, (15) *30-lecie pierwszych wolnych wyborów parlamentarnych*, (16) *Stulecie odzyskania przez Polskę niepodległości – Ignacy Daszyński*, (17) *40.*

¹⁷ W przypadku monet za cenę emisyjną można uznać cenę monety w czasie sprzedaży w Narodowym Banku Polskim, a ceną wtórną jest w takim przypadku cena uzyskiwana przez tę monetę w serwisie Allegro lub w domach akcyjnych, specjalizujących się w obrocie walorami kolekcjonerskimi.

¹⁸ Taka sytuacja ma miejsce, gdy dostępnych do sprzedaży jest kilka monet, a nabywcy kupują je w różnych datach. Wówczas serwis Allegro nie ujawnia dat poszczególnych transakcji.

¹⁹ Najczęściej taka sytuacja miała miejsce w przypadku dwu monet: *100. rocznica Konstytucji marcowej*, oraz *230. rocznica Konstytucji 3 Maja – dzieła odrodzonej Rzeczypospolitej*.

rocznica strajku w Wyższej Oficerskiej Szkole Pożarniczej, (18) Skarby Stanisława Augusta – Michał Korybut Wiśniowiecki, (19) 100 lecie powstania Związku Ochotniczych Straży Pożarnych RP, (20) Pamięci ofiar stanu wojennego, (21) Dziękujemy służbie zdrowia za poświęcenie w czasie pandemii COVID-19, (22) Ochrona polskiej granicy wschodniej, (23) Skarby Stanisława Augusta – Jan III Sobieski, (24) Wyklęci przez komunistów żołnierze niezłomni - Zdzisław Broński „Uskok”, (26) 200. rocznica urodzin Ignacego Łukasiewicza.

W przypadku każdej z 26 analizowanych monet, dla każdego dnia, w którym przeprowadzone były transakcje, obliczona została średnia cena rynkowa, a następnie przeprowadzona została regresja liniowa średnich cen. Na rysunkach 7-11, linią poziomą zaznaczono także cenę emisyjną monety (początek linii, po lewej stronie wykresu rozpoczyna się w dniu sprzedaży monety przez NBP).

W dalszej kolejności obliczone zostały stopy zwrotu w dniu emisji danej monety (r_0) oraz po miesiącu i trzech miesiącach od daty emisji (odpowiednio r_{90} i r_{90}):

$$r_0 = \frac{C_D - C_E}{C_E}$$

$$r_{30} = \frac{C_{D30} - C_E}{C_E}$$

$$r_{90} = \frac{C_{D90} - C_E}{C_E}$$

gdzie:

r_0 – stopa zwrotu w dniu emisji monety (jeśli w dniu emisji monety nie zostały zarejestrowane żadne transakcje w serwisie Allegro, wówczas do obliczeń przyjęto pierwszą datę, po emisji monety, kiedy miała miejsce przynajmniej jedna taka transakcja),

r_{30} – stopa zwrotu po miesiącu od daty emisji monety,

r_{90} – stopa zwrotu po trzech miesiącach od daty emisji monety,

C_D – średnia cena rynkowa monety w dniu jej emisji przez NBP,

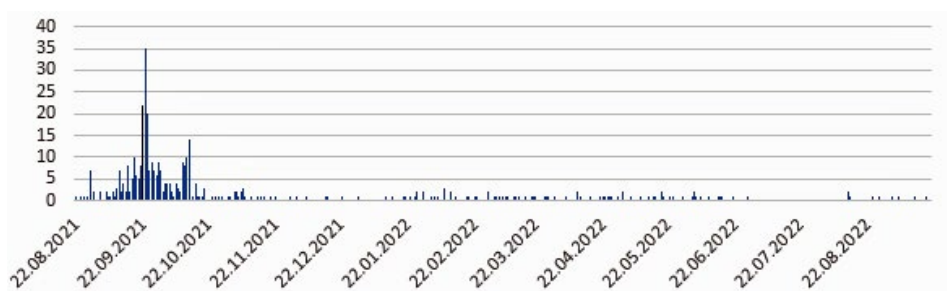
C_E – cena emisyjna monety w NBP,

C_{D30} – średnia cena rynkowa monety w 30-tym dniu po jej emisji przez NBP (lub w przypadku braku takiej ceny, cena w najbliższym dniu takiej daty, kiedy miała miejsce transakcja w serwisie Allegro).

C_{D90} – średnia cena monety w 90-tym dniu po jej emisji przez NBP (lub w przypadku braku takiej ceny, cena w najbliższym dniu takiej daty, kiedy miała miejsce transakcja w serwisie Allegro).

Ograniczenia i uwarunkowania badania:

W przypadku każdej z 26 analizowanych monet duża liczba transakcji zawierana była bezpośrednio w dniu emisji monety przez NBP i na przestrzeni kilku kolejnych dni, następujących bezpośrednio po tej dacie. Wraz z upływem czasu liczba transakcji systematycznie spadała, a w serwisie Allegro często pojawiały się oferty sprzedaży po ściśle określonej cenie (tj. „kup teraz”), na tyle wysokiej, że transakcje nie były zawierane – jest to klasyczny przykład rynku ofert rozbieżnych. Efekt malejącej liczby transakcji wraz z upływem czasu od daty emisji monety zilustrowany został na rysunku 6, na przykładzie monety *Pałac Biskupi w Krakowie*.



Rysunek 6. Ilość transakcji w poszczególnych dniach dla monety „Pałac Biskupi w Krakowie” – słupki w kolorze czarnym odpowiadają dacie emisji monety przez NBP

Źródło: opracowanie własne.

W przypadku kilku monet, zawierane były pojedyncze transakcje raz na kilka czy też kilkanaście dni. W tym przypadku można zauważyć tendencję opisaną w punkcie 1: im dalej od daty emisji monety, tym rzadziej zawierane były transakcje, co ma wpływ na kalkulację średniej ceny rynkowej danej monety dla określonej daty.

Większa liczba transakcji przeprowadzana jest w soboty i niedziele (ewentualnie inne dni wolne od pracy) w porównaniu do dni roboczych, co wynika z faktu, że osoby korzystające z serwisu Allegro mają wówczas więcej czasu na przeglądanie i licytowanie ofert. Pojedyncze transakcje zawierane w danym dniu mogą powodować pewną przypadkowość uzyskiwanych w ten sposób cen, niż kiedy wartość średnia i mediana kalkulowane są na bazie wielu transakcji.

Jeśli pewnemu inwestorowi nie udało się zawrzeć transakcji przy pomocy ofert, w których trzeba podać maksymalną cenę, najprawdopodobniej

dokonywał on transakcji za pomocą opcji „Kup teraz”, nabywając monetę po wyższej cenie niż ta, która została wylicytowana podczas licytacji, w której bezpośrednio brał udział i jej nie wygrał. W tym przypadku należałoby zadać pytanie, czy dla prawdziwych kolekcjonerów znaczenie ma wysokość ceny? Wiedząc, że określony obiekt może pojawić się dopiero po dłuższym czasie, jest on gotowy zapłacić dzisiaj więcej, aby dany eksponat zasilił jego kolekcję, niż czekać na kolejną okazję w dalekiej przyszłości. Uwaga ta ma szczególne znaczenie w przypadku obiektów unikatowych, jedynych, jak np. dzieło sztuki. Na rynku monet, z uwagi większą liczbę podobnych obiektów, efekt ten nie jest tak silnie widoczny, chyba że chodzi np. o ostatni element, brakujący w kolekcji zbieracza – wówczas, podobnie jak na rynku sztuki, jest on gotowy zapłacić wysoką cenę, aby jego kolekcja stała się kompletna.

W przypadku transakcji „kup teraz” można też dostrzec grupę transakcji służących do zawyżenia ceny (dwie strony przeprowadzają transakcję po wysokiej cenie, starając się tym samym wprowadzić innych uczestników rynku w błąd²⁰).

W badaniu wykorzystano ceny z serwisu Allegro, z uwagi na fakt, że monety kolekcjonerskie, emitowane przez NBP, nie są przedmiotem obrotu w domach aukcyjnych bezpośrednio po dacie ich emisji. Monety trafiają do domów aukcyjnych, dopiero po pewnym czasie, najczęściej po 3-4 latach oraz często po nadaniu im gradingu.

4. Wyniki badań

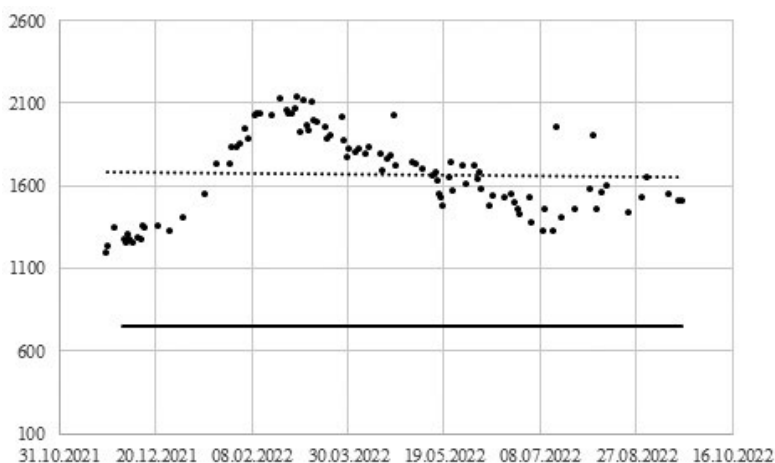
Zachowania się średnich cen rynkowych analizowanych monet można podzielić na trzy główne grupy:

1. **Tendencja wzrostowa** linii regresji liniowej,
2. **Tendencja spadkowa** – bez spadku linii regresji liniowej poniżej ceny emisyjnej,
3. **Tendencja spadkowa** – spadek linii regresji liniowej poniżej ceny emisyjnej.

²⁰ Co ciekawe, na podstawie obowiązującego regulaminu serwisu Allegro transakcja ta może zostać potem anulowana, jeśli np. kupujący wycofa się z niej w ciągu 14 dni od jej zawarcia.

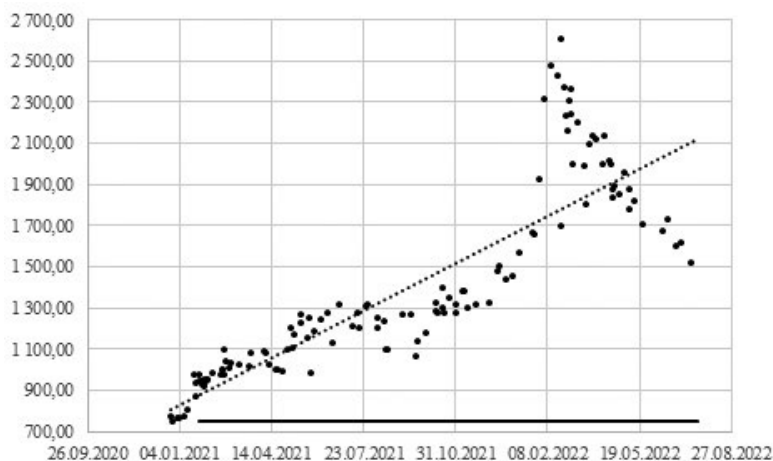
4.1. Pierwsza grupa monet

W pierwszej grupie znalazły się jedynie dwie monety, obie należące do serii *Skarby Stanisława Augusta: Jan Kazimierz Waza* i *Michał Korybut Wiśniowiecki*. Silna tendencja wzrostowa, widoczna na wykresie monety *Jan Kazimierz Waza* w lutym 2022 r., związana była z wybuchem konfliktu Ukraina – Rosja, w dniu 24.02.2022 r. Co ciekawe, w przypadku innych analizowanych monet, w tym dwu pozostałych monet z tej samej serii, nie zaobserwowano takiego efektu – por. rysunek 7 i 8.



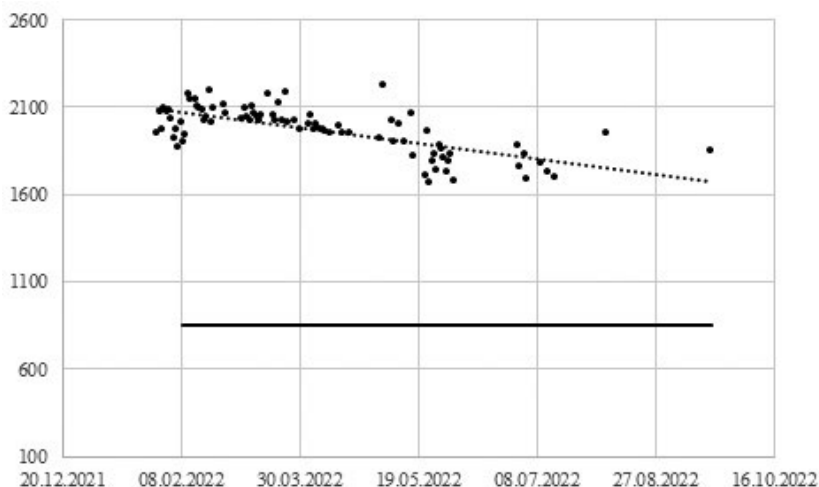
Rysunek 7. Średnie ceny monet *Michał Korybut Wiśniowiecki*

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 8. Średnie ceny monet *Jan Kazimierz Waza*

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 9. Średnie ceny monet *Jan III Sobieski*

Źródło: opracowanie własne.

W przypadku trzeciej monety z serii *Skarby Stanisława Augusta: Jan III Sobieski*, widoczna jest tendencja spadkowa linii regresji, utrzymującej się ponad poziome ceny emisyjne – por rysunek 9.

Warto zwrócić uwagę, że średnie ceny monety *Jan Kazimierz Waza* na Allegro układały się blisko ceny emisyjnej monety (w niedługim okresie po emisji monety). W przypadku dwu pozostałych monet, pierwsze średnie ceny na Allegro wypadały znacznie powyżej ceny emisyjnej monet. Na wykresie średnich cen monet *Michał Korybut Wiśniowiecki* widoczna jest początkowa tendencja wzrostowa, a potem spadek ceny, tak że linia regresji jest jedynie nieznacznie nachylona w górę. Zaś na wykresie monety *Jan III Sobieski*, pierwotnie obserwujemy bardzo wysokie ceny transakcyjne, w porównaniu do ceny emisyjnej tej monety, co w konsekwencji przełożyło się na tendencję spadkową tej monety i w związku z tym została ona zaliczona do drugiej grupy monet, chociaż należy do tej samej serii monet, co dwie pozostałe, tj. do serii *Skarby Stanisława Augusta*.

Monety zakwalifikowane do serii *Skarby Stanisława Augusta* cieszą się wśród kolekcjonerów estymą, dlatego że bazują one na serii medalierskiej z wizerunkami królów Polski wykonanej na zlecenie Stanisława Augusta Poniatowskiego, powstałej w mennicy warszawskiej w latach 1791–1797/1798.

Projektantami stanisławowskich medali byli Jan Filip Holzhaeusser i Jan Jakub Reichel, a wzorowano je na portretach namalowanych w latach 1768–1771 przez Marcella Bacciarellego, przeznaczonych do Pokoju Marmurowego w Zamku Królewskim w Warszawie.

4.2. Druga grupa monet

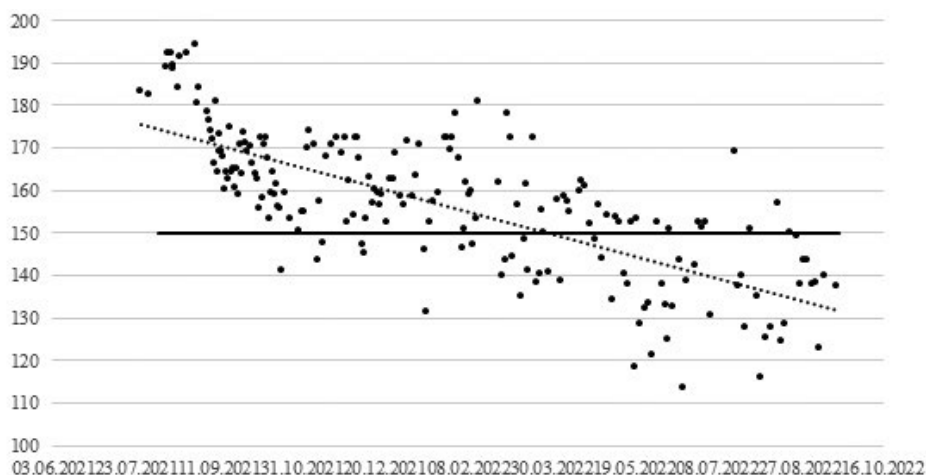
W tej grupie wyróżniono łącznie 8 monet. Poza wspomnianą wcześniej monetą *Jan III Sobieski* znalazły się w tej grupie: (1) *Wyklęci przez komunistów żołnierze niezłomni – Kazimierz Kamiński „Huzar”*, (2) *100. rocznica Konstytucji marcowej*, (3) *230. rocznica Konstytucji 3 Maja – dzieła odrodzonej Rzeczypospolitej*, (4) *Beatyfikacja Kardynała Stefana Wyszyńskiego*, (5) *Obrona Poczty Polskiej w Gdańsku. Agresja Niemiec na Polskę*, (6) *Dziękujemy służbie zdrowia za poświęcenie w czasie pandemii COVID-19*, (7) *Ochrona polskiej granicy wschodniej*.

Dla wszystkich tych monet średnie ceny transakcyjne na Allegro wykazują, po wysokim otwarciu w stosunku do ceny emisyjnej, tendencje spadkową, przy czym linia regresji liniowej tych cen układa się powyżej ceny emisyjnej, tak jak to jest widoczne na rysunku 9.

W grupie monet pierwszej i drugiej, inwestor nabywając monetę w dniu jej emisji i sprzedając ją po cenie równej cenie wynikającej z linii regresji na dzień kończący badanie (20.09.2022), zrealizowałby dodatnią stopę zwrotu. To samo działanie powtórzone w trzeciej grupie monet przynosiłoby ujemną stopę zwrotu.

4.3. Trzecia grupa monet

Do tej grupy zakwalifikowane zostały wszystkie pozostałe monety, które nie weszły w skład grupy pierwszej lub drugiej, tj. łącznie 18 monet. Średnia cena transakcyjna wykazuje tendencję spadkową, a linia regresji średnich cen przełamała cenę emisyjną, w dół. Na rysunku 10 zamieszczono jako przykładowy wykres średnich cen monety *Polska Reprezentacja Olimpijska Tokio 2020*. Wykresy pozostałych monet z tej grupy, wyglądają podobnie i zostały pominięte).



Rysunek 10. Średnie ceny monet *Polska Reprezentacja Olimpijska Tokio 2020*

Źródło: opracowanie własne.

5. Stopy zwrotu na rynku monet

Najwyższe stopy zwrotu na rynku monet zarówno w segmencie r_0 , r_{30} i r_{90} zostały zaobserwowane dla tych samych pięciu monet, jednak w nieco innej kolejności w zależności od horyzontu czasowego (tj. 0, 30 i 90 dni od daty emisyjnej). W segmencie r_0 najwyższą stopę zwrotu uzyskano dla monety Ochrona polskiej granicy wschodniej (149,38%), w segmencie r_{30} – dla monety Skarby Stanisława Augusta – Jan III Sobieski (147,06%), a dla r_{90} – dla monety Skarby Stanisława Augusta – Michał Korybut Wiśniowiecki (184,67%). Trzy monety, o najwyższej stopie zwrotu r_0 , zostały wyemitowane na przełomie lat 2021/2022 oraz na początku 2022 r.

Tabela 1. Najwyższe stopy zwrotu w segmentach r_0 , r_{30} i r_{90} (dane uporządkowane ze względu na drugą kolumnę)

Nazwa monety	r_0	r_{30}	r_{90}
<i>Ochrona polskiej granicy wschodniej</i>	149,38%	140,63%	131,25%
<i>Skarby Stanisława Augusta – Jan III Sobieski</i>	145,59%	147,06%	123,53%
<i>Dziękujemy służbie zdrowia za poświęcenie w czasie pandemii COVID-19</i>	105,63%	116,88%	53,13%
<i>230. rocznica Konstytucji 3 Maja – dzieła odrodzonej Rzeczypospolitej</i>	97,61%	81,33%	63,89%
<i>Skarby Stanisława Augusta – Michał Korybut Wiśniowiecki</i>	70,00%	106,00%	184,67%

Źródło: opracowanie własne.

Dla najniższych stóp zwrotu nie jest możliwe wskazanie tych samych pięciu monet, które mogłyby utworzyć podobną tabelę jak tabela 1. Można jednak zauważyć, że segmenty r_{30} i r_{90} składają się z tych samych monet. Dla stóp r_0 najniższa stopa zwrotu była udziałem monety Wielkie aktorki – Gabriela Zapolska (0,56%), zaś dla stóp r_{30} i r_{90} – odpowiednio monet: 100. Rocznica Powstania Śląskiego (-10,11%) oraz 30-lecie wznowienie działalności Caritas Polska (-19,67%) – por tabela 2 i 3.

Tabela 2. Najniższe stopy zwrotu w segmencie r_0

Nazwa monety	r_0
<i>Wielkie aktorki – Gabriela Zapolska</i>	0,56%
<i>30-lecie pierwszych wolnych wyborów parlamentarnych</i>	2,00%
<i>200. rocznica urodzin Ignacego Łukasiewicza</i>	5,17%
<i>Stulecie odzyskania przez Polskę niepodległości – Ignacy Daszyński</i>	6,46%
<i>Polskie Termopile – Dytiatyn</i>	6,82%

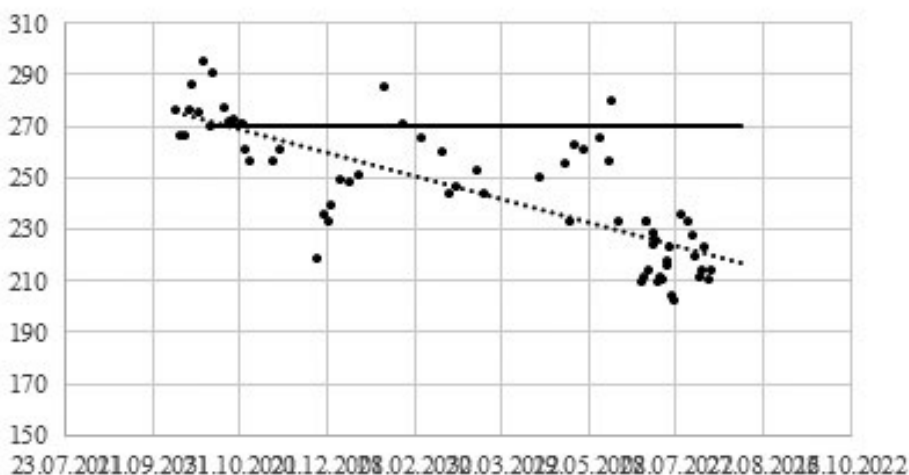
Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3. Stopy zwrotu w segmentach r_{30} i r_{90} (dane uporządkowane ze względu na drugą kolumnę)

Nazwa monety	r_{30}	r_{90}
100. rocznica III Powstania Śląskiego	-10,11%	-12,50%
30-lecie wznowienia działalności Caritas Polska	-9,60%	-19,67%
40. rocznica strajku w Wyższej Oficerskiej Szkole Pożarniczej	-5,33%	-10,51%
Wielkie aktorki – Gabriela Zapolska	-5,07%	-7,83%
Polskie Termopile – Dytiatyn	-3,87%	-13,41%

Źródło: opracowanie własne.

Na uwagę zasługuje moneta *Wielkie aktorki – Gabriela Zapolska*, która od czasu do czasu pojawia się w serwisie Kolekcjoner lub z niego znika²¹. Analizując średnie ceny tych monet w serwisie Allegro, można zauważyć, że na wykresie dominuje tendencja spadkowa. Zatem część kolekcjonerów ma możliwość zakupu tych monet na Allegro, po cenach niższych niż cena emisyjna w NBP. W przypadku pozostałych analizowanych monet, cały dostępny nakład został wykupiony i nie ma możliwości ich nabycia w systemie Kolekcjoner.



Rysunek 11. Średnie ceny monety *Wielkie Aktorki – Gabriela Zapolska*

Źródło: opracowanie własne.

²¹ Wynika to z określonego systemu dystrybucji monet, funkcjonującego w NBP.

6. Podobieństwo rynku monet do rynku akcji

Między rynkiem monet i rynkiem akcji zachodzą pewne podobieństwa. W przypadku monet emitowanych przez NBP istnieje możliwość przeprowadzenia krótkiej sprzedaży. Transakcja ta polegałaby na sprzedaży monety w systemie Allegro przed datą jej emisji, a następnie nabyciu takiej monety w NBP i wysłaniu drugiej stronie transakcji. W tym przypadku strona dokonująca takiej transakcji naraża się na ryzyko nienabycia monety w NBP i ewentualnego jej kupienia w serwisie Allegro (może nawet po wyższej cenie niż cena, o której sama sprzedała). Do tego należy doliczyć jeszcze ewentualne koszty wysyłki.

Z uwagi na dominujący trend spadkowy na rynku monet emitowanych przez NBP istnieje szansa nabycia monety po niskiej cenie (poniżej linii regresji liniowej) i próba jej odsprzedaży po wyższej (powyżej linii regresji liniowej). Ten sposób postępowania przypomina strategię inwestycyjną zwaną „chwytniem dołów” na wykresie cen akcji.

Na rynku akcji widoczna jest rotacja poszczególnych branż – z uwagi na pozytywne uwarunkowania makroekonomiczne pewne branże cieszą się zwiększonym zainteresowaniem inwestorów w określonym czasie. Innym czynnikiem wzmagającym zainteresowanie inwestorów pewną grupą spółek może być moda. W przypadku rynku numizmatycznego dwoma głównymi czynnikami o charakterze ekonomicznym, sprzyjającymi zwiększeniu zainteresowania ze strony kolekcjonerów lub inwestorów mogą być inflacja oraz wzrost kursu metali. Kiedy inflacja rośnie, monety mogą być dobrym instrumentem finansowym, w który inwestorzy starają się ulokować swoje środki finansowe i w ten sposób uchronić się przed realnym spadkiem wartości pieniądza. Z kolei wzrost kursu metali może sprzyjać zainteresowaniu monetami bulionowymi, jako narzędziem tezauryzacji. Również pewnego rodzaju perturbacje wojenne mogą skłaniać inwestorów do zakupu monet (głównie bulionowych²²) w celu ich wywozu w razie konieczności ewakuowania się z terenów zagrożonych konfliktem zbrojnym²³.

²² Monety bulionowe, zwłaszcza te popularne jak Krugerrand, Filharmonicy wiedeńscy, etc., są łatwiejsze do szybkiego spieniężenia niż monety kolekcjonerskie.

²³ Jednak najlepszymi, materialnymi instrumentami finansowymi, charakteryzującymi się najwyższą ceną przypadającą na jednostkę objętości, są diamenty.

Ostatnim czynnikiem mającym zdecydowany wpływ na ceny monet, zwłaszcza kolekcjonerskich może być moda. Skoro cena srebra w okresie od 1.01.2021 do 20.09.2022 znajdowała się w trendzie spadkowym (cena srebra spadła z 27,42 USD/oz w dniu 1.01.2021 do 19,28 USD/oz w dniu 20.09.2022), również w trendach spadkowych powinny znajdować się ceny monet wykonanych z tego pierwiastka. Jak to zostało wykazane w artykule, ceny określonych monet, np. 10 zł, *Józef Piłsudski* z 1934 r., stan zachowania II-, 10 zł, *Jan III Sobieski* z 1933 r., stany zachowania: II, III, III+ i II- oraz monety kolekcjonerskie wyemitowane przez NBP z serii *Skarby Króla Stanisława: Michał Korybut Wiśniowiecki* i *Jan Kazimierz Waza*, powinny również pozostawać w trendzie spadkowym, chyba, że wartość kolekcjonerska tych monet zyskuje więcej niż wynosi spadek ceny tych monet, wywołany deprecjacją cen srebra na rynkach światowych. Zwyżka wartości kolekcjonerskiej monety następuje pod wpływem panującej wśród kolekcjonerów mody na jej zbieranie, co przekłada się na wzrost cen monety w czasie organizowanych aukcji.

Podsumowanie

W badaniu przeanalizowane zostało zachowanie średnich cen 26 srebrnych monet na rynku wtórnym, tj. sprzedawanych w trakcie licytacji w serwisie Allegro, wyemitowanych przez NBP w 2021 r. i I kwartale 2022 r. Otrzymane wyniki potwierdziły wcześniejsze badania Witkiewicza²⁴, Witkiewicza i Wąsali²⁵ oraz Maslara i in.²⁶, sugerujących, że pewne monety kolekcjonerskie, należące do tzw. serii, cieszą się zdecydowanie większym zainteresowaniem kolekcjonerów niż inne. W badaniu, za tego typu monety można uznać *Skarby Stanisława Augusta – Jan Kazimierz Waza* oraz z tej samej serii: *Michał Korybut Wiśniowiecki*, których ceny znajdują się w trendzie wzrostowym od dnia emisji, czy nawet, z uwagi na przedsprzedaż tej monety przez sklepy numizmatyczne, od kilkunastu dni poprzedzających emisję monety przez NBP.

²⁴ Witkiewicz T., *Inwestowanie w monety*, Wydawnictwo Tomasz Witkiewicz, Szczecin 2008, s. 131-134.

²⁵ T. Witkiewicz, K. Wąsala, *Numizmatyka bez tajemnic*, Wydawnictwo Tomasz Witkiewicz, Szczecin 2009.

²⁶ D. Maslar, K. Obaid, K. Pukthuanthong, *US coin market: historical performance and anomalies*, SSRN nr. 3492347.

Kolejną grupę stanowi osiem monet, których średnia cena sprzedaży w serwisie Allegro była znacznie wyższa od ceny emisyjnej NBP, jednak później średnia cena weszła w wyraźny trend spadkowy, ale linia regresji liniowej średniej ceny tych monet położona jest powyżej ceny emisyjnej monety.

Średnie ceny aukcyjne pozostałych 16 monet znajdują się w wyraźnych trendach spadkowych, od daty emisji monety, przy czym na wykresach średnich cen tych monet, linia regresji przebiega od góry cenę emisyjną tych monet.

Na podstawie przeprowadzonych obserwacji możliwe jest skonstruowanie strategii inwestycyjnej polegającej na kupowaniu przez kolekcjonerów monety w serwisie Allegro, nie w pobliżu daty jej emisji przez NBP, lecz z pewnym opóźnieniem. Jedynie w przypadku monet należących do serii Skarby Stanisława Augusta, należy nabywać monety w pobliżu daty emisji monety przez NBP, ale przy warunku, że cena monety na Allegro nie jest znacznie droższa od ceny emisyjnej (*Jan Kazimierz Waza i Michał Korybut Wiśniowiecki*). Jeśli cena monety na Allegro jest znacznie droższa od ceny emisyjnej NBP, w pobliżu daty emisji, można oczekiwać wyraźnego trendu spadkowego cen tej monety, wraz z upływem czasu.

W przyszłości powyższe badanie może zostać rozszerzone także na monety złote, wszystkie monety srebrne emitowane przez NBP, monety poddane gradingowi oraz o weryfikację zachowania się ceny już analizowanych monet w szerszym horyzoncie czasowym, obejmującym np. kilka lat.

Bibliografia

- Alcazar-Blanco A., Paule-Vianez J., Prado-Roman M., Coca-Perez J., *Generalized regression neuronal networks to predict the value of numismatic assets*, "European Research on Management and Business Economics", 27, 2021, s. 1-8.
- Case D., *Serial collecting as leisure, and coin collecting in particular*, "Library Trends", 57, 2009, s. 729-752.
- Dickie M., Delorme C., Humphreys J., *Price determination of a collectible good: the case of rare US coins*, "Southern Economic Journal", 61, 1994, s. 40-51.
- Ibbotson R., Brinson G., *Investment markets: gaining the performance advantage*, McGraw Hill, New York 1987.
- Kane A., *Coins; anatomy of fad asset*, "Journal of Portfolio Management", 10, 1984, s. 44-51.

- Maslar D., Obaid K., Pukthuanthong K., *US coin market: historical performance and anomalies*, SSRN nr. 3492347.
- Miller E., *Risk, uncertainty, and divergence of opinion*, "Journal of Finance, 32, 1977, s. 1151-1168.
- Witkiewicz T., *Inwestowanie w monety*, Wydawnictwo Tomasz Witkiewicz, Szczecin 2008.
- Witkiewicz T., Wąsala K., *Numizmatyka bez tajemnic*, Wydawnictwo Tomasz Witkiewicz, Szczecin 2009.

Źródła internetowe

- https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/banknoty_i_monety/monety_okolicznosciowe/plan_emisyjny.html (22.09.2022).
- <http://www.pcg3000.com> (22.09.2022).
- <https://www.pcg3000.com/auctionprices/details/1856-slanted-5-ms/7540> (22.09.2022).
- <http://www.wcn.pl> (22.09.2022).

Załącznik 1

Tabela 4. Zestawienie srebrnych monet wyemitowanych w 2021 r. i I kw. 2022 r. uwzględnionych w badaniu

I.p.	Temat	Nominał w zł	Próba	Wymiary w mm	Masa w g	Szacowana wielkość emisji	Rodzaj stępli	Cena emisyjna	Data emisji
1	<i>Skarby Stanisława Augusta – Jan Kazimierz Waza</i> (kontynuacja serii)	50	Ag 999	Ø 45,00	62,2	5 000	zwykły	750	26.01.2021
2	<i>Wyklęci przez komunistów - Kazimierz Kamiński „Huzar”</i> (temat indywidualny)	10	Ag 925	Ø 32,00	14,14	10 000	lustrzany (tampon-druk)	160	18.02.2021
3	<i>100. rocznica Konstytucji marcowej</i> (temat indywidualny)	10	Ag 925	Ø 32,00	14,14	10 000	lustrzany	150	11.03.2021
4	<i>100. rocznica III Powstania Śląskiego</i> (temat indywidualny)	10	Ag 925	Ø 32,00	14,14	12 000	lustrzany	160	15.04.2021
5	<i>230. rocznica Konstytucji 3 Maja – dzieła odrodzonej Rzeczypospolitej</i> (temat indywidualny)	50	Ag 999	Ø 45,00	62,2	6 000	zwykły (oksyda)	900	28.04.2021
6	<i>Wrocław – mała ojczyzna</i> (temat indywidualny)	50	Ag 999	Ø 45,00	62,2	6000	zwykły (oksyda)	900	08.07.2020
7	Polska Reprezentacja Olimpijska Tokio 2020 (temat indywidualny)	10	Ag 925	Ø 32,00	14,14	15 000	lustrzany	950	15.07.2021
8	<i>Beatyfikacja Kardynała Stefana Wyszyńskiego</i> (temat indywidualny)	10	Ag 925	Ø 32,00	14,14	12 000	lustrzany	150	26.08.2021
9	<i>Obrona Poczty Polskiej w Gdańsku. Agresja Niemiec na Polskę</i> (temat indywidualny)	20	Ag 925	40,00 x 28,00 (prostokąt)	28,28	10 000	lustrzany (rant ząbkowany, druk UV)	270	01.09.2021
10	<i>Polskie Termopile – Dytiatyn</i> (kontynuacja serii)	20	Ag 925	Ø 38,61	28,28	10 000	lustrzany	220	08.09.2021
11	<i>Zbrodnia w Piaśnicy</i> (temat indywidualny)	10	Ag 925	Ø 32,00	14,14	10 000	lustrzany	140	15.09.2021

12	<i>Pałac Biskupi w Krakowie</i> (temat indywidualny)	50	Ag 999	Ø 45,00	62,2	6 000	zwykły (szklana wstaw- ka)	950	22.09.2021
13	<i>30-lecie wznowienia działal- ności Caritas Polska</i> (temat indywidualny)	10	Ag 925	Ø 32,00	14,14	10 000	lustrza- ny	150	06.10.2021
14	<i>Wielkie aktorki – Gabriela Zapolska</i> (kontynuacja serii)	20	Ag 925	40,00 x 28,00 (prosto- kąt)	28,28	10 000	lustrza- ny (druk UV)	270	14.10.2021
15	<i>30-lecie pierwszych wolnych wy- borów parlamentarnych</i> (temat indywidualny)	10	Ag 999	Ø 32,00	31,1	12 000	lustrza- ny	250	21.10.2021
16	<i>Stulecie odzyskania przez Polskę niepodległości – Ignacy Daszyń- ski</i> (kontynuacja serii)	10	Ag 925	32,00 x 22,40 (prosto- kąt)	14,14	11 000	lustrza- ny	170	04.11.2021
17	<i>40. rocznica strajku w Wyższej Oficerskiej Szkole Pożarniczej</i> (temat indywidualny)	10	Ag 925	Ø 32,00	14,14	10 000	lustrza- ny	150	23.11.2021
18	<i>Skarby Stanisława Augusta - Michał Korybut Wiśniowiecki</i> (kontynuacja serii)	50	Ag 999	Ø 45,00	62,2	5 000	zwykły	750	02.12.2022
19	<i>100 lecie powstania Związku Ochotniczych Straży Pożarnych RP</i> (temat indywidualny)	10	Ag 925	Ø 32,00	14,14	12 000	lustrza- ny	150	06.12.2021
20	<i>Pamięci ofiar stanu wojennego</i> (temat indywidualny)	10	Ag 926	28,20 x 28,20	14,14	10 000	lustrza- ny	160	09.12.2021
21	<i>Dziękujemy służbie zdrowia za poświęcenie w czasie pandemii COVID-19</i> (temat indywi- dualny)	10	Ag 925	Ø 32,00	14,14	10 000	lustrza- ny (druk UV)	160	15.12.2021
22	<i>Polska reprezentacja olimpijska Pekin 2022</i> (temat indywi- dualny)	10	Ag 925	Ø 32,00	14,14	15 000	lustrza- ny	160	20.01.2022
23	<i>Ochrona polskiej granicy wschodniej</i> (temat indywi- dualny)	10	Ag 925	Ø 32,00	14,14	10 000	lustrza- ny (druk UV)	160	27.01.2022
24	<i>Skarby Stanisława Augusta – Jan III Sobieski</i> (kontynuacja serii)	50	Ag 999	Ø 45,00	62,2	5 000	zwykły	850	09.02.2022

25	<i>Wyklęci przez komunistów żołnierze niezłomni - Zdzisław Broniński „Uskok”</i> (kontynuacja serii)	10	Ag 925	Ø 32,00	14,14	10 000	lustrzany (tam-podruk)	170	23.02.2022
26	<i>200. rocznica urodzin Ignacego Łukasiewicza</i> (temat indywidualny)	10	Ag 925	Ø 32,00	31,1	10 000	lustrzany (wysoki relief)	290	08.03.2022

Źródło: opracowanie własne na podstawie strony internetowej: https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/banknoty_i_monety/monety_okolicznosciowe/plan_emisyjny.html (22.09.2022).

Załącznik 2

Tabela 5. Stopy zwrotu na rynku srebrnych monet kolekcjonerskich emitowanych przez NBP

l.p.	Temat/uwagi	r ₀	r ₃₀	r ₉₀
1	<i>Skarby Stanisława Augusta – Jan Kazimierz Waza</i> (kontynuacja serii)	30,65%	38,33%	32,00%
2	<i>Wyklęci przez komunistów żołnierze niezłomni – Kazimierz Kamiński „Huzar”</i> (kontynuacja serii)	42,57%	29,69%	31,75%
3	<i>100. rocznica Konstytucji marcowej</i> (temat indywidualny)	45,33%	41,33%	21,00%
4	<i>100. rocznica III Powstania Śląskiego</i> (temat indywidualny)	7,87%	-10,11%	-12,50%
5	<i>230. rocznica Konstytucji 3 Maja – dzieła odrodzonej Rzeczypospolitej</i> (temat indywidualny)	97,61%	81,33%	63,89%
6	<i>Wrocław – mała ojczyzna</i> (temat indywidualny)	13,21%	13,42%	2,11%
7	<i>Polska Reprezentacja Olimpijska Tokio 2020</i> (temat indywidualny)	26,17%	18,33%	16,00%
8	<i>Beatyfikacja Kardynała Stefana Wyszyńskiego</i> (temat indywidualny)	26,33%	14,17%	15,67%
9	<i>Obrona Poczty Polskiej w Gdańsku. Agresja Niemiec na Polskę</i> (temat indywidualny)	37,06%	29,44%	15,02%
10	<i>Polskie Termopile – Dytiatyn</i> (kontynuacja serii)	6,82%	-3,87%	-13,41%
11	<i>Zbrodnia w Piaśnicy</i> (temat indywidualny)	7,36%	0,40%	-8,93%

12	<i>Pałac Biskupi w Krakowie</i> (temat indywidualny)	17,84%	-0,05%	5,11%
13	<i>30-lecie wznowienia działalności Caritas Polska</i> (temat indywidualny)	8,44%	-9,60%	-19,67%
14	<i>Wielkie aktorki – Gabriela Zapolska</i> (kontynuacja serii)	0,56%	-5,07%	-7,83%
15	<i>30-lecie pierwszych wolnych wyborów parlamentarnych</i> (temat indywidualny)	2,00%	5,38%	-3,20%
16	<i>Stulecie odzyskania przez Polskę niepodległości – Ignacy Dąbski</i> (kontynuacja serii)	6,46%	1,76%	-3,46%
17	<i>40. rocznica strajku w Wyższej Oficerskiej Szkole Pożarniczej</i> (temat indywidualny)	16,67%	-5,33%	-10,07%
18	<i>Skarby Stanisława Augusta Rysunek 11. Średnie ceny monety Wielkie Aktorki – Gabriela Zapolska</i> Źródło: opracowanie własne. <i>Michał Korybut Wiśniowiecki</i> (kontynuacja serii)	70,00%	106,00%	184,67%
19	<i>100 lecie powstania Związku Ochotniczych Straży Pożarnych RP</i> (temat indywidualny)	15,59%	9,00%	1,33%
20	<i>Pamięci ofiar stanu wojennego</i> (temat indywidualny)	26,56%	21,56%	-0,31%
21	<i>Dziękujemy służbie zdrowia za poświęcenie w czasie pandemii COVID-19</i> (temat indywidualny)	105,63%	116,88%	53,13%
22	<i>Polska reprezentacja olimpijska Pekin 2022</i> (temat indywidualny)	25,94%	20,31%	-0,94%
23	<i>Ochrona polskiej granicy wschodniej</i> (temat indywidualny)	149,38%	140,63%	131,25%
24	<i>Skarby Stanisława Augusta – Jan III Sobieski</i> (kontynuacja serii)	145,59%	147,06%	123,53%
25	<i>Wyklęci przez komunistów żołnierze niezłomni - Zdzisław Broński „Uskok”</i> (kontynuacja serii)	36,32%	10,00%	11,76%
26	<i>200. rocznica urodzin Ignacego Łukasiewicza</i> (temat indywidualny)	5,17%	1,69%	8,62%

Źródło: opracowanie własne.

INVESTMENTS ON THE MARKET OF SILVER COLLECTOR COINS ISSUED BY THE NATIONAL BANK OF POLAND IN 2021 AND Q1 2022

Summary

The article presents the results of research for the rates of return possible to obtain when investing in silver collector coins, issued by the National Bank of Poland in 2021 and the first quarter of 2022. The rates of return were calculated on the basis of the average coin prices at the auction on the website Allegro for each day when the transaction was registered, for the following time intervals: issue day (buying a coin at the NBP and selling it on Allegro on the same day), 30 and 90 days after the issue date. The obtained results allow to divide the coins into three basic groups. The first where coin prices are in an uptrend. In the second group, prices remain in a downward trend, but the price regression line is above the issue price. In the third group, coin prices follow a downtrend and the price regression line crosses the issue price from the top. The obtained results clearly indicate the presence of fashions on the collector's market.

Keywords: coin market, numismatics market, alternative investments, collector coins

Zbysław Dobrowolski*

<https://orcid.org/0000-0003-1438-3324>

Arkadiusz Babczuk**

<https://orcid.org/0000-0003-2197-0228>

Peter Adamišin***

<https://orcid.org/0000-0002-8077-4078>

MENTALNE KSIĘGOWANIE I HEDONICZNE KADROWANIE A OPERACJE BANKOWE I LICHWA

Streszczenie

Mentalne księgowanie stanowi odstępstwo od racjonalności normatywnej. Dlatego też jest przedmiotem zainteresowania przedstawicieli wielu dyscyplin naukowych. Istnieje luka badawcza w zakresie wpływu mentalnego księgowania i hedonicznego kadrowania na uczestników operacji finansowych. Wstępne badania realizowane w ramach strategii pluralizmu epistemologicznego, w których wykorzystano metody jakościowe, potwierdziły zasadność teorii głoszącej relatywizm działań ekonomicznych. Sektor bankowy jest szczególnie wrażliwy na nietrafne decyzje finansowe. Jego ochrona powinna polegać nie tylko na stworzeniu zabezpieczeń prawnych ograniczających ryzyko nadmiernego wolumenu niespłaconych kredytów, ale także stosowaniu hedonicznego kadrowania w celu kształtowania odpowiednich preferencji klientów usług bankowych. To pozwoli na skuteczną walkę ze zjawiskiem lichwy.

Słowa kluczowe: mentalne księgowanie, bankowość, kadrowanie, ryzyko, lichwa

* Dr hab. Zbysław Dobrowolski, prof. UJ – Uniwersytet Jagielloński; Instytut Ekspertyz Ekonomicznych i Finansowych w Łodzi.

** Dr Arkadiusz Babczuk – Instytut Ekspertyz Ekonomicznych i Finansowych w Łodzi

*** Prof. dr hab. Peter Admišin – Uniwersytet Preszowski, Słowacja.

Wprowadzenie

Zjawisko mentalnego księgowania opisane przez Thaler'a unaocznia odstępstwo od racjonalności normatywnej¹. Subiektywne wybory mogą być źródłem problemów finansowych nie tylko dla osób je podejmujących, ale także banków udzielających kredytów, gdyż decydenci systematycznie mogą omijać aksjomaty teorii oczekiwanej użyteczności². Konsekwencje uogólnienia Thaler'a są znaczące. Przetwarzanie informacji ma charakter ramowania (*framing*), a to oznacza możliwość wpływania na dokonywane wybory przez osoby trzecie. Zrozumienie procesu jest kluczowe z perspektywy podejmowania prawidłowych decyzji finansowych.

1. Teoretyczne podstawy badań

Teoria perspektywy Kahneman'a i Tversky'ego zakłada, że osoby, podejmując decyzje, przyjmują określony punkt odniesienia (punkt referencyjny) i oceniają działania w subiektywnych kategoriach zysków lub strat. To wpływa na skłonność do podejmowania ryzyka. Zgodnie z tą teorią decydenci w sposób subiektywny oceniają zmiany w poziomie bogactwa, a nie jego poziom, podobnie jak odnotowują zmiany temperatury, czy natężenia oświetlenia³. Teoria, potwierdzona empirycznie, wskazuje, że funkcja wartości jest wklęsła w dziedzinie zysków i wypukła oraz bardziej stroma w dziedzinie strat. Oznacza to na przykład, że zmiana oprocentowania pożyczki przez lichwiarza z 2 do 5 procent jest bardziej odczuwalna niż z 20 na 23 procent. Podążając tokiem teorii perspektywy, należy wskazać na zjawisko mentalnego księgowania, a zatem tworzenia przez ludzi w umysłach kont, na których rejestrowane są dokonywane przez nich transakcje finansowe. Ponieważ zyski i straty są ujmowane

¹ R. H. Thaler, *Mental accounting matters*, "Journal of Behavioral Decision Making", Vol. 12, Issue 3/1999, s. 183-206; R. H. Thaler, *Mental Accounting and Consumer Choice*, "Marketing Science", Vol. 27, Issue 1/2008, s. 1-145; N. Wilkinson, M. Klaes, *An Introduction to Behavioral Economics. 3rd Edition*, Bloomsbury Academic, London 2018.

² D. Kahneman, P. Slovic, P., A. Tversky (red.), *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Cambridge University Press, New York 1982.

³ J. S. Levy, *An Introduction to Prospect Theory*, "Political Psychology", Vol. 13, No. 2/1992, s. 171-18; w pracy wykorzystano K. Orlik, *Makroekonomia behawioralna*, Wyd. I, CeDeWu, Warszawa 2017.

w umysłach ludzi na odrębnych kontach, to wynik każdej transakcji finansowej podlega skutkom teorii perspektywy i ramowaniu⁴. Na przykład wydatkowanie środków finansowych na remont samochodu będzie odczuwalny jako mniejsza strata, gdy nastąpi z utworzonego w umyśle rachunku przeznaczonego na ten cel, niż z rachunku na zakup nieruchomości, choć wydatkowana kwota będzie ta sama, tak jak konieczność dokonania zakupu usługi remontowej.

Opisane w literaturze zjawisko hedonicznego kadrowania można opisać przy wykorzystaniu wzoru opisującego wystąpienie dwóch zdarzeń a i b :

$$v(a + b) < v(a) + v(b) \quad (1)$$

Oznacza to, że na przykład dwukrotna wygrana na loterii pieniężnej – raz kwoty 20 zł, a następnie 25 zł, jest wyżej ceniona przez osobę niż jednorazowa wygrana kwoty 45 zł. Ze zjawiskiem mentalnego księgowania wiążą się jeszcze dwa efekty. Po pierwsze, tzw. efekt inwestowania na koszt innego (*house money effect*), który polega na tym, że po uzyskaniu zysku z danej działalności wzrasta u decydenta skłonność do ryzykownych inwestycji finansowych (patrz przykład oszukańczej gry w trzy kubki). Z kolei zjawisko ukąszenia węża (*snake bite effect*) polega na tym, że osoba ponosząca stratę na operacji finansowej będzie odczuwała awersję do kontynuowania działalności, nawet jeśli w dłuższej perspektywie przynosi ona zysk⁵.

Lichwa to udzielanie pożyczek w oparciu o wygórowaną marżę i opłaty dodatkowe. Lichwiarz czerpie korzyści nie tylko z trudnej sytuacji życiowej dłużnika, ale przede wszystkim z braku wiedzy o instrumentach finansowych i relatywizmu decydentów – pożyczkobiorców. Umowa pożyczki jest określona w tytule XIX ustawy dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny⁶. Art. 359 ww. ustawy określa wysokość dopuszczalnych odsetek od sumy pieniężnej. Maksymalna wysokość odsetek wynikających z czynności prawnej nie może w sto-

⁴ J.F. Tomer, *What is behavioral economics?*, "The Journal of Socio-Economics", Vol. 36, Issue 3/2007, s. 463-479; D.R. Just, *Introduction to Behavioral Economics: Noneconomic Factors That Shape Economic Decisions*, 3rd Edition. Wiley & Sons, Hoboken 2007.

⁵ J.R. Nofsinger, *The Psychology of Investing. 6th Edition*, Routledge, New York 2017; J. Clark, *House Money Effects in Public Good Experiments*, "Experimental Economics", Vol. 5/2002, s. 223-231.

⁶ Dz. U. z 2022 r., poz. 1360.

sunku rocznym przekraczać dwukrotności wysokości odsetek ustawowych. Odsetki ustawowe są w wysokości równej sumie stopy referencyjnej Narodowego Banku Polskiego i 3,5 punktów procentowych. Lichwa jest penalizowana. Art. 304 ustawy z dnia 6 czerwca 1997 r. Kodeks karny⁷ zakłada karę pozbawienia wolności do lat pięciu za wyzysk kontrahenta, żądanie od konsumenta nadmiernych świadczeń z tytułu korzystania z kapitału.

2. Organizacja i przebieg badań

Systematyczny przegląd literatury z wykorzystaniem bazy danych (Google Scholar, Scopus i Web of Science)⁸ umożliwił zidentyfikowanie luki badawczej i sformułowanie problemu badawczego PB1: Czy zjawiska mentalnego księgowania i hedonicznego kadrowania są znane polskim użytkownikom usług bankowych i jak na nich wpływają? Badania prowadzono w ramach strategii pluralizmu epistemologicznego⁹ ze względu na otwarty charakter zjawiska badawczego i nieliczne opracowania pozwalające na jego rozwiązanie. Problem ten wymaga refleksyjnego podejścia, w którym respondenci są jednocześnie kluczowymi informatorami¹⁰. Problem badawczy determinował zastosowanie metody wyboru respondentów do badań – dobór wygodny (*convenience sampling*)¹¹, a następnie przeprowadzenia z 62 osobami wywiadów niestandardyzowanych i nieustrukturalizowanych (w 2022 r.). Spośród 62 badanych osób 38 osób deklaroowało zatrudnienie w sektorze publicznym, a pozostali w sektorze prywatnym. Aby zapewnić rzetelność wypowiedzi, zachowano anonimowość badanych osób. Z punktu widzenia celu badawczego nie było istotne, z jakich miejscowości pochodzili respondenci oraz

⁷ Dz. U. z 2022 r., poz. 1138.

⁸ H. Snyder, *Literature review as a research methodology: An overview and guidelines*. "Journal of Business Research", Vol 104/2019, s. 333-339.

⁹ Ł. Sułkowski, *Meta-paradigmatic cognitive perspective in management studies*, "Argumenta Oeconomica", Vol. 2, Issue 29/2012, s. 33-51; G. Burrell, G. Morgan, *Sociological Paradigms and Organisational Analysis. Elements of the Sociology of Corporate Life.*, Routledge, London 2017.

¹⁰ D. Faifua, *The key informant technique in qualitative research. SAGE Research Methods Cases Part 1.*, SAGE Publications 2014, Ltd.

¹¹ M. Saunders, P. Lewis, A. Thornhill, *Research Methods for Business Students. 6th Ed.*, Pearson Education Limited, Harlow 2012.

jaką pracę wykonywali i w jakiej formie. Założono subiektywizm udzielanych odpowiedzi. Jest to jednakże dopuszczalne z perspektywy podejścia jakościowego w naukach społecznych¹².

3. Wyniki badań i ich interpretacja

Badaniami pozwalającymi na ustalenie, jak mentalne księgowanie i hedoniczne kadrowanie wpływa na polskich użytkowników usług bankowych, objęto 62 osoby, z których 38 deklarowało zatrudnienie w sektorze publicznym, a pozostałe w sektorze prywatnym. Wszystkie osoby zadeklarowały korzystanie z usług bankowych. Spośród ogółu badanych osób żadna nie знаła pojęcia i istoty mentalnego księgowania i hedonicznego kadrowania. Na przykładzie przeprowadzonego badania z ww. osobami potwierdzono zasadność teorii Thaler'a. Osoby postrzegały zdarzenia finansowe zgodnie z założeniami teorii perspektywy i tworzyły w umysłach wydzielone konta dla transakcji finansowych. Badanych poddano eksperymentowi. Zapytano ich, czy byliby skłonni zapłacić 175 zł za prowadzenie rachunku bankowego, a zatem 100 zł więcej niż wcześniej deklarował obsługujących ich bank. Wszystkie badane osoby uznały takie postępowanie banku za generujące ich stratę. Następnie poinformowano je, że muszą dodatkowo uregulować 20 zł za obsługę karty debetowej. Wszystkie osoby odczuły to jako dodatkową, oddzielną stratę. Gdy te same osoby zapytano, jak odczuwają postępowanie banku polegające na obowiązku zapłaty 195 zł za prowadzenie rachunku bankowego i obsługę karty debetowej, stwierdziły (60 osób), że strata jest mniejsza niż w pierwszym przypadku. Dwie osoby stwierdziły, że strata jest taka sama. W drugim eksperymencie zapytano 62 osoby, czy są skłonne wydać 1000 zł wygrane na loterii bardziej niż pozyskane ze stosunku pracy. 61 z 62 badanych osób stwierdziło, że w pierwszym przypadku łatwiej wydałoby środki finansowe. Następnie zapytano 62 osoby o sposób postępowania, gdy kupują akcje holdingu X za kwotę 1000 zł i ponoszą straty w wysokości 1200 zł. Akcje tego holdingu po

¹² M. van Manen, *Researching Lived Experience. Human Science for an Action. Sensitive Pedagogy*, Routledge, New York 2016; Z. Dobrowolski, Ł. Sułkowski, M. Panait, *Using the business model canvas to improve audit processes*, "Problems and Perspectives in Management", Vol. 20, Issue 3/2016, s. 142-152.

pewnym czasie przynoszą wielomiesięczne zyski w wysokości 5000 zł. 54 z 62 badanych osób stwierdziły, że nie kupiłyby więcej „ryzykownych” akcji, 2 osoby nie miały zdania, a pozostałe stwierdziły, że podjęłyby ryzyko nabycia akcji. Oznacza to, że większość badanych osób ulegała efektowi ukąszenia węża, a zatem podejmowała decyzje, kierując się emocjami.

Potwierdzono także w drodze eksperymentu efekt hedonicznego kadrowania. Zapytano osoby, kiedy byłyby bardziej szczęśliwe: czy w przypadku przyznania nagrody pieniężnej w kwocie 150 zł i miesiąc później kwoty 100 zł, czy też jednorazowej nagrody w kwocie 250 zł. 57 z 62 badanych przyznało, że czułaby się bardziej zadowolona z dwukrotnego przyznania nagrody. Dla pozostałych badanych liczyła się wyłącznie kwota przyznanej nagrody, a nie jej częstotliwość. Badania potwierdzają zatem zasadność wywodów Thaler’a o potrzebie ramowania (*framing*) i rozdzielania zysków oraz łączenia strat w celu wywarcia wrażenia, że są mniejsze niż w rzeczywistości. Potwierdzono efekt łatwiejszego wydawania środków na „koszt innego” (*house money effect*).

Spośród 62 osób 58 przyznało w trakcie wywiadów, że czuje się bezbronna w sytuacji podpisywania umów rodzących skutki finansowe z uwagi na odczuwaną przez nich subiektywną złożoność zapisów umownych. Pozostałe 4 osoby nie miały zdania w tym temacie. Żadna z osób nie przyznała się do korzystania z usług firm lichwiarskich, lecz 4 z 62 osób potrafiły zdefiniować pojęcie lichwy w sposób przewidziany przepisami kodeksu cywilnego i kodeksu karnego. Pozostałe osoby nie wiedziały jaka wysokość odsetek i dodatkowych opłat jest uznana prawnie za lichwę. 12 osób błędnie stwierdziło, że lichwa zaczyna się wtedy, gdy odsetki wynoszą co najmniej 100 % rocznie.

Podsumowanie

Wstępne badania potwierdzają słuszność założeń teorii perspektywy, mentalnego księgowania i hedonistycznego kadrowania. Wykazały one, że osoby korzystające z usług bankowych, ale także mogące korzystać z usług firm lichwiarskich, nie znają behawioralnych uwarunkowań procesu decyzyjnego i mogą ulegać zjawisku kadrowania zmieniającego ich percepcję.

W interesie nie tylko konsumentów rynku finansowego, ale także sektora bankowego, jest współpraca z odbiorcami usług bankowych i uczestnikami

obrotu gospodarczego świadomymi zagrożeniami płynących z nieuczciwego wykorzystania reklamy opartej na zjawisku hedonistycznego kadrowania i mentalnego księgowania. Istnieje zatem potrzeba poszerzenia ich wiedzy o behawioralnych uwarunkowaniach procesów decyzyjnych i w ten sposób wsparcia walki ze zjawiskiem lichwy.

Bibliografia

- Burrell G., Morgan G., *Sociological Paradigms and Organisational Analysis. Elements of the Sociology of Corporate Life*. Routledge, London 2017.
- Clark J., *House Money Effects in Public Good Experiments*, "Experimental Economics", Vol. 5/2002.
- Dobrowolski Z., Sułkowski Ł., Panait M., *Using the business model canvas to improve audit processes*, "Problems and Perspectives in Management", Vol. 20, Issue 3/2022.
- Faifua D., *The key informant technique in qualitative research. SAGE Research Methods Cases Part 1*, SAGE Publications 2014, Ltd.
- Just D.R., *Introduction to Behavioral Economics: Noneconomic Factors That Shape Economic Decisions. 3rd Edition*, Wiley & Sons, Hoboken 2014.
- Kahneman D., Slovic P., Tversky A. (red.), *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*, Cambridge University Press, New York 1982.
- Levy J.S., *An Introduction to Prospect Theory*, "Political Psychology", Vol. 13, No. 2/1992.
- Nofsinger J.R., *The Psychology of Investing. 6th Edition*, Routledge, New York 2017.
- Orlik K., *Makroekonomia behawioralna*, Wyd. I, CeDeWu, Warszawa 2017.
- Saunders M., Lewis P., Thornhill A., *Research Methods for Business Students. 6th Ed*, Pearson Education Limited, Harlow 2012.
- Snyder H., *Literature review as a research methodology: An overview and guidelines*, "Journal of Business Research", Vol 104/2019.
- Sułkowski Ł., *Meta-paradigmatic cognitive perspective in management studies*, "Argumenta Oeconomica", Vol. 2, Issue 29/2012.
- Thaler R.H., *Mental accounting matters*, "Journal of Behavioral Decision Making", Vol.12, Issue 3/1999.
- Thaler R.H., *Mental Accounting and Consumer Choice*, "Marketing Science", Vol. 27, Issue 1/2008.
- Tomer J.F., *What is behavioral economics?*, "The Journal of Socio-Economics", Vol. 36, Issue 3/2007.
- Ustawa dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny Dz. U. z 2022 r., poz. 1360.

Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. Kodeks karny Dz. U. z 2022 r., poz. 1138.

Van Manen, M., *Researching Lived Experience. Human Science for an Action. Sensitive Pedagogy*, Routledge, New York 2016.

Wilkinson, N., Klaes, M., *An Intro-duction to Behavioral Economics. 3rd Edition*, Bloomsbury Academic, London 2018.

MENTAL ACCOUNTING, HEDONIC FRAMING, BANKING AND USURY

Summary

Mental accounting is a deviation from normative rationality. Therefore, it is of interest to representatives of many scientific disciplines. There is a research gap regarding the impact of mental accounting and hedonic framing on participants in banking operations. Initial research carried out within the framework of the epistemological pluralism strategy, in which qualitative methods were used, confirmed the validity of the theory proclaiming the relativism of economic activities. The banking sector is susceptible to wrong financial decisions. Its protection should consist not only in the creation of legal safeguards limiting the risk of usury and excessive volume of unpaid loans but also in the use of hedonic framing in order to shape the appropriate preferences of banking services customers.

Keywords: mental accounting, banking, framing, risk, usury

Zbysław Dobrowolski*

<https://orcid.org/0000-0003-1438-3324>

Arkadiusz Babczuk**

<https://orcid.org/0000-0003-2197-0228>

Peter Adamišin***

<https://orcid.org/0000-0002-8077-4078>

TEORIA PERSPEKTYWY, POKOLENIE Z I USŁUGI BANKOWE. WSTĘP DO BADAŃ

Streszczenie

Teoria perspektywy uwypuklająca istotę punktu referencyjnego i relatywizowania rzeczywistości, które wpływają na skłonność do ryzyka, jest od lat bardzo dobrze znana i stosowana w procesach decyzyjnych w biznesie i polityce. Istnieje luka badawcza w zakresie znajomości założeń tej teorii przez polskich przedstawicieli pokolenia Z, korzystających z usług bankowych. Badania mające charakter prolegomeny, realizowane w ramach strategii pluralizmu epistemologicznego, w których wykorzystano metody jakościowe wykazały znikomą znajomość behawioralnych uwarunkowań procesu decyzyjnego wśród przedstawicieli pokolenia Z. Sformułowano wniosek, że zachodzi potrzeba zapoznania konsumentów usług bankowych z założeniami tej teorii, aby ograniczyć ryzyko lichwy i innych problemów finansowych uczestników obrotu finansowego.

Słowa kluczowe: teoria perspektywy, biznes, kadrowanie, pokolenie Z

* Dr hab. Zbysław Dobrowolski, prof. UJ – Uniwersytet Jagielloński; Instytut Ekspertyz Ekonomicznych i Finansowych w Łodzi.

** Dr Arkadiusz Babczuk – Instytut Ekspertyz Ekonomicznych i Finansowych w Łodzi

*** Prof. dr hab. Peter Admišin – Uniwersytet Preszowski, Słowacja.

Wprowadzenie

Wieloletnie obserwacje procesów decyzyjnych ujawniły, że decydenci systematycznie omijają aksjomaty teorii oczekiwanej użyteczności¹. Konstatacja ta stanowiła asumpt do podjęcia badań i sformułowania przez Kahneman'a i Tversky'ego teorii perspektywy – deskryptywnej teorii podejmowania decyzji w warunkach ryzyka, która jest ważna nie tylko z perspektywy biznesu, ale także sektora publicznego i pozostałych uczestników transakcji finansowych. Wskazuje, że interpretacja dokonywanego wyboru jako zysku lub straty wpływa na skłonność decydenta do podejmowania ryzyka².

Konsekwencje polityczne i gospodarcze uogólnienia Kahneman'a i Tversky'ego są znaczące. Decydenci, kierując się błędną interpretacją rzeczywistości, mogą podejmować nietrafne decyzje. Na przykład, rozpocząć radykalną reformę gospodarczą lub podjąć nietrafne decyzje zakupowe, ponieważ znajdują się w domenie strat. Zrozumienie mechanizmów podejmowania decyzji jest zatem kluczowe z perspektywy prawidłowego rozwiązywania problemów finansowych³.

1. Teoretyczna podstawa badań

1.1. Teoria perspektywy

Teoria perspektywy Kahneman'a i Tversky'ego zakłada, że osoby podejmując decyzje przyjmują określony punkt odniesienia (punkt referencyjny) i oceniają działania w kategoriach zysków lub strat. To wpływa na skłonność do podejmowania ryzyka. W przypadku działania, w subiektywnej ocenie decydentów, w domenie straty są oni gotowi podjąć ryzyko. Jeżeli natomiast działanie będzie pojmowane jako zysk to wykażą się awersją do ryzyka i zdecydują się na niewielką, ale za to pewną nagrodę⁴.

¹ D. Kahneman, P. Slovic, A. Tversky (red.), *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. New York: Cambridge University Press 1982.

² J. Mercer, *Prospect Theory and Political Science*, "Annual Review of Political Science", Vol. 8, Issue 1, 2005, s. 1-21.

³ Tamże.

⁴ J. S. Levy, *An Introduction to Prospect Theory*, "Political Psychology", Vol. 13, No. 2/1992, s. 171-18; w pracy wykorzystano K. Orlik, *Makroekonomia behawioralna*, Wyd. I, CeDeWu, Warszawa 2017.

Awersja do ryzyka wiąże się z tzw. dominacją zdarzeń negatywnych wypracowaną ewolucyjnie w ludzkim mózgu, a to z kolei wiąże się z efektem status quo, a zatem chęci pozostawania w aktualnej sytuacji, aby uniknąć hipotetycznych strat. Decydenci, znając mechanizm tego zjawiska, mogą przesuwać układ referencyjny w taki sposób (tzw. opcja domyślna), aby odbiorcy inaczej postrzegali bilans zysków i strat. Z problematyką ryzyka wiąże się także tzw. efekt kontroli. Jeśli decydenci mają poczucie kontrolowania działań, są skłonni akceptować ryzyko. Na przykład, jazda samochodem osobowym jest bardziej akceptowalna przez większość osób niż lot samolotem. Tymczasem prawdopodobieństwo katastrofy w ruchu lądowym jest większe niż w powietrznym⁵. Teoria perspektywy pozwala również zrozumieć zjawisko zwane efektem posiadania (*endowment effect*), które polega na tym, że cena sprzedaży dobra jest wyższa niż w przypadku kupna tego samego dobra przez jego sprzedawców⁶. Niezmienność preferencji decydentów nie jest stała. Wpływa na nią sposób przedstawienia problemu (*framing*)⁷. Stanowiło to asumpt do rozszerzenia teorii perspektywy dokonanej przez Köszegi i Rabin'a. Punkt referencyjny nie jest status quo. Jest kształtowany przez oczekiwania lub przekonania decydentów o zyskach. W szczególności w wyniku porównania faktycznej konsumpcji z oczekiwaną w odniesieniu do zmian w otoczeniu⁸.

1.2. Pokolenie Z

Knapp, Weber, Moellenkamp, Dobrowolski i in. zauważają, że przedstawiciele pokolenia Z (Gen Z) wkrótce staną się nowymi pracownikami, decydentami

⁵ T. Kuran, C. R. Sunstein, *Availability Cascades and Risk Regulation*, "Stanford Law Review", Vol. 51/1999, s. 708-709.

⁶ D. Kahneman, J. Knetsch, R. Thaler, *Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem*. "Journal of Political Economy", Vol. 98 Issue 6, 1990, s. 1325-1348.

⁷ D. Chong, J. N. Druckman, *Framing Theory*. "Annual Review of Political Science", Vol. 10/2007, s. 103-126; Z. Dobrowolski, *The strategy of vaccination and global pandemic: how framing may thrive on strategy during and after Covid-19*. "European Research Studies Journal", Vol. XXIV, Issue 1, 2021, s. 532-541.

⁸ B. Köszegi, M. Rabin, *A Model of Reference-Dependent Preferences* Get access Arrow. "The Quarterly Journal of Economics", Vol. 121, Issue 4, 2006, s. 1133-1165.

i konsumentami na masową skalę⁹. Badania¹⁰ podkreślają wyjątkowość Gen Z w odniesieniu do poprzednich pokoleń w codziennym wykorzystywaniu mediów społecznościowych oraz potrzebie dzielenia się swoimi doświadczeniami, oczekiwaniami i poglądami z innymi. Przedstawiciele Gen Z, okreśłani terminem „Digital Natives” oddającym ich umiejętności życia w e-środku, to urodzeni po upadku komunizmu z Europy Środkowo-Wschodniej i w dobie nieznanej wcześniej globalizacji użytkownicy szeroko rozpowszechnionych urządzeń elektronicznych powiązanych z serwisami e-społecznościowymi, tworzącymi e-sieć. Ich charakterystyka obejmuje awersję do ryzyka¹¹.

Niektórzy autorzy (m.in. Campione, Schweitzer, Lyons) zwracają uwagę, przedstawiciele Gen Z określają swoje oczekiwania jako nadmierne, co oznacza, że mogą nie być przygotowani do realiów rynku pracy lub szerzej uczestniczenia w obrocie gospodarczym. Dabija argumentował, że przedstawiciele Gen Z mają większą świadomość i troskę o kwestie ochrony środowiska¹². Inni w następstwie badań nie potwierdzili tej konstatacji¹³. Różne i często odmienne wnioski dotyczące pokolenia Z uwiadamiają, że jest zbyt wcześnie, aby formułować uogólnienia o Gen Z (m.in. Deal, Altman, Twenge, Sullivan, Forret).

⁹ Z. Dobrowolski, G. Drozdowski, M. Panait, *Understanding the Impact of Generation Z on Risk Management – A Preliminary Views on Values, Competencies, and Ethics of the Generation Z in Public Administration*, „International Journal of Environmental Research and Public Health”, 19(7)/2022, 3868; C. A. Knapp, Ch. Weber, S. Moellenkamp, *Challenges and strategies for incorporating Generation Z into the workplace*, „Corporate Real Estate Journal”, Vol. 7, Issue 2/2017, s. 137-148.

¹⁰ A. Singh, *Challenges and Issues of Generation Z*. „Journal of Business and Management”, Tom 16, Nr 7/2014, s. 59-63; A. Turner, *Generation Z: Technology and Social Interest*. „Journal of Individual Psychology”, Tom 71, Nr 2/2015, s. 103-113; C. Seemiller, M. Grace, *Generation Z Goes to College*. San Francisco 2016, John Wiley & Sons; J. Hope, *Get your campus ready for Generation Z*. „Students Affairs Today”, Vol. 19, Issue 7/2016, s. 1-7; C. H. Su, C. H. Tsai, M. H. Chen, W. Q. Lv, *U.S. Sustainable Food Market Generation Z Consumer Segments*, „Sustainability”, Vol. 11, Issue 13/2019, id. 3607.

¹¹ T. H. Reisenwitz, *Differences in generation Y and generation Z: Implications for marketers*. „Marketing Management Journal”, Vol. 31/2021, s. 78-92.

¹² D. C. Dabija, *Enhancing green loyalty towards apparel retail stores: A cross-generational analysis on an emerging market*, „Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity”, Vol. 4/2018, id. 8.

¹³ C. D’Souza, M. Taghian, P. Lamb, R. Peretiatko, *Green decisions: demographics and consumer understanding of environmental labels*. „International Journal of Consumer Studies”, Vol. 31, Issue 4, 2007, s. 371-376.

Należy zatem zgodzić się m.in. z Urick i przyjąć, że badania tego pokolenia są kluczowe, ponieważ jego przedstawiciele wchodzi na rynek pracy, a ich udział może przekraczać nawet ponad jedną piątą ogółu pracowników¹⁴.

2. Organizacja i przebieg badań

Systematyczny przegląd literatury z wykorzystaniem bazy danych takich, jak Google Scholar, Scopus i Web of Science¹⁵ umożliwił zidentyfikowanie luki badawczej i sformułowanie problemu badawczego PB1: Jaka jest znajomość behawioralnych uwarunkowań procesu decyzyjnego wśród uczestników transakcji bankowych – przedstawicieli pokolenia Z? Badania prowadzono przy założeniu strategii pluralizmu epistemologicznego¹⁶ ze względu na otwarty charakter zjawiska badawczego i nieliczne opracowania pozwalające na rozwiązanie problemu badawczego. Uznano, że problem ten wymaga refleksyjnego podejścia, w którym respondenci są jednocześnie kluczowymi informatorami¹⁷. Celem badań było ustalenie znajomości behawioralnego podejścia e do procesu decyzyjnego wśród przedstawicieli pokolenia Z będącego konsumentami usług bankowych. Cel badań determinował zastosowanie wyboru respondentów do badań metodą doboru wygodnego (*convenience sampling*)¹⁸, a następnie przeprowadzenia z 41 osobami wywiadów niestandardyzowanych i nieustrukturalizowanych (w I połowie 2022 r.). Spośród 41 badanych osób – przedstawicieli pokolenia Z, 33 osoby deklarowały zatrudnienie, a 37 posiadanie rachunków bankowych. Aby zapewnić rzetelność wypowiedzi, zachowano anonimowość badanych osób. Z punktu widzenia celu badawczego nie było istotne, z jakich

¹⁴ Z. Dobrowolski i in., *Understanding the Impact of Generation Z on Risk Management*, dz. cyt., id. 3868.

¹⁵ H. Snyder, *Literature review as a research methodology: An overview and guidelines*. "Journal of Business Research", Vol 104/2019, s. 333-339.

¹⁶ Ł. Sułkowski, *Meta-pMeta-paradigmatic cognitive perspective in management studies*, "Argumenta Oeconomica", Vol. 2, Issue 29/2012, p. 33-51; G. Burrell, G. Morgan, *Sociological Paradigms and Organisational Analysis. Elements of the Sociology of Corporate Life*, London, Routledge 2017.

¹⁷ D. Faifua, *The key The key informant technique in qualitative research*. SAGE Research Methods Cases Part 1. SAGE Publications 2014, Ltd.

¹⁸ M. Saunders, P. Lewis, A. Thornhill, *Research Methods for Business Students*. 6th Ed. Harlow: Pearson Education Limited 2012.

miejsowości pochodzili respondenci oraz jaką pracę wykonywali i w jakiej formie. Założono subiektywizm udzielanych odpowiedzi. Jest to jednakże dopuszczalne z perspektywy podejścia jakościowego w naukach społecznych¹⁹. W badaniu uwzględniono teorię pokoleń Mannheim'a²⁰ i inne prace badawcze²¹, i na ich podstawie przyjęto, że nowe pokolenie pojawia się co 20 lat, gdyż okres ten umożliwia odwzorowanie zmian kulturowych²². Zgodnie z literaturą przedmiotu założono, że pokolenie Z obejmuje osoby urodzone po 1995 r.²³.

3. Wyniki badań i ich interpretacja

Badaniami objęto 41 przedstawicieli pokolenia Z, osoby urodzone po 1996 r. 33 badane osoby w trakcie badań studiowały, a 8 osób zakończyło edukację w szkole średniej. Osoby, które studiowały, zadeklarowały, że ich uczelniami były uniwersytety ekonomiczne (20 osób), pozostałe uniwersytety (8 osób), inne szkoły wyższe (5 osób). Spośród ogółu badanych osób, 1 osoba знаła założenia teorii perspektywy, przy czym stwierdziła, że dowiedziała się o niej z Internetu,

¹⁹ M. Van Manen, *Researching Lived Experience. Human Science for an Action. Sensitive Pedagogy*, New York: Routledge 2016; Z. Dobrowolski, Ł. Sułkowski, M. Panait, *Using the business model canvas to improve audit processes*, "Problems and Perspectives in Management", Vol. 20, Issue 3/2022, s. 142-152.

²⁰ K. Mannheim, *The problem of generations*, w: P. Kecskemeti (red.), *Essays on the Sociology of Knowledge: Collected Works*, New York: Routledge 1952, s. 276-322.

²¹ L.K.J. Kuron, S. T. Lyons, L. Schweitzer, E.S.W. Ng, *Millennials' work values: differences across the school to work transition*. "Personnel Review", Vol. 44, Issue 6/2015, s. 991-1009; K. Macky, D. Gardner, S. Forsyth, *Generational differences at work: introduction and overview*. "Journal of Managerial Psychology", Vol. 23, Issue 8/2008, s. 857-861; J.B. Becton, H.J. Walker, A. Jones-Farmer, *Generational differences in workplace behavior*. "Journal of Applied Social Psychology", Vol. 44, Issue 3/2014, s. 175-189; Z. Dobrowolski, G. Drozdowski, M. Panait, *Understanding the Impact of Generation Z on Risk Management – A Preliminary Views on Values, Competencies, and Ethics of the Generation Z in Public Administration*. "International Journal of Environmental Research and Public Health", Vol. 19, Issue 7/2022, id. 3868.

²² M. Maloni, M.S. Hiatt, Campbell, *Understanding the work values of Gen Z business students*. "The International Journal of Management Education", Vol. 17, Issue 3/2019, id. 100320; N. Howe, W. Strauss, *Generations: The History of American's Future, 1584 to 2069*. New York: William Morrow & Company 1992.

²³ J. Bennett, M. Pitt, S. Price, *Understanding the impact of generational issues in the workplace*. "Facilities", Vol. 30 Issue 7/8/2012, s. 278-288.

nie zaś w procesie dydaktycznym, który zakończyła w szkole średniej. Pozostałe osoby nie znały założeń teorii perspektywy. Na przykładzie przeprowadzonego badania z ww. osobami potwierdzono zasadność teorii Kahnemana i Tversky'ego, że funkcja wartości jest bardziej stroma w dziedzinie strat niż zysków oraz, że kluczowe dla zachowań jest odniesienie do punktu referencyjnego. Po przybliżeniu badanym założeń tej teorii wszyscy stwierdzili, że jej znajomość pozwoliłaby im lepiej podejmować decyzje o skutkach finansowych. Choć żadna z badanych osób nie zgłosiła problemów ze swoją wypłacalnością, to 38 przyznało, że nie posiadało oszczędności. Żadna z badanych osób nie korzystała z usług maklerskich, nie miała lokat na rachunkach bankowych. Żadna z badanych osób nie potrafiła zidentyfikować długofalowych zagrożeń związanych z zaciąganiem kredytów w walucie obcej i lichwy. 37 z 41 badanych stwierdziło, że w razie wystąpienia problemów finansowych pomogą im najbliżsi, głównie rodzice.

Podsumowanie

Teoria perspektywy uwypukla istotę punktu referencyjnego i relatywizmu procesu decyzyjnego. Wstępne badania służyły ustaleniu zakresu znajomości założeń teorii perspektywy wśród przedstawicieli pokolenia Z. Ustalono, że pomimo potwierdzonej prawdziwości założeń tej teorii jest ona mało znana badanym przedstawicielom pokolenia Z, które wchodzi na polski rynek pracy i zasili w najbliższych latach grono decydentów biznesowych i publicznych. W interesie sektora bankowego jest współpraca ze świadomymi odbiorcami usług bankowych i uczestnikami obrotu gospodarczego, co zmniejsza ryzyko nietrafnych decyzji finansowych. Istnieje zatem potrzeba poszerzenia wiedzy przedstawicieli pokolenia Z o behawioralnych uwarunkowaniach procesów decyzyjnych i popularyzowania tego zagadnienia wśród innych uczestników transakcji finansowych, aby ograniczyć ryzyko lichwy i niewypłacalności finansowej. Powyższa konkluzja zarysowuje także kierunek i obszar przyszłych badań naukowych. Badania obejmą większą grupę przedstawicieli pokolenia Z przy wykorzystaniu ankiet. Nie tylko zwymiarowany zostanie ponownie

zakres znajomości teorii perspektywy, ale także ustalone zostaną skutki braku wiedzy o założeniach tej teorii.

Bibliografia

- Becton J.B., Walker H.J., Jones-Farmer A., *Generational differences in workplace behavior*, "Journal of Applied Social Psychology", 44(3)/2015.
- Bennett J., Pitt M., Price S., *Understanding the impact of generational issues in the workplace*, "Facilities", 30(7/8)/2012.
- Burrell G., Morgan G., *Sociological Paradigms and Organisational Analysis. Elements of the Sociology of Corporate Life*. London: Routledge 2017.
- Chong D., Druckman J. N., *Framing Theory*, "Annual Review of Political Science", 10/2007.
- D'Souza C., Taghian M., Lamb P., Peretiatko R., *Green decisions: demographics and consumer understanding of environmental labels*, "International Journal of Consumer Studies", 31(4)/2007.
- Dabija D.C., *Enhancing green loyalty towards apparel retail stores: A cross-generational analysis on an emerging market*, "Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity", 4, 8/2018.
- Dobrowolski Z., *The strategy of vaccination and global pandemic: how framing may thrive on strategy during and after Covid-19*, "European Research Studies Journal", XXIV(1)/2021.
- Dobrowolski Z., Drozdowski G., Panait M., *Understanding the Impact of Generation Z on Risk Management – A Preliminary Views on Values, Competencies, and Ethics of the Generation Z in Public Administration*, "International Journal of Environmental Research and Public Health", 19(7)/2022.
- Dobrowolski Z., Sułkowski Ł., Panait M., *Using the business model canvas to improve audit processes*, "Problems and Perspectives in Management", 20(3)/2022.
- Edwards K.D., *Prospect theory: A literature review*, "International Review of Financial Analysis", 5(1)/1996.
- Faifua D., *The key informant technique in qualitative research. SAGE Research Methods Cases Part 1*. SAGE Publications 2014, Ltd.
- Holmes R.M., Bromiley P., Devers C.E., Holcomb T.R., McGuire J.B., *Management Theory Applications of Prospect Theory: Accomplishments, Challenges, and Opportunities*, "Journal of Management", 37(4)/2011.
- Hope J., *Get your campus ready for Generation Z*, "Students Affairs Today", 19(7)/2016.
- Howe N., Strauss W., *Generations: The History of American's Future, 1584 to 2069*, New York: William Morrow & Company 1992.

- Kahneman D., Knetsch J., Thaler R., *Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem*, "Journal of Political Economy", 98(6)/1990.
- Kahneman D., Slovic P., Tversky A. (red.), *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*, New York: Cambridge University Press 1982.
- Kőszegi B., Rabin M., *A Model of Reference-Dependent Preferences Get access Arrow*. "The Quarterly Journal of Economics", 121(4)/2006.
- Kuran T., Sunstein C.R., *Availability Cascades and Risk Regulation*, "Stanford Law Review", 51/1999.
- Kuron L.K.J., Lyons S.T., Schweitzer L., Ng E.S.W., *Millennials' work values: differences across the school to work transition*, "Personnel Review", 44(6)/2015.
- Levy J.S., *An Introduction to Prospect Theory*, "Political Psychology", 13(2)/1992.
- Orlik K., *Ekonomia behawioralna*, Wyd. I, CeDeWu, Warszawa 2017.
- Macky K., Gardner D., Forsyth S., *Generational differences at work: introduction and overview*. "Journal of Managerial Psychology", 23(8)/2008.
- Maloni M., Hiatt M.S., Campbell S., *Understanding the work values of Gen Z business students*, "The International Journal of Management Education", 17(3)/2019.
- Mannheim K., *The problem of generations*, w: Kecskemeti P. (red.), *Essays on the Sociology of Knowledge: Collected Works*, New York: Routledge 1952.
- Mercer J., *Prospect Theory and Political Science*, "Annual Review of Political Science", 8(1)/2005.
- Reisenwitz T.H., *Differences in generation Y and generation Z: Implications for marketers*, "Marketing Management Journal", 31/2021.
- Saunders M., Lewis P., Thornhill A., *Research Methods for Business Students*. 6th Ed. Harlow: Pearson Education Limited 2012.
- Seemiller C., Grace M., *Generation Z Goes to College*, San Francisco: John Wiley & Sons 2016.
- Singh A., *Challenges and Issues of Generation Z*, "Journal of Business and Management", 16(7)/2014.
- Snyder H., *Literature review as a research methodology: An overview and guidelines*, "Journal of Business Research", 104/2019.
- Su C.H., Tsai C.H., Chen M.H., Lv W.Q., *U.S. Sustainable Food Market Generation Z Consumer Segments*, "Sustainability", 11(13)/2019.
- Sułkowski Ł., *Meta-paradigmatic cognitive perspective in management studies*, "Argumenta Oeconomica", 2(29)/2012.
- Turner A., *Generation Z: Technology and Social Interest*, "Journal of Individual Psychology", 71(2)/2015.
- Van Manen M., *Researching Lived Experience. Human Science for an Action. Sensitive Pedagogy*. New York: Routledge 2016.

THE PROSPECT THEORY, GEN Z AND BANKING SERVICES. THE PRELIMINARY RESEARCH

Summary

The prospect theory, which emphasizes the essence of the reference point and changes in the level of assets, is used in decision-making processes. Little was known about the knowledge of the assumptions of this theory by Polish generation Z representatives using banking services. The research, carried out under the epistemological pluralism strategy with qualitative methods, showed little knowledge of the behavioural determinants of the decision-making process among the representatives of generation Z. There is a need to educate consumers of banking services from the assumptions of this theory in order to limit the risk of their bankruptcy.

Keywords: prospect theory, business, framing, Gen Z

Przemysław Pawlak*

<https://orcid.org/0000-0001-6012-7917>

WYBRANE ZAGADNIENIA ZARZĄDZANIA RYZYKIEM W PROJEKTACH WSPÓŁFINANSOWANYCH Z EUROPEJSKIEGO FUNDUSZU SPOŁECZNEGO – ASPEKTY PRAKTYCZNE

Streszczenie

W artykule przedstawiono klasyfikację kluczowych ryzyk w projektach współfinansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego. Autor artykułu będący praktykiem z ponad dwudziestopięcioletnim doświadczeniem w zarządzaniu projektami dokonał szacowania stopnia prawdopodobieństwa występowania oraz siły oddziaływania 68 typowych ryzyk w obszarach zarządzania operacyjnego oraz finansowego. W dalszej części autor wskazał na praktyczne sposoby mitygacji kluczowych ryzyk poprzez określanie sposobów unikania sytuacji niepożądanych oraz niwelowania ich negatywnych skutków, jeśli działania zapobiegające wystąpieniu ryzyka okazały się nieskuteczne. Wartością tego artykułu jest odniesienie się do ostatniej metodyki zarządzania projektami promowanej przez Komisję Europejską tj. PM² oraz przedstawienie propozycji autorskiej adaptacji matrycy ryzyka według metodologii PM² dla projektów społecznych wdrażanych w Polsce w latach 20. XXI w.

Słowa kluczowe: ryzyko, zarządzanie ryzykiem, mitygacja ryzyka, Europejski Fundusz Społeczny

* Mgr Przemysław Pawlak – Akademia Kultury Społecznej i Medialnej w Toruniu – Akademia Nauk Stosowanych, Zakład Zarządzania Strategicznego

Wprowadzenie

Celem niniejszego artykułu jest wskazanie praktycznych rozwiązań ograniczających występowanie ryzyka związanego z zarządzaniem projektami współfinansowanymi z Europejskiego Funduszu Społecznego.

Autor pracy jest praktykiem biznesu od 25 lat zarządzającym projektami społecznymi finansowanymi, między innymi, z takich źródeł jak: fundusze przedakcesyjne np. Tempus Phare, środki pomocowe Banku Światowego, Sektorowy Program Operacyjny Rozwój Zasobów Ludzkich, Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego, Program Operacyjny Kapitał Ludzki czy Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój.

W rozdziale teoretycznym autor przedstawi metodologię analizy ryzyka w projektach współfinansowanych z EFS. Ten rozdział składać się będzie z dwóch podrozdziałów. W pierwszym zaprezentowane zostaną definicje podstawowych pojęć dla tej pracy tj. ryzyka i zarządzania ryzykiem, a w drugim wybrane narzędzia zarządzania ryzykiem wykorzystywane w projektach finansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego. Będą tutaj przedstawione takie metody jak: delficka (kilku ekspertów niezależnie określa ryzyko tego samego projektu po czym opracowuje się syntezę wypowiedzi eksperckich), Failure Mode Effects Analysis (FMEA) oraz analizy wrażliwości i scenariuszy. W drugim rozdziale przedstawiona zostanie lista typowych ryzyk projektowych podzielona na główne obszary ich występowania, takie jak zarządzanie operacyjne oraz zarządzanie finansowe. W trzecim rozdziale autor dokona określenia wagi i stopnia prawdopodobieństwa wystąpienia danego ryzyka, a następnie przedstawi konkretne praktyczne sposoby mitygacji ryzyk o największej sile oddziaływania spośród zdefiniowanych w II rozdziale ryzyk w podziale na działania przeciwdziałające wystąpieniu ryzyka oraz minimalizującego jego skutki jeśli nie udało się skutecznie zapobiec jego wystąpieniu.

W niniejszym artykule wykorzystano następujące metody badawcze: analizy opisowej, analizy porównawczej oraz studium przypadku. Zostaną szczegółowo opisane typowe ryzyka mające kluczowe znaczenie dla efektywnego wdrażania projektów współfinansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego, a także zostanie przeprowadzona analiza porównawcza różnych metod działań mitygacyjnych dla zdefiniowanych i wcześniej opisanych ry-

zyk o największej sile oddziaływania. Przy opisie identyfikacji ryzyk metodą FMEA zostanie wykorzystana metoda studium przypadku dla zobrazowania praktycznych aspektów jej wykorzystania.

Zarządzanie ryzykiem jest kluczowym obszarem zarządzania projektem. W opinii autora nie istnieje projekt, który mógłby być wdrażany bez żadnego istotnego ryzyka, istnieje jednak wielu menedżerów, którzy nie zdają sobie sprawy ze znaczenia procesów mitygacji ryzyk projektowych. Dzieje się tak co najmniej z dwóch powodów:

- braku wiedzy wśród menedżerów projektów w zakresie procedur zarządzania ryzykiem.
- przekonania, że, jeśli dochowamy staranności we wdrażaniu projektu, to żadne istotne ryzyka nie mają prawa wystąpić.

Mamy więc w pierwszym przypadku sytuację nieuświadomionej niewiedzy (nie wiem, czego nie wiem), zaś w drugim świadomą niewiedzę (wiem, czego nie wiem, ale uznaję to za mało istotne). Obie perspektywy autor uznaje za błędne. Jego celem jest identyfikacja potencjalnych głównych ryzyk występujących na każdym etapie wdrażania projektu społecznego, a następnie proponowanie praktycznych rozwiązań dwukierunkowych działań mających na celu uniknięcie materializacji danego ryzyka, a w przypadku niepowodzenia tego procesu – wskazanie gotowych rozwiązań, w jaki sposób ograniczyć negatywne skutki zmaterializowanego istotnego ryzyka w projekcie społecznym.

1. Teoretyczne podstawy zarządzania ryzykiem w projektach społecznych

1.1. Definicje ryzyka i zarządzania ryzykiem

W literaturze przedmiotu trudno znaleźć jedną powszechnie przyjmowaną definicję ryzyka. Słowo ryzyko to jak zauważają W. Tarczyński i M. Mojsiewicz¹ pochodzi od staro włoskiego „risicare” i oznacza tyle co „odważyć się.” Przegład definicji ryzyka autorstwa kilku badaczy przedstawili w swoim artykule

¹ W. Tarczyński, M. Mojsiewicz, *Zarządzanie ryzykiem. Podstawowe zagadnienia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001, s. 11.

A. Judkowiak i K. Dziadek². Autor niniejszego artykułu skłania się do uznania za najtrafniejszą definicję zawartą w podręczniku metodyki opracowaną przez Project Management Institute (PMI), która stanowi, że ryzyko to niepewne zdarzenie lub okoliczność, które w razie wystąpienia mogą mieć korzystny lub niekorzystny wpływ przynajmniej na jeden z obszarów projektu takich jak zakres, czas, koszt lub jakość³.

Istnieje wiele propozycji klasyfikacji ryzyk. Można przykładowo podzielić ryzyka na zależne oraz niezależne od zespołu projektowego zwane także systematycznymi lub zewnętrznymi oraz specyficznymi lub wewnętrznymi. Przykładami pierwszej grupy ryzyk są zmiany stóp procentowych, poziomu inflacji, czy przepisów podatkowych⁴. Druga grupa zawiera większość ryzyk zdefiniowanych w drugim rozdziale niniejszego artykułu. Inna klasyfikacja zakłada podział ryzyk ze względu na potencjalne obszary ich występowania – i tak można wyróżnić przykładowo ryzyka operacyjne, finansowe, czy prawne. M. Jastrzębska zaproponowała podział w zależności od szczebla zarządzania i wyróżniła ryzyka strategiczne, operacyjne oraz ryzyka projektu⁵.

Zarządzanie ryzykiem jest jednym z procesów opisanym w większości metodyk zarządzania projektami. A. Stabryła zdefiniował zarządzanie ryzykiem jako proces ograniczania i eliminowania niepożądanych zjawisk w projekcie. W tej koncepcji proces zarządzania ryzykiem składa się z poniższych pięciu etapów:

- 1) planowanie zarządzania ryzykiem,
- 2) identyfikacja ryzyka,
- 3) analiza jakościowa i ilościowa ryzyka,
- 4) planowanie środków przeciwdziałania ryzyku, reakcji na zaistniałe ryzyko,
- 5) monitoring i kontrola ryzyka⁶.

² A. Judkowiak, K. Dziadek, *Identyfikacja ryzyka w projektach dofinansowywanych z Unii Europejskiej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego; „Finanse, Rynki, Ubezpieczenia” nr 76, t. 2/2015, s. 434.

³ Project Management Institute, *A Guide to the Project Management Body of Knowledge PMBOK*, wydanie V, Pensylwania 2013, s. 309.

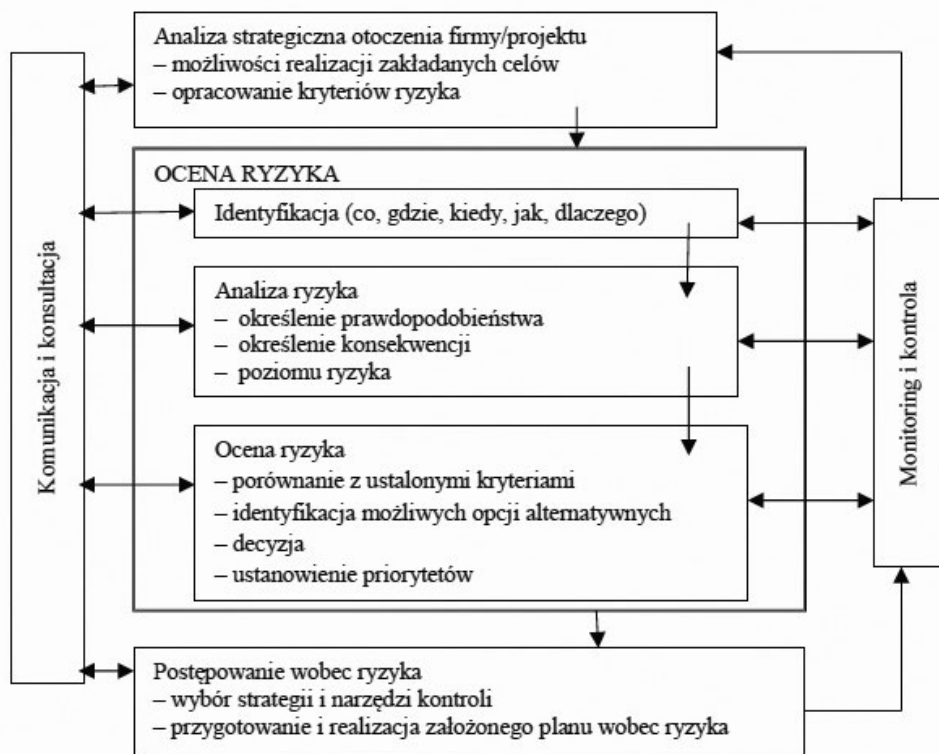
⁴ K. Janewicz, P. Janewicz, *Analiza ryzyka w projektach*, Białystok 2012, s. 16.

⁵ M. Jastrzębska, *Zarządzanie ryzykiem w projekcie europejskim realizowanym przez jednostkę samorządu terytorialnego*, „Optimum, Studia ekonomiczne”, nr 6 (72)/2014, s. 110-111.

⁶ A. Stabryła, *Zarządzanie projektami ekonomicznymi i organizacyjnymi*, PWN, Warszawa 2006, s. 325.

Ciekawą metodą zarządzania ryzykiem, jedną z wielu alternatywnych, jest korzystanie ze standardów norm jakości systemu ISO. Wprowadził on normę Risk Management o numerze ISO 31000:2009. Została ona opisana w publikacji A. Siewiery⁷.

Poniżej przedstawiam schemat zarządzania ryzykiem według normy ISO 31000:2009.



Rysunek 1. Zarządzanie ryzykiem według standardów ISO 31000:2009

Źródło: A. Siewiera, *Efektywne zarządzanie ryzykiem w projektach inwestycyjnych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego; Finanse, Rynki, Ubezpieczenia” nr 82, t. 4/2016, s. 607.

⁷ A. Siewiera, *Efektywne zarządzanie ryzykiem w projektach inwestycyjnych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego; Finanse, Rynki, Ubezpieczenia” nr 82, t. 4/2016.

1.2. Charakterystyka metod zarządzania ryzykiem wykorzystywanych w projektach finansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego

Metoda delficka

Jest to metoda heurystyczna wykorzystywana głównie w ekonomii i gospodarce o szerszym zasięgu niż samo zarządzanie ryzykiem. Za twórców tej metody uznaje się dwóch naukowców amerykańskich – O. Helmera oraz N. Dalkeya. Początkowo wykorzystywano ją dla celów strategii obronnych wojsk USA (lata 50. XX w.), zaś po około 10 latach od jej opracowania została po raz pierwszy zastosowana w cywilnych badaniach naukowych. Jej istotą jest ankietowanie ekspertów z danej dziedziny (w naszym przypadku zarządzania ryzykiem) w celu uzyskania anonimowych odpowiedzi na zadane zagadnienie badawcze. Eksperti nie mają możliwości kontaktu ze sobą. Po uzyskaniu odpowiedzi od wszystkich ekspertów biorących udział w badaniu są one opracowywane przez organizatora badania w jeden dokument, który następnie wysyłany jest do całego zespołu ekspertów. Ci zaś po zapoznaniu się z opiniami pozostałych uczestników badania na nowo formułują rekomendacje rozwiązania zadanego problemu badawczego. Metoda delficka zakłada możliwość kilku rund ankietowania ekspertów aż do czasu uzyskania konsensusu optymalnego rozwiązania problemu będącego przedmiotem tego badania. W analizie ryzyka metoda delficka może być wykorzystana do określenia listy ryzyk konkretnego projektu, jak też może służyć opracowaniu optymalnych metod mitygacji wszystkich lub wybranych ryzyk zdiagnozowanych przez zespół ekspertów i w ten sposób służyć jako narzędzie zarządzania ryzykiem dla menedżera projektu.

Metoda FMEA

Pełna nazwa to analiza efektów form niepowodzenia, w języku angielskim Failure Mode Effects Analysis – stąd jej akronim FMEA. Istotą tej metody jest matematyczne obliczenie indeksu prawdopodobieństwa wystąpienia danego ryzyka w projekcie. Indeks prawdopodobieństwa wystąpienia ryzyka RPN (od angielskiej nazwy Risk Probability Number) jest iloczynem trzech zmiennych:

- oceny prawdopodobieństwa wystąpienia danego ryzyka – symbol P,
- szacowanej wagi tegoż ryzyka – symbol S,
- określonego stopnia wykrywalności tegoż ryzyka – symbol D.

Wzór na obliczenie indeksu wystąpienia ryzyka przedstawia się następująco:

$$RNS = P \times S \times D$$

Metodyka FMEA zakłada 10-stopniową skalę dla każdej z wartości P, S oraz D.

Literatura przedmiotu prezentuje różne koncepcje opisywania poszczególnych wartości skali od 1 do 10 w każdym z trzech obszarów (P, S oraz D). Ciekawą propozycję opisu skal przedstawia prof. dr hab. Adam Drobnik z Katedry Badań Strategicznych i Regionalnych Akademii Ekonomicznej w Katowicach. W dostępnym wykładzie Zarządzanie ryzykiem projektu⁸ prezentuje poniższy opis skal P, S oraz D.

Tabela 1. Ocena prawdopodobieństwa wystąpienia ryzyka – skala P

Prawdopodobieństwo wystąpienia ryzyka	Możliwa stopa wystąpienia	Ranga
Bardzo duże	≥ 1 na 2 przypadki	10
(wystąpienia niemal pewne)	1 na 3 przypadki	9
Duże	1 na 8 przypadków	8
(wysokie prawdopodobieństwo wystąpienia)	1 na 20 przypadków	7
Średnie	1 na 80 przypadków	6
(ujawniające się okazjonalnie)	1 na 400 przypadków	5
	1 na 2000 przypadków	4
Niskie	1 na 15 000 przypadków	3
(względnie mała możliwość wystąpienia)	1 na 150 000 przypadków	2
Marginalne	≤ 1 na 1 500 000 przypadków	1
(wystąpienie jest niemal nieprawdopodobne)		

Źródło: <http://www.adamdrobnik.pl/docs/05%20-%20Zarzadzanie%20ryzykiem%20projektu.pdf>, (14.05. 2022).

⁸ Źródło: <http://www.adamdrobnik.pl/docs/05%20-%20Zarzadzanie%20ryzykiem%20projektu.pdf>, (14.05. 2022).

Tabela 2. Szacowanie wagi ryzyka – skala S

Charakter efektu	Ważność efektu	Ranga
Niebezpieczny (bez uprzedzenia)	Poważny wpływ na projekt, prawdopodobne zaprzestanie projektu, pojawia się bez uprzedzenia	10
Niebezpieczny (z ostrzeżeniem)	Poważny wpływ na projekt, prawdopodobne zaprzestanie projektu, pojawia się z uprzedzeniem	9
Bardzo duży	Bardzo znaczący wpływ na harmonogram, budżet, poziom wykonalności projektu, powoduje opóźnienia, obniżenie jakości, itp.	8
Duży	Istotny wpływ na harmonogram, budżet, poziom wykonalności projektu, powoduje opóźnienia, obniżenie jakości, itp.	7
Średni	Zauważalny wpływ na harmonogram, budżet, poziom wykonalności projektu. Praca może zostać wykonana w terminie, lecz przy niezadowoleniu odbiorcy	6
Mały	Mały wpływ na harmonogram, budżet, poziom wykonalności projektu. Praca zostanie ukończona w terminie, przy umiarkowanym niezadowoleniu odbiorcy	5
Bardzo mały	Bardzo mały wpływ na harmonogram, budżet, poziom wykonalności projektu. Praca zostanie ukończona w terminie, odbiorca będzie w pełni świadom wpływu ryzyka na projekt	4
Nieznaczny	Nieznaczny wpływ na harmonogram, budżet, poziom wykonalności projektu. Praca zostanie ukończona w terminie, przy pełnej akceptacji odbiorcy	3
Bardzo nieznaczny	Znikomy wpływ na harmonogram, budżet, poziom wykonalności projektu. Praca zostanie ukończona w terminie, zaś odbiorca może nie zauważyć wpływu ryzyka na projekt	2
Brak	Brak wpływu na projekt	1

Źródło: <http://www.adamdrobniak.pl/docs/05%20-%20Zarządzanie%20ryzykiem%20projektu.pdf>, (14.05. 2022).

Tabela 3. Stopień wykrywalności ryzyka – skala D

Wykrywalność	Ranga
Całkowita niepewność wykrycia	10
W dużym stopniu marginalna możliwość wykrycia	9
Marginalna	8
Bardzo mała	7
Mała	6
Średnia	5
Więcej niż średnia	4
Duża	3
Bardzo duża	2
Prawie pewna	1

Źródło: <http://www.adamdrobniak.pl/docs/05%20-%20Zarzadzanie%20ryzykiem%20projektu.pdf>, (14.05. 2022).

Posłużmy się przykładem dla zobrazowania użyteczności tej metody. Określmy potencjalne ryzyka dla dowolnego projektu:

- nieterminowość przekazywania transz dofinansowania,
- rezygnacje personelu beneficjenta z pracy z zespołem projektowym,
- nieterminowe wykonanie kluczowych zadań w projekcie – opóźnienie o 2 tygodnie,
- przekroczenie budżetu projektu o 5%,
- przejmowanie uczestników projektu przez konkurencyjny projekt,
- miesięczna choroba menedżera projektu.

Tabela 4. Określanie ryzyka w projekcie metodą FMEA

Lp.	Nazwa ryzyka	Wartość zmien- nej P	Wartość zmien- nej S	Wartość zmien- nej D	Wartość indeksu RNS
1.	Nieterminowość przekazywania transz dofinansowania	9	7	3	189
2.	Rezygnacje personelu beneficjenta z pracy z zespołem projektowym	8	5	3	120
3.	Nieterminowe wykonanie kluczowych zadań w projekcie – opóźnienie o 2 tygodnie	8	6	4	192
4.	Przekroczenie budżetu projektu o 5%	7	7	5	245
5.	Przejmowanie uczestników projektu przez konkurencyjny projekt	6	5	6	180
6.	Miesięczna choroba menedżera projektu	8	4	3	96

Źródło: Opracowanie własne.

Metoda ta pozwala obiektywnie uszeregować siłę oddziaływania poszczególnych ryzyk, a następnie opracować metody ich mitygacji, co będzie opisane w kolejnym rozdziale niniejszego artykułu.

Metoda analizy wrażliwości i scenariuszy

Metoda analizy wrażliwości i scenariuszy należy do grupy metod analizy ilościowej. Jest ona zdecydowanie częściej wykorzystywana w opracowywaniu planów zarządzania ryzykiem projektów inwestycyjnych niż społecznych. Charakteryzuje się ona obliczaniem wpływu zmiennych ekonomicznych na opłacalność inwestycji, a tym samym szacuje w matematyczny sposób ryzyko opłacalności inwestycji. Analiza ta posługuje się de facto trzema metodami:

- 1) korygowanie stopy dyskontowej o premię za ryzyko,
- 2) analiza scenariuszy,
- 3) analiza wrażliwości⁹.

⁹ D. Śladkiewicz, *Analiza wrażliwości w ocenie ryzyka projektów inwestycyjnych w przedsiębiorstwie z branży kosmetycznej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Finanse, Rynki, Ubezpieczenia” nr 82, t. 4/2016, s. 619.

Uznaje się, że w projektach finansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego ma ona umiarkowane znaczenie. Szczegółowe informacje o tej metodzie można znaleźć w cytowanej powyżej pracy D. Śladkiewicz.

Dla osób pragnących pogłębić temat narzędzi i metod zarządzania ryzykiem poleca się zapoznanie z artykułem H. Soroki-Potrzebnej¹⁰, która przeprowadziła badania wśród trzech grup beneficjentów projektów UE, tj. w zakresie wykorzystywanych przez nich metod identyfikacji ryzyka w projektach UE. Zbiórcze wyniki tego badania przedstawia poniższa tabela.

Tabela 5. Metody identyfikacji ryzyka stosowane przez badane podmioty (w %; N = 152)

Metoda identyfikacji ryzyka	Procent udzielonych odpowiedzi			
	Ogółem	Instytucje publiczne/JST	Przedsiębiorstwa	Fundacje/Stowarzyszenia
Burza mózgów	43,6	59	71	50
Przegląd dokumentacji	42,3	69	57	0
Analiza SWOT	27,9	31	43	100
Lista kontrolna	20,9	28	29	0
Dyskusja 66	7,3	6	9	50
Analiza portfelowa	7,3	6	11	0
Synektyka	2,7	6	3	0
Specjalistyczne oprogramowanie	1,8	0	6	0
Kwiat lotosu	1,8	0	3	0
Metoda morfologiczna	1,8	0	6	0
Technika kuli śniegowej	0,9	0	3	0
Inne	5,4	3	4	0

Źródło: H. Soroka-Potrzebna, *Identyfikacja ryzyka w zarządzaniu projektami – praktycy a eksperci*, w: E. Sońta-Drączkowska, I. Bednarska-Wnuk (red.), *Wybrane aspekty zarządzania projektami i ryzykiem w przedsiębiorstwach*, Łódź 2020, s. 165.

Wyniki badań świadczą o tym, że badanie ryzyka w najbardziej zaawansowany sposób prowadzone jest przez grupę przedsiębiorców. Duże znaczenie badania ryzyka ma dla projektów zarządzanych przez podmioty publiczne, w tym jednostki samorządu terytorialnego. Natomiast wśród organizacji

¹⁰ H. Soroka-Potrzebna, *Identyfikacja ryzyka w zarządzaniu projektami – praktycy a eksperci*; w: E. Sońta-Drączkowska, I. Bednarska-Wnuk (red.) *Wybrane aspekty zarządzania projektami i ryzykiem w przedsiębiorstwach*, Łódź 2020, s. 165.

pozarządowych stosuje się jedynie trzy najprostsze metody, tj. burzę mózgów, analizę SWOT i dyskusję 66 (jest to odmiana burzy mózgów).

2. Przegląd obszarów ryzyka typowych dla projektów społecznych

Celem tego rozdziału jest prezentacja typowych obszarów ryzyka charakterystycznych dla projektów współfinansowanych z EFS. Autor dokonał podziału ryzyka ze względu na obszary zarządzania projektami społecznymi, w których dane ryzyko występuje. W przypadku ryzyk występujących w kilku obszarach zarządzania projektem to ryzyko przypisano do obszaru, najbardziej dla niego typowego.

Podziału dokonano wydzielając dwie główne kategorie – ryzyka operacyjne oraz ryzyka finansowe.

Proponuje się następujący podział ryzyk operacyjnych:

- ryzyka w obszarze działań promocyjnych:
 - niska efektywność wybranych form działań promocyjnych,
 - niewystarczający budżet na działania promocyjne,
 - niekwalifikowalność kosztów działań promocyjnych,
 - nieprawidłowości w ologowaniu dokumentów.
- ryzyka rekrutacji uczestników projektu:
 - niechęć potencjalnych uczestników do udziału w projekcie,
 - wybór niewłaściwych kanałów komunikacji w procesie rekrutacji,
 - zły wpływ otoczenia zewnętrznego na podjęcie decyzji o uczestnictwie w projekcie,
 - konsekwencje negatywnej działalności mediów – tzw. czarny PR wobec projektu,
 - nieuczciwa walka o uczestników pomiędzy konkurującymi projektami,
 - ryzyko przyjęcia do projektu uczestnika niespełniającego kryterium przynależności do grupy docelowej,
 - rekrutacja niewystarczającej liczby uczestników projektu.
- ryzyka zarządzania personelem:

- niska dostępność personelu o szczególnych kompetencjach na rynku pracy,
- zatrudnienie personelu o niewystarczających kwalifikacjach,
- błędy w procedurach zatrudnienia personelu (np. niewłaściwa umowa),
- nieprecyzyjne określenie zakresów obowiązków poszczególnych członków zespołu projektowego,
- nieracjonalny podział zadań pomiędzy członków zespołu projektowego,
- niska motywacja członków zespołu projektowego do wykonywania zadań w projekcie,
- błędy w komunikacji pomiędzy członkami zespołu projektowego,
- kwestionowanie poleceń menedżera projektu,
- konflikty pomiędzy członkami zespołu projektowego,
- rezygnacje członków zespołu projektowego z pracy w projekcie.
- ryzyka zarządzania projektem:
 - niska jakość merytoryczna realizacji zadań w projekcie,
 - niewystarczająca koncentracja na osiągnięciu celów projektu,
 - nieterminowe wykonywanie zadań w projekcie,
 - niewystarczający nadzór nad procesami wdrażania projektu,
 - utrudniona komunikacja z IP,
 - brak staranności w zakresie prowadzenia dokumentacji projektowej,
 - błędy w zakresie archiwizacji dokumentacji projektowej,
 - konflikty pomiędzy partnerami w projekcie (dotyczy jedynie projektów partnerskich),
 - nieuzasadniona rezygnacja partnera z pracy w projekcie (dotyczy jedynie projektów partnerskich).
- ryzyka braku osiągnięcia wskaźników projektu:
 - nierealistyczne określenie wartości docelowych wskaźników produktów i/ lub rezultatów na etapie planowania założeń projektu,
 - wybór błędnych źródeł do pomiaru poszczególnych wskaźników,
 - nieprecyzyjnie określone sposoby pomiaru wskaźników,
- ryzyka w obszarze zarządzania ryzykiem:
 - brak określenia procedur zarządzania ryzykiem dla danego projektu,

- brak regularnych przeglądów i aktualizacji procedur zarządzania ryzykiem danego projektu,
 - konsekwencje nieprawidłowości w określeniu wagi i/ lub stopnia prawdopodobieństwa występowania danego ryzyka,
 - błędnie określone działania mitygacyjne,
 - zaniedbania we wdrażaniu działań mitygacyjnych.
- ryzyka niewystarczającego monitorowania postępów realizacji projektu:
- błędne określenie procedur monitoringu projektu,
 - brak systematyczności w monitoringu realizacji projektu,
 - niewystarczający nadzór nad procesami wdrażania projektu,
 - brak działań korygujących/ niewystarczające działania korygujące w przypadku wykrycia uchybień we wdrażaniu projektu,
 - brak przypisania działań monitoringowych właściwym osobom w zespole projektowym,
 - zaniedbania w monitoringu stopnia osiągnięcia kryteriów dostępu i/ lub kryteriów premiujących – ryzyko korekty finansowej.

W ramach ryzyk finansowych wyróżniamy następujące kategorie:

- ryzyko braku kwalifikowalności wydatków:
- przekroczenie łącznej kwoty wydatków określonych w budżecie projektu,
 - ryzyko podwójnego finansowania kosztów projektu,
 - ryzyko błędnego kwalifikowania podatku VAT,
 - błędna kwalifikacja kosztów w projekcie skutkująca poniesieniem wydatków z katalogu kosztów niekwalifikowanych,
 - przekroczenie uprawnień menedżera projektu w przesunięciach budżetowych,
 - nieuzasadnione przekroczenie limitów wydatków określonych przez IP na dane kategorie kosztów projektu.
- ryzyko utraty płynności:
- błędy w planowaniu zapotrzebowania na zaliczki w harmonogramie płatności,
 - błędy w sporządzaniu wniosku o płatność wstrzymujące przekazanie kolejnej transzy zaliczki,
 - opóźnienia w przekazywaniu transz dofinansowania przez IP,

- realizacja projektu niezgodnie z harmonogramem skutkująca nieprzewidzianym zwiększonym zapotrzebowaniem na środki finansowe,
- opóźnienia w realizacji projektu skutkujące brakiem osiągnięcia wydatków na poziomie 70% dotychczas wypłaconych transz dofinansowania powodujące brak możliwości ubiegania się o kolejną transzę zaliczki.
- ryzyko korekt finansowych:
 - ryzyko błędów i nieprawidłowości w procedurze wyboru dostawców towarów i usług,
 - ryzyko nieosiągnięcia kluczowych wskaźników projektu,
 - nieprzestrzeganie wypełniania zapisów określonych w kryteriach dostępu i zadeklarowanych przez beneficjenta kryteriach premiujących,
 - nieprzestrzeganie polityk horyzontalnych Unii Europejskiej.
- ryzyko wystąpienia nieprawidłowości w obszarze zarządzania finansowego:
 - brak poniesienia wszystkich wydatków w okresie kwalifikowalności projektu,
 - brak prowadzenia wydzielonego rachunku bankowego dla danego projektu i ponoszenia za jego pośrednictwem wszystkich wydatków projektu,
 - ponoszenie nieuprawnionych wydatków z wydzielonego konta bankowego projektu,
 - brak zachowania należytej ścieżki audytu dla dokumentowania wydatków projektu,
 - ryzyko uznania kosztów pośrednich za bezpośrednie,
 - błędne rozliczanie wkładu własnego beneficjenta,
 - błędne rozliczenia z partnerem projektu.
- ryzyko skutków błędnego księgowania:
 - brak precyzyjnego wyodrębnienia ksiąg projektu w systemie księgowym beneficjenta,
 - księgowanie nieuprawnionych wydatków w koszty projektu,
 - niewystarczający nadzór nad księgami projektu,
 - ryzyko podwójnego zaksięgowania wydatku.
- ryzyko różnic kursowych (dotyczy projektów ponadnarodowych):
 - ryzyko strat finansowych z powodu ujemnych różnic kursowych,
 - ryzyko nieuprawnionego kompensowania różnic kursowych.

W Aneksie przedstawiono w formie tabelarycznej krótką charakterystykę każdego ze zdiagnozowanych ryzyk. Został tam zachowany podział na ryzyka operacyjne i finansowe oraz podział na grupy ryzyk w ramach każdej z dwóch głównych kategorii ryzyk projektowych.

3. Praktyczne aspekty zarządzania ryzykiem w projektach społecznych

Celem niniejszego rozdziału jest przedstawienie praktycznych sposobów zastosowania działań mitygacyjnych mających na celu w pierwszej kolejności zapobieganie wystąpieniu danego ryzyka, a gdyby te działania okazały się niewystarczająco skuteczne to zaproponowanie konkretnych procedur ograniczających negatywny wpływ konkretnego ryzyka na procesy wdrażania danego projektu. Rozdział ten będzie składał się z dwóch podrozdziałów. W pierwszym autor opíše wybraną metodykę określania siły oddziaływania ryzyk występujących w projektach społecznych. W drugim zostaną przedstawione praktyczne przykłady mitygacji ryzyk o najwyższym poziomie ryzyka (ang. *risk level*).

3.1. Metodyka określania poziomów ryzyka występujących w projektach społecznych

Jak opisano w części pierwszej niniejszego artykułu istnieje na rynku kilka konkurujących ze sobą metodyk zarządzania ryzykiem. Każda z nich posiada własny proces szacowania poziomu ryzyka. Znaczna część z nich do określenia poziomu ryzyka używa matrycy ryzyka (spotykane inne nazwy to matryca prawdopodobieństwa występowania ryzyka czy matryca siły oddziaływania ryzyka). Dla określenia poziomów ryzyka zdefiniowanych ryzyk w części II niniejszego opracowania autor postanowił zaimplementować najnowszą metodologię Komisji Europejskiej opisaną w podręczniku PM² Project Management Methodology Guide 3.0¹¹. Zgodnie z tą metodyką matryca ryzyka opisuje dwie zmienne: prawdopodobieństwa wystąpienia ryzyka oraz siłę oddziaływania danego ryzyka. Każda z tych dwóch zmiennych może osiągać jedną z pięciu

¹¹ PM² Project Management Methodology Guide 3.0, European Commission Centre of Excellence in Project Management (CoEPM²), Brussels, Luxembourg 2018, s. 101.

wartości: 1 = bardzo niska, 2 = niska, 3 = średnia, 4 = wysoka, 5 = bardzo wysoka. Zmienne te zostały precyzyjnie opisane w załączniku „Plan zarządzania ryzykiem” do Podręcznika Metodycznego PM² wersja 3.0.

Dla oceny zmiennej stopnia prawdopodobieństwa występowania danego ryzyka przyjmuje się następującą skalę:

- < 5% szansa wystąpienia – bardzo niskie – 1
- 5% – 10 % szansa wystąpienia – niskie – 2
- 10% – 25% szansa wystąpienia – średnie – 3
- 25% – 50% szansa wystąpienia – wysokie – 4
- > 50% szansa wystąpienia – bardzo wysokie – 5

Dla określenia wartości zmiennej siła oddziaływania danego ryzyka przyjęto poniższe zasady:

Bardzo niski: wpływ na mniej niż 1% budżetu projektu lub/i inne punkty odniesienia projektu (ang. baselines) są prawie nienaruszone lub/i kilka osób dotkniętych wpływem (tylko wewnątrz zespołu projektowego) lub/i brak wpływu na reputację lub/i łatwa i szybka zdolność do reagowania i rozwiązania problemu – 1

Niski: wpływ na 1% do 2% budżetu projektu lub/i niski wpływ na inne punkty odniesienia projektu lub/i wpływ tylko na jeden kamień milowy lub/i wpływ na interesariuszy projektu lub/i wpływ na reputację w organizacji lub jednostce lub/i wystarczające kompetencje projektowe do rozwiązania problemu (w przypadku wystąpienia ryzyka). – 2

Średni: wpływ na 2% do 5% budżetu projektu lub/i średni wpływ na inne punkty odniesienia projektu, lub/i jeden lub więcej kamieni milowych, lub/i interesariusze projektu będą w pewnym stopniu dotknięci, lub/i cele projektu mogą mieć wpływ na reputację personelu technicznego w innych organizacjach lub jednostkach i/lub formalne skargi lub/i ograniczone kompetencje projektowe w celu rozwiązania problemu (w przypadku wystąpienia ryzyka). – 3

Wysoki: wpływ na 5% do 10% budżetu projektu lub/i duży wpływ na inne punkty odniesienia projektu, lub/i kilka etapów, na które ma wpływ, lub/i interesariusze projektu będą dotknięci/zaniepokojeni, lub/i cele projektu zostaną zagrożone, lub/i wpływ na reputację w kilku organizacjach lub jednostkach lub/i skargi formalno-prawne lub/i niewystarczające kompetencje wewnętrzne projektu do rozwiązania problemu (w przypadku wystąpienia ryzyka). – 4

Bardzo wysoki: wpływ na ponad 10% budżetu projektu lub/i bardzo duży wpływ na inne punkty odniesienia projektu, lub/i kilka kamieni milowych zagrożonych, lub/i interesariusze projektu będą bardzo dotknięci/zaniepokojeni, lub/i cały projekt jest zagrożony, lub/i zewnętrzne czynniki mają istotny wpływ na reputację projektu, lub/i istotne skargi formalno-prawne lub/i kompetencje zewnętrzne są potrzebne do rozwiązania problemu (w przypadku wystąpienia ryzyka). – 5¹²

Poziom danego ryzyka zgodnie z metodyką PM² jest definiowany jako iloczyn obu wyżej przedstawionych zmiennych, który może przyjmować wartości od 1 do 25.

Poniżej autor przedstawia matrycę poziomu ryzyka dla wszystkich ryzyk występujących w projektach społecznych opisanych w części II niniejszej pracy. Wartości zmiennych prawdopodobieństwa występowania i siły oddziaływania są subiektywną oceną dokonaną na podstawie 25-letniego doświadczenia zawodowego autora w zarządzaniu projektami społecznymi. Skala stopnia występowania danych ryzyk została skonfrontowana z wynikami badań przeprowadzonych przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju¹³.

Tabela 6. Tabela poziomu ryzyka dla typowych ryzyk występujących w projektach współfinansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego

Numer ryzyka	Nazwa ryzyka	Prawdopodobieństwo występowania	Siła oddziaływania	Poziom ryzyka
1. RYZYKA OPERACYJNE				
1.1.1	Niska skuteczność/ efektywność wybranych form działań promocyjnych	4	4	16
1.1.2	Niewystarczający budżet na działania promocyjne	3	4	12
1.1.3	Niekwalifikowalność kosztów działań promocyjnych w ramach kosztów bezpośrednich projektu	3	4	12
1.1.4	Nieprawidłowości w ologowaniu dokumentów	3	2	6
1.2.1	Niechęć potencjalnych uczestników do udziału w projekcie	4	5	20

¹² dz. cyt., Załącznik Plan zarządzania ryzykiem, s. 10.

¹³ Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, Sekcja Analiz i Ewaluacji (praca zbiorowa), *Identyfikacja problemów w projektach realizowanych w ramach PO WER*, Warszawa 2018

1.2.2	Wybór niewłaściwych kanałów komunikacji w procesie rekrutacji	4	4	16
1.2.3	Zły wpływ otoczenia zewnętrznego na podjęcie decyzji o uczestnictwie w projekcie	3	4	12
1.2.4	Konsekwencje negatywnej działalności mediów – tzw. czarny PR wobec projektu	2	4	8
1.2.5	Nieuczciwa walka o uczestników pomiędzy konkurującymi projektami	2	3	6
1.2.6	Ryzyko przyjęcia do projektu uczestnika niespełniającego kryterium przynależności do grupy docelowej	3	5	15
1.2.7	Rekrutacja niewystarczającej liczby uczestników projektu	4	4	16
1.3.1	Niska dostępność personelu o szczególnych kompetencjach na rynku pracy	3	4	12
1.3.2	Zatrudnienie personelu o niewystarczających kwalifikacjach	2	5	10
1.3.3	Błędy w procedurach zatrudnienia personelu (np. niewłaściwa umowa)	2	5	10
1.3.4	Nieprecyzyjne określenie zakresów obowiązków poszczególnych członków zespołu projektowego	3	3	9
1.3.5	Nieracjonalny podział zadań pomiędzy członków zespołu projektowego	2	3	6
1.3.6	Niska motywacja członków zespołu projektowego do wykonywania zadań w projekcie	2	4	8
1.3.7	Błędy w komunikacji pomiędzy członkami zespołu projektowego	5	2	10
1.3.8	Kwestionowanie poleceń menedżera projektu	2	4	8
1.3.9	Konflikty pomiędzy członkami zespołu projektowego	3	4	12
1.3.10	Rezygnacje członków zespołu projektowego z pracy w projekcie	4	4	16
1.4.1	Niska jakość merytoryczna realizacji zadań w projekcie	3	5	15
1.4.2	Niewystarczająca koncentracja na osiąganiu celów projektu	2	4	8
1.4.3	Nieterminowe wykonywanie zadań w projekcie	3	5	15
1.4.4	Niewystarczający nadzór nad procesami wdrażania projektu	2	4	8
1.4.5	Utrudniona komunikacja z IP	3	4	12
1.4.6	Brak staranności w zakresie prowadzenia dokumentacji projektowej	3	3	9
1.4.7	Błędy w zakresie archiwizacji dokumentacji projektowej	2	2	4

1.4.8	Konflikty pomiędzy partnerami w projekcie	2	4	8
1.4.9	Nieuzasadniona rezygnacja partnera z pracy w projekcie	1	4	4
1.5.1	Nierealistyczne określenie wartości docelowych wskaźników produktów i/ lub rezultatów na etapie planowania założeń projektu	1	3	3
1.5.2	Wybór błędnych źródeł do pomiaru poszczególnych wskaźników	3	1	3
1.5.3	Nieprecyzyjnie określone sposoby pomiaru wskaźników	2	1	2
1.6.1	Brak określenia procedur zarządzania ryzykiem dla danego projektu	4	2	8
1.6.2	Brak regularnych przeglądów i aktualizacji procedur zarządzania ryzykiem danego projektu	4	2	8
1.6.3	Konsekwencje nieprawidłowości w określeniu wagi i/ lub stopnia prawdopodobieństwa występowania danego ryzyka	2	3	6
1.6.4	Błędnie określone działania mitygacyjne	2	4	8
1.6.5	Zaniedbania we wdrażaniu działań mitygacyjnych	3	5	15
1.7.1	Błędne określenie procedur monitoringu projektu	4	4	16
1.7.2	Brak systematyczności w monitoringu realizacji projektu	3	4	12
1.7.3	Niewystarczający nadzór nad procesami wdrażania projektu	3	5	15
1.7.4	Brak działań korygujących/ niewystarczające działania korygujące w przypadku wykrycia uchybień we wdrażaniu projektu	3	5	15
1.7.5	Brak przypisania działań monitoringowych właściwym osobom w zespole projektowym	2	1	2
1.7.6	Zaniedbania w monitoringu stopnia osiągnięcia kryteriów dostępu i/ lub kryteriów premiujących – ryzyko korekty finansowej	4	4	16
2. RYZYKA W OBSZARZE ZARZĄDZANIA FINANSAMI				
2.1.1	Przekroczenie łącznej kwoty wydatków określonych w budżecie projektu	3	5	15
2.1.2	Ryzyko podwójnego finansowania kosztów projektu	2	5	10
2.1.3	Ryzyko błędnego kwalifikowania podatku VAT	3	4	12
2.1.4	Błędna kwalifikacja kosztów w projekcie skutkująca poniesieniem wydatków z katalogu kosztów niekwalifikowanych	3	4	12
2.1.5	Przekroczenie uprawnień menedżera projektu w przesunięciach budżetowych	3	5	15

2.1.6	Nieuzasadnione przekroczenie limitów wydatków określonych przez IP na dane kategorie kosztów projektu	2	5	10
2.2.1	Błędy w planowaniu zapotrzebowania na zaliczki w harmonogramie płatności	4	5	20
2.2.2	Błędy w sporządzaniu wniosku o płatność wstrzymujące przekazanie kolejnej transzy zaliczki	4	5	20
2.2.3	Opóźnienia w przekazywaniu transz dofinansowania przez IP	5	5	25
2.2.4	Realizacja projektu niezgodnie z harmonogramem skutkująca nieprzewidzianym zwiększonym zapotrzebowaniem na środki finansowe	3	4	12
2.2.5	Opóźnienia w realizacji projektu skutkujące brakiem osiągnięcia wydatków na poziomie 70% dotychczas wypłaconych transz dofinansowania powodujące brak możliwości ubiegania się o kolejną transzę zaliczki	5	5	25
2.3.1	Brak poniesienia wszystkich wydatków w okresie kwalifikowalności projektu	2	5	10
2.3.2	Brak prowadzenia wydzielonego rachunku bankowego dla danego projektu i ponoszenia za jego pośrednictwem wszystkich wydatków projektu	1	4	4
2.3.3	Ponoszenie nieuprawnionych wydatków z wydzielonego konta bankowego projektu	1	4	4
2.3.4	Brak zachowania należytej ścieżki audytu dla dokumentowania wydatków projektu	3	3	9
2.3.5	Ryzyko uznania kosztów pośrednich za bezpośrednie	2	4	8
2.3.6	Błędne rozliczanie wkładu własnego beneficjenta	3	2	6
2.3.7	Błędne rozliczenia z partnerem projektu	2	3	6
2.4.1	Brak precyzyjnego wyodrębnienia ksiąg projektu w systemie księgowym beneficjenta	1	3	3
2.4.2	Księgowanie nieuprawnionych wydatków w koszty projektu	2	4	8
2.4.3	Niewystarczający nadzór nad księgami projektu	2	3	6
2.4.4	Ryzyko podwójnego zaksięgowania wydatku	2	4	8
2.5.1	Ryzyko strat finansowych z powodu ujemnych różnic kursowych	1	3	3
2.5.2	Ryzyko nieuprawnionego kompensowania różnic kursowych	1	2	2

Źródło: opracowanie własne.

Metodologia PM² zakłada podział ryzyk na trzy kategorie oraz ich wizualną prezentację w macierzy ryzyka. W macierzy stosowany jest kod kolorów oznaczający:

Zielony – ryzyka o niskim poziomie (wartość ≤ 2)

Pomarańczowy – ryzyka o średnim poziomie (wartość od 3 do 16)

Czerwony – ryzyka o wysokim poziomie (wartość ≥ 20)¹⁴

Poniżej autor przedstawia macierz rozkładu ryzyk opracowaną ściśle według zaleceń metodologii PM².

		Impact				
		1 = Very low	2 = Low	3 = Medium	4 = High	5 = Very high
Likelihood	5 = Very high	5	10	15	20	25
	4 = High	4	8	12	16	20
	3 = Medium	3	6	9	12	15
	2 = Low	2	4	6	8	10
	1 = Very low	1	2	3	4	5

Rysunek 2. Szablon macierzy ryzyka według metodologii PM²

Źródło: PM² *Project Management Methodology Guide 3.0, Appendix Risk Management Plan*, s. 10 European Commission Centre of Excellence in Project Management (CoEPM²), Brussels, Luxembourg 2018.

Autor obserwuje nieproporcjonalną kumulację ryzyk o poziomie średnim w stosunku do ryzyk o poziomie niskim i wysokim. W zaokrągleniu do wartości całkowitych ryzyka o poziomie niskim stanowią 6%, średnim 88% zaś wysokim 6% wszystkich zdiagnozowanych przez autora niniejszego artykułu i opisanych w drugim rozdziale ryzyk występujących w projektach społecznych. Biorąc pod uwagę fakt, że ryzyka o poziomie niskim są pomijalne, średnim monitorowane, a wysokim wymagają określenia działań mitygujących, autor opracowania proponuje opracowanie bazowej skali ryzyk odpowiadającej rzeczywistym warunkom wdrażania projektów społecznych w Polsce lat 20. XXI w.

Naprzeciw temu wyzwaniu wychodzi także metodologia PM², która zachęca menedżerów projektów do opracowania Planu Zarządzania Ryzykiem

¹⁴ dz. cyt., s. 101.

i uwzględnienia w tym planie własnej skali podziału na ryzyka o niskim, średnim i wysokim poziomie ryzyka.

Autor zachęcony tą propozycją, bazując na podstawie analizy wyników procentowego rozkładu ryzyk w macierzy zaprezentowanej na Rysunku 2 oraz swoim ponad 25-letnim doświadczeniu zawodowym we wdrażaniu projektów społecznych w Polsce proponuje autorską modyfikację klasyfikacji ryzyk na ryzyka o niskim, średnim i wysokim poziomie poprzez przyjęcie następujących założeń bazowych dla projektów społecznych zarządzanych w Polsce w latach 20. XXI w.

Ryzyka o niskim poziomie – wartość ≤ 4

Ryzyka o średnim poziomie – wartość od 5 do 15

Ryzyka o wysokim poziomie – wartość ≥ 16

Przy zastosowaniu zmodyfikowanej klasyfikacji poziomów ryzyk macryca rozkładu ryzyk przedstawiałaby się jak na Rysunku 3 poniżej.

		Wpływ				
		1=Bardzo niski	2=Niski	3=Średni	4=Wysoki	5=Bardzo wysoki
Prawdopodobieństwo	5=Bardzo wysokie	5	10	15	20	25
	4=Wysokie	4	8	12	16	20
	3=Średnie	3	6	9	12	15
	2=Niskie	2	4	6	8	10
	1=Bardzo niskie	1	2	3	4	5

Rysunek 3. Autorska adaptacja macrycy ryzyka według metodologii PM² dla projektów społecznych wdrażanych w Polsce w latach 20. XXI w.

Źródło: Opracowanie własne autora na podstawie szablonu z *PM² Project Management Methodology Guide 3.0, Appendix Risk Management Plan*, s. 10; European Commission Centre of Excellence in Project Management (CoEPM²), Brussels, Luxembourg 2018.

Rozkład procentowy ryzyk opisanych w rozdziale 2 niniejszego artykułu przy zastosowaniu skali zaproponowanej przez autora wynosiłby odpowiednio:

Ryzyka o niskim poziomie – 16%

Ryzyka o średnim poziomie – 71%

Ryzyka o wysokim poziomie – 13%

Autor zachęca do szczegółowego opracowania narzędzi monitoringu dla ryzyk o poziomie średnim i wysokim oraz dodatkowo do zaplanowania działań mitygacyjnych dla ryzyk o poziomie wysokim. Opracowanie narzędzi monitoringu w zakresie postępu rzeczowego, finansowego oraz stopnia osiągnięcia kluczowych wskaźników projektu będzie przedmiotem oddzielnej pracy autora. Działania mitygacyjne dla ryzyk o poziomie wysokim zostaną zaproponowane w kolejnym podrozdziale niniejszej pracy.

3.2. Praktyczne przykłady mitygacji ryzyk charakterystycznych dla projektów społecznych

Działania mitygacyjne zgodnie z większością dostępnych metodyk zarządzania ryzykiem dzielą się na te, które zapobiegają wystąpieniu danego ryzyka oraz te, które minimalizują negatywne skutki jego oddziaływania na projekt jeśli nie udało się zapobiec wystąpieniu danego ryzyka.

W rozdziale drugim autor opisał poniższe ryzyka, które spełniają kryterium ryzyka o wysokim poziomie zdiagnozowanego przy wykorzystaniu metodyki PM² zaadaptowanej przez autora do uwarunkowań wdrażania projektów społecznych w Polsce lat 20. XXI w.:

1. Niska skuteczność/ efektywność wybranych form działań promocyjnych – 16
2. Wybór niewłaściwych kanałów komunikacji w procesie rekrutacji – 16
3. Rekrutacja niewystarczającej liczby uczestników projektu – 16
4. Rezygnacje członków zespołu projektowego z pracy w projekcie – 16
5. Błędne określenie procedur monitoringu projektu – 16
6. Zaniedbania w monitoringu stopnia osiągnięcia kryteriów dostępu i/ lub kryteriów premiujących – ryzyko korekty finansowej – 16
7. Niechęć potencjalnych uczestników do udziału w projekcie – 20
8. Błędy w planowaniu zapotrzebowania na zaliczki w harmonogramie płatności – 20
9. Błędy w sporządzaniu wniosku o płatność wstrzymujące przekazanie kolejnej transzy zaliczki – 20
10. Opóźnienia w przekazywaniu transz dofinansowania przez IP – 25
11. Opóźnienia w realizacji projektu skutkujące brakiem osiągnięcia wydatków na poziomie 70% dotychczas wypłaconych transz dofinansowania powodujące brak możliwości ubiegania się o kolejną transzę zaliczki – 25

Poniżej autor przedstawia tabelę mitygacji dla 11 ryzyk o wysokim poziomie oddziaływania na projekt.

Tabela 7. Przykładowe działania mitygacyjne dla ryzyk o wysokim poziomie oddziaływania na projekt

Nazwa ryzyka	Przykładowe działania mitygacyjne zapobiegające wystąpieniu ryzyka	Przykładowe działania mitygacyjne minimalizujące skutki wystąpienia ryzyka
Niska skuteczność / efektywność w wybranych formach działań promocyjnych	– precyzyjne określenie grupy docelowej wraz z określeniem rodzajów mediów, które ta grupa preferuje; – badanie ankietowe próby reprezentatywnej potencjalnych uczestników projektu w zakresie preferowanych źródeł reklamy; – konsultacje z menedżerami projektów, którzy efektywnie kierowali działania promocyjne do tej samej grupy docelowej.	– przeprowadzenie badania efektywności zastosowanych działań promocyjnych i wprowadzenie działań korygujących będących wynikiem tych badań; – skorzystanie z profesjonalnego doradztwa w zakresie prowadzenia działań promocyjnych do wybranej grupy docelowej, np. konsultacje z agencją reklamową (płatne z kosztów pośrednich projektu) – zaproszenie do współpracy osoby/ instytucje posiadające autorytet wśród potencjalnych przedstawicieli grupy docelowej np. prośba o włączenie się do akcji promocyjnej przedstawicieli lokalnych wspólnot Kościoła, czy zawodników lokalnych klubów sportowych.
Wybór niewłaściwych kanałów komunikacji w procesie rekrutacji	– precyzyjne określenie grupy docelowej wraz z określeniem kanałów komunikacji, które ta grupa preferuje; – badanie ankietowe próby reprezentatywnej potencjalnych uczestników projektu w zakresie preferowanych źródeł reklamy; – konsultacje z menedżerami projektów, którzy efektywnie prowadzili działania rekrutacyjne do tej samej grupy docelowej.	– przeprowadzenie badania efektywności zastosowanych działań rekrutacyjnych i wprowadzenie działań korygujących będących wynikiem tych badań; – skorzystanie z profesjonalnego doradztwa w zakresie wyboru kanałów komunikacji z wybraną grupą docelową, np. konsultacje z agencją reklamową (płatne z kosztów pośrednich projektu); – wybór alternatywnych kanałów komunikacji dotychczas nie stosowanych w projekcie, które nie powodują znaczących obciążeń finansowych, np. prowadzenie działań promocyjnych w nietypowych miejscach.

Rekrutacja niewystarczającej liczby uczestników projektu	– zastosowanie zasady empowerment na etapie planowania projektu, tj. konsultacja oferty działań planowanych w projekcie z przedstawicielami grupy docelowej – opracowanie lub pozyskanie bazy danych potencjalnych uczestników projektu – konsultacje z menedżerami projektów, którzy efektywnie prowadzili działania rekrutacyjne do tej samej grupy docelowej.	– powtórzenie działań rekrutacyjnych dla tej samej grupy docelowej; – wystąpienie do IP o zgodę na rozszerzenie grupy docelowej i skierowanie do tej dodatkowej grupy działania rekrutacyjne; – zaangażowanie znanych osób (tzw. VIP) do promowania korzyści z udziału w projekcie; – ufundowanie drobnych nagród (koszty niekwalifikowane pokryte z ryczału kosztów pośrednich) dla uczestników projektu, którzy w pełni skorzystają z oferty projektu.
Rezygnacje członków zespołu projektowego z pracy w projekcie	– ustalenie precyzyjnych zakresów obowiązków wszystkich członków zespołu projektowego zaakceptowanych przez zainteresowane osoby; – prowadzenie regularnych spotkań zespołu projektowego, podczas których wszyscy członkowie zespołu projektowego mają możliwość swobodnego zgłaszania problemów w realizacji zadań, za które odpowiadają; – powołanie grupy sterującej (lub jej odpowiednika o innej nazwie mającego za zadanie, między innymi, rozwiązywanie kluczowych problemów wewnątrz zespołu projektowego);	– przeprowadzanie rozmów wyjaśniających przyczyny rezygnacji z pracy członków zespołu projektowego i w miarę możliwości podjęcie działań doprowadzających do podjęcia decyzji o pozostaniu w zespole projektowym osoby, która miała ochotę z niego odejść. – gromadzenie przez menedżera projektu CV osób zainteresowanych pracą w zespole projektowym, zatrudnienie osoby, której CV jest w posiadaniu menedżera projektu w przypadku rezygnacji któregoś z członków jego zespołu; – przeprowadzenie szybkiej procedury rekrutacji osoby o kwalifikacjach nie niższych niż osoba, która zrezygnowała z pracy w zespole projektowym.
Błędne określenie procedur monitoringu projektu	– zaplanowanie procedur monitoringu postępu rzeczowego, finansowego oraz stopnia osiągnięcia wskaźników na etapie opracowania projektu, a nie dopiero podczas jego wdrażania lub gdy pojawią się pierwsze problemy; – zastosowanie aktywnych form opracowania procedur monitoringu włączających w ten proces cały zespół projektowy, np. poprzez metodę burzy mózgów;	– opracowanie skorygowanych procedur monitoringu postępu rzeczowego, finansowego oraz stopnia osiągania wskaźników produktów i rezultatów przez menedżera projektu; – wsparcie Komitetu Sterującego lub innej grupy o uprawnieniach decyzyjnych w przeglądzie procedur monitoringowych wraz z wydaniem rekomendacji dla menedżera projektu w zakresie wdrożenia koniecznych korekt w tych procedurach;

	– konsultowanie procedur monitoringu projektu z menedżerami projektów, którzy efektywnie wdrażali projekt o podobnym zakresie i/ lub skierowany do tej samej grupy docelowej;	– zwrócenie się do profesjonalnej firmy konsultingowej w obszarze zarządzania projektami z prośbą o doradztwo w zakresie usprawnienia/ korekty procedur monitoringowych.
Zaniedbania w monitoringu stopnia osiągnięcia kryteriów dostępu i/ lub kryteriów premiujących – ryzyko korekty finansowej	– na etapie przygotowania projektu opracowanie procedur oraz prostego narzędzia np. check listy do monitoringu stopnia osiągnięcia kryteriów dostępu i/ lub kryteriów premiujących; – przypisanie konkretnemu członkowi zespołu projektowego zadania regularnego (nie rzadziej niż 1 raz w miesiącu) badania zachowania kryteriów dostępu oraz monitoringu stopnia osiągnięcia kryteriów premiujących; – wzmocnienie nadzoru menedżera projektu nad procedurą badania zachowania kryteriów dostępu oraz monitoringu stopnia osiągnięcia kryteriów premiujących.	– zobowiązanie menedżera projektu do osobistego monitoringu stopnia osiągnięcia kryteriów dostępu i/ lub kryteriów premiujących oraz raportowania wyników tego badania do Komitetu Sterującego; – zobowiązanie członków Komitetu Sterującego do regularnego zapoznawania się z informacją o rezultatach badania zachowania kryteriów dostępu oraz monitoringu stopnia osiągnięcia kryteriów premiujących; – wyciągnięcie konsekwencji wynikających z zapisów umowy o pracę/ kontraktu menedżerskiego wobec menedżera projektu w przypadku uporczywego braku zachowywania procedur monitoringu stopnia osiągnięcia kryteriów dostępu i/ lub kryteriów premiujących.
Niechęć potencjalnych uczestników do udziału w projekcie	– zastosowanie zasady empowerment na etapie planowania projektu, tj. konsultacja oferty działań planowanych w projekcie z przedstawicielami grupy docelowej; – zaangażowanie znanych osób (tzw. VIP) do promowania korzyści z udziału w projekcie; – premiowanie zrekrutowanych uczestników projektu za skuteczne zapisanie się do projektu osoby przez nią/niego poleconej.	– podjęcie działań integrujących grupę docelową na początku realizacji projektu; – dotarcie do grup mających wpływ na decyzje uczestników, np. członków rodzin z informacją o korzyściach z udziału w projekcie; – ufundowanie drobnych nagród (koszty niekwalifikowane pokryte z ryczałtu kosztów pośrednich) dla uczestników projektu, którzy w pełni skorzystają z oferty projektu.
Błędy w planowaniu zapotrzebowania na zaliczki w harmonogramie płatności	– staranne opracowanie harmonogramu płatności przez menedżera projektu lub osobę przez niego upoważnioną; – bieżący monitoring postępu finansowego realizacji projektu wraz z aktualizacją harmonogramu płatności; – nadzór Komitetu Sterującego nad płynnością finansową w projekcie.	– złożenie korekty harmonogramu płatności natychmiast po powzięciu informacji o zagrożeniu płynności finansowej projektu.

Błędy w sporządzeniu wniosku o płatność wstrzymujące przekazanie kolejnej transzy zaliczki	– zachowanie należytej staranności w opracowywaniu wniosków o płatność; – organizacja szkolenia w zakresie poprawności sporządzania wniosków o płatność dla całego zespołu projektowego lub wybranych osób w celu przeciwdziałania występowaniu potencjalnych błędów w składaniu wniosków o płatność; – wprowadzenie procedur kontroli poprawności wypełniania wniosku o płatność w zakresie: zgodności stanu salda projektu za okres sprawozdawczy z sumą wydatków wykazanych we wniosku o płatność za ten sam okres, opisu wszystkich działań merytorycznych, kompletności informacji w bazie monitoringu uczestników, przekazania kompletu kart czasu pracy personelu projektu; – wprowadzenie zasady dwóch par oczu w weryfikacji wewnętrznej wniosku o płatność przed jego wysłaniem do IP.	– dbanie o niezwłoczne odpowiadanie na uwagi IP w zakresie korekty wniosku o płatność; – utrzymywanie roboczych kontaktów z Opiekunem projektu w IP w celu bieżącego wyjaśniania wszelkich wątpliwości w zakresie poprawności informacji wykazanych we wniosku o płatność; – niezwłoczne informowanie Komitetu Sterującego o sytuacjach będących przyczyną wstrzymania kolejnej transzy zaliczki i poszukiwanie rozwiązań z udziałem członków Komitetu Sterującego.
Opóźnienia w przekazywaniu transz dofinansowania przez IP	– zachowanie dbałości o terminowe i poprawne merytorycznie przekazywanie wniosków o płatność; – utrzymywanie stałych, dobrych kontaktów roboczych z Opiekunem projektu w celu posiadania informacji o potencjalnych opóźnieniach w przekazywaniu transz, o przyczynach opóźnień i terminach otrzymania zaległych transz dofinansowania; – w miarę możliwości wcześniejsze przekazywanie wniosków o płatność do IP w celu skrócenia kolejki na wypłatę transz dofinansowania (w wielu IP wnioski o płatność rozpatrywane są w kolejności rejestracji daty ich wpływu).	– finansowanie realizacji projektu ze środków wkładu własnego lub środków własnych beneficjenta w okresie oczekiwania na spóźnioną transzę środków; – systematyczne upominanie się o należną transzę środków, jeśli opóźnienie jest winą IP, a ze strony zespołu projektowego nie ma zaniedbań; – informowanie członków Komitetu Sterującego o braku należnych kolejnych transz dofinansowania projektu i wspólne poszukiwanie rozwiązania tego problemu.

Opóźnienia w realizacji projektu skutkujące brakiem osiągnięcia wydatków na poziomie 70% dotychczas wypłaconych transz dofinansowania powodujące brak możliwości ubiegania się o kolejną transzę zaliczki	– stosowanie procedur monitoringu postępu rzeczowego, finansowego oraz stopnia uzyskania wskaźników projektu w celu uniknięcia lub wczesnego wykrycia opóźnień w realizacji projektu; – korekta harmonogramu realizacji projektu oraz harmonogramu płatności w celu przeciwdziałania utracie płynności finansowej projektu, np. zmniejszenie wysokości transzy zaliczki przed złożeniem wniosku o płatność, aby przekroczyć próg 70% dotychczas wypłaconych transz dofinansowania; – bieżące informowanie członków Komitetu Sterującego o problemach pojawiających się we wdrażaniu projektu w celu uniknięcia sytuacji kryzysowych skutkujących brakiem możliwości ubiegania się o kolejną transzę dofinansowania i w konsekwencji utratą płynności finansowej projektu.	– podjęcie działań naprawczych w porozumieniu z członkami Komitetu Sterującego w celu usunięcia przyczyn opóźnień w realizacji projektu; – złożenie w porozumieniu z IP dodatkowego wniosku o płatność w momencie przekroczenia limitu wydatków na poziomie 70% dotychczas wypłaconych transz dofinansowania w celu przyspieszenia otrzymania transzy dofinansowania projektu; – zatrudnienie dodatkowego personelu projektu (np. na czas określony) w celu usunięcia opóźnień w realizacji projektu.
---	---	---

Źródło: opracowanie własne autora.

Podsumowanie

W niniejszym artykule przedstawiono problematykę zarządzania ryzykiem w projektach społecznych. Autor przytacza znaną regułę mówiącą, że nie ma projektu, który nie posiadałby istotnych ryzyk zagrażających jego prawidłowemu wdrożeniu. Co najwyżej są menedżerowie, którzy nie zdają sobie sprawy z wagi ryzyk, jakie mogą dotknąć zarządzany przez nich projekt. Ocena poziomu ryzyka, czyli stopnia prawdopodobieństwa jego wystąpienia i siły oddziaływania są kluczowymi umiejętnościami menedżera projektu.

Na podstawie przeprowadzonych analiz autor pragnie podkreślić, że kluczowymi czynnikami dla efektywnego zarządzania ryzykiem w projektach współfinansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego są:

- dogłębna analiza ryzyka przeprowadzona dla konkretnego projektu z wykorzystaniem na przykład jednej z uznanych metod opisanych w rozdziale pierwszym niniejszej pracy,

- zaplanowanie efektywnych działań mitygacyjnych mających na celu niedopuszczenie do zmaterializowania się danego ryzyka lub ograniczających siłę oddziaływania danego ryzyka jeśli doszło do sytuacji zmaterializowania się danego ryzyka. Pomocna w tym może być analiza potencjalnych działań mitygacyjnych przedstawiona w tabeli 7,
- prowadzenie bieżącego monitoringu postępu rzeczowego, finansowego oraz stopnia osiągania rezultatów projektu uwzględniającego w szczególności przegląd kluczowych ryzyk zdiagnozowanych jako posiadające wysoki poziom ryzyka.

Takie podejście pozwoli znacząco ograniczyć ryzyka mające istotny wpływ na osiągnięcie celów i rezultatów projektów współfinansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego.

Autor dostrzega potrzebę dalszych badań w kierunku analizy ryzyk otoczenia społeczno-gospodarczego projektu, co nie było przedmiotem analiz przedstawionych w niniejszym artykule. Warto byłoby w przyszłości zbadać wpływ, np. ryzyka niestabilności przepisów prawnych, zagrożeń informatycznych (utrata kluczowych danych o beneficjentach projektu, ataki hakerskie, zagrożenie cyberprzestępczością), czy na ryzyka związane z sytuacją makroekonomiczną, jak chociażby wpływ inflacji na budżet kilkuletniego projektu społecznego czy przerwane łańcuchy dostaw produktów kluczowych dla projektów społecznych wdrażających systemy informatyczne.

Bibliografia

- European Commission Centre of Excellence in Project Management (CoEPM²), *PM² Project Management Methodology Guide 3.0*, Brussels, Luxembourg 2018.
- Janewicz K., Janewicz P., *Analiza ryzyka w projektach*, Białystok 2012.
- Jastrzębska M., *Zarządzanie ryzykiem w projekcie europejskim realizowanym przez jednostkę samorządu terytorialnego*, „Optimum, Studia ekonomiczne”, nr 6 (72), 2014.
- Judkowiak A., Dziadek K., *Identyfikacja ryzyka w projektach dofinansowywanych z Unii Europejskiej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego; „Finanse, Rynki, Ubezpieczenia” nr 76, t. 2/2015.
- Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, Sekcja Analiz i Ewaluacji (praca zbiorowa), *Identyfikacja problemów w projektach realizowanych w ramach PO WER*, Warszawa 2018.

- Project Management Institute, *A Guide to the Project Management Body of Knowledge PMBOK*, wydanie V, Pensylwania 2013.
- Siewiera A., *Efektywne zarządzanie ryzykiem w projektach inwestycyjnych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego; Finanse, Rynki, Ubezpieczenia” nr 82, t. 4/2016.
- Sładkiewicz, D., *Analiza wrażliwości w ocenie ryzyka projektów inwestycyjnych w przedsiębiorstwie z branży kosmetycznej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego; Finanse, Rynki, Ubezpieczenia” nr 82, t. 4/2016.
- Soroka-Potrzebna H., *Identyfikacja ryzyka w zarządzaniu projektami – praktycy a eksperci*, w: E. Sońta-Drączkowska, I. Bednarska-Wnuk (red.), *Wybrane aspekty zarządzania projektami i ryzykiem w przedsiębiorstwach.*), Łódź 2020.
- Stabryła A., *Zarządzanie projektami ekonomicznymi i organizacyjnymi*, PWN, Warszawa 2006.
- Tarczyński W., Mojsiewicz M., *Zarządzanie ryzykiem. Podstawowe zagadnienia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001.

SELECTED ISSUES OF RISK MANAGEMENT IN PROJECTS CO-FINANCED BY THE EUROPEAN SOCIAL FUND – PRACTICAL ASPECTS

Summary

The article presents the classification of key risks in projects co-financed by the European Social Fund. The author of the article, who is a practitioner with over 25 years of experience in project management, estimated the probability of occurrence and the impact strength of 68 typical risks which are crucial for operational and financial project management. Afterwards the author indicated practical ways to mitigate key risks by specifying ways to avoid undesirable situations and eliminate their negative effects if the measures to prevent the occurrence of the risk turn out to be ineffective. The added value of this article is a reference to the latest project management methodology promoted by the European Commission, i.e. PM², and presentation of the risk matrix an original adaptation proposal according to the PM² methodology for social projects implemented in Poland in the 20s of the 21st century.

Key words: risk, risk management, risk mitigation, European Social Fund

Aneks

Klasyfikacja i charakterystyka typowych ryzyk występujących w projektach współfinansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego

Numer ryzyka	Grupa ryzyka	Nazwa ryzyka	Skrócony opis ryzyka	Uwagi
1. RYZYKA OPERACYJNE				
1.1.1	1.1 Ryzyka w obszarze działań promocyjnych	Niska skuteczność/ efektywność wybranych form działań promocyjnych	Wybór działań promocyjnych oraz informacyjnych niedocierających lub w niewystarczającym stopniu docierających do interesariuszy projektu.	
1.1.2		Niewystarczający budżet na działania promocyjne	Zbyt niski budżet na działania promocyjne uniemożliwiający w pełni osiągnięcie celów działań promocyjnych.	
1.1.3		Niekwalifikowalność kosztów działań promocyjnych w ramach kosztów bezpośrednich projektu	Nieuprawnione uznanie kosztów działań promocyjnych jako koszty bezpośrednie projektu	Kwalifikowalność kosztów działań promocyjnych w ramach kosztów bezpośrednich jest możliwa jedynie w nielicznych przypadkach – głównie dotyczących projektów z zakresu informowania społeczeństwa o działaniach UE w danym obszarze.
1.1.4		Nieprawidłowości w ologowaniu dokumentów	Brak przestrzegania zasad określonych w aktualnie obowiązującym Podręczniku wnioskodawcy i beneficjenta programów polityki spójności.	Podręcznik zawiera oddzielne zasady ologowywania dokumentów drukowanych w kolorze oraz w druku monochromatycznym.
1.2.1	1.2 Ryzyka rekrutacji uczestników projektu	Niechęć potencjalnych uczestników do udziału w projekcie	Trudności w procesie rekrutacji uczestników polegające na ich niskim zainteresowaniu udziałem w projekcie.	
1.2.2		Wybór niewłaściwych kanałów komunikacji w procesie rekrutacji	Ryzyko wyboru kanałów komunikacji (np. nośników reklamy, miejsc kolportażu reklamy) nieodpowiednich do preferencji grupy docelowej projektu.	
1.2.3		Zły wpływ otoczenia zewnętrznego na podjęcie decyzji o uczestnictwie w projekcie	Negatywny wpływ otoczenia zewnętrznego (np. członków rodziny, kręgu przyjaciół) na decyzję podjęcia udziału w projekcie.	

1.2.4		Konsekwencje negatywnej działalności mediów – tzw. czarny PR wobec projektu	Nieprawdziwe informacje przekazywane np. w artykułach prasowych, audycjach radiowych przedstawiające w negatywnym świetle realizowany projekt lub jego Beneficjenta mające wpływ na proces rekrutacji potencjalnych uczestników.	
1.2.5		Nieuczciwa walka o uczestników pomiędzy konkurującymi projektami	Stosowanie zasad nieuczciwej konkurencji w walce o pozyskanie uczestników projektu, np. oczernianie instytucję Beneficjenta konkurencyjnego projektu, czy obiecywanie fikcyjnych korzyści z udziału w projekcie.	
1.2.6		Ryzyko przyjęcia do projektu uczestnika niespełniającego kryterium przynależności do grupy docelowej	Nieprecyzyjne kryteria rekrutacji lub błąd ludzki w procesie rekrutacji skutkujący przyjęciem do projektu osoby nieuprawnionej – skutkuje kosztami niekwalifikowanymi poniesionymi na udział tej osoby w projekcie.	
1.2.7		Rekrutacja niewystarczającej liczby uczestników projektu	Niepowodzenie procesu rekrutacji polegające na przyjęciu do projektu mniejszej liczby uczestników niż założono w umowie o dofinansowanie.	Sytuacja dotyczy braku możliwości rekrutacji wymaganej liczby uczestników pomimo ponawiania akcji promocyjnej – rekrutacyjnych.
1.3.1	1.3 Ryzyka zarządzania personelem projektu	Niska dostępność personelu o szczególnych kompetencjach na rynku pracy	Ryzyko dotyczy sytuacji niskiej dostępności wybranych specjalistów na rynku pracy, których zaangażowanie jest niezbędne dla osiągnięcia celów projektu.	Odmianą tego ryzyka jest sytuacja wyraźnego niedoszacowania kosztów wynagrodzenia wybranych specjalistów na rynku pracy, których zaangażowanie jest niezbędne dla osiągnięcia celów projektu. Niewielka liczba dostępnych specjalistów nie jest zainteresowana zatrudnieniem za stawki przewidziane w budżecie projektu.
1.3.2		Zatrudnienie personelu o niewystarczających kwalifikacjach	Zastosowanie błędnych procedur w procesie rekrutacji personelu projektu skutkujące powierzeniem realizacji zadań w projekcie osobom nie mającym wystarczających kwalifikacji.	

1.3.3		Błędy w procedurach zatrudnienia personelu (np. niewłaściwa umowa)	Zastosowanie błędnych procedur skutkujące na przykład zatrudnieniem personelu w sposób niezgodny z obowiązującymi przepisami prawa pracy.	Najczęstsze przykłady nieprawidłowości to zatrudnienie w oparciu o niewłaściwy rodzaj umowy lub zatrudnienie pracowników na umowy – zlecenie bez przeprowadzenia właściwej procedury wyboru na przykład w trybie zamówień publicznych lub konkurencyjności.
1.3.4		Nieprecyzyjne określenie zakresów obowiązków poszczególnych członków zespołu projektowego	Ryzyko niedoszacowania lub przeszacowania czasu pracy pracownika z powodu nieprecyzyjnych zapisów w zakresie obowiązków.	
1.3.5		Nieracjonalny podział zadań pomiędzy członków zespołu projektowego	Nieproporcjonalne obłożenie obowiązkami pracowników na porównywalnych stanowiskach, niedostosowanie zakresu obowiązków do pensum danego pracownika.	
1.3.6		Niska motywacja członków zespołu projektowego do wykonywania zadań w projekcie	Ryzyko wystąpienia zjawiska braku zaangażowania personelu w realizację zadań projektowych. Skutkuje potencjalnymi opóźnieniami w realizacji projektu oraz spadkiem jakości osiągniętych produktów i rezultatów projektu.	
1.3.7		Błędy w komunikacji pomiędzy członkami zespołu projektowego	Ryzyko braku przyjęcia procedur komunikacji pomiędzy członkami zespołu projektowego lub brakiem przestrzegania przyjętych procedur.	Odmianą tego ryzyka mogą być błędy w komunikacji pomiędzy menedżerem projektu a komitetem sterującym lub jego odpowiednikiem.
1.3.8		Kwestionowanie poleceń menedżera projektu	Ryzyko polegające na zbędnej dyskusji w zakresie zadań zleczonych przez menedżera projektu. Stwarza zagrożenie opóźnień w realizacji projektu.	
1.3.9		Konflikty pomiędzy członkami zespołu projektowego	Ryzyko braku porozumienia pomiędzy członkami zespołu projektowego.	Najczęściej występuje z powodów płacowych lub nierównomiernego obciążenia zadaniami w projekcie.
1.3.10		Rezygnacje członków zespołu projektowego z pracy w projekcie	Ryzyko zwolnienia się pracownika z pracy w zespole projektowym w okresie wdrażania projektu. Zazwyczaj wymusza konieczność dodatkowej rekrutacji personelu, zagraża realizacji projektu zgodnie z harmonogramem.	

1.4.1	Ryzyka zarządzania projektem	Niska jakość merytoryczna realizacji zadań w projekcie	Ryzyko braku zachowania standardów jakościowych realizacji poszczególnych zadań w projekcie.	
1.4.2		Niewystarczająca koncentracja na osiąganiu celów projektu	Wykonywanie poszczególnych zadań bez dbałości o osiąganie celów projektu.	
1.4.3		Nieterminowe wykonywanie zadań w projekcie	Realizacja poszczególnych zadań w terminach niezgodnych z harmonogramem projektu. Stwarza poważne ryzyko finansowe – potencjalne przedłużenie realizacji projektu zazwyczaj generuje dodatkowe koszty personelu.	
1.4.4		Niewystarczający nadzór nad procesami wdrażania projektu	Ryzyko błędów we wdrażaniu projektu (na przykład nie osiągnięcia wszystkich wskaźników) spowodowane brakiem przestrzegania obowiązujących procedur.	
1.4.5		Utrudniona komunikacja z IP	Trudności w komunikacji z opiekunem projektu, częste zmiany opiekunów projektu, okresowy brak przydzielenia opiekuna projektu.	
1.4.6		Brak staranności w zakresie prowadzenia dokumentacji projektowej	Częste ryzyko spowodowane brakiem opracowania lub brakiem zachowania standardów prowadzenia dokumentacji projektowej.	
1.4.7		Błędy w zakresie archiwizacji dokumentacji projektowej	Ryzyko braku zachowania standardów archiwizacji dokumentacji projektowej. Stwarza poważne zagrożenia niekwalifikowaności wydatków lub korekt finansowych, np. z powodu niekompletności dokumentacji przetargowej.	
1.4.8		Konflikty pomiędzy partnerami w projekcie	Wystąpienie rozbieżności w stanowiskach partnerów w kluczowych kwestiach dla wdrażania projektu – w skrajnych przypadkach może prowadzić do rezygnacji partnera z pracy w danym projekcie.	Ryzyko dotyczy jedynie projektów partnerskich.
1.4.9		Nieuzasadniona rezygnacja partnera z pracy w projekcie	Rezygnacja jednego z partnerów przed końcem okresu wdrażania projektu bez podania istotnej przyczyny.	Ryzyko dotyczy jedynie projektów partnerskich.

1.5.1	1.5 Ryzyka braku osiągnięcia wskaźników projektu	Nierealistyczne określenie wartości docelowych wskaźników produktów i/ lub rezultatów na etapie planowania założeń projektu	Przeszacowanie wartości docelowych wskaźników na etapie opracowywania projektu, często wynik przekonania, iż wyższe wskaźniki przyczynią się do uzyskania dofinansowania projektu.	
1.5.2		Wybór błędnych źródeł do pomiaru poszczególnych wskaźników	Wskazanie nieprawidłowych źródeł pomiaru wskaźników, np. wykazanie faktur zamiast protokołów odbioru jako dowodu na osiągnięcie wskaźników produktów.	Sam zakup nie jest potwierdzeniem osiągnięcia wskaźnika produktu. Dopiero podpisanie protokołu odbioru bez zastrzeżeń potwierdza fakt osiągnięcia danego wskaźnika.
1.5.3		Nieprecyzyjnie określone sposoby pomiaru wskaźników	Ryzyko niewiarygodnych pomiarów wskaźników projektu z powodu braku precyzyjnego opisu sposobu ich pomiaru.	
1.6.1	1.6 Ryzyka w obszarze zarządzania ryzykiem	Brak określenia procedur zarządzania ryzykiem dla danego projektu	Brak przyjęcia metodyki lub spisanych procedur zarządzania ryzykiem w danym projekcie.	
1.6.2		Brak regularnych przeglądów i aktualizacji procedur zarządzania ryzykiem danego projektu	Zaniechanie polegające na zaniechaniu lub nieregularnym wykonywaniu przeglądów procedur zarządzania ryzykiem. Brak procedur aktualizacji ryzyk w trakcie wdrażania danego projektu.	
1.6.3		Konsekwencje nieprawidłowości w określeniu wagi i/ lub stopnia prawdopodobieństwa występowania danego ryzyka	Zaniechanie opracowania i/ lub podjęcia działań mitygujących z powodu błędnego określenia wagi i/ lub stopnia prawdopodobieństwa wystąpienia danego ryzyka.	W większości metodologii zarządzania ryzyka określa się działania mitygujące jedynie dla istotnych/kluczowych ryzyk w projekcie. Nieprawidłowe określenie parametrów zagrożenia danego ryzyka może skutkować zaniechaniem opracowania działań mitygujących dla tego ryzyka.
1.6.4		Błędnie określone działania mityguacyjne	Opracowanie nieefektywnych działań mitygujących prowadzące w konsekwencji do nasilenia negatywnych skutków wystąpienia danego ryzyka w projekcie.	
1.6.5		Zaniechania we wdrażaniu działań mitygujących	Brak reakcji lub niewłaściwa reakcja na wystąpienie ryzyka w projekcie, także nie podjęcie lub nieskuteczne podjęcie działań mitygujących prowadzące do nasilenia się problemu opisanego w danym ryzyku projektowym.	

1.7.1	1.7 Ryzyka niewystarczającego monitorowania postępów realizacji projektu	Błędne określenie procedur monitoringu projektu	Przyjęcie niewłaściwych założeń lub procedur działań monitoringowych w danym projekcie.	
1.7.2		Brak systematyczności w monitoringu realizacji projektu	Zaniedbania w zakresie częstotliwości prowadzenia działań monitoringowych w danym projekcie.	
1.7.3		Niewystarczający nadzór nad procesami wdrażania projektu	Zaniedbania w zakresie staranności i szczegółowości prowadzenia działań monitoringowych w danym projekcie.	
1.7.4		Brak działań korygujących/niewystarczające działania korygujące w przypadku wykrycia uchybień we wdrażaniu projektu	Zaniedbania w zakresie braku natychmiastowej reakcji na nieprawidłowości wykryte podczas działań monitorujących.	
1.7.5		Brak przypisania działań monitoringowych właściwym osobom w zespole projektowym	Ryzyko polegające na przydzieleniu działań monitoringowym osobom nie mającym doświadczenia w tym zakresie.	Przyjmuje się, że za działania monitorujące powinien odpowiadać menedżer projektu.
1.7.6		Zaniedbania w monitoringu stopnia osiągnięcia kryteriów dostępu i/ lub kryteriów premiujących – ryzyko korekty finansowej	Zaniedbanie polegające na braku bieżącego monitorowania stopnia osiągnięcia kryteriów dostępu i/ lub kryteriów premiujących.	Częstą praktyką jest monitorowanie jedynie wskaźników projektu, zaś monitoring kryteriów dostępu czy premiujących dokonywany jest dopiero na zakończenie realizacji projektu.
2. RYZYKA W OBSZARZE ZARZĄDZANIA FINANSAMI				
2.1.1	2.1 Ryzyko braku kwalifikowalności wydatków	Przekroczenie łącznej kwoty wydatków określonych w budżecie projektu	Brak bieżącej kontroli lub nieskuteczne narzędzia kontroli nad poziomem wydatków w projekcie skutkujący przekroczeniem kwoty kosztów całkowitych danego projektu.	Wydatki ponad limit kosztów całkowitych uznawane są za niekwalifikowane.
2.1.2		Ryzyko podwójnego finansowania kosztów projektu	Brak staranności w prowadzeniu dokumentacji finansowej projektu skutkujący sytuacją podwójnego finansowania kosztów danego wydatku w projekcie.	Podwójne finansowanie może wystąpić w obrębie jednego projektu lub wydatki z danego projektu mogą być dodatkowo sfinansowane z innego źródła.
2.1.3		Ryzyko błędnego kwalifikowania podatku VAT	Uznanie podatku VAT za kwalifikowany w przypadku możliwości jego odzyskania. Zastosowanie błędnej stawki podatku VAT.	Częstym błędem jest nieuzasadnione stosowanie podatku VAT w wysokości 23% od szkoleń/ kursów finansowanych w ponad 70% ze środków funduszy UE.

2.1.4		Błędna kwalifikacja kosztów w projekcie skutkująca poniesieniem wydatków z katalogu kosztów niekwalifikowanych	Zaniedbanie polegające na niezastosowaniu/ błędnym zastosowaniu reguł kwalifikowalności wydatków określonych w Wytocznych w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020.	
2.1.5		Przekroczenie uprawnień menedżera projektu w przesunięciach budżetowych	Nieprawidłowe zastosowanie zapisów umowy o dofinansowanie projektu w zakresie uprawnień menedżera projektu do dokonywania przesunięć budżetowych.	
2.1.6		Nieuzasadnione przekroczenie limitów wydatków określonych przez IP na dane kategorie kosztów projektu	Nieprawidłowość polegająca na przekroczeniu bez uzasadnienia limitów kosztów określonych przez IP.	IP określa limity wydatków na określone najczęściej występujące kategorie kosztów. W wyjątkowych sytuacjach po szczegółowym uzasadnieniu można wnioskować o uznanie za kwalifikowane wyższe koszty niż określone w limitach IP.
2.2.1	2.2 Ryzyka utraty płynności	Błędy w planowaniu zapotrzebowania na zaliczki w harmonogramie płatności	Wystąpienie do IP w harmonogramie płatności o zaliczki niepokrywające zapotrzebowania na źródła finansowania wydatków projektu w danym okresie rozliczeniowym.	
2.2.2		Błędy w sporządzaniu wniosku o płatność wstrzymujące przekazanie kolejnej transzy zaliczki	Nieprawidłowości w wypełnianiu wniosku o płatność skutkujące wstrzymaniem wypłaty kolejnej transzy zaliczki na pokrycie kosztów realizacji danego projektu.	Warunkiem otrzymania zaliczki jest złożenie prawidłowo wypełnionego wniosku o płatność oraz rozliczenie 70% dotychczas otrzymanych transz.
2.2.3		Opóźnienia w przekazywaniu transz dofinansowania przez IP	Brak zachowania terminów przekazywania kolejnych transz zaliczek przez IP.	Spowodowane przeważnie przez nieterminowe zatwierdzanie wniosków o płatność przez IP, rzadziej przez brak środków na wypłaty zaliczek dla beneficjentów.
2.2.4		Realizacja projektu niezgodnie z harmonogramem skutkująca nieprzewidzianym zwiększonym zapotrzebowaniem na środki finansowe	Niespójność pomiędzy harmonogramem realizacji projektu a harmonogramem płatności skutkująca utratą płynności w projekcie.	Może być spowodowana przyspieszeniem działań w stosunku do harmonogramu realizacji projektu.

2.2.5		Opóźnienia w realizacji projektu skutkujące brakiem osiągnięcia wydatków na poziomie 70% dotychczas wypłaconych transz dofinansowania powodujące brak możliwości ubiegania się o kolejną transzę zaliczki	Ryzyko utraty płynności projektu w oczekiwaniu na kolejną transzę dofinansowania opóźniającą się z powodu braku rozliczenia 70% dotychczasowych transz zaliczek.	
2.3.1	2.3 Ryzyka wystąpienia nieprawidłowości w obszarze zarządzania finansowego	Brak poniesienia wszystkich wydatków w okresie kwalifikowalności projektu	Zaniedbanie polegające na poniesieniu wydatków po upływie okresu kwalifikowalności. W sporadycznych przypadkach nieuprawnione poniesienie wydatków przed okresem ich kwalifikowalności.	Nie dotyczy sytuacji regulowania zobowiązań powstałych w okresie kwalifikowalności, a ponoszonych w okresie kolejnych 30 dni kalendarzowych i wykazanych w końcowym wniosku o płatność.
2.3.2		Brak prowadzenia wydzielonego rachunku bankowego dla danego projektu i ponoszenia za jego pośrednictwem wszystkich wydatków projektu	Zaniedbanie polegające na niezastosowaniu się do zapisów umowy o dofinansowanie i nie ponoszeniu wydatków z wydzielonego rachunku bankowego dedykowanemu obsłudze konkretnego projektu.	
2.3.3		Ponoszenie nieuprawnionych wydatków z wydzielonego konta bankowego projektu	Nieprawidłowość polegająca na finansowaniu z wydzielonego konta projektu wydatków niezwiązanych z realizacją danego projektu.	
2.3.4		Brak zachowania należytej ścieżki audytu dla dokumentowania wydatków projektu	Zaniedbanie polegające na braku opisanej ścieżki audytu dla przewidywanych wydatków w danym projekcie lub alternatywnie na niezachowywaniu procedur opisanych w ścieżce audytu.	
2.3.5		Ryzyko uznania kosztów pośrednich za bezpośrednie	Wystąpienie nieprawidłowości polegającej na błędnej kwalifikacji kosztów pośrednich za bezpośrednie, a tym samym zawyżenie kosztów całkowitych projektu.	Najczęściej sytuacja ta dotyczy kosztów działań promocyjnych oraz rekrutacji uczestników projektu.
2.3.6		Błędne rozliczanie wkładu własnego Beneficjenta	Nieprawidłowość polegająca na rozliczaniu wkładu własnego w sposób niezgodnym z Wytocznymi w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020 lub zapisami wniosku o dofinansowanie.	

2.3.7		Błędne rozliczenia z partnerem projektu	Ryzyko polegające na przekazaniu nieprawidłowych kwot na pokrycie kosztów zadań realizowanych przez partnera projektu.	Ryzyko dotyczy jedynie projektów partnerskich.
2.4.1	2.4 Ryzyka skutków błędnego księgowania	Brak precyzyjnego wyodrębnienia ksiąg projektu w systemie księgowym Beneficjenta	Zaniedbanie polegające na niezastosowaniu lub nieprawidłowym zastosowaniu zapisów umowy o dofinansowanie projektu zobowiązującej Beneficjenta do prowadzenia wydzielonej ewidencji księgowej dla danego projektu.	
2.4.2		Księgowanie nieuprawnionych wydatków w koszty projektu	Nieprawidłowość polegająca na księgowaniu w koszty projektu wydatków niezwiązanych z realizacją danego projektu.	
2.4.3		Niewystarczający nadzór nad księgami projektu	Zaniedbania w nadzorze nad poprawnością prowadzenia ewidencji księgowej projektu przyczyniające się do możliwości popełniania błędów księgowych.	
2.4.4		Ryzyko podwójnego zaksięgowania wydatku	Brak staranności w prowadzeniu dokumentacji księgowej projektu skutkujący sytuacją podwójnego zaksięgowania danego wydatku w koszty projektu.	Ryzyko podobne do opisanego w pkt 2.1.2. Podwójne zaksięgowanie wydatku nie jest jednak jednoznaczne z podwójnym finansowaniem tego samego wydatku.
2.5.1	2.5 Ryzyka różnic kursowych	Ryzyko strat finansowych z powodu ujemnych różnic kursowych	Ryzyko polegające na możliwości występowania ujemnych różnic kursowych w projektach, w których występują płatności w walutach obcych.	Ujemne różnice kursowe są stratą Beneficjenta projektu.
2.5.2		Ryzyko nieuprawnionego kompensowania różnic kursowych	Nieprawidłowość polegająca na sumowaniu dodatnich i ujemnych różnic kursowych w danym okresie sprawozdawczym.	Dodatnie różnice kursowe są przychodem w projekcie, zaś ujemne różnice kursowe kosztem niekwalifikowanym. Ich kompensowanie jest działaniem nieuprawnionym.

Źródło: Opracowanie własne autora.

Aleksander Jawor*

SYSTEM HANDLU UPRAWNIENIAMI DO EMISJI GAZÓW CIEPLARNIANYCH I PROPOZYCJA JEGO REFORMY

Streszczenie

Obecnie wiele mówi się o uprawnieniach do emisji gazów cieplarnianych. W artykule została omówiona zasada działania systemu uprawnień i jego wpływ na budżet Polski. Celem opracowania jest również sformułowanie propozycji innego rozwiązania mającego ograniczyć emisję gazów cieplarnianych. W pierwszym rozdziale omówiona zostanie charakterystyka handlu uprawnieniami do emisji gazów cieplarnianych i unijny system handlu. W kolejnym rozdziale zostaną omówione wpływy z tytułu aukcji uprawnień do budżetu państwa. W trzecim rozdziale zostanie przedstawiona propozycja reformy unijnego systemu handlu uprawnieniami.

Słowa kluczowe: System uprawnień, propozycja reformy, gazy cieplarniane, budżet państwa, EU ETS

Wprowadzenie

Od czasów rewolucji przemysłowej ludzkość przechodzi nieobserwowany wcześniej w historii rozwój w każdym aspekcie życia. W związku z tym, w przestrzeni publicznej pojawiają się nowe wyzwania cywilizacyjne. Można

* **Mgr inż. Aleksander Jawor** – absolwent studiów podyplomowych Polityka gospodarcza finanse i bankowość realizowanych przez Akademię Kultury Społecznej i Medialnej w Toruniu we współpracy z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej.

przypuszczać, że w okresie międzywojennym w XX w. nikt nie przewidywał konieczności ochrony własności intelektualnej twórców programów komputerowych, czy też gier, których masowe rozpowszechnienie spowodowało konieczność przyjęcia nowych zapisów w kodeksie karnym. Podobnie nikt nie przypuszczał, że rozwój przemysłu i zwiększona emisja zanieczyszczeń jakkolwiek wpłynie na środowisko, w którym żyje człowiek. Wynikało to oczywiście z braku wiedzy i możliwości obserwacji pewnych zjawisk. Zagadnienie zmian klimatycznych i ochrony środowiska jest jednym z głównych tematów poruszanych przez polityków, publicystów i aktywistów. Jest również o tyle istotne, że znacząco wpływa na wiele aspektów naszego życia codziennego.

Intensywny rozwój nauk związanych z ochroną środowiska nastąpił po II wojnie światowej. Pewne tragiczne zdarzenia sprawiły, że poważnie zaczęto traktować te zagadnienia. Na przykład w 1952 r. w wyniku „Wielkiego Smogu Londyńskiego” w ciągu kilku dni zmarło ok. 4 tysięcy osób, a kolejne 8 tysięcy z powodu komplikacji i powikłań zdrowotnych w późniejszym okresie¹. Konsekwencją tej tragedii było wprowadzenie w Wielkiej Brytanii szeregu zmian legislacyjnych mających na celu poprawę jakości powietrza. Poważną dyskusję na ten temat w środowisku międzynarodowym wywołał opublikowany w 1969 r. raport pt. „Człowiek i środowisko” Sithu U Thanta, pełniącego wówczas rolę sekretarza generalnego ONZ. W sposób kompleksowy opisywał zniszczenie środowiska i możliwe konsekwencje tego stanu². W jego następstwie odbyło się wiele konferencji i paneli dyskusyjnych, które doprowadziły między innymi do przyjęcia w 1997 r. Protokołu z Kioto i późniejszego wprowadzenia Unijnego Systemu Handlu uprawnieniami do emisji gazów cieplarnianych (dalej jako EU ETS - ang. *European Union Emissions Trading System*), których celem nadrzędnym była redukcja emisji gazów cieplarnianych.

Wzrost cen uprawnień do emisji gazów cieplarnianych widoczny zwłaszcza od 2018 r., przyczynił się do podwyżek cen energii. Wtedy też na szerszą skalę międzynarodową rozpoczęto dyskusję na ten temat. Obecnie mówi się o nim bardzo wiele, jednakże często tylko ogólnikowo, bez zagłębiania się w szczegóły

¹ Smog londyński – od niego wszystko się zaczęło! <https://globenergia.pl/magazyn/smog-londyński-od-niego-wszystko-sie-zaczelo/> (22.03.2022).

² M. Góra, *Środowisko życia człowieka i jego rozwój w kontekście politycznym i ekologicznym*, „Studia Socialia Cracoviensia” 2013, tom 5, nr 1, s. 164-165.

i jego realny wpływ nie tylko na ceny energii, lecz również na budżet państwa i gospodarkę. Przyczyniło się to do wyboru tematu niniejszej pracy. Przedstawienie tych zagadnień i analiza wpływu handlu uprawnieniami na budżet Polski jest celem pracy.

Zdaniem wielu osób obciążenia finansowe powiązane z emisją gazów cieplarnianych to niezwykle skuteczne narzędzia ochrony środowiska. Jednakże niektóre z mechanizmów działających w ramach EU ETS budzą kontrowersje i są bardzo problematyczne dla przedsiębiorstw z punktu widzenia analizy kosztów i planowania budżetu. Z tego powodu w artykule podjęta zostanie również kwestia adekwatności kosztów ponoszonych w gospodarce związanych z uprawnieniami do emisji gazów cieplarnianych. Jego celem jest również sformułowanie propozycji innego rozwiązania mającego ograniczyć emisję gazów cieplarnianych.

1. Charakterystyka handlu uprawnieniami do emisji gazów cieplarnianych

Po II wojnie światowej kolejne wydarzenia, jak m.in. Smog Londyński, czy regularne zanieczyszczenie powietrza w Kalifornii, sprawiały, że społeczeństwo stawało się coraz bardziej świadome wyzwań związanych z ochroną środowiska. Zmiany klimatyczne postępują zwykle dość wolno, co sprawia, że ich konsekwencje pojawiają się ze znacznym opóźnieniem, tzn. najbardziej odczuwać będą je kolejne pokolenia. Jednak jakiegokolwiek zmiany wpływające na ochronę środowiska i poprawę jakości powietrza nie dają natychmiastowych rezultatów. Ich pozytywne skutki są długofalowe, jednakże często generują bieżące koszty, które społeczeństwo zmuszone jest ponosić przez dłuższy czas. Stąd też takie decyzje nie są zbyt popularne i politycy niechętnie je podejmują. W wyniku zaniechania, zamiast poprawiać sytuację, pozostawia się ją w najlepszym razie niezmienioną.

Począwszy od publikacji wspomnianego już raportu sekretarza generalnego ONZ, odbył się szereg konferencji. Ich tematyka poświęcona była ochronie środowiska i zmianom klimatycznym. Warto wymienić tutaj m. in. Konferencję Narodów Zjednoczonych w sprawie środowiska człowieka, która odbyła się

w 1972 r. w Sztokholmie. Wówczas zdefiniowane zostało pojęcie zrównoważonego rozwoju^{3,4}. Jest ono dzisiaj powszechnie używane. Według definicji jest to taki rozwój, który zaspokaja potrzeby obecnego pokolenia i nie ogranicza możliwości rozwojowych przyszłych pokoleń i zakłada równoczesny rozwój zarówno gospodarki i społeczeństwa, jak i środowiska⁵.

W kontekście ograniczania emisji gazów cieplarnianych kluczową była Konferencja w Kioto w 1997 r.⁶ Określono tam zobowiązania poszczególnych krajów do redukcji emisji gazów cieplarnianych. Miała ona wynosić sumarycznie 5% w latach 2008-2012. Za rok referencyjny przyjęto co do zasady 1990 r., jednak dla niektórych krajów przewidziano wyjątki. Poszczególne państwa miały również określone różne współczynniki redukcji. Dla Polski wynosił on 6% wobec 1988 r.⁷. Wynikało to z faktu, że rok 1990 był czasem transformacji i gospodarka nie wykorzystywała maksimum mocy produkcyjnych, dlatego też bardziej adekwatnym był rok 1988. Było to również korzystne dla Polski, ponieważ oznaczało to wyższy poziom bazowy emisji. Unia Europejska również była stroną Protokołu z Kioto. Jego postanowienia świadczą o tym, że najistotniejsze było osiągnięcie globalnej redukcji emisji gazów cieplarnianych. W związku z tym postanowiono o wdrożeniu wspólnotowego systemu, który miał pomóc w realizacji celów Protokołu z Kioto. Nazwano go systemem wspólnotowym. Został on ustanowiony dyrektywą Parlamentu Europejskiego i Rady 2003/87/WE z dnia 13 października 2003 r.⁸ Określone w nim zostały gazy cieplarniane, których emisję należy ograniczyć. Pokrywały się one z tymi wymienionymi w Protokole z Kioto. Ponadto, jako jednostkę przyjęto tonę dwutlenku węgla

³ Interaktywna oś czasu, Przewodnik po negocjacjach w sprawie walki ze zmianą klimatu. https://www.europarl.europa.eu/infographic/climate-negotiations-timeline/index_pl.html#event-1972 (5.04.2022).

⁴ R. Rosicki, *Międzynarodowe i europejskie koncepcje zrównoważonego rozwoju*, „Przegląd Naukowo-Metodyczny. Edukacja dla Bezpieczeństwa” 2010, nr 4, s. 46-47.

⁵ Zrównoważony rozwój – Słownik ochrony środowiska. <https://www.teraz-srodowisko.pl/sownik-ochrona-srodowiska/definicja/zrownowazony-rozwoj.html> (3.05.2022).

⁶ Interaktywna oś czasu, Przewodnik po negocjacjach w sprawie walki ze zmianą klimatu. https://www.europarl.europa.eu/infographic/climate-negotiations-timeline/index_pl.html#event-1972 (5.04.2022).

⁷ Projekt ustawy o ratyfikacji Protokołu z Kioto do Ramowej Konwencji Narodów Zjednoczonych w Sprawie Zmian Klimatu, Druk sejmowy nr 705, kadencja nr IV, s. 4.

⁸ Dz. Urz. UE. L.2003.275/32, ze zm.

lub ekwiwalentu innego gazu wymienionego w dyrektywie. Założenie było proste: w gospodarce może funkcjonować określona liczba uprawnień do emisji, których będzie coraz mniej, zmuszając emitentów do ograniczenia emisji gazów. Miał to być efektywny kosztowo i gospodarczo skuteczny sposób na realizację postanowień Protokołu z Kioto.

Pierwsza koncepcja limitacji emisji zanieczyszczeń została zaproponowana w 1968 r. przez kanadyjskiego ekonomistę Johna Dalesa. Założeniem tego rozwiązania było stworzenie prawa majątkowego do emitowania określonej wielkości zanieczyszczeń. Miało ono odpowiadać dopuszczalnej emisji, a w razie niewykorzystania go w pełni, podlegać obrotowi. Był to mechanizm, który pozwalał podmiotom dokonać najbardziej efektywnego dla nich wyboru: inwestycja w redukcję emisji, zakup praw majątkowych na rynku, utrzymanie obecnej emisji, czy też zmniejszenie mocy produkcyjnych w celu zmniejszenia ilości generowanych zanieczyszczeń i odsprzedaż praw majątkowych. Model ten zakładał różnicę w krańcowych kosztach redukcji emisji pomiędzy przedsiębiorstwami⁹.

Na podstawie tej koncepcji w 1977 r. podobne rozwiązanie wdrożono w Stanach Zjednoczonych i było to pierwsze takie przedsięwzięcie na świecie. Każde z przedsiębiorstw miało określony dopuszczalny poziom emisji. W zamian za ich redukcję otrzymywały one kredyty redukcji emisji, które z kolei mogły zostać sprzedane podmiotom, chcącym emitować zanieczyszczenia ponad ustalony pułap. System ten zwany offsetowym obowiązywał również np. w Wielkiej Brytanii i Holandii. Również tutaj przedsiębiorstwa mogły decydować, czy bardziej opłacalne będzie inwestowanie w technologie redukujące emisje, czy też zakup kredytów¹⁰. Zaletą takiego rozwiązania był brak kosztów w sytuacji, gdy przedsiębiorstwo nie zwiększało swojej emisji gazów.

W ramach systemu wspólnotowego wyróżnia się cztery rodzaje przyznawanych uprawnień do emisji gazów cieplarnianych. Pierwszym z nich są jednostki bazowe, w skrócie AAU (ang. Assigned Amount Unit). Wynikają one z wyliczeń emisji i jej dopuszczalnej wielkości i przyznawane są dla poszczególnych krajów. W celu realizacji redukcji wielkości emitowanych gazów cieplarnianych

⁹ K. Gorzelak, *Uprawnienia do emisji jako przedmiot obrotu i zabezpieczeń*, niepublikowana rozprawa doktorska, Warszawa 2015, dz. cyt., s. 23-24.

¹⁰ Tamże.

ich ilość co roku jest zmniejszana o pewien współczynnik, gwarantujący realizację postanowień Protokołu z Kioto. Ponadto, podmioty mogą generować uprawnienia w postaci jednostek redukcji emisji (ang. Emission Reduction Units, ERU). Dzieje się to wówczas, gdy – w wyniku realizacji modernizacji lub wdrożenia nowych technologii – emisja zostanie ograniczona. Podobnie dzieje się przy jednostkach poświadczonej redukcji emisji (ang. Certified Emission Reduction, CER). One również są otrzymywane w przypadku realizacji redukcji emisji, jednak w ramach mechanizmu czystego rozwoju, tj. ograniczenia emisji na terenie państwa, którego unijny system nie dotyczy. Ostatnią z kategorii uprawnień są jednostki pochłaniania (ang. Removal Units, RMU). Są one generowane poprzez inwestycję, których ukończenie daje możliwość pochłaniania gazów cieplarnianych. Będą to zwykle zadania realizowane w leśnictwie oraz technologie składowania dwutlenku węgla. Implementacja prawa unijnego w Polsce została zrealizowana poprzez Ustawę z dnia 22 grudnia 2004 roku o handlu uprawnieniami do emisji¹¹.

Całkowita liczba uprawnień przydzielana w ramach jednostek AAU wynika z emisji gazów cieplarnianych w 1990 r. (w przypadku Polski w 1988 r.). Na każdą tonę dwutlenku węgla lub jego ekwiwalentu w postaci innych gazów przypada jedno uprawnienie. Ponieważ celem w 2012 r. było osiągnięcie redukcji emisji o 5%, to również liczba uprawnień została o taką wartość zmniejszona. Na pierwszy okres rozliczeniowy (2005-2007) Polska otrzymała 717 300 000 uprawnień, czyli 239 100 000 na każdy rok. Ich liczba byłaby jeszcze większa, jednak konieczne było założenie pewnych rezerw na nowopowstałe instalacje lub zwiększenie mocy już istniejących¹². Dokładny rozdział na poszczególne instalacje jest najpierw przedstawiany Komisji Europejskiej w postaci Krajowego Planu Rozdziału na poszczególne okresy, a po jego zatwierdzeniu publikowany w formie corocznych Rozporządzeń Rady Ministrów. W kolejnych okresach rozliczeniowych liczba przyznanych uprawnień może być dostosowywana do realnej emisji wykazanej w poprzednim okresie rozliczeniowym.

W pierwszym okresie 2005-2007 nie przewidywano aukcji uprawnień w Polsce, natomiast w wyniku błędnych szacunków emisji ich cena pod koniec

¹¹ Dz. U. 2004 nr 281 poz. 2784, ze zm.

¹² *Krajowy plan rozdziału uprawnień do emisji CO₂ na lata 2005-2007*, Warszawa 2004, s. 31-32.

2007 spadła niemal do zera, co wynikało z braku popytu na nie. Należy jednak pamiętać, że był to okres pilotażowy systemu^{13,14}. Natomiast na lata 2008-2012 przewidziano już przekazanie 1% uprawnień na aukcje¹⁵. Przydział darmowych uprawnień wynikał przede wszystkim z obaw o konkurencyjność gospodarki. Ich zakup stanowi koszt, którego nie muszą ponosić przedsiębiorstwa spoza Unii Europejskiej. Ryzykiem jest również tzw. ucieczka emisji, czyli przeniesienie zakładów produkcyjnych z terenów UE, poza jej granice. Przesłanką do wykorzystania darmowego przydziału jest też bezpieczeństwo energetyczne poszczególnych państw. Dotyczy to zwłaszcza Polski, gdzie wciąż przeważająca część produkcji energii pochodzi z wysokoemisyjnego spalania węgla. Konieczność zakupu uprawnień przez przedsiębiorstwa produkujące energię odbiłaby się natychmiast na rachunkach gospodarstw domowych i ogólnym spadku dobrobytu (wskutek wzrostu cen). Należy jednak nadmienić, że w ramach poszczególnych mechanizmów mających na celu wsparcie biedniejszych krajów, Polsce przydzielono dodatkową pulę uprawnień, które również mogła sprzedawać na aukcjach, co skutkowało zwiększeniem wpływów do budżetu państwa.

Jak już zostało wspomniane, pierwszym okresem obowiązywania postanowień Protokołu z Kioto były lata 2008-2012. Wcześniej jednak, w latach 2005-2007, system już działał i był to niejako pilotaż, mający na celu wykazanie słabości systemu i pozwalający wszystkim jego uczestnikom na dostosowanie się do jego zasad. Podczas konferencji w Doha (Katar) w grudniu 2012 r. przyjęta została poprawka do Protokołu z Kioto, zwana Poprawką Dauhańską¹⁶. Określała ona działanie systemu w trzecim okresie rozliczeniowym, tj. latach 2013-2020. Określony został nowy cel redukcji emisji. Dla Unii Europejskiej wynosił on 20% wobec roku bazowego (1990), który miał zostać osiągnięty w 2020 r. Podjęto również decyzje, aby wewnątrz Unii uprawnienia rozdzielać

¹³ Etapy 1 i 2 (2005-2012). https://ec.europa.eu/clima/policies/ets/pre2013_pl (02.05.2022).

¹⁴ Kontrakty terminowe na emisję CO₂ – Gru.,22 (CFI2Z2). <https://pl.investing.com/commodities/carbon-emissions> (2.05.2022).

¹⁵ Krajowy plan rozdziału uprawnień do emisji CO₂ na lata 2008-2012, Warszawa 2020, s. 25, 29, 30.

¹⁶ Doha amendment to the Kyoto Protocol. <https://treaties.un.org/doc/Publication/CN/2012/CN.718.2012-Eng.pdf> (6.04.2022).

na poziomie centralnym, a nie krajowym¹⁷. Zgodnie z nowymi ustaleniami, na początku 80% uprawnień miało być przydzielanych bezpłatnie, aby w 2020 r. osiągnąć wartość 20%¹⁸.

Kolejnym przełomowym wydarzeniem w kontekście ochrony środowiska i redukcji emisji gazów cieplarnianych było Porozumienie Paryskie¹⁹, którego treść ustalono w 2015 r. Było one prawnie wiążące, co było pierwszym takim zdarzeniem w niedługiej historii ochrony środowiska. Poza określeniem celów redukcji emisji określono też maksymalny wzrost średniej rocznej temperatury powietrza, jaki jest akceptowalny, wynoszący 1,5°C, a jako bazę przyjęto okres przedindustrialny. Powyżej tego poziomu w całym ekosystemie mogłyby nastąpić nagle i nieodwracalne w krótkim czasie zmiany klimatu na całym globie. Wskazano również na konieczność osiągnięcia neutralności emisyjnej. Unia Europejska zadeklarowała redukcję emisji na poziomie 40% do 2030 r., wobec 1990 r. Do Porozumienia Paryskiego przystąpiło 190 krajów²⁰.

Od przyjęcia Porozumienia Paryskiego nie minęło wiele czasu, jednak już wiadomo, że cele w nim zawarte są nieaktualne. Pionierem w kwestii redukcji emisji gazów cieplarnianych stara się być Unia Europejska. Podnoszona jest kwestia, aby redukcja ta wynosiła nawet 60%, jednakże ostatecznie przyjęto cel na poziomie 55% do 2030 r. oraz osiągnięcie neutralności w 2050 r.²¹. Obecnie wiele czasu medialnego poświęca się projektowi „Fit for 55”, który ma być kompleksowym pakietem rozwiązań, mających doprowadzić do realizacji wspomnianych powyżej celów. Budzi on jednak wiele emocji w zakresie konsekwencji gospodarczych, jakie może wywołać.

W trakcie wielu korekt systemu EU ETS dokonano również zmiany jego charakteru prawnego. Kluczowa jest tutaj Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie rynków instrumentów finan-

¹⁷ Unijny system handlu uprawnieniami do emisji (EU ETS). https://ec.europa.eu/clima/policies/ets_pl (6.04.2022).

¹⁸ Przydział bezpłatnych uprawnień. https://ec.europa.eu/clima/policies/ets/allowances_pl (6.04.2020).

¹⁹ Dz. U. 2017 poz. 36.

²⁰ Porozumienie paryskie. https://ec.europa.eu/clima/policies/international/negotiations/paris_pl (6.04.2020).

²¹ Posiedzenie Rady Europejskiej (10 i 11 grudnia 2020 r.) – Konkluzje <https://www.consilium.europa.eu/media/47337/1011-12-20-euco-conclusions-pl.pdf> (6.04.2022).

sowych oraz zmieniająca dyrektywę 2002/92/WE oraz dyrektywa 2011/61/UE²², która powszechnie nazywana jest MiFID II (ang. Markets in Financial Instruments Directive). W wyniku tej decyzji uprawnienia do emisji gazów cieplarnianych od 2018 r., kiedy to dyrektywy weszły w życie, są traktowane jako instrumenty finansowe. Pociąga to za sobą szereg konsekwencji. Po pierwsze wymusiło to na platformach, na których dokonywany jest obrót uprawnieniami, wprowadzenie zmian, aby dostosować handel do nowych procedur i przepisów. Spowodowało to również niejako „odblokowanie” ceny uprawnień, bowiem od tego momentu był on kształtowany na rynku.

Kolejnym okresem obowiązywania unijnego systemu uprawnień są lata 2021-2030, kiedy to liczba uprawnień ma być znacznie szybciej redukowana, przy jednoczesnym ograniczaniu liczby uprawnień przydzielanych bezpłatnie. Unia Europejska stara się wskazać innym drogę, jaką należy podążać, aby chronić klimat. Należy mieć tu jednak na uwadze, że Unia jako całość odpowiada tylko za ok. 10% emisji na całym świecie²³. Powoduje to spadek konkurencyjności gospodarek, ponieważ koszty produkcji wzrastają – gdy spada ilość uprawnień w obiegu, rośnie ich cena. Nawet, gdyby zredukować emisję w Unii do zera, to i tak miałyby to małe znaczenie dla światowego ekosystemu, a może mieć poważne konsekwencje gospodarcze oraz społeczne. Można obawiać się, czy nie doprowadzi to do na tyle dużego spadku konkurencyjności, że gospodarka europejska doświadczy okresu znacznego spowolnienia, które utrzyma się przez co najmniej dekadę. Dodatkowo, spadek zamożności społeczeństwa może mieć nieprzewidziane skutki. Brak jakichkolwiek działań również może powodować koszty dla społeczeństwa – z jednej strony konieczne będzie zwiększenie wydatków na ochronę zdrowia, z drugiej zaś strony za przyczynę coraz częściej występujących ekstremalnych zjawisk pogodowych uważa się zmiany klimatu.

Unijny system uprawnień do emisji gazów cieplarnianych nie dotyczy wszystkich podmiotów na rynku. O tym, czy dana instalacja będzie kwalifikować się do niego, czy nie decyduje sektor, do jakiego należy podmiot oraz moc przerobowa produkcji. Zostało to zdefiniowane w Załączniku A do Protokołu z Kioto, a następnie powtórzone w Dyrektywie ustanawiającej System

²² Dz. Urz. UE. 12.6.2014, L 173/349.

²³ *Statistical Review of World Energy*, 2020, s. 13.

Handlu. Dodatkowo, w Polsce, instalacje, dla których istnieje obowiązek ich zgłoszenia, są określane rokrocznie w rozporządzeniach ministra właściwego ds. środowiska.

Od niedawna również linie lotnicze są objęte systemem uprawnień, jednak w większości są to przydziały bezpłatne. Na przemysł samochodowy, chociaż nie jest wprost objęty systemem unijnym wpływają inne regulacje. Ich celem jest wymuszenie redukcji emisji silników spalinowych. Z pewnością jednak władze Unii Europejskiej będą dążyć do szerszego objęcia gospodarki systemem EU ETS. Jednym z ryzyk związanych z jego działaniem jest więc możliwość obejmowania nim kolejnych branż.

2. Dochody do budżetu państwa z tytułu handlu uprawnieniami do emisji gazów cieplarnianych i koszty ponoszone przez gospodarke

W 2018 r. w życie weszła tzw. Dyrektywa MiFID II i od tej pory cena uprawnień do emisji gazów cieplarnianych stała się mniej stabilna. Skutkiem tego jest też trudne dokładne oszacowanie wpływów do budżetu w poszczególnych latach. Wpływy pochodzą głównie z aukcji uprawnień. Każdy z krajów miał w przetargu dowolność wyboru platformy, na której zorganizowany zostanie handel uprawnieniami. W przypadku Polski wybór padł na Europejską Giełdę Energii (ang. European Energy Exchange, EEX) z siedzibą w Lipsku (Niemcy)²⁴.

Podstawowym sposobem nabycia przez podmioty objęte systemem EU ETS uprawnień do emisji gazów cieplarnianych jest udział w cyklicznych aukcjach, które na rzecz państwa organizowane są przez wybraną platformę. Podczas ich trwania, dostępna jest pewna pula uprawnień, która jest licytowana wśród zainteresowanych podmiotów i na podstawie tego zainteresowania ustalana jest jednostkowa cena ich sprzedaży. Jeśli podmiot nie chce nabyć uprawnień podczas aukcji, to może dokonać tego w inny sposób – tj. nabywając uprawnienia od innego podmiotu. Dzieje się tak najczęściej, gdy inny emitent w wyniku inwestycji lub z innych powodów wygeneruje mniej gazów cieplarnianych

²⁴ Na sprzedaży uprawnień do emisji CO₂ zarobi polski budżet. Kto jeszcze? <https://wysokienapiecie.pl/21423-polska-moze-wybrac-krajowa-platforme-do-aukcji-co2/> (2.05.2022).

i dysponuje pewną nadwyżką uprawnień. Wówczas osiąga on przychody nie tylko z własnej działalności, ale również sprzedaży uprawnień.



Rysunek 1. Cena kontraktów terminowych na uprawnienia do emisji gazów cieplarnianych [Euro] w latach 2006-2022

Źródło: Kontrakty terminowe na emisję CO₂ - Gru. ,22 (CFI2Z2). <https://pl.investing.com/commodities/carbon-emissions> (3.05.2022).

Cena uprawnień do emisji gazów cieplarnianych została przedstawiona na Rysunku 1. Na wykresie wyraźnie widoczne są lokalne trendy oraz ekstrema, czyli miejsca, w których działy się istotne rzeczy z punktu widzenia systemu EU ETS.

Rok 2007 to koniec okresu pilotażowego i – jak już zostało wcześniej wspomniane – w wyniku przeszacowania emisji i braku popytu na zakup uprawnień, cena spadła niemal do zera. Jednak wraz z początkiem nowego okresu rozliczeniowego wróciła do poziomów sprzed spadku.

Na koniec drugiego okresu rozliczeniowego cena była niższa, niż na jego początku, ponieważ nastąpiła wyprzedaż niewykorzystanych wcześniej uprawnień. Natomiast z nielicznymi wyjątkami od 2016 r. cena wykazuje zmienność w trendzie wzrostowym. Nie przeszkodziło temu nawet zamieszanie związane z wyjściem Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej – ostatecznie system EU ETS na tym nie ucierpiał. Bardziej znaczący wzrost nastąpił w 2018 r., kiedy to

w życie weszła wspomniana już dyrektywa MiFID II, a uprawnienia zostały zakwalifikowane jako instrumenty finansowe.

Na rynku zbywalnych uprawnień emisyjnych działają prawo popytu i prawo podaży i to one kształtują cenę. Z tego powodu wystąpiły chwilowe spadki w 2020 r. W wyniku pandemii COVID-19 spadała wielkość produkcji, a więc i emisja. Po tym krótkim okresie wahań nastąpiły jednak dalsze wzrosty, które utrzymują się także w 2022 r., mając znaczący wpływ na cenę prądu w Polsce.

Cena uprawnień do emisji gazów cieplarnianych ma wpływ nie tylko na producentów energii elektrycznej, lecz również innych przedsiębiorstw emitujących gazy. Dotyczy to głównie szeroko rozumianego przemysłu. Jeśli podmiot jest objęty systemem, wówczas musi dokonać zakupu określonej liczby uprawnień, ponieważ w przeciwnym razie zapłaci karę, a nabycie uprawnień i tak będzie konieczne. Istnieje więc tutaj przymus, mimo że według obowiązującego prawa uprawnienia nie są podatkiem, lecz instrumentem finansowym. Ich zakup stanowi natomiast koszt uzyskania przychodu, który jest związany bezpośrednio z przychodami, co wypełnia znamiona art. 16 ust. 4 Ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych²⁵. Z punktu widzenia zarządzających jest to przede wszystkim koszt – więc w sensie ekonomicznym podatek. W dodatku będzie on prawdopodobnie coraz większy, ponieważ w każdym kolejnym roku dostępnych na rynku ma być coraz mniej uprawnień, co ma zachęcać do inwestycji mających na celu redukcję emisji. Kwestią otwartą pozostaje odpowiedź na pytanie: co będzie bardziej opłacalne – zakup uprawnień, czy też koszt alternatywny w postaci wdrożenia nowych technologii lub modernizacja dotychczas stosowanych. Założeniem systemu EU ETS miało być zachęcanie do tych drugich. W przypadku inwestowania możliwe byłoby również uzyskanie certyfikatów poświadczających redukcję, czyli otrzymanie uprawnień, które można sprzedać, uzyskując w ten sposób pewną kwotę pieniędzy.

Na przykładzie polskiej gospodarki można jednak stwierdzić, że mimo obowiązywania już od 17 lat systemu EU ETS nie był to wystarczający bodziec do podjęcia modernizacji gospodarki. Użycie starszych technologii generuje wyższe koszty, które to z kolei są znaczącym czynnikiem hamującym dla

²⁵ Dz. U. 1992 nr 21 poz. 86, ze zm.

modernizacji. Dotyczy to zarówno poszczególnych podmiotów, jak i gospodarki jako całości – wystarczy spojrzeć na miks energetyczny, by stwierdzić, że od przemian ustrojowych zmieniło się za mało. Wpływa to na konkurencyjność polskiej gospodarki, która do tej pory jawiła się jako atrakcyjna, głównie ze względu na niskie koszty.

Jak już zostało wspomniane w poprzednim rozdziale, skutki działania systemu EU ETS odczuwalne są w budżetach gospodarstw domowych. Powoduje to też zmiany stylu życia i wpływa na decyzje podejmowane przez rodziny, np. co do wykorzystanych technologii przy budowie domów, czy też stosowanej diety. Aspekt ekologiczny staje się istotnym czynnikiem przy codziennych zakupach oraz poważniejszych wydatkach.

Istotnym argumentem przeciwko systemowi EU ETS jest właśnie konkurencyjność całej gospodarki unijnej. Producenci poza Unią Europejską mogą sprzedawać swoje produkty taniej, ponieważ nie ponoszą kosztów zakupu uprawnień. To się ma jednak zmienić w wyniku wprowadzenia tzw. węglowego podatku granicznego. Ma to być forma cła na produkty wyprodukowane poza UE, a jego wysokość ma odpowiadać emisji gazów cieplarnianych powstałych przy produkcji danego produktu.

Wciąż otwartym pozostaje pytanie, czy system EU ETS faktycznie zachęcał producentów do modernizacji prowadzącej do ograniczenia emisji gazów cieplarnianych. Z jednej strony przez długi czas koszt nie był wysoki, zwłaszcza w porównaniu do nakładów koniecznych do poniesienia na modernizację. Z drugiej strony, w perspektywie wielu lat nowe technologie powinny być bardziej opłacalne. Można zauważyć, że tam, gdzie największą zaletą produkcji były niskie koszty, unikano inwestycji, przenosząc realnie konieczność ich realizacji jedynie w czasie – właśnie po to, aby uzyskać doraźny wynik finansowy i utrzymać konkurencyjność. W momencie jednak, gdy koszt ten stał się znaczący, uderzają one w rentowność produkcji ze zdwojoną siłą. Mimo to należy mieć na uwadze, że w wyniku dyrektywy MiFID II i uznania uprawnień za instrument finansowy, na cenę wpływ mają również spekulanci, co nie oddaje rzeczywistej wartości uprawnień. Tym bardziej zatem decyzja o ewentualnej modernizacji jest trudna do podjęcia. Być może z tego powodu nastąpią jakieś

zmiany w systemie EU ETS, o które postuluje zwłaszcza Polska, jako jeden z krajów najbardziej dotkniętych wysokimi cenami uprawnień.

Zgodnie z art. 49 ust. 2 Ustawy z dnia 12 czerwca 2015 r. o systemie handlu uprawnieniami do emisji gazów cieplarnianych²⁶, uzyskane na aukcjach środki przekazywane są do budżetu państwa, stanowiąc jego dochód. Nie są one wprost wymienione w dochodach niepodatkowych w ustawie budżetowej, lecz znajdują się w różnych funduszach celowych oraz w Narodowym Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej (NFOŚiGW). Szczegółowe dane dotyczące uzyskanych na aukcjach środków oraz ich wykorzystania dostępne są w sprawozdaniach, jakie każdy kraj członkowski UE jest zobowiązany złożyć do Komisji Europejskiej²⁷.

Pomimo faktu, że środki uzyskane na aukcjach stanowią dochód budżetu państwa, to jednak dysponowanie nimi poza wymogiem udokumentowania jest również regulowane prawem unijnym i każdy z krajów jest w tym zakresie ograniczony. Zgodnie z Dyrektywą Ustanawiającą system handlu przydziałami emisji gazów cieplarnianych, połowa uzyskanych w ten sposób środków musi być przeznaczana na działania i inicjatywy przyczyniające się do redukcji emisji oraz wsparcie transformacji i modernizacji energetycznej.

Polska jest członkiem Unii Europejskiej od 1 maja 2004 r., co wiąże się z ograniczoną możliwością wsparcia określonych branż czy przedsiębiorstw, czyli z tzw. pomocą publiczną. Powody jej zastosowania muszą być zwykle dobrze uzasadnione i wymagają zgody Komisji Europejskiej. Dostrzeżono jednak, że koszty uprawnień do emisji gazów cieplarnianych mogą istotnie wpłynąć na konkurencyjność poszczególnych firm, branż, czy też całej gospodarki oraz mogą zakłócić bezpieczeństwo energetyczne. Przyczyniają się one również do wzrostu wydatków gospodarstw domowych, a więc mają też pośredni wpływ na inflację. Z tego powodu we wspomnianej wcześniej dyrektywie dopuszczono możliwość specjalnego wsparcia zagrożonych branż i sektorów narażonych na tzw. ucieczkę emisji, czyli przenoszenie produkcji poza teren UE. Miało to na celu utrzymanie ich konkurencyjności. Środki, jakie można przeznaczyć na ten cel, wynoszą maksymalnie 25% wpływów ze sprzedaży

²⁶ Dz. U. 2015 poz. 1223, ze zm.

²⁷ Art. 17 – Use of auctioning revenue and project credit – Poland. https://cdr.eionet.europa.eu/pl/eu/mmr/art17_auctioning/ (3.05.2022).

uprawnień na aukcjach (nie uwzględnia się tu niewykorzystanych wcześniej przydziałów). W związku z tym, w budżecie Polski na rok 2020 przewidziano Fundusz Rekompensat Pośrednich Kosztów Emisji, o którym stanowi Ustawa z dnia 19 lipca 2019 r. o systemie rekompensat dla sektorów i podsektorów energochłonnych²⁸. Jak wskazuje art. 1 oraz 2 wspomnianej ustawy, ma on być formą pomocy publicznej dla przedstawicieli dziedzin energochłonnych i ma pokrywać wzrost ceny prądu wynikający z obowiązku kupowania uprawnień do emisji gazów cieplarnianych. Polska zastosowała maksymalny procent, jaki można przekazać na ten cel, a maksymalna łączna suma rekompensat została wskazana w art. 33 ustawy i kształtuje się ona na poziomie 890 mln zł w latach 2019 i 2020 i ma rosnąć do 1,55 mld zł osiągniętych w 2028 r. Dochody z tytułu sprzedaży uprawnień i wydatki Funduszu Rekompensat Pośrednich Kosztów Energii zostały przedstawione w Tabeli 1.

Tabela 1. Dochody z tytułu sprzedaży uprawnień i wydatki Funduszu Rekompensat Pośrednich Kosztów Energii

Rok	Przychody funduszu [mln zł]	Przychody z tytułu sprzedaży uprawnień [mln zł]	Udział uprawnień w przychodach funduszu	Założona wypłata rekompensat [mln zł]
2020	1773,9	1766,9	99,61%	890
2021	989,3	988,2	99,89%	890

Źródło: opracowanie własne na podstawie ustaw budżetowych na lata 2020 i 2021 (Dz. U. 2020 poz. 571 ze zm., Dz. U. 2021 poz. 190).

Jednym z kontrargumentów dla całego systemu unijnych uprawnień do emisji gazów cieplarnianych jest konieczność ponoszenia przez gospodarkę kosztów, które niekoniecznie przyczyniają się do modernizacji stosowanych technologii. Można zauważyć, że właśnie Fundusz Rekompensat Pośrednich Kosztów Energii jest tego doskonałym przykładem, ponieważ mamy tu do czynienia z pewnego rodzaju zamkniętym obiegiem pieniędzy: odbiorcy prądu płacą wyższe rachunki za energię elektryczną z powodu wzrostu ceny uprawnień, a środki z ich sprzedaży trafiają do budżetu państwa, który wspiera nimi odbiorców rekompensując te koszty. Działa tu pewnego rodzaju efekt

²⁸ Dz. U. 2019 poz. 1532, ze zm.

psychologiczny, polegający na tym, że częstokroć zamiast na konkretne zadanie po prostu wygospodarować środki z budżetu, przenosi się ich finansowanie do funduszy celowych. W ten sposób widać wyraźnie, że wspiera się dany cel. Wówczas rząd może mówić o tym jakiego wsparcia udziela, jednak realnie kwota bez tego przesunięcia byłaby taka sama. Mechanizm rekompensat kosztów energii jest więc co najmniej dziwny. Ponadto, nawet w 2020 r. nie została wykorzystana cała kwota na rekompensaty.

Niewykorzystane wcześniej uprawnienia również są sprzedawane, najczęściej na dodatkowych sesjach, natomiast część środków uzyskana w wyniku przeprowadzenia tych aukcji kierowana jest na określone cele.

Jak już zostało wcześniej wspomniane uwolnienie cen w wyniku wejścia w życie dyrektywy MiFID II przyczyniło się do skokowego wzrostu cen prądu. W przypadku Polski nałożyło się ono dodatkowo na rok wyborczy, w którym politycy zwykle starają się zrobić więcej niż zwykle, aby uzyskać poparcie. Temat wzrostu cen rachunków, który przyczyniał się również do wzrostu inflacji, stał się jednym z wiodących w krajowych mediach. Przedsiębiorstwa powinny dążyć do tego, aby koszty wytwarzania były niższe od ceny sprzedaży. W przypadku państwowych firm produkujących energię, optymalną jest sytuacja, gdy koszty równają się cenie sprzedaży, a konsumenci płacą niższe rachunki. Jednak w celu utrzymania rachunków za prąd na niezmiennym poziomie, przy jednoczesnym wzroście kosztów wytwarzania konieczne było dostarczenie środków w celu wyrównania tej różnicy z innych źródeł. W związku z tym podjęto decyzje, aby 80% wpływów z tytułu aukcji niewykorzystanych uprawnień przekazać do Funduszu Wypłaty Różnicy Cen, o którym stanowi Ustawa z dnia 28 grudnia 2018 roku o zmianie ustawy o podatku akcyzowym oraz niektórych innych ustaw²⁹. Fundusz funkcjonował w 2019 r., natomiast nie znalazł się w ustawie budżetowej na rok 2019 – zapewne przyczyną takiego stanu rzeczy był pośpiech w jego tworzeniu oraz ogólny bałagan legislacyjny.

Fundusz Rekompensat Pośrednich Kosztów Energii miał na celu wsparcie przedsiębiorstw, natomiast Fundusz Wypłaty Różnicy Ceny utworzony został w celu ochrony osób fizycznych. W zasadzie można powiedzieć, że funkcjonował on tylko przez jeden rok, bowiem już w ustawie budżetowej na rok 2020

²⁹ Dz. U. 2018 poz. 2538, ze zm.

widnieje przy nim tylko kwota 91,9 mln zł, która została niewykorzystana w 2019 r. Nie przewidywano już natomiast żadnych nowych wpływów. Według szacunków w 2019 r. znajdowało się w nim ok. 3,8 mld zł³⁰, niektórzy jednak poddawali w wątpliwość ten fundusz pod kątem jego zgodności z prawem unijnym, tzn. czy nie stanowi on pomocy publicznej.

Pewna część środków pochodzących z aukcji uprawnień przekazywana jest do Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, który uzyskał z tego źródła w 2019 r. 4774,8 mln zł³¹. Jego celem ustawowym jest realizacja wielu zadań z zakresu ochrony przyrody. Dodatkowo, w 2020 r. na unijnym szczycie podjęto decyzję o utworzeniu tzw. Funduszu Modernizacyjnego. Wpływy do niego mają pochodzić z 2% puli uprawnień dla całej Unii i mają trafić do krajów, których PKB w roku 2013 było niższe od 60% średniej unijnej. Do budżetu Polski ma trafić ok. 43% z całego funduszu, a jego dysponentem został NFOŚiGW. Ma on obowiązywać w latach 2021-2030 i w tym czasie zasilić polski budżet kwotą w wysokości ok. 18 mld zł³².

Dochody i wydatki wymienione powyżej są dość dokładnie wymienione w ustawie budżetowej lub w opisie funduszy celowych (m.in. NFOŚiGW). Natomiast znaczna część wpływów z aukcji nie jest wymieniona wprost w ustawie budżetowej. Najlepszym źródłem wiedzy na ten temat są sprawozdania Polski do Komisji Europejskiej oraz analizy wykonania budżetu, jakie co roku prowadzi Najwyższa Izba Kontroli. Wskazuje ona, że zdecydowaną większość przychodów w części 41 dziale 900 budżetu stanowią wpływy z aukcji uprawnień. Zostały one przedstawione w tabeli 2.

³⁰ Co z cenami prądu? Ministerstwo Energii: decyzja pod koniec IV kwartału. <https://businessinsider.com.pl/twoje-pieniadze/ceny-pradu-wzrosna-me-podejmie-decyzje-pod-koniec-iv-kwartalu/4f92sr8> (12.05.2022).

³¹ *Sprawozdanie z działalności Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w 2019 roku*, NFOŚiGW, Warszawa 2020, s. 14.

³² NFOŚiGW krajowym operatorem Funduszu Modernizacyjnego. <https://www.gov.pl/web/funduszmodernizacyjny/nfosigw-krajowym-operatorem-funduszu-modernizacyjnego> (12.05.2022).

Tabela 2. Wpływy do budżetu państwa w części środowisko dziale gospodarka komunalna i ochrona środowiska

Rok	Dochody z tytułu aukcji uprawnień [mln zł]	Założone w ustawie dochody działu [mln zł]	Zrealizowane dochody działu [mln zł]	Udział dochodów z aukcji uprawnień w dochodach działu
2017	2124	2117,50	2385,1	89,1%
2018	5124,5	2079,20	5318,7	96,3%
2019	5077,5	4498,30	5373,3	94,5%

Źródło: opracowanie własne na podstawie Analizy wykonania budżetu państwa i założeń polityki pieniężnej w roku 2017, 2018 i 2019 oraz na podstawie ustaw budżetowych na lata 2016, 2017, 2018 i 2019 (Dz. U. 2017 poz. 108 ze zm., Dz. U. 2018 poz. 291, Dz. U. 2019 poz. 198).

Dane te można odnieść do przychodów, jakie zostały zaraportowane w sprawozdaniu do Komisji Europejskiej, i które przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Przychody pochodzące z aukcji uprawnień

Rok	Przychody z aukcji uprawnień [mln zł]
2016	593,9
2017	2154,3
2018	5124,5
2019	10954,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących ze sprawozdań Polski z dysponowania środkami pochodzącymi ze sprzedaży uprawnień do Komisji Europejskiej (http://cdr.eionet.europa.eu/pl/eu/mmr/art17_auctioning/). Przeliczono wg średniego kursu Euro podanego w sprawozdaniach.

Porównując dane z powyższych Tabel 2 i 3 można zauważyć pewne podobieństwa. W latach 2017 i 2018 są to zbliżone do siebie kwoty, co pozwala przypuszczać, że to właśnie w tym miejscu ustawodawca skategoryzował dochody do budżetu z aukcji uprawnień. Wynika z tego, że w 2019 r. była to kwota mocno niedoszacowana, jednak biorąc pod uwagę wejście w życie Dyrektywy MiFID II i nagły ogromny wzrost ceny uprawnień jest to uzasadnione – ustawodawca tego nie przewidział. W 2019 r. z tego źródła miało pochodzić niemal 11 mld zł, stanowiąc 2,7% wszystkich przychodów budżetowych. Jest to zatem

dość znacząca pozycja w polskim budżecie. Można się zatem zastanawiać, skąd pochodziłyby środki na różne inwestycje, gdyby tych wpływów nie było, nawet biorąc pod uwagę możliwość wykorzystania tylko ich połowy.

Jak widać, wpływy te rokrocznie wzrastają, co wynika z faktu wzrostu ceny uprawnień, jak i większej ich części przeznaczanych na aukcje (zmniejszenia udziału bezpłatnych). Daje to możliwość dysponowania zdobytymi środkami i przeznaczenia ich na programy wspierające modernizację, która sprzyja zmniejszeniu energochłonności, czy też ograniczeniu emisji gazów cieplarnianych. Często mówi się o programach wspierających np. wymianę starych pieców w domach lub mieszkaniach, jednak w większości nikt nie zastanawia się, skąd pochodzą środki na ten cel. Na licznych budynkach można też zobaczyć tabliczki informujące o dofinansowaniu inwestycji przez NFOŚiGW.

Sprawozdania składane do Komisji Europejskiej są dość szczegółowe i przedstawione są w nich pozycje, których wartość wynosi kilka, kilkanaście tysięcy złotych, co w perspektywie całości przychodów ze sprzedaży uprawnień stanowi bardzo niewielką kwotę. Jest to często bardziej skomplikowane, z uwagi na podział zadań pomiędzy centralę NFOŚiGW, jak i jego wojewódzkie oddziały – z tego wynika też, że poszczególne zadania mają niższą wartość, niż gdyby zsumować je bez podziału na województwa.

W 2016 r. w sprawozdaniu przedstawiono 310 pozycji, na które przeznaczono środki z aukcji uprawnień, z czego największą wsparło kwotą 5,4 mln euro. Część pieniędzy przeznaczono na popularny program „KAWKA”, ale można znaleźć też drobne pozycje jak np. wymiana oświetlenia w ZSO w Wydminach o wartości 23 tys. euro. W ramach szeroko rozumianego wsparcia modernizacji mieści się również dofinansowanie preferencyjnych kredytów związanych z odnawialnymi źródłami energii.

Największa z 85 pozycji wymienionych w 2017 r. miała wartość 125,8 mln euro. Co ciekawe, było nią wsparcie przedsiębiorstw związanych z transportem kolejowym poprzez możliwość stosowania obniżonej stawki podatku VAT. Zazwyczaj ulgi podatkowe dla określonych branż stanowią formę pomocy publicznej, jednak – jak widać w tym przypadku – nie zostało to zakwestionowane, ponieważ w Unii Europejskiej transport kolejowy uznawany jest za „zielony”, więc taka forma wsparcia spełnia zapisy Dyrektywy Ustanawiającej

System Handlu oraz nie łamie prawa unijnego. Łącznie, na cele wskazane we wspomnianej wcześniej dyrektywie, wykorzystano aż 57,4% wszystkich środków. Wsparło również między innymi po raz kolejny program „KAWKA”, jak i np. nasadzenie drzew przy drogach powiatowych na terenie powiatu średzkiego (woj. wielkopolskie) o wartości 8 tys. euro, czy wdrożenie rozwiązań zazielenienia placu Nowy Targ we Wrocławiu.

Specyfika podziału środków była również podobna w 2018 r., gdzie dofinansowane zostały 154 pozycje i wykorzystano ok. 51% wszystkich środków. W celu wsparcia tzw. „zielonej energii”, tj. takiej, którą wyprodukowano przy użyciu odnawialnych źródeł energii, jej sprzedaż zwolniono z akcyzy i na ten cel zostało przeznaczone 66,5 mln zł. Jak zwykle udzielono finansowego wsparcia na liczne remonty budynków, jak np. termomodernizacja kościoła parafialnego i plebanii w Domatkowie oraz np. na program „Zgierz walczy ze smogiem”, który miał za zadanie dofinansować wymianę źródeł ciepła dla osób fizycznych na terenie Zgierza.

W 2019 r., mimo większej kwoty do dyspozycji, zdecydowano się na wsparcie mniejszej liczby projektów, ale za to znacznie większymi sumami. Na liście znajduje się co prawda 20 pozycji, jednak 16 z nich stanowi popularny program „Czyste powietrze” w każdym z województw, a inną pozycję stanowi również znany program wsparcia montażu instalacji fotowoltaicznych, tj. „Mój prąd”, z którego skorzystało wiele osób. Wykorzystano 5,5 mld zł, które stanowią ok. 50% wszystkich środków pochodzących ze sprzedaży uprawnień.

W przypadku, gdy emitent nie wykorzysta wszystkich zakupionych lub przydzielonych mu bezpłatnie uprawnień, ma możliwość ich sprzedaży. Ponadto w celu ochrony swoich finansów może dokonywać kupna instrumentów pochodnych, których instrumentem bazowym są uprawnienia, jak również może stosować tzw. hedge na kurs walutowy, tj. zabezpieczenie się przed negatywną zmianą kursu. Z tego tytułu będzie zmuszony odprowadzić podatek VAT (w przypadku sprzedaży uprawnień) lub podatek od zysków kapitałowych – jeżeli w wyniku operacji finansowych osiągnie zysk. Ta ostatnia kwestia dotyczy również osób fizycznych, które spekulują na tym rynku. Uprawnienia są obecnie instrumentem finansowym, a obrót nimi został w art. 43 ust. 1 pkt 41 Ustawy o podatku od towarów i usług³³

³³ Dz. U. 2004 Nr 54 poz. 535, ze zm.

wyłączony. Jednak ustawodawca w art. 43 ust. 16 pkt 5 tejże ustawy wykluczył z tego wyłączenia uprawnienia do emisji i dokonał opodatkowania ich stawką podstawową wynoszącą obecnie 23%. Dodatkowo, w przypadku sprzedaży uprawnień - zwłaszcza tych przedzielonych bezpłatnie – podmiot otrzymuje przychód, który to opodatkowany jest jak inne przychody dla danej formy prawnej i wielkości działalności gospodarczej.

W Polsce jednak większość uprawnień wykorzystywana jest przez emitentów, zaś inwestowanie zwłaszcza w instrumenty powiązane z uprawnieniami to margines środków wykorzystywanych do spekulacji, nie mówiąc już o podatku od zysków kapitałowych z tego tytułu. Dlatego też wpływy do budżetu państwa z wymienionych powyżej pozycji z pewnością są, natomiast są niskie i mało znaczące w kontekście całości budżetu, jak i w porównaniu do wpływów z aukcji. Nie są one raportowane w sprawozdaniach do Komisji Europejskiej.

Problem zanieczyszczenia środowiska jest tematem, który w społeczeństwach zachodnich poruszany jest od wielu lat. W Polsce za czasów PRL raczej nikt się takimi kwestiami nie zajmował. Po transformacji ustrojowej i wstępowaniu do kolejnych organizacji międzynarodowych, a przede wszystkim do Unii Europejskiej, pewne zmiany zostały na nas wymuszone, a pewne tematy zostały przez społeczeństwo dostrzeżone. W przypadku Polski, różne nastroje społeczne wzmacniały dodatkowo silne związki zawodowe górników i ich częste protesty. W związku z tym, nikt nie zdecydował się na reformy, na transformację energetyczną i przede wszystkim na budowę elektrowni atomowej, mimo że podjęto pewne działania w tym kierunku. Społeczeństwo przyzwyczajone do pewnych rozwiązań w ogóle nie myślało o konsekwencjach palenia w piecu śmieciami, czy też nie dostrzegało korzyści w ocieplaniu budynków. Musiało upłynąć wiele lat, zanim działania te zostały podjęte na odpowiednim poziomie. Dlatego też obecnie środki przeznaczane na nie muszą być wyższe, ponieważ przez wiele lat nie zrobiono praktycznie nic lub zrobiono niewiele, aby poprawić sytuację.

Obecne wsparcie gospodarstw domowych w ograniczaniu tzw. niskiej emisji jest na wysokim poziomie. To między innymi dzięki wspomnianym programom „KAWKA”, „Mój prąd”, czy „Czyste powietrze” wiele osób zamontowało instalacje fotowoltaiczne lub zmieniło źródła ocieplania mieszkań lub domów.

Zapewne można było zrobić to szybciej, również poprzez edukowanie społeczeństwa, jednak gdyby nie wpływy ze sprzedaży uprawnień to konieczne byłoby znalezienie innych źródeł ich finansowania, np. zielonych obligacji. Z drugiej strony, aby skutecznie walczyć ze skutkami zanieczyszczenia środowiska, kwoty te powinny być dużo wyższe, a wsparcie szersze.

Niewątpliwie przez wiele lat konieczne do poniesienia koszty na zakup uprawnień nie były na tyle wysokie, aby w ogóle się nad nimi zastanawiać. Nastawianie społeczeństwa nie sprzyjało więc jakimkolwiek decyzjom w tym zakresie. Obecnie jednak mimo rekompensat kwoty te i cena prądu stanowią duże obciążenie. Dlatego też konieczna jest reforma tego systemu, dzięki której będzie on bardziej zachęcał podmioty gospodarcze do przeprowadzania modernizacji.

3. Propozycja reformy unijnego systemu handlu uprawnieniami

O tym, że istnieje unijny system handlu uprawnieniami do emisji gazów cieplarnianych większość osób dowiedziała się pod koniec 2018 r., kiedy to zaczęto mówić o możliwych znaczących wzrostach cen prądu. Wcześniej był to temat poruszany jedynie w kręgach eksperckich lub wątek poboczny innych dyskusji, głównie związanych z szeroko rozumianą ochroną środowiska. Jak już zostało wcześniej wspomniane wraz z wejściem w życie dyrektywy MiFID II okazało się, że uprawnienia te mają istotny wpływ na cenę energii elektrycznej.

Trzeba tutaj rozgraniczyć również dwie kwestie, tzn. cenę prądu dla gospodarstw domowych oraz dla przedsiębiorców. Ta pierwsza jest regulowana, a taryfy zatwierdza Urząd Regulacji Energetyki. Konkretnie ustalana jest maksymalna dopuszczalna stawka za kilowatogodzinę, jednak najczęściej jest ona również obowiązującą. Jeżeli zaś chodzi o cenę dla przedsiębiorstw, to nie ma tutaj żadnych ograniczeń. Dla tego rynku obowiązują ceny rynkowe, a kontrakty na energię elektryczną są notowane na Towarowej Giełdzie Energii w Warszawie.

Firmy dostarczające prąd muszą, a przynajmniej w teorii powinny, dążyć do zysku lub w najgorszym razie do unikania strat. Wynika z tego, że jeżeli

dostarczanie energii do gospodarstw domowych odbywa się poniżej kosztów wytworzenia, to różnicę tę przedsiębiorstwo musi wyrównać, dostarczając energię do przedsiębiorstw za odpowiednio wyższą kwotę. Wyższe koszty z kolei przenoszone są na klientów, wobec czego mimo uniknięcia wyższych rachunków za prąd więcej płaci się za inne dobra.

Wymienione we wcześniejszych rozdziałach fundusze celowe, tj. Fundusz Rekompensat Pośrednich Kosztów Energii oraz Fundusz Wypłaty Różnicy Ceny zostały powołane w celu ograniczenia skoku wzrostu cen prądu. Ten drugi dotyczył gospodarstw domowych i – jak już zostało wspomniane – w zasadzie funkcjonował tylko przez rok – w roku wyborczym. Fundusz Rekompensat Pośrednich Kosztów Energii nie chroni jednak w pełni przed podwyżką cen prądu.

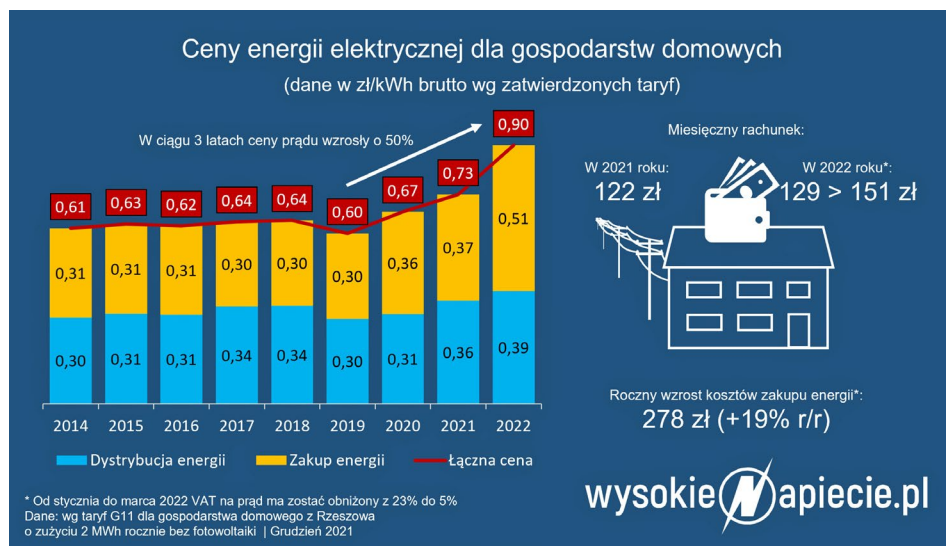
Informacji na temat wpływu cen prądu na ogólne ceny w gospodarce dostarcza Główny Urząd Statystyczny (GUS), podając co miesiąc informację o inflacji. W tym kontekście najistotniejsze jest porównanie inflacji CPI z inflacją po wyłączeniu cen żywności i energii. Ważny jest tutaj stosunek właśnie tej drugiej do inflacji CPI, który pozwala stwierdzić jak bardzo znaczące są wzrosty cen energii i żywności. Wciąż jednak koszt ten ukryty jest w pozostałych wzrostach cen, więc nie jest to wyłączenie nieobarczone błędem. Porównanie tych danych znajduje się w tabeli 4.

Tabela 4. Inflacja CPI i inflacja po wyłączeniu cen żywności i energii od listopada 2021 do kwietnia 2022

Miesiąc	Inflacja CPI rok do roku [%]	Inflacja po wyłączeniu cen żywności i energii rok do roku [%]	Różnica [pp.]	Relacja
11/2021	7,8	4,7	3,1	60%
12/2021	8,6	5,3	3,3	62%
01/2022	9,4	6,1	3,3	65%
02/2022	8,5	6,7	1,8	79%
03/2022	11,0	6,9	4,1	63%
04/2022	12,4	7,7	4,7	62%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Statystyka i sprawozdawczość Inflacji bazowa. <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/bazowa/bazowa.htm> (19.05.2022).

Wraz ze wzrostem kosztów przedsiębiorstwa zwykle początkowo maleje ich rentowność, bowiem koszty zwykle nie są przerzucane od razu na konsumentów. W przypadku energii, oprócz jej wytworzenia na rachunku znajdują się również dodatkowe pozycje składające się na rachunek końcowy, np. opłata za dystrybucję. Wzrost kosztów został przedstawiony na rysunku 3.



Rysunek 2. Ceny energii elektrycznej dla gospodarstw domowych

Źródło: Ceny prądu w Polsce wśród najwyższych na świecie w stosunku do pensji. <https://wysokienapiecie.pl/43543-ceny-pradu-w-polsce-wsrod-najwyzszych-na-swiecie-w-stosunku-pensji/> (19.05.2022).

Na rysunku 2 widać znaczący wzrost ceny prądu. Należy tutaj ponownie wspomnieć, że w 2019 r. wzrost cen był sztucznie zatrzymany – ostatecznie i tak środkami z budżetu państwa. Natomiast w 2022 r., w celu próby obniżenia postępującej inflacji, obniżono stawkę podatku VAT na energię elektryczną i koszt za 1 kWh wynosi 77 groszy.

Tematy rosnącej inflacji, wzrostu niemal wszystkich cen i braku modernizacji polskiej energetyki w ostatnich kilkunastu latach są takimi, które dają paliwo opozycji do krytyki rządu. Jest to aspekt, który wpływa na życie każdego obywatela i łatwo tutaj obarczyć winą władze, ponieważ w dyskusjach rzadko pojawiają się merytoryczne argumenty, za to wiele emocjonalnych. W reakcji na to w całej Polsce pojawiły się billboardy mówiące o strukturze kosztów

wpływających na cenę energii elektrycznej, przykładowy został przedstawiony na rysunku 3.



Rysunek 3. Billboard przedstawiający wpływ opłaty klimatycznej UE na koszt produkcji energii

Źródło: Wątpliwe wyliczenia na billboardach państwowych spółek. „Czy to początek polexitu?”. <https://businessinsider.com.pl/wiadomosci/watpliwie-wyliczenia-na-billboardach-panstwowych-spolek-czy-to-poczatek-polexitu/nnnmsww> (19.05.2022).

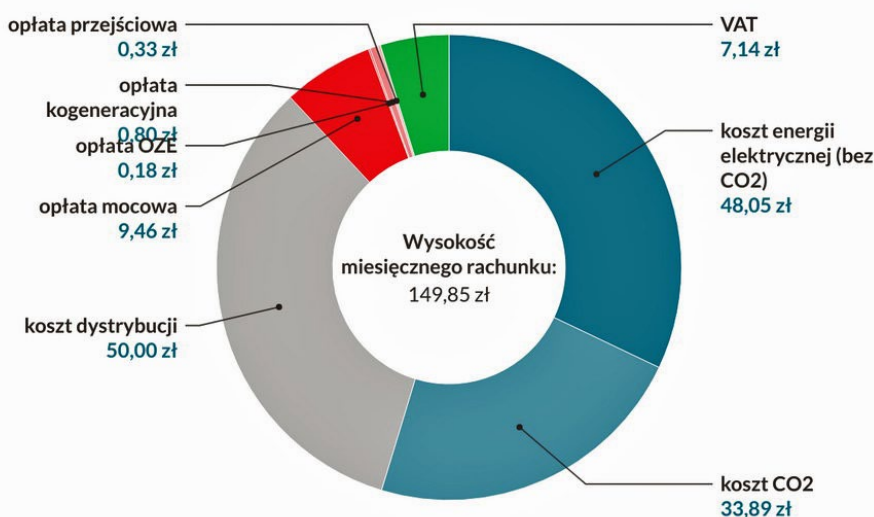
Wspomniany billboard pokazuje, że 60% kosztów produkcji energii stanowi opłata klimatyczna ustalona przez Unię Europejską. Obok tej informacji znajduje się rysunek żarówki pokazujący, że pozostałe koszty stanowią 40% kosztów. Kluczowe są tutaj słowa „kosztów produkcji energii”, które są czymś innym, niż ostateczna kwota za jedną kilowatogodzinę znajdującą się na rachunkach odbiorców. Co istotne, podobną wartość podaje Centrum Informacji o Rynku Energii, wskazując, że ceny uprawnień odpowiadają za 59% kosztu wytworzenia energii³⁴.

³⁴ Uprawnienia do emisji CO₂ stanowią już 59% ceny energii elektrycznej. <https://www.cire.pl/artykuly/o-tym-sie-mowi/uprawnienia-do-emisji-co2-stanowia-juz-59-ceny-energii-elektrycznej> (19.05.2022).

Jak wylicza think tank Forum Energii faktyczny udział kosztów uprawnień w rachunkach stanowi jedynie 8% tej kwoty (uwzględniając tarczę antyinflacyjną, tj. obniżenie stawki podatku VAT), co przedstawione jest na rysunku 4.

Struktura miesięcznego rachunku za prąd w gospodarstwie domowym w 2022 r. (G11)

(wraz z tarczą antyinflacyjną)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie źródeł i założeń przedstawionych w załączniku, z uwzględnieniem obniżki VAT i akcyzy z tzw. tarczy antyinflacyjnej.

Rysunek 4. Struktura kosztów miesięcznego rachunku za prąd w gospodarstwie domowym w 2022 roku

Źródło: Trzy najważniejsze fakty o cenach energii. Dlaczego billboardy nie mówią całej prawdy? <https://businessinsider.com.pl/finanse/trzy-najwazniejsze-fakty-o-cenach-energii-dlaczego-billboardy-nie-mowia-calej-prawdy/njhjwvh> (19.05.2022).

Akcja billboardowa została okrzyknięta „antyuniijną” i kolejnym początkiem tzw. „polexitu”. Jej krytycy słusznie wskazują, że grafiki nie pokazują całej prawdy, skupiając się tylko na kosztach wytwarzania, a dużo więcej realnie wpływa do budżetu państwa w formie podatków. Z drugiej jednak strony należy na to spojrzeć w ten sposób, że skoro pozostałe składowe są stałe, to właśnie cena uprawnień ma największy wpływ na zmianę kosztów, a w efekcie na wysokość rachunków.

Słusznym argumentem jest również fakt, że polski miks energetyczny jest wysokoemisyjny, ponieważ w przeważającej części oparty jest na spalaniu paliw kopalnych, głównie węgla kamiennego i brunatnego. Wobec tego konieczny jest zakup większej liczby uprawnień. Trudno z tym polemizować, należy jednak podkreślić, że za ten stan rzeczy odpowiadają wszystkie rządy od początku transformacji ustrojowej. Nie jest to z pewnością domena państw dawnego układu warszawskiego, bowiem elektrownie jądrowe z sukcesem działają np. w Czechach, Rumunii, czy na Słowacji³⁵.

Zarówno w kwestii wzrostu udziału w miksie odnawialnych źródeł energii, jak i budowy elektrowni atomowej podejmowane są obecnie pewne działania. Nie przyniosą one jednak efektu z dnia na dzień, czy nawet z roku na rok, bowiem czas budowy jednego bloku elektrowni atomowej to ok. 4-5 lat³⁶. Koszt budowy takiego bloku o mocy 1200 MW, którego okres eksploatacji może wynosić nawet 60 lat³⁷, wynosi ok. 24 mld zł³⁸. Jest on około dwukrotnie wyższy od budowy bloku węglowego, wciąż jednak niższy od postawienia farmy wiatrowej na Bałtyku o takiej samej mocy. Trzeba mieć jednak na uwadze, że koszty te nie będą w pełni znane w momencie budowy, ponieważ – zwłaszcza w budownictwie – rosną one obecnie bardzo gwałtownie. Całkowite koszty budowy elektrowni jądrowych zwykle bywają niedoszacowane. Ostatecznie jednak posiadają szereg zalet w porównaniu do konwencjonalnej energetyki, przede wszystkim jest to niemal zeroemisyjny sposób produkcji energii elektrycznej

Do 2018 r. cena uprawnień była stabilna i raczej nie podlegała silnym trendom wzrostowym lub spadkowym, poza incydentalnymi wahaniami, których przyczyną były decyzje polityczne lub korekta systemu uprawnień. Trudno natomiast racjonalnie wytłumaczyć decyzję o uznaniu uprawnień za instrument finansowy, bowiem nie pasują one do pozostałych zakwalifikowanych w tej

³⁵ Elektrownie jądrowe wokół Polski. Energetyka jądrowa w liczbach. <https://portal-statystyczny.pl/elektrownie-jadowe-wokol-polski-energetyka-jadowa-w-liczbach/> (19.05.2022).

³⁶ G. Jezierski, *Elektrownia jądrowa a konwencjonalna*, „Energetyka Ciepła i Zawodowa” nr 10/2009, s. 11-12.

³⁷ Tamże, 12.

³⁸ Tchórzewski: koszt budowy bloku jądrowego o mocy 1.200 MW to ok. 24 mld zł. <https://www.cire.pl/artykuly/serwis-informacyjny-cire-24/122509-tchorzewski-koszt-budowy-bloku-jadowego-o-mocy-1200-mw-to-ok-24-mld-zl> (19.05.2022).

kategori narzędzi. Klasyfikacja uprawnień z punktu widzenia prawa to temat na osobną rozprawę, natomiast są argumenty, aby traktować je po prostu jako podatek. W wielu krajach mają one natomiast charakter papierów wartościowych, towarów, czy nawet są badacze znajdujący podobieństwa do środków pieniężnych³⁹.

Zakwalifikowanie uprawnień jako instrument finansowy ma pewne zalety, jednakże decyzja ta spowodowała wiele negatywnych konsekwencji. Można to tłumaczyć m.in. tym, że aktualnie ceny uprawnień mają charakter rynkowy, z tym zastrzeżeniem, że dostęp do niego ma szereg podmiotów, które nie są emitentami i nie potrzebują uprawnień do swojej działalności. Traktują one ten instrument wyłącznie w charakterze spekulacyjnym, chcąc zarobić na obrocie nim na rynku. O rynkowym arbitrażu cenowym można mówić wówczas, gdy na rynku istnieją obie jego strony, tj. popyt (czyli emitenci, chcący dokonać zakupu uprawnień na pokrycie generowanych w wyniku produkcji gazów cieplarnianych) oraz podaż (czyli z jednej strony państwa sprzedające na aukcjach uprawnienia oraz inne podmioty, które sprzedają nadwyżkę uprawnień). Obecnie jednak poza tymi dwiema grupami podmiotów na rynku obecna jest również trzecia, tj. spekulanci, którzy grają na wzrost lub spadek ceny uprawnień i zaburzają równowagę rynkową.

Obecność innych podmiotów niż państwa i emitenci powoduje, że cena uprawnień jest trudniejsza do przewidzenia. Znacząco utrudnia to planowanie budżetów przedsiębiorstw – od producentów energii, którzy chcieliby zakomunikować swoim klientom, jakich rachunków mogą spodziewać się w najbliższym czasie, do odbiorców energii, którzy zakładają określone koszty i marże i nagły wzrost cen czy to energii elektrycznej, czy to uprawnień (o ile są zmuszeni do ich zakupu) modyfikuje te plany.

Jeśli przyjąć, że uprawnienia są podatkiem, bowiem między innymi mają charakter obligatoryjny dla emitentów, to jest to prawdopodobnie jeden z niewielu podatków, których wartość nie jest znana co do kwoty nominalnej lub wartości względnej (procentowej). Zależy ona bowiem od ceny na rynku. Trudno znaleźć nawet porównanie do innego produktu lub towaru kupowanego na rynku, który w takim stopniu wpływa na rentowność, a którego koszty

³⁹ K. Gorzelak, *dz. cyt.*, s. 27-28.

nie są znane, czy nawet w pewnym stopniu przewidywalne. To, co zakładali jeszcze niedawno analitycy przedsiębiorstw, jest już nieaktualne. Wzrost ceny i szybkość jej zmiany przekroczyły ich oczekiwania. Ceny ropy naftowej są praktycznie w całości przerzucane na klientów – stąd częste korekty cen paliw na stacjach benzynowych. Dlatego też rynek uprawnień jest pewną anomalią i czymś wyjątkowym – w negatywnym znaczeniu tego słowa.

Skutek potraktowania uprawnień do emisji jako instrumentów finansowych był niemal natychmiastowy i w zasadzie łatwy do przewidzenia już przed wprowadzeniem tego rozwiązania w życie. Daje to więc przestrzeń dla grup poszukujących teorii spiskowych, według których jakiś podmiot (lub wąska grupa) miał interes w takiej decyzji. Osoby, dla których ochrona środowiska jest najważniejsza, z pewnością stwierdzą, że efekt jest korzystny, bowiem zmusza do modernizacji, natomiast kierunek modernizacji to temat dla klimatologów i inżynierów. Jednak widząc efekt już w 2019 r., powinna zostać podjęta decyzja, aby uprawnienia albo nie były instrumentami finansowymi, albo do ich rynku nie były dopuszczone w żadnym stopniu inne podmioty niż emitenci. Gospodarka jako całość i jako zbiór pojedynczych podmiotów jest w stanie poradzić sobie z każdą regulacją i każdym kosztem, ale pod warunkiem, że są one przewidywalne. Niepewność zawsze jest najbardziej niebezpiecznym dla biznesu aspektem. Przy obecności na rynku wyłącznie emitentów i państwa jako emitenta uprawnień, cena wciąż będzie rynkowa. Tak samo przy odprzedaży nadwyżek strony swobodnie ustalą cenę sprzedaży, chociaż nic nie stoi na przeszkodzie, aby takiego handlu dokonywać na platformie giełdowej, jak np. w Polsce na Towarowej Giełdzie Energii. Jest to kluczowy i podstawowy postulat jakichkolwiek zmian w całym systemie.

Polityka fiskalna państw może mieć na celu zachęcanie lub zniechęcanie do określonych zachowań gospodarczych. Ewentualnie mogą to być okresowe ulgi dla branż w trudnej sytuacji. Mimo, że formalnie uprawnienia nie są podatkiem, to jednak wdrożenie tego systemu miało na celu zachęcenie (albo nawet: przymuszenie) przemysłu do zmiany technologii na mniej emisyjną i mniej energochłonną. Jak widać na przykładzie Polski nie przyniosło to oczekiwanych rezultatów, chociaż wpływ na to miało wiele czynników, również wspomnianych w niniejszej pracy.

Innym sposobem na wywieranie wpływu na przedsiębiorców są odpowiednie regulacje, które w znaczący sposób podnoszą koszty prowadzenia działalności lub nakładają obowiązki, których spełnienie jest czasochłonne i często bardzo trudne. Dotyczy to między innymi przemysłu motoryzacyjnego, gdzie poprzez konieczność spełnienia wyśrubowanych norm emisyjnych, utrudniona jest produkcja wielu wersji samochodów, z których dane marki słynęły (głównie dotyczy to silników o dużej pojemności i mocy).

W przypadku energetyki taką reglamentacją jest wymóg procentowego udziału odnawialnych źródeł energii w miksie energetycznym danego kraju. Zwłaszcza źle widziana jest energia elektryczna pozyskiwana ze spalania paliw kopalnych, głównie węgla. Pakiet „Fit for 55”, który prawdopodobnie zostanie przyjęty przez Unię Europejską, chociaż jego ostateczna forma i wymagania nie są znane, zakłada wzrost obowiązkowego udziału OZE w miksie do około 40%⁴⁰. Z prostych prawideł matematycznych wynika, że aby to osiągnąć, należy albo (1) bardzo istotnie zwiększyć moce zainstalowane w OZE, albo (2) ograniczyć te, które pochodzą ze spalania kopalni.

Należy zaakceptować fakt, że tak długo, jak Polska jest członkiem Unii Europejskiej, to nie zanosì się na zmiany, jeżeli chodzi o politykę klimatyczną. Dlatego konieczne jest dostosowanie się do tych wymagań, nie rezygnując przy tym z podejmowania prób zmian legislacyjnych i wywierania presji na organy unijne, aby skutki tych regulacji w jak najmniejszym stopniu wpływały na naszą gospodarkę.

Zmiany wpływające na ograniczenie spekulacji na rynku uprawnień są postulowane nie tylko przez polski rząd, ale i europarlamentarzystów opozycji (choć w Parlamencie Europejskim będących we frakcji większościowej)⁴¹. Podobne stanowisko wyraża przemysł energetyczny. Ekspert z Polskiej Grupy Energetycznej postulują również, aby określony został maksymalny pułap cenowy uprawnień i aby w celu jego osiągnięcia stosować mechanizm polegający na uwalnianiu określonej liczby uprawnień w danym czasie, tj. sterować

⁴⁰ Fit for 55 – co to jest i co oznacza dla Polski ten nowy zestaw unijnych przepisów? <https://300gospodarka.pl/explainer/fit-for-55-co-to-jest> (22.05.2022).

⁴¹ Jest pierwszy krok w walce ze spekulacją na rynku EU ETS <https://energia.rp.pl/co2/art36112461-jest-pierwszy-krok-w-walce-ze-spekulacja-na-rynku-eu-ets> (22.05.2022).

podażą uprawnień⁴². To jednak kłóciłoby się z logiką ustalania ceny za pomocą mechanizmu rynkowego.

Ponieważ celem nadrzędnym jest redukcja emisji gazów cieplarnianych, to niemożliwe jest zreformowanie systemu poprzez zwiększenie liczby uprawnień. Ich liczba jest rokrocznie zmniejszana o odpowiednią proporcję odpowiadającą wymaganej redukcji emisji. Dlatego też możliwa jest reforma systemu w inny sposób. Wstępnie oszacowane są natomiast przez ekspertów koszty modernizacji energetycznej w Polsce do 2040 r. oraz konieczne do poniesienia nakłady przez gospodarkę związane z wprowadzeniem pakietu „Fit for 55” (choć, jak już zostało wspomniane, jego ostateczna forma nie jest jeszcze znana).

Obecnie minimum 50% wpływów z aukcji uprawnień zgodnie z Dyrektywą Ustanawiającą Wspólnotowy System Handlu musi być przekazywane na cele związane z modernizacją energetyczną i ograniczaniem emisji gazów cieplarnianych. Jest to jednak pojęcie bardzo ogólne, pozostawiające spore pole do interpretacji i ostateczne wydatkowanie tych środków powoduje kontrowersje. Podstawą jakichkolwiek zmian musi być zamknięcie dostępu do rynku uprawnień dla spekulantów.

Dodatkowym podstawowym założeniem reformy systemu ETS, chociaż dotyczącym tylko Polski, jest wyodrębnienie w polskiej ustawie budżetowej wpływów z tytułu aukcji jako osobnej pozycji lub też przeniesienie ich w całości do wspomnianych funduszy celowych. Sprawi to, że dysponowanie tymi środkami będzie bardziej przejrzyste, co też z pewnością jest z punktu widzenia każdej władzy aspektem negatywnym, ponieważ rzeczy bardziej widoczne łatwiej krytykować.

W myśl proponowanej przez autora niniejszej pracy reformy, konieczne jest obliczenie określonej kwoty pieniędzy, jaka potrzebna jest na modernizację energetyczną w polskiej gospodarce. Niezbędne jest uwzględnienie kosztów budowy elektrowni jądrowej, która wydaje się kluczowa z punktu widzenia realizacji celów polityki ekologicznej UE. Kwota ta musi być oszacowana w dłuższej perspektywie czasowej, jednak co pewien czas weryfikowana –

⁴² PGE zabiega w Parlamencie Europejskim o zapisy reformy dot. EU ETS <https://www.teraz-srodowisko.pl/aktualnosci/pge-reforma-eu-ets-parlament-europejski-11704.html> (22.05.2022).

najlepiej rokrocznie lub w okresach dwuletnich. Do tej kwoty można również doliczyć koszty opieki zdrowotnej, które wynikają z większego zanieczyszczenia powietrza.

Szacunek taki został przedstawiony w uchwale Rady Ministrów, która przedstawia politykę energetyczną Polski w perspektywie do 2040 r. Dokument ten został przyjęty w marcu 2021 r. i środki, jakie należy przeznaczyć na skuteczną transformację energetyczną, zostały określone na gigantyczną kwotę 1,6 biliona złotych⁴³. Jeśli przyjąć średnioroczne wpływy do budżetu z tytułu aukcji na poziomie 11 mld złotych osiągniętych w 2019 r. i ok. 20 mld, jakie przewiduje się z tytułu Funduszu Modernizacyjnego⁴⁴, to w okresie 2021-2030 sumarycznie wyniosą one ok. 130 mld zł, co nie stanowi nawet 10% kwoty określonej we wspomnianej uchwale.

Budowa elektrowni jądrowej stanowi składową tej kwoty. Wedle planów rządowych, określonych w programie polskiej energetyki, przewidywana jest budowa dwóch elektrowni po trzy reaktory każda (oddanie pierwszego z nich do 2033 r. i ostatniego do 2043 r.). Łącznie zainstalowane ma zostać od 6 do 9 GWe mocy⁴⁵. Dokładne parametry i koszty będą znane dopiero po wyborze dostawcy technologii, a ten do tej pory nie został wyłoniony, co sprawia, że już na tym etapie zagrożona jest realizacja harmonogramu prac w terminie. Warto dodać, że równolegle do państwowych planów budowy elektrowni atomowych, swoje programy realizują przedsiębiorstwa prywatne i spółki z udziałem skarbu państwa, inwestując w tzw. małe reaktory jądrowe, które w znacznym stopniu zaspokoiłyby zapotrzebowanie tych podmiotów na energię elektryczną⁴⁶, a inwestycje te również składają się na kwotę określoną w polityce energetycznej państwa.

Bez wyboru dostawcy technologii i warunków umowy niemożliwe jest na ten moment określenie dokładnych kosztów budowy elektrowni. Szacunki

⁴³ M. P. 2021 poz. 264, s. 4.

⁴⁴ NFOŚiGW krajowym operatorem Funduszu Modernizacyjnego <https://www.gov.pl/web/funduszmmodernizacyjny/nfosigw-krajowym-operatorem-funduszu-modernizacyjnego> (22.05.2022).

⁴⁵ Program polskiej energetyki jądrowej - wersja z 2020 r. <https://www.gov.pl/web/polski-atom/program-polskiej-energetyki-jadrowej> (22.05.2022).

⁴⁶ KGHM rusza ze współpracą z USA. Mały atom na początek. <https://energia.rp.pl/atom/art35688121-kgbm-rusza-ze-wspolpraca-z-usa-maly-atom-na-poczatek> (22.05.2022).

kształtują się od ok. 100 mld złotych⁴⁷, do nawet 220 mld zł⁴⁸. Należy mieć nadzieję, że wszystkie szczegóły zostaną dopracowane jak najszybciej i termin realizacji określony w harmonogramie na rok 2033 nie będzie zagrożony.

Obecnie wiele osób ma wrażenie, że konieczność zakupu uprawnień to „płacenie za powietrze”. Jest w tym trochę prawdy. Mimo że połowa środków wydatkowana jest na cele związane z transformacją energetyczną, to jednak w większości są to dofinansowania do drobnych inwestycji, wsparcie gospodarstw domowych, które owszem poprawiają sytuację, jednak oczekiwania są znacznie wyższe. Dobrze jest, gdy każdy obywatel gasi światło wychodząc z pokoju, czy segreguje śmieci, jednak działania takie nie są w stanie zapewnić konkretnej zmiany miks energetycznego i w efekcie poprawy jakości środowiska w Polsce. Taki efekt można osiągnąć, jedynie dokonując zmian na dużą skalę, jak budowa elektrowni jądrowej. Koszt tej inwestycji jest znaczny, jednak pozwala osiągnąć trwałe i wymierny efekt.

Propozycja autora niniejszego artykułu zakłada, że środki pozyskane z aukcji uprawnień staną się źródłem funduszy potrzebnych do realizacji kluczowych inwestycji i pokrycia kosztów związanych z modernizacją energetyki w Polsce. Liczba uprawnień, jaka przypada Polsce, jest znana i wynika z celów redukcji wobec bazowego roku 1988. Kwota konieczna na te cele wymaga oszacowania, chociaż ustawodawca musi najpierw zdefiniować, na co planuje przeznaczyć pozyskane pieniądze. Można zaproponować, że środki te powinny posłużyć sfinansowaniu budowy elektrowni atomowej, albo zasilić fundusz modernizacji, jak w zasadzie odbywa się to obecnie. W kosztach tych powinno uwzględnić się również nakłady na Narodowy Fundusz Zdrowia w zakresie dofinansowania specjalizacji, które zajmują się leczeniem skutków zanieczyszczenia środowiska – przede wszystkim zatem chorób układu oddechowego, czy też koszty na niwelowanie skutków gwałtownych zjawisk pogodowych, które – jak się utrzymuje – są skutkiem ocieplenia klimatu.

⁴⁷ Na duży atom w Polsce wydamy grube miliardy. Dlaczego koszty budowy elektrowni jądrowej są tak ogromne? <https://www.money.pl/gospodarka/na-duzy-atom-w-polsce-wydamy-grube-miliardy-dlaczego-koszty-budowy-elektrowni-jadrowej-sa-tak-ogromne-6738773876890528a.html> (22.05.2022).

⁴⁸ Wiemy gdzie powstanie pierwsza w Polsce elektrownia atomowa. Kiedy zacznie się budowa? <https://www.benchmark.pl/aktualnosci/pierwsza-elektrownia-atomowa-w-polsce-gdzie-i-kiedy-powstanie.html> (22.05.2022).

Podstawą tego rozwiązania jest zatem założenie określonej kwoty, jaką chce się uzyskać, a następnie przeznaczenie jej na określone cele. Wystarczy ustaloną ilość pieniędzy podzielić przez ilość uprawnień. Co istotne w tym momencie ceny różniłyby się w zależności od kraju członkowskiego, jednakże byłyby bardziej adekwatne do potrzeb rodzimych gospodarek. Propozycje tego, co mogłoby wchodzić w skład tej sumy, zostały przedstawione powyżej, jednak ustawodawca ma tutaj duże pole manewru. Zdaniem autora artykułu najlepiej byłoby, gdyby środki te zostały przeznaczone na budowę elektrowni jądrowej, dofinansowanie służby zdrowia oraz w pewnym stopniu na odszkodowania, wypłacane poszkodowanym w wyniku ekstremalnych zjawisk pogodowych (czy klęsk żywiołowych).

Nie ma znaczenia wówczas, czy uprawnienia pozostaną instrumentami finansowymi, zostaną uznane za podatek, opłatę czy jakąkolwiek inną formę prawną, ponieważ niezależnie od tego, ich koszt będzie znany, a obligatoryjność zakupu nie ulegnie zmianie. To istotne też w kontekście planowania finansów zarówno przedsiębiorstw, jak i budżetu państwa. Te pierwsze będą funkcjonować w obrębie stabilnych i przewidywalnych warunków, a budżet będzie znał dokładnie swoje wpływy w tym zakresie na początku roku. Dodatkowo emitenci w bardziej skuteczny sposób zmuszeni zostaną do redukcji emisji, ponieważ ryzyko konieczności zakupu uprawnień za granicą po wyższej cenie wzrośnie. Podmioty byłyby zmuszone również do dostosowania się do dopuszczalnych poziomów emisji.

W proponowanym rozwiązaniu, każdy z krajów UE posiadałby odrębny rynek uprawnień dla krajowych emitentów, bez dostępu podmiotów zagranicznych. Nie wyklucza to jednak stworzenia osobnego rynku centralnego, w ramach którego możliwa byłaby sprzedaż nadwyżek uprawnień po zakończonym roku obrotowym, lecz tylko w ramach emitentów. Byłby to również bonus dla gospodarek spełniających normy emisji.

Większość postulatów dotyczących reformy systemu EU ETS skupia się na dopłatach i rekompensatach z tytułu ponoszenia kosztów na zakup uprawnień. Jest to jednak rozwiązanie krótkoterminowe, które w dodatku powoduje powstanie pętli. Skoro podmiot ponosi wyższy koszt, ale jest on rekompensowany z pieniędzy, które i tak pochodzą z tego kosztu, to zniechęca to do ograniczenia emisji. W przypadku zaproponowanego rozwiązania znany jest zarówno cel

pozyskania pieniędzy, jak i dostępna ilość uprawnień. Wobec tego wiadomo, że emisje należy ograniczać, aby unikać tego kosztu. Rozważyć należy ewentualne kary za przekroczenie zadeklarowanej emisji, która to musi być zredukowana o minimum taką wartość, o jaką zmniejszana jest liczba uprawnień. Jest to proporcjonalne do celów postawionych w Porozumieniu Paryskim i kolejnych konkluzjach formułowanych na poziomie Unii Europejskiej.

Rozwiązanie to można porównać z jednej strony do spółki akcyjnej, której kapitalizacja wynika z liczby akcji i wartości każdej z nich. Z drugiej strony wskazane jest również porównanie do obligacji, gdzie czasami dokonuje się ich emisji na konkretny cel, w tym przypadku nie ma jednak mowy o stopie zwrotu dla kupujących uprawnienia, chyba że za takowy przyjąć obniżkę cen energii elektrycznej, jaka byłaby spodziewana po pewnym czasie. Obecnie na rynkach zdarzają się tzw. „zielone obligacje”, czyli takie, których celem jest pokrywanie kosztów ekologicznych inwestycji.

Reasumując, w pierwszej kolejności należy zamknąć dostęp do rynku uprawnień dla spekulantów. Następnie należałoby ustalić konkretne cele, oszacować ich koszt i przyjąć odpowiednią perspektywę czasową. Niestety najtrudniejsze byłoby przekonanie do takich zmian tych krajów, które również korzystają finansowo z tytułu obecności na rynku uprawnień, a konieczność ich zakupu to również możliwość wywołania wojny gospodarczej skutkującej zmniejszeniem zarówno konkurencyjności gospodarek państw trzecich, jak i będącej zagrożeniem dla ich bezpieczeństwa energetycznego. Dyskusje na ten temat są jednak konieczne, podobnie jak reforma systemu EU ETS. Jak pokazuje ostatni czas, jest to rynek bardzo zmienny, powodujący zagrożenia dla stabilności przedsiębiorstw i całych gospodarek oraz istotnie wpływający na inflację.

Podsumowanie

Zmiany w XXI w. postępują bardzo intensywnie. Dotyczą one nie tylko używanych technologii, lecz także poważnych zmian społecznych, będących konsekwencją ich wykorzystania. Człowiek wytworzył narzędzia, dzięki którym ma znaczący wpływ zarówno na środowisko, jak i na społeczeństwo. To, co dzieje się w ciągu ostatnich dwóch dekad określane jest przez wielu mianem „czwartej rewolucji przemysłowej”.

Osoby, które żyją dłużej, siłą rzeczy dostrzegają więcej zmian (często również zmian klimatycznych). Pamiętają oni, że kiedyś zimy były surowsze i bardziej śnieżne, w lecie natomiast burze nie występowały tak często i nie były tak gwałtowne. Ich obserwacje znajdują odzwierciedlenie w notowanych przez meteorologów pomiarach. Klimat faktycznie się zmienia, a zdaniem klimatologów i fizyków istotny na to wpływ ma człowiek poprzez emisję gazów cieplarnianych. W związku z tym, w drugiej połowie XX w. podjęto liczne inicjatywy, aby zahamować lub co najmniej ograniczyć to zjawisko.

Obecny świat to również system naczyń połączonych, tj. problemy w jednej części świata mogą mieć wpływ na globalną gospodarkę, co widoczne było już przy okazji kryzysu w latach 2007-2008, a co dotknęło już niemal każdego w 2020 r. Unia Europejska stara się być jednym z wiodących podmiotów na światowej arenie. Za jeden z najważniejszych celów przyjęła również, aby stać się światowym liderem walki z globalnym ociepleniem i emisją gazów cieplarnianych. Centralna decyzja w Brukseli o wdrożeniu unijnego systemu handlu uprawnieniami, chociaż inicjowana z wielu przyczyn przez poszczególne państwa, wpływa bezpośrednio na gospodarkę każdego z nich. Niewątpliwie system ten dotyka Polski w sposób szczególny. Gdy Polska wstępowała do Unii wiele decyzji w tym względzie zostało już podjętych. Nie było więc możliwości, aby wpłynąć na regulacje w sposób znaczący.

Zwolennicy unijnego systemu handlu często podkreślają, że generuje on wpływy do budżetu państwa. Trzeba jednak mieć na uwadze, jak ogromne koszty ponosi polska gospodarka, która do tej pory była konkurencyjna głównie z uwagi na niskie koszty produkcji. Niestety z jednej strony z powodu zaniechania podjęcia istotnych decyzji po transformacji ustrojowej, a z drugiej w wyniku wręcz wrogości niektórych państw w UE do Polski, konieczne jest obecnie ponoszenie ogromnych kosztów wynikających z polityki klimatycznej Unii Europejskiej.

Wątpliwości dotyczące skuteczności działania systemu EU ETS wyrażane są nie tylko przez polskich polityków i ekspertów, lecz również za granicą. Wpływy do budżetu nie rekompensują problemów w gospodarce, które powstają po stronie kosztowej. Głośno mówi się o konieczności reformy. Niniejsze opracowanie stanowi próbę sformułowania odpowiedzi na te stwierdzenia, zwłaszcza, że

temat uprawnień do emisji gazów cieplarnianych nie został wciąż przeanalizowany w sposób kompleksowy. Dodatkowo można go badać z punktu widzenia wielu dziedzin i aspektów. Z pewnością nacisk na proekologiczne podejście w najbliższych latach będzie wzrastał, dlatego też nie należy oczekiwać żadnych znaczących ustępstw w kwestii polityki energetycznej Unii Europejskiej. Ważne jest jednak, aby dbać o konkurencyjność gospodarki i polski interes narodowy i wskazywać błędy, które można skorygować.

Niestety zaniechania na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat w zakresie modernizacji przede wszystkim polskiego sektora energetycznego sprawiają, że w nadchodzących latach konieczne będzie poniesienie kosztów, które mogły zostać rozłożone wcześniej w czasie. Niezależnie od zwiększanych wymogów środowiskowych i nacisków politycznych, polscy politycy powinni zrobić jednak wszystko, co możliwe, aby chronić konkurencyjność polskiej gospodarki. Największym zagrożeniem jest wzrost kosztów, głównie energii elektrycznej. Poprzez debatę i przedstawianie propozycji reform możliwe jest złagodzenie skutków unijnych regulacji.

Bibliografia

- Gorzela K., *Uprawnienia do emisji jako przedmiot obrotu i zabezpieczeń*, niepublikowana rozprawa doktorska, Warszawa 2015.
- Jezierski G., *Elektrownia jądrowa a konwencjonalna*, „Energetyka Ciepła i Zawodowa” nr 10/2009.
- Góra M., *Środowisko życia człowieka i jego rozwój w kontekście politycznym i ekologicznym*, „Studia Socialia Cracoviensia” 2013, tom 5, nr 1.
- Rosicki R., *Międzynarodowe i europejskie koncepcje zrównoważonego rozwoju*, „Przegląd Naukowo-Metodyczny. Edukacja dla Bezpieczeństwa” 2010, nr 4.
- Krajowy plan rozdziału uprawnień do emisji CO₂ na lata 2005-2007*, Warszawa 2004.
- Krajowy plan rozdziału uprawnień do emisji CO₂ na lata 2008-2012*, Warszawa 2006.
- Sprawozdanie z działalności Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w 2019 roku*, NFOŚiGW, Warszawa 2020.
- Statistical Review of World Energy*, 2020.
- Art. 17 - Use of auctioning revenue and project credit – Poland. http://cdr.eionet.europa.eu/pl/eu/mmr/art17_auctioning/ (3.05.2022).

- Ceny prądu w Polsce wśród najwyższych na świecie w stosunku do pensji. <https://wysokienapiecie.pl/43543-ceny-pradu-w-polsce-wsrod-najwyzszych-na-swiecie-w-stosunku-pensji/> (19.05.2022).
- Co z cenami prądu? Ministerstwo Energii: decyzja pod koniec IV kwartału. <https://businessinsider.com.pl/twoje-pieniadze/ceny-pradu-wzrosna-me-podejmie-decyzje-pod-koniec-iv-kwartalu/4f92sr8> (12.05.2022).
- Doha amendment to the Kyoto Protocol. <https://treaties.un.org/doc/Publication/CN/2012/CN.718.2012-Eng.pdf> (6.04.2022)
- Elektrownie jądrowe wokół Polski. Energetyka jądrowa w liczbach. <https://portalstatystyczny.pl/elektrownie-jadrowe-wokol-polski-energetyka-jadrowa-w-liczbach/> (19.05.2022).
- Etapy 1 i 2 (2005-2012). https://ec.europa.eu/clima/policies/ets/pre2013_pl (2.05.2022).
- Fit for 55 – co to jest i co oznacza dla Polski ten nowy zestaw unijnych przepisów? <https://300gospodarka.pl/explainer/fit-for-55-co-to-jest> (22.05.2022).
- Interaktywna oś czasu, Przewodnik po negocjacjach w sprawie walki ze zmianą klimatu. https://www.europarl.europa.eu/infographic/climate-negotiations-timeline/index_pl.html#event-1972 (5.04.2022).
- Jest pierwszy krok w walce ze spekulacją na rynku EU ETS <https://energia.rp.pl/co2/art36112461-jest-pierwszy-krok-w-walce-ze-spekulacja-na-rynku-eu-ets> (22.05.2022).
- KGHM rusza ze współpracą z USA. Mały atom na początek. <https://energia.rp.pl/atom/art35688121-kghm-rusza-ze-wspolpraca-z-usa-maly-atom-na-początek> (22.05.2022).
- Kontrakty terminowe na emisję CO₂ - Gru. ,22 (CFI2Z2). <https://pl.investing.com/commodities/carbon-emissions> (2.05.2022).
- Na duży atom w Polsce wydamy grube miliardy. Dlaczego koszty budowy elektrowni jądrowej są tak ogromne? <https://www.money.pl/gospodarka/na-duzy-atom-w-polsce-wydamy-grube-miliardy-dlaczego-koszty-budowy-elektrowni-jadrowej-sa-tak-ogromne-6738773876890528a.html> (22.05.2022).
- Na sprzedaży uprawnień do emisji CO₂ zarobi polski budżet. Kto jeszcze? <https://wysokienapiecie.pl/21423-polska-moze-wybrac-krajowa-platforme-do-aukcji-co2/> (2.05.2022).
- NFOŚiGW krajowym operatorem Funduszu Modernizacyjnego. <https://www.gov.pl/web/funduszmodernizacyjny/nfosigw-krajowym-operatorem-funduszu-modernizacyjnego> (12.05.2022).
- PGE zabiega w Parlamencie Europejskim o zapisy reformy dot. EU ETS <https://www.teraz-srodowisko.pl/aktualnosci/pge-reforma-eu-ets-parlament-europejski-11704.html> (22.05.2022).
- Porozumienie paryskie. https://ec.europa.eu/clima/policies/international/negotiations/paris_pl (6.04.2022).

- Posiedzenie Rady Europejskiej (10 i 11 grudnia 2020 r.) – Konkluzje <https://www.consilium.europa.eu/media/47337/1011-12-20-euco-conclusions-pl.pdf> (6.04.2022).
- Program polskiej energetyki jądrowej - wersja z 2020 r. <https://www.gov.pl/web/polski-atom/program-polskiej-energetyki-jadrowej> (22.05.2022).
- Projekt ustawy o ratyfikacji Protokołu z Kioto do Ramowej Konwencji Narodów Zjednoczonych w Sprawie Zmian Klimatu, Druk sejmowy nr 705, kadencja nr IV
- Przydział bezpłatnych uprawnień. https://ec.europa.eu/clima/policies/ets/allowances_pl (6.04.2022).
- Smog londyński – od niego wszystko się zaczęło! <https://globenergia.pl/magazyn/smog-londynski-od-niego-wszystko-sie-zaczelo/> (22.02.2022).
- Statystyka i sprawozdawczość Inflacja bazowa. <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=statystyka/bazowa/bazowa.htm> (19.05.2022).
- Tchórzewski: koszt budowy bloku jądrowego o mocy 1.200 MW to ok. 24 mld zł. <https://www.cire.pl/artykuly/serwis-informacyjny-cire-24/122509-tchorzewski-koszt-budowy-bloku-jadrowego-o-mocy-1200-mw-to-ok-24-mld-zl> (19.05.2022).
- Trzy najważniejsze fakty o cenach energii. Dlaczego billboardy nie mówią całej prawdy? <https://businessinsider.com.pl/finanse/trzy-najwazniejsze-fakty-o-cenach-energii-dlaczego-billboardy-nie-mowia-calej-prawdy/njhjwvh> (19.05.2022).
- Unijny system handlu uprawnieniami do emisji (EU ETS). https://ec.europa.eu/clima/policies/ets_pl (6.04.2022).
- Uprawnienia do emisji CO₂ stanowią już 59% ceny energii elektrycznej. <https://www.cire.pl/artykuly/o-tym-sie-mowi/uprawnienia-do-emisji-co2-stanowia-juz-59-ceny-energii-elektrycznej> (19.05.2022).
- Wątpliwe wyliczenia na billboardach państwowych spółek. „Czy to początek polexitu?” <https://businessinsider.com.pl/wiadomosci/watpliwie-wyliczenia-na-billboardach-panstwowych-spolek-czy-to-poczatek-polexitu/nnnmsww> (19.05.2022).
- Wiemy gdzie powstanie pierwsza w Polsce elektrownia atomowa. Kiedy zacznie się budowa? <https://www.benchmark.pl/aktualnosci/pierwsza-elektrownia-atomowa-w-polsce-gdzie-i-kiedy-powstanie.html> (22.05.2022).
- Zrównoważony rozwój - Słownik ochrony środowiska. <https://www.teraz-srodowisko.pl/slownik-ochrona-srodowiska/definicja/zrownowazony-rozwoj.html> (3.05.2022).
- Porozumienie Paryskie do Ramowej konwencji Narodów Zjednoczonych w sprawie zmian klimatu, sporządzonej w Nowym Jorku dnia 9 maja 1992 r. (Dz. U. 2017 poz. 36).
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. 1992 nr 21 poz. 86, ze zm.).
- Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz. U. 2004 Nr 54 poz. 535, ze zm.).
- Ustawa z dnia 22 grudnia 2004 r. o handlu uprawnieniami do emisji do powietrza gazów cieplarnianych i innych substancji (Dz. U. 2004 nr 281 poz. 2784, ze zm.).

- Ustawa z dnia 12 czerwca 2015 r. o systemie handlu uprawnieniami do emisji gazów cieplarnianych (Dz. U. 2015 poz. 1223, ze zm.).
- Ustawa budżetowa na rok 2016 z dnia 25 lutego 2016 r. (Dz. U. 2016 poz. 278).
- Ustawa budżetowa na rok 2017 z dnia 16 grudnia 2016 r. (Dz. U. 2017 poz. 108 ze zm.).
- Ustawa budżetowa na rok 2018 z dnia 11 stycznia 2018 r. (Dz. U. 2018 poz. 291).
- Ustawa z dnia 28 grudnia 2018 r. o zmianie ustawy o podatku akcyzowym oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. 2018 poz. 2538, ze zm.).
- Ustawa budżetowa na rok 2019 z dnia 16 stycznia 2019 r. (Dz. U. 2019 poz. 198).
- Ustawa z dnia 19 lipca 2019 r. o systemie rekompensat dla sektorów i podsektorów energochłonnych (Dz. U. 2019 poz. 1532, ze zm.).
- Ustawa budżetowa na rok 2020 z dnia 14 lutego 2020 r. (Dz. U. 2020 poz. 571 ze zm.).
- Ustawa budżetowa na rok 2021 z dnia 20 stycznia 2021 r. (Dz. U. 2021 poz. 190).
- Obwieszczenie Ministra Klimatu i Środowiska z dnia 2 marca 2021 r. w sprawie polityki energetycznej państwa do 2040 r. (M. P. 2021 poz. 264).
- Dyrektywa 2003/87/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 13 października 2003 r. ustanawiająca system handlu przydziałami emisji gazów cieplarnianych w Unii oraz zmieniająca dyrektywę Rady 96/61/WE (Dz. Urz. UE. L.2003.275/32).
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych oraz zmieniająca dyrektywę 2002/92/WE i dyrektywę 2011/61/UE (Dz. Urz. UE. 12.6.2014, L 173/349).

EU EUROPEAN TRADE SYSTEM AND ITS REFORM PROPOSAL

Summary

Currently there is a lot of talk about greenhouse gas emission allowances. The article discusses the principle of operation of the authorization system and its impact on the Polish budget. The aim of the work will also be to formulate a proposal for another solution aimed at reducing greenhouse gas emissions. The first chapter of the thesis will discuss the characteristics of greenhouse gas emission allowance trading and the EU trading system. In the next chapter will be discussed the impact from of the auction of allowances on the governemnt budget. In the third chapter will be presented a proposal to reform the EU's trading system.

Keywords: Carbon permits system, Reform proposal, greenhouse gases, Government budget, EU ETS

Bogusław Hajdasz*

<https://orcid.org/0000-0001-7791-4001>

STRATEGIA CYBERBEZPIECZEŃSTWA RZECZPOSPOLITEJ POLSKIEJ – EWOLUCJA I NOWE WYZWANIA

Streszczenie

Autor artykułu analizuje zmiany, jakie zachodziły w strategii cyberbezpieczeństwa Rzeczypospolitej Polskiej w latach 2011-2022r. Porównanie powstałych w tym czasie 6 najważniejszych dokumentów doktrynalnych na temat zapewnienia bezpieczeństwa w Internecie, pozwala odkryć ścieżkę rozwoju koncepcji zapewnienia cyberbezpieczeństwa w Polsce i zamysły strategiczne, które doprowadziły do uchwalenia aktualnie obowiązujących dokumentów: ustawy sejmowej „O Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa” z 5 lipca 2018 r. oraz uchwały Rady Ministrów „Strategia Cyberbezpieczeństwa RP na lata 2019-2024”. Przeprowadzone dodatkowo badania literatury przedmiotu i dokumentów źródłowych UE oraz analiza badań dotyczących zagrożeń dla firm pozwoliły ustalić także najważniejsze wyzwania i określić obszary ww. dokumentów wymagające wprowadzenia uzupełnień i korekt, tak, aby dostosować je do aktualnej sytuacji i nowych zagrożeń, a także do oczekiwań użytkowników Internetu.

Słowa kluczowe: bezpieczeństwo systemów teleinformatycznych, strategia cyberbezpieczeństwa, zalety i wady Internetu

* Dr inż. Bogusław Hajdasz – Akademia Kultury Społecznej i Medialnej w Toruniu – Akademia Nauk Stosowanych, Zakład Zarządzania Strategicznego.

Wprowadzenie

Globalna sieć internetowa jest tak atrakcyjnym wynalazkiem, że jej wady przez wiele lat zupełnie nie były dostrzegane. Możliwość szybkiego zdobywania wiedzy oraz wymiany i przechowywania informacji, a także bardzo łatwa komunikacja na duże odległości, ogromnie ułatwia życie użytkownikom Internetu. W Polsce Internet pozwala na załatwianie online m.in. większości spraw administracyjnych, bankowych, prawnych, a także na prowadzenie wielu biznesów, szczególnie usługowych oraz edukacji. Dodatkowo Internet oferuje użytkownikom dostęp do atrakcyjnej rozrywki. Możliwości Internetu zawładnęły wyobraźnią użytkowników, tak dalece, że masowo zaczęli przenosić prawie całą swoją aktywność do świata wirtualnego, a cyfryzacja stała się jednym z dominujących globalnych megatrendów ostatnich kilkudziesięciu lat.

Po pewnym czasie okazało się jednak, że ta wygoda i atrakcyjność to tylko jedna strona medalu i dziś już dostrzegamy wyraźnie, że Internet ma także wady. Do najpoważniejszych wad Internetu należą wysokie koszty zbudowania i utrzymania w pełni funkcjonalnej i bezpiecznej infrastruktury oraz zapewnienia dostępu wszystkim potencjalnym użytkownikom. Duże są także koszty, które ponosi użytkownik, tj. wykupienia dostępu do sieci, zakupu komputera i urządzeń zewnętrznych oraz zakupu i aktualizacji oprogramowania, w tym pakietu bezpieczeństwa, a także zapewnienia obsługi serwisowej. Patrząc z szerszej perspektywy, Internet, m.in. dając możliwość łatwego porównania różnych ofert i koncentrując uwagę na cenie, powoduje bardzo dużą powtarzalność wyborów konsumentów, co w dłuższej perspektywie eliminuje konkurencję rynkową i stwarza zagrożenie monopolizacją. Monopolizacja ta dotyczy także sfery dostępu do informacji, powodując zjawisko zamykania się użytkowników w tzw. bańkach informacyjnych. Do tego dochodzi negatywne oddziaływanie uboczne Internetu na użytkowników, np. redukcja ich kontaktów międzyludzkich oraz uzależnianie się np. od gier, które jest często celowo wywoływane, aby zatrzymać odbiorcę i konsumenta jak najdłużej. Łatwa do utrzymania w Internecie anonimowość, niestety ułatwia użytkownikom także różne zachowania nieetyczne, np. związane z brakiem poszanowania godności i prywatności innych osób (podszywanie się, spamowanie, hejtowanie), a także działania kryminalne (oszustwa, kradzieże praw autorskich, inwigilacje, szanta-

że), a nawet akty terrorystyczne (ataki hakerskie na infrastrukturę krytyczną). Taka sytuacja trwa, gdyż próby ustanowienia pełnej kontroli Internetu u wielu osób rodzą obawy o brak poszanowania prywatności i wolności obywatelskich, w tym wolności słowa i jak dotąd rządowi nie udało się jej przeforsować.

Z tego katalogu wad Internetu właśnie te dotyczące zagrożenia bezpieczeństwa wydają się obecnie najpoważniejsze. Istnieje obawa, że jeśli nie zostaną szybko wyeliminowane, lub przynajmniej radykalnie zminimalizowane, mogą się stać prawdziwą „piętą achillesową” całego globalnego systemu teleinformatycznego, powstrzymując tak silny dziś trend do cyfryzacji wszystkich aspektów życia. Nie będzie to jednak łatwe zadanie, gdyż przez zbyt długi czas, aż do końca lat 80. XX wieku, wszelkie zagrożenia były przez użytkowników, producentów, dostawców i decydentów ignorowane. Użytkownicy uważali wspomnianie o jakichkolwiek wadach Internetu za przejaw zacofania i trudności w dostosowaniu się wymagań nowoczesnych technologii. Producenci sprzętu i oprogramowania oraz dostawcy infrastruktury uważali, że wady te mają stosunkowo małą szkodliwość w porównaniu z wielkimi zaletami Internetu i nigdy nie staną się powszechne ze względu na barierę wiedzy i umiejętności oraz potrzebne środki. Dlatego też nigdy nie zaangażowali się poważnie w ich wyeliminowanie. W zastosowaniach profesjonalnych „skupiano się natomiast weryfikacji poprawności przesyłanych i otrzymywanych danych oraz na odporności na zakłócenia elektromagnetyczne [...], a ewentualne zagrożenia przechwycenia lub podsłuchania przesyłanych danych przez osoby postronne były pomijane lub mitygowane poprzez wydzielenie i ograniczenie dostępu jedynie dla zaufanych użytkowników¹. Z kolei decydenci polityczni długo nie dostrzegali, że komputer to coś znacznie więcej niż tylko inteligentna maszyna do pisania lub urządzenie do gier komputerowych dla dzieci i nie przywiązywali większej wagi do zapewnienia bezpieczeństwa jego użytkowania. Dopiero w połowie lat 90-tych, gdy rewolucja technologiczna umożliwiła powszechny dostęp do Internetu i gdy szybko zaczęła rosnąć ilość umieszczanych tam danych, sytuacja uległa zmianie. Straty z tytułu braku zabezpieczeń w Internecie zaczęły lawinowo rosnąć, osiągając miliardy dolarów rocznie, a użytkownicy

¹ K. Goryń, *Perspektywy zagrożeń cyfrowych w dokumentach doktrynalnych Rzeczypospolitej Polskiej*, w: D. Baćkowski, P. Goryń, K. Goryń (red.), *Bezpieczeństwo i jego percepcja w dyskursie społecznym i militarnym*, Białystok 2020, s. 108.

zaczęli poważnie obawiać się cyberataków. Aktualnie, wg badań firmy PwC, aż 49% prezesów zarządów uważa cyberryzyko za największe ryzyko dla swoich firm². Zauważono, że tak ceniona nieograniczona wolność i brak nadzoru w Internecie doprowadziła także do patologii, np. do powstania portali internetowych skupiających hakerów, udostępniających instrukcje, a nawet gotowe narzędzia pozwalające dokonywać włamań. Dodatkowo sytuację zaostrzyło uświadomienie sobie militarnych możliwości zastosowania Internetu, np. do szpiegostwa lub do prowadzenia działań propagandowych. Wynikła sytuacja uzmysłowiła decydentom pilną potrzebę zapewnienia bezpieczeństwa w Internecie. Zaczęto doraźnie uzupełniać braki prawne uniemożliwiające skuteczne ściganie przestępstw w Internecie, m.in. poprzez zdefiniowanie poszczególnych typów przestępstw, zadbanie o praktyczne możliwości ich wykrywania i ustalenia ich sprawcy oraz procesowego zabezpieczania dowodów, a także poprzez ustalenie szkodliwości takich czynów i wprowadzenia do kodeksów karnych odpowiednio odstrasżających kar. Szukano także sposobów na skuteczne ściganie hakerów i ich, często międzynarodowych, organizacji. Najbardziej rozwinięte państwa, a także różne organizacje międzynarodowe, rozpoczęły wówczas także prace nad przygotowaniem i wdrożeniem kompleksowych rozwiązań organizacyjno-prawnych mających zabezpieczyć cyberprzestrzeń przed hakerami. Niestety zadanie przygotowania efektywnej i skutecznej strategii cyberbezpieczeństwa okazało się bardzo trudne.

1. Strategia cyberbezpieczeństwa

Strategia w naukach o zarządzaniu to plan działania organizacji ukierunkowany na wykorzystanie istniejącego potencjału i dostępnych zasobów dla osiągnięcia jej celów, np. określonego efektu działania, zamierzonej pozycji, stanu lub docelowego modelu działania. Strategia to także pewna gra z przeciwnikami organizacji, przeszkadzającymi jej w osiągnięciu zamierzonego celu³.

² Zob. *25th Annual Global CEO Survey 2022 PwC*, <https://www.pwc.com/gx/en/ceo-agenda/ceosurvey/2022.html> (12.08.2022).

³ Zob. H. Mintzberg, *The Structuring of Organization*, Prentice-Hall Inc, Englewood Cliffs, 1979.

Nie każdy ogólny plan działania jest strategią. Nazwa strategia zarezerwowana jest do planów długoterminowych, dotyczących spraw najważniejszych dla danej organizacji i wymagających decyzji podejmowanych na jej najwyższych szczeblach. Przygotowanie planu strategicznego poprzedzone jest analizą strategiczną sytuacji, zarówno własnej, jak i zewnętrznego otoczenia. Podczas analizy strategicznej ustalany jest pełen kontekst sytuacyjny, w jakim działa dana organizacja: polityczny, ekonomiczny, społeczny, prawny, techniczno-technologiczny, dotyczący środowiska naturalnego, a o ile to celowe, także inny, np. militarny lub zdrowotny. W przypadku strategii cyberbezpieczeństwa państwa analizowany jest m.in. stan cyberbezpieczeństwa globalnego oraz stan cyberbezpieczeństwa w krajach, które można uznać za wzorcowe do porównań oraz nowe trendy odnośnie cyfryzacji. Badana jest także dostępność techniki i nowych technologii, stan istniejącej i planowanej infrastruktury, a także występujące presje, stymulacje i ograniczenia ze strony otoczenia, np. ze strony regulatorów wyższej rangi jak ONZ, UE, OECD itp. Ustalane są także czynniki wpływające na zapewnienie cyberbezpieczeństwa, tzw. krytyczne czynniki sukcesu oraz dokonywane jest głębokie rozpoznanie i analiza sposobu działania przeciwników, w tym wypadku hakerów prywatnych i państwowych. Poprawnie przeprowadzona analiza strategiczna pozwala na ustalenie potencjału rozwojowego organizacji lub państwa oraz ich silnych i słabych stron w cyberprzestrzeni, a także wskazuje istniejące szanse i zagrożenia (ryzyka). Wszystkie te ustalenia stanowią bazę do przygotowania efektywnej i skutecznej strategii cyberbezpieczeństwa dla chronionego podmiotu. Dobre praktyki zarządzania kryzysowego wskazują także na konieczność opracowania, wraz ze strategią, awaryjnego planu B na wypadek ziszczenia się niekorzystnego scenariusza wydarzeń tu: skutecznego ataku hakerskiego.

Profesjonalny plan strategiczny charakteryzuje się odpowiednią strukturą, zazwyczaj tzw. projektu klasycznego, o ściśle zdefiniowanych etapach oraz o ustalonym harmonogramie czasowym ich osiągnięcia. Wymagane jest także wskazanie i odpowiednie umocowanie decyzyjne lidera projektu, opisanie kompetencji zespołu wdrożeniowego, zdefiniowanie misji organizacji (tj. po co istniejemy) i jej wizji (tj. jak będziemy realizować misję naszej organizacji), a także ustalenie zakresu geograficznego i ram czasowych strategii. Plan strategiczny

posiada także jednoznacznie ustalone, mierzalne, ambitne, ale jednocześnie realne do osiągnięcia w danym terminie i miejscu cele (główne i częściowe). Niezbędne jest także określenie z góry środków potrzebnych do osiągnięcia ww. celów strategii oraz podanie wiarygodnych źródeł finansowania. Poszczególne cele częściowe powinny być osiąganе poprzez wypracowanie i wdrożenie szeregu tzw. inicjatyw strategicznych, będących zestawem konkretnych działań organizacyjnych, technicznych, finansowych, marketingowych, edukacyjnych lub innych. Zazwyczaj strategia definiuje także podejście danego podmiotu do ryzyka, m.in. szacując prawdopodobieństwo wystąpienia niekorzystnych zdarzeń oraz ich potencjalne skutki, a także określając akceptowalny poziom ryzyka i opisując sposoby wpływania na ryzyko. Nieodzowne w planie strategicznym jest także ustalenie sposobu monitorowania, oceny i raportowania postępów wdrażania strategii. Oczywiście każda strategia powinna też spełniać określone wymogi etyczne, m.in. być zgodna z obowiązującym prawem i zasadami ochrony środowiska, szanować godność i być bezpieczna dla ludzi ją realizujących oraz sprawiedliwie rozkładać ciężary wdrożenia pomiędzy wszystkich interesariuszy.

Efektywna strategia cyberbezpieczeństwa, oprócz opisanego wyżej wymiaru formalnego, musi mieć oczywiście właściwy wymiar merytoryczny - skutecznie rozwiązywać dany problem, być korzystna finansowo, tj. opłacalna pod względem stosunku efektów do nakładów, a także być wykonalna w danych warunkach i założonym czasie oraz zapewniać trwałe efekty przy akceptowalnym ryzyku. Dodatkowo dobra strategia powinna być elastyczna na wypadek nagłej zmiany warunków, a także spójna wewnętrznie (tj. z innymi planami i działaniami danej organizacji) i zewnętrznie (tj. z sytuacją w otoczeniu organizacji). Wiele z ww. kryteriów oceny można zastosować tylko *post factum*, tzn. oceniając po pewnym czasie skutki wdrożenia danej strategii. Uważa się jednak, że odniesienie się przez przygotowany plan strategiczny do wszystkich ww. kwestii, narzucenie odpowiednich szczegółowych celów i przyjęcie miar sukcesu, dobrze rokuje co do efektywności i skuteczności strategii, zwiększając szanse osiągnięcia jej celów.

Cyberbezpieczeństwo jest bezpieczeństwem cyberprzestrzeni, czyli „przestrzeni przetwarzania i wymiany informacji tworzonej przez systemy

teleinformatyczne wraz z powiązaniem pomiędzy nimi oraz wraz z relacjami z użytkownikami”⁴. Ustawa z dnia 5 lipca 2018 r. „O Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa” zdefiniowała cyberbezpieczeństwo jako „odporność systemów informacyjnych na działania naruszające poufność, integralność, dostępność i autentyczność przetwarzanych danych lub związanych z nimi usług oferowanych przez te systemy”. Definicja ta zwraca uwagę na 4 kluczowe atrybuty bezpiecznego przechowywania, przesyłania i przetwarzania informacji. Poufność oznacza, że informacja przeznaczona dla określonych odbiorców jest chroniona przed nieautoryzowanym dostępem i odczytem przez inne osoby, poprzez zastosowanie odpowiednich mechanizmów uwierzytelniania. Integralność gwarantuje, że informacja nie zostanie zmodyfikowana przez nieuprawnionych użytkowników, wirusowe oprogramowanie lub błąd elementów systemu teleinformatycznego. Mechanizmy stosowane do zapewnienia integralności informacji obejmują kontrolę dostępu, sumy kontrolne zbiorów danych, zabezpieczenia kryptograficzne i podpis elektroniczny oraz rejestrację wszelkich operacji na danych, a także ochronę antywirusową. Dostępność zakłada, że osoba uprawniona uzyska dostęp do informacji zawsze, gdy będzie to potrzebne. Autentyczność oznacza pewność, że informacja jest przesyłana lub przetwarzana przez osobę o zidentyfikowanej i potwierdzonej tożsamości (a nie podszywającą się), co daje pewność co do pochodzenia (autorstwa) i treści danych. Autentyczność jest zapewniana poprzez proces uwierzytelniania będący przechodzeniem przez kontrolę dostępu, np. barierę pozwalającą jednoznacznie rozpoznać użytkownika przez system, a która polega na sprawdzeniu dopasowania jego jawnego identyfikatora (zwanego loginem) i tajnego indywidualnego hasła danego użytkownika.

Inne dokumenty, takie jak „Ustawa o ochronie informacji niejawnej (OIN)” z 2010 r. oraz „Ustawa o ochronie danych osobowych (RODO)” z 2018r., wskazują na istnienie 3 dodatkowych atrybutów bezpiecznej informacji, tj. rozliczalności, niezaprzeczalności i niezawodności. Rozliczalność to umiejętność i możliwość przedstawienia dowodów na adekwatne do sytuacji i zgodne z zasadami postępowanie administratora danych, aby utrzymać pożądany stopień ich ochrony, m.in. posiadanie zgód na przetwarzanie danych, rejestrowanie

⁴ Zobacz: ustawa sejmowa z dnia 17 lutego 2005 r. „O informatyzacji działalności podmiotów realizujących zadania publiczne”.

podjęcia czynności ich przetwarzania, a także wypełnianie obowiązku stałego podnoszenia świadomości uczestników procesów przetwarzania danych i dokumentowania wszelkich ewentualnych naruszeń ochrony danych. Rozliczalność pozwala ustalić osoby odpowiedzialne za ewentualną modyfikację lub usunięcie danych, a także wykazać organom nadzoru, że spełnia nałożone na nią obowiązki zapewnienia cyberbezpieczeństwa. Niezaprzeczalność gwarantuje, że informacja jest chroniona przed fałszywym zaprzeczeniem, zarówno ze strony nadawcy (tj. faktu wysłania danych), jak i ze strony odbiorcy (tj. faktu otrzymania danych), poprzez zgromadzenie materiału dowodowego dokumentującego dokonanie ww. operacji, np. zarejestrowanie śladów użycia indywidualnego klucza kryptograficznego. Niezawodność przetwarzania informacji potwierdza, że proces ten następuje w sposób prawidłowy tj. wykonywane są wszystkie przewidziane funkcje i czynności przez cały wymagany czas i w określonych warunkach oraz że nie wpływa to negatywnie na stan pozostałych atrybutów ochrony informacji. Wszystkie wymienione wyżej atrybuty bezpieczeństwa informacji pozwalają m.in. na konstruowanie mierzalnych mierników efektywności danej strategii cyberbezpieczeństwa.

Praktycy ochrony informacji także wnieśli swój wkład w teorię cyberbezpieczeństwa, wypracowując pewne uniwersalne zasady (tzw. *best practice*) skutecznej ochrony danych⁵. „Zasada przywilejów koniecznych” sugeruje, aby każdemu użytkownikowi nadawać ograniczone prawa dostępu do informacji – jedynie takie, jakie są mu potrzebne, aby mógł wykonać powierzone zadanie. „Zasada ubezpieczenia zabezpieczeń” wymaga, aby każde zabezpieczenie posiadało dodatkowe zabezpieczenie uzupełniające (tzw. drugi stopień uwierzytelniania). „Zasada odpowiedzialności” uznaje, że każdy użytkownik osobiście odpowiada za powierzone mu zasoby (np. komputery, systemy, oprogramowanie, konta, dane itp.), co zasadniczo zwiększa ostrożność użytkowników. „Zasada świadomości” wskazuje, że wszyscy uczestnicy przetwarzania informacji powinni być świadomi zagrożeń i konieczności ochrony zasobów informacyjnych oraz aktywnie uczestniczyć w procesie ochrony. „Zasada najsłabszego ogniwa” mówi, że po-

⁵ Powyższe atrybuty bezpieczeństwa informacji i zasady skutecznej ochrony danych zostały wyszukane i opracowane przez Łukasza Krajewskiego na potrzeby jego pracy Proaktywne sposoby minimalizowania zagrożeń związanych z cyberbezpieczeństwem organizacji – studium przypadku” WAT 2021.

ziom bezpieczeństwa jest wyznaczany przez najmniej zabezpieczone elementy struktury bezpieczeństwa i że to właśnie te ogniwa należy szczególnie chronić i wzmacniać. Innym osiągnięciem praktyków jest raportowanie i analizowanie przez organizacje nie tylko zaistniałych incydentów, ale także incydentów które „o mały włos” by się wydarzyły (tzw. *near miss*). Pozwala to organizacji uczyć się i wypracowywać rozwiązania zanim dojdzie do skutecznego ataku.

Praktyczne strategie bezpieczeństwa, w tym cyberbezpieczeństwa, skupiają się zazwyczaj na zapobieganiu ryzyku, tj. wyeliminowaniu zagrożenia zanim się ono zmaterializuje lub na unikaniu ryzyka poprzez niewchodzenie w strefę zagrożenia (a także odwrotnie - szybkie z niej wyjście). Czasem jednak nie jest to możliwe. Dlatego nauka o zarządzaniu wskazuje na inne opcje zarządzania ryzykiem, jak na przykład jego łagodzenie (tzw. mitygacja), czyli działanie w celu ograniczenia prawdopodobieństwa zmaterializowania się danego ryzyka lub w celu zmniejszenia ewentualnych jego skutków. Często możliwy jest także transfer danego ryzyka, tzn. przeniesienie ewentualnych skutków jego wystąpienia na inny podmiot, np. na wyspecjalizowanego partnera jak ubezpieczyciel, ewentualnie na klienta lub dostawcę. Teoretycznie można także starać się zbalansować dane ryzyko innymi zdarzeniami o przeciwnych skutkach lub dywersyfikować ryzyko poprzez zapewnienie alternatywnych sposobów kontynuowania działalności, pomimo zmaterializowania się danego ryzyka. Jeszcze inną opcją jest aktywna walka z ryzykiem, np. poprzez przygotowanie odpowiednich planów, mobilizację zespołu, wzmocnienie ochrony i zgromadzenie cennych zapasów. Ostatnią opcją jest akceptacja ryzyka, tj. pogodzenie się z faktem jego występowania, która może przybierać formę aktywną, czyli adaptację do nowej sytuacji, albo pasywną tj. ignorowanie faktu istnienia ryzyka w danej działalności (tzw. strategia „róbmy swoje”), ale też i monitorowanie poziomu ryzyka, aby ostrzec organizację w razie jego gwałtownego przyrostu. Możliwa jest także kombinacja ww. metod zarządzania ryzykiem.

Z praktyki zarządzania wiadomo, że strategia bezpieczeństwa, aby była skuteczna musi m.in. dobrze opisać chroniony podmiot: jego status, cele, strukturę, możliwości i zasady funkcjonowania oraz potrzebne do tego zasoby, a także precyzyjnie określić granice chronionego podmiotu. Do zagwarantowania bezpieczeństwa konieczne jest także zapewnienie dostępności kluczowych zasobów: informacji, kompetencji zespołów ochrony, a także

zasobów finansowych i materialnych oraz odpowiedniego czasu, potrzebnych do zorganizowania ochrony. Bardzo ważne jest także zapewnienie możliwości wczesnego wykrywania zagrożenia oraz podejmowania szybkich działań, co w praktyce oznacza konieczność zbudowania systemu wczesnego ostrzegania, tj. monitoringu chronionej przestrzeni, badania tendencji zagrożeń, właściwego rozpoznawania wczesnych sygnałów o atakach oraz wymianę informacji o zidentyfikowanych zagrożeniach, a także zapewnienie bezpiecznej komunikacji na czas zagrożenia i kryzysu. Bez spełnienia tych wymagań trudno oczekiwać, że ochrona będzie skuteczna i efektywna.

2. Rozwój polskiej doktryny cyberbezpieczeństwa w latach 2011-2017

W latach 2011-2017 opracowano i przyjęto w Polsce aż 4 dokumenty strategiczne dotyczące zapewnienia cyberbezpieczeństwa RP (w następnych latach do 2022 r. powstały jeszcze 2 kolejne dokumenty) W kolejności przyjmowania były to: Rządowy Program Ochrony Cyberprzestrzeni z 2011 r., Polityka Ochrony Cyberprzestrzeni z 2013 roku, Doktryna Cyberbezpieczeństwa z 2015 r., Strategia Cyberbezpieczeństwa z 2017 r. Były one oryginalnym polskim wkładem w rozwój doktryny bezpieczeństwa systemów teleinformatycznych. Tabela nr 1 przedstawia krótko poszczególne ww. dokumenty.

Tabela 1. Polskie dokumenty doktrynalne z lat 2011-2017 dotyczące cyberbezpieczeństwa kraju

Dokument	Rządowy Program Ochrony Cyberprzestrzeni	Polityka Ochrony Cyberprzestrzeni	Doktryna Cyberbezpieczeństwa	Strategia Cyberbezpieczeństwa
Rok przyjęcia dokumentu	2011	2013	2015	2017
Autor dokumentu	MSWiA	Ministerstwo Administracji i Cyfryzacji, ABW	Prezydent RP, BBN, Rada BN	Ministerstwo Cyfryzacji
Ranga dokumentu	uchwała rządowa	uchwała rządowa	dokument BBN podpisany przez Prezydenta RP	uchwała rządowa – część strategii bezpieczeństwa RP

Wielkość dokumentu	33 strony	24 strony	23 strony	29 stron
Punkt ciężkości dokumentu	propozycje działań o charakterze prawnno-organizacyjnym, technicznym i edukacyjnym	stworzenie ram organizacyjno – prawnych oraz systemu koordynacji i wymiany informacji	aspekty wojskowe	uniknięcie zakłóceń funkcjonowania gospodarki i państwa, ale przy pełnym poszanowaniu praw i wolności obywatelskich

Źródło: opracowanie własne.

Każdy kolejny dokument formalnie ma coraz wyższą rangę: od programu poprzez politykę do doktryny, a następnie do strategii. Sugeruje to coraz większa kompleksowość każdego kolejnego planu strategicznego, ale nie zawsze nazwa odpowiada rzeczywistej treści dokumentu.

Każdy kolejny dokument stawiał sobie inne cele i rozwijał nieco inne aspekty doktryny cyberbezpieczeństwa. Na przykład ambitny cel strategiczny pierwszego Programu, tj. zapewnienie przez państwo pełnej ciągłej ochrony i bezpieczeństwa wszystkim użytkownikom cyberprzestrzeni, był w kolejnych dokumentach mocno redukowany. W Polityce jest to już tylko zapewnienie akceptowalnego poziomu bezpieczeństwa, w Doktrynie mowa jest o adekwatnym poziomie bezpieczeństwa, a w Strategii dąży się do wysokiego poziomu bezpieczeństwa.

Dokumenty mają wiele cech wspólnych, np. wszystkie mocno akcentują konieczność współpracy, szczególnie wymiany informacji, ze wszystkimi podmiotami, także z sektora prywatnego i obywatelskiego, które mogą coś wnieść do zapewnienia bezpieczeństwa w cyberprzestrzeni. Wszystkie także przypisują ważną rolę w zapewnieniu bezpieczeństwa programom edukacyjnym i kampaniom społecznym podnoszącym świadomość użytkowników. Niestety, dokumenty wykazują także wiele wspólnych braków i zaniechań, np. mimo że wszystkie mocno akcentują konieczność koordynacji pracy, to nie wyznaczają osób i zespołów koordynujących odpowiadających za wdrożenie strategii. Nie ustalają także środków, szczególnie finansowych, potrzebnych do realizacji celów strategii oraz terminów osiągnięcia celów. Być może braki te wynikają z faktu, że dokumenty te nigdy nie zostały uzupełnione o, często nawet zapowiadane, dokumenty wykonawcze.

Z tych powodów trzy pierwsze dokumenty należy uznać bardziej za zestaw wytycznych określających pewne ramy działania, niż za w pełni funkcjonalny odpowiednio program, politykę czy doktrynę cyberbezpieczeństwa. Dopiero ostatni, czwarty dokument, przygotowany przez Ministerstwo Cyfryzacji w 2017 r. Strategia Cyberbezpieczeństwa RP (znany też pod nazwą Krajowe Ramy Polityki Cyberbezpieczeństwa) jest już w pełni dojrzałym, dopracowanym dokumentem strategicznym. Jego silnym punktem jest przedstawienie wizji: zostanie stworzone bezpieczne środowisko, które umożliwi Polsce wykorzystanie potencjału gospodarki cyfrowej; bezpieczeństwo użytkowników będzie zapewnione, ale przy poszanowaniu praw i wolności obywateli. Zamiast jednak wdrożenia ww. Strategii w 2018 roku nastąpiła radykalna zmiana podejścia do zagadnienia cyberbezpieczeństwa w Polsce. Zdecydowano się na przyjęcie 74-stronicowej Ustawy o Krajowym Systemie Bezpieczeństwa, której autorem formalnie jest Rada Ministrów RP, ale de facto będącej wdrożeniem Dyrektywy NIS Parlamentu Europejskiego i Rady 2016/1148 z 6.07.2016 r. Nieco później powstała i obowiązuje równoległe z ww. ustawą, 25-stronicowa uchwała Rady Ministrów „Strategia Cyberbezpieczeństwa RP na lata 2019-2024”.

3. Analiza rozwiązań aktualnie obowiązujących dokumentów strategicznych na temat cyberbezpieczeństwa RP: „Ustawy o Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa” z 2018 r. i uchwały Rady Ministrów „Strategia Cyberbezpieczeństwa RP na lata 2019-2024”.

Zwrot w podejściu do zapewnienia cyberbezpieczeństwa w Polsce, polegający na przyjęciu unijnej Dyrektywy NIS, miał i ma szereg znaczących konsekwencji. Wraz z przyjęciem Ustawy o Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa zmianie uległ cel strategii, którym stało się niezakłócone świadczenie kluczowych usług, a nie jak dotychczas, zapewnienie bezpieczeństwa wszystkim użytkownikom. Geograficzny zakres cyberochrony został rozszerzony do obszaru całej Unii Europejskiej, ale przy jednoczesnym zawężeniu ochrony do podmiotów publicznych oraz operatorów usług kluczowych. Na operatorów

usług kluczowych została przeniesiona także odpowiedzialność za wdrożenie strategii cyberbezpieczeństwa oraz wszystkie związane z tym koszty, państwo przyjęło zaś rolę nadzorcy w tym procesie.

Szczegółowe porównanie rozwiązań ostatniej opracowanej wyłącznie w Polsce Strategii Cyberbezpieczeństwa RP z 2017 r. (nazywaną dalej w skrócie Strategią 2017) z opartymi na rozwiązaniach unijnych aktualnie obowiązujących: Ustawą o Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa z 2018 r. (nazywaną dalej Ustawą 2018) i Strategią Cyberbezpieczeństwa RP na lata 2019-2024 (nazywaną dalej Strategią 2019) przedstawia tabela nr 2.

Tabela 2. Porównanie kluczowych rozwiązań Strategii Cyberbezpieczeństwa RP z 2017 r. z Ustawą o Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa z 2018 r. i Strategią Cyberbezpieczeństwa RP na lata 2019-2024

Elementy strategii	Strategia 2017	Ustawa 2018 i Strategia 2019
Zakres geograficzny	Polska	Polska/Europa
Ramy czasowe	5 lat	5 lat
Wizja	zostanie stworzone bezpieczne środowisko, które umożliwi Polsce wykorzystanie potencjału gospodarki, ale zawsze przy poszanowaniu praw i wolności obywateli	dbając o pomyślny rozwój Rzeczypospolitej i członków społeczeństwa, rząd będzie wzmacniał i rozwijał krajowy system cyberbezpieczeństwa, z poszanowaniem praw i wolności obywateli
Cel główny	zapewnienie wysokiego poziomu bezpieczeństwa użytkownikom	niezakłócone świadczenie kluczowych usług i podniesienie odporności
Cele szczegółowe	zwiększenie potencjału i kompetencji, osiągnięcie zdolności do przeciwdziałania zagrożeniom oraz zapewnienie silnej pozycji międzynarodowej Polski	rozwój i podniesienie odporności systemu, osiągnięcie zdolności do skutecznego zapobiegania i reagowania na incydenty, zwiększenie narodowego potencjału, budowanie świadomości i silnej pozycji RP
Zaangażowane podmioty/adresaci	podmioty świadczące usługi teleinformatyczne i wszyscy użytkownicy cyberprzestrzeni, w tym organy władzy publicznej i podmioty zajmujące się bezpieczeństwem	administracja państwowa, dostawcy usług kluczowych: energia, transport, bankowość, ochrona zdrowia, zaopatrzenie w wodę pitną, infrastruktura cyfrowa

Koordynator - lider	minister ds. informatyzacji	pełnomocnik RM w randze ministra, stojący na czele Kolegium przy RM i koordynator minister ds. informatyzacji
Struktury koordynujące - rola i odpowiedzialność, zasady współpracy	Narodowe Centrum Cyberbezpieczeństwa, CSIRT narodowe i sektorowe	CSIRT MON, CSIRT NASK, CSIRT GOV
Potrzebne środki		tak ⁴
Zasady i dobre praktyki	tak, wytyczne, zalecenia, rekomendacje	tak, dobre praktyki i zalecenia
Krytyczne czynniki sukcesu	zasoby, w tym czasu i ludzkie; współpraca, w tym publiczno-prawna, niezależność, kryptografia, bezpieczna komunikacja, kanały informacji, ćwiczenia i treningi, testy	
Zadania i obowiązki		tak, także operatorów usług kluczowych
Zarządzanie ryzykiem	tak	tak m.in. klasyfikacja incydentów, projekt Narodowa Platforma Cyberbezpieczeństwa
Monitoring i analiza zagrożeń, audyty	audyty i przeglądy co 2 lata, badanie tendencji i metod ataków	audyty i przeglądy co 2 lata
Metody, narzędzia, inicjatywy strategiczne	tak	kary pieniężne dla podmiotów nie stosujących się, Huby Innowacji Cyfrowej
standaryzacja	tak, polskie i międzynarodowe normy	Narodowe Standardy Cyberbezpieczeństwa
certyfikacja	międzynarodowa SOGIS MRA CCRA	
Plan finansowy i źródła finansowania	tak	górne limity wydatków oraz zapowiedź powstania Funduszu Cyberbezpieczeństwa
Programy badawcze R&D	Naukowy Klaster Cyberbezpieczeństwa (NKC), program „Złota setka”	tak

⁴ Słowo „tak” w tabeli oznacza, że autorzy mieli świadomość potrzeby odniesienia się do tego zagadnienia, ale w dokumencie tylko wspomniano o tym aspekcie, bez podania żadnych szczegółów. Puste miejsce w tabeli oznacza natomiast, że w dokumencie zupełnie nie odniesiono się danego zagadnienia.

System wczesnego ostrzegania	tak	ARAKIS-GOV
Testy i ćwiczenia	tak, także bug bounty (przez zewnętrzne osoby)	tak, także bug bounty (przez zewnętrzne osoby)
Plan ciągłości działania	tak, bezpieczny łańcuch dostaw	tak, bezpieczny łańcuch dostaw
Efekty przewidywane	tak	zapewnienie 4 atrybutów bezpiecznej informacji: poufność, integralność, autentyczność, niezaprzeczalność
Mierniki efektów i postępów wdrażania	tak, ocena skuteczności zabezpieczeń i odporności oraz reagowania	

Źródło: opracowanie własne.

Pewne zamieszanie wynikające z faktu jednoczesnego obowiązywania w Polsce 2 dokumentów doktrynalnych, należy wyjaśnić w ten sposób, że w zamiarze autorów Strategia 2019 miała być częścią wprowadzonego, dokumentem wyższej rangi, tj. Ustawą 2018, krajowego systemu cyberbezpieczeństwa, a oba dokumenty miały być w 100% spójne.

Wszystkie 3 analizowane dokumenty są merytorycznie dojrzałe od strony teoretycznej i stosują, (nawet jeśli nie wspominają o tym wprost), bardzo praktyczne od strony wdrożenia strategii, podejście projektowe. Największym osiągnięciem zestawu aktualnych dokumentów jest wskazanie w Ustawie 2018 konkretnych źródeł finansowania strategii, m.in. poprzez określenie górnych limitów wydatków w budżetach poszczególnych instytucji. Przyjęta w Ustawie 2018 zmiana kierunku strategicznego, tj. rozwiązywanie problemu cyberbezpieczeństwa na szczeblu wyższym niż krajowy (tu: europejskim), wydaje się logiczna i uzasadniona. Zapewnienie pełnego cyberbezpieczeństwa RP na poziomie kraju wymagałoby m.in. pełnej suwerenności we wszystkich aspektach, np. posiadania polskiego producenta sprzętu i oprogramowania oraz wszystkich elementów infrastruktury Internetu, a także pełnej kontroli nad wszystkimi dostawcami usług kluczowych, co jest mało realne. Unia Europejska i jej rozwiązania w zakresie cyberbezpieczeństwa stały się niejako punktem odniesienia (tzw. *benchmarkiem*) przy przygotowywaniu Ustawy o Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa z 2018 r., a następnie Strategii 2019.

Szczegółowa analiza pozwala zauważyć jednak, że nawet te najnowsze dokumenty wciąż niestety wykazują luki i braki (patrz: puste pola w Tabeli nr 2), zupełnie nie odnosząc się do pewnych zagadnień np. analizę strategiczną zawężyły tylko do kontekstu prawnego i militarnego, przez co nie odnoszą się do problemu cyberbezpieczeństwa we wszystkich jego wymiarach. Innym mankamentem obu dokumentów są dość enigmatyczne postulaty działań legislacyjnych, technicznych, edukacyjnych i organizacyjnych, a także postulat partnerstwa publiczno-prywatnego, bez podania żadnych szczegółów, tj. konkretnych inicjatyw i terminów (takie przypadki oznaczono słowem „tak” w tabeli nr 2). W wielu przypadkach autorzy zdawali sobie z tego sprawę, zapowiadając szczegółowe opisanie zagadnienia w innych dokumentach niższego rzędu, np. „Planach działań na rzecz wdrożenia strategii”. Poważnym mankamentem jest fakt, że obowiązująca Ustawa o Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa z 2018 r. pomija, niestety, w swoich rozwiązaniach nie tylko zwyczajnych użytkowników Internetu, ale także nie ujmuje w gronie adresatów (dostawców kluczowych), dostawców żywności, niezbędnej przecież do funkcjonowania społeczeństwa. Szkoda także, że adaptując Dyrektywę NIS do warunków polskich, nie wykorzystano całego wypracowanego do tej pory dorobku polskiego w tym obszarze, np. ustalenia krytycznych czynników sukcesu ochrony oraz że nie podjęto się wypracowania odpowiednich mierników skuteczności systemu cyberochrony. Nie odniesiono się też w żaden sposób do praktyki zarządzania cyberbezpieczeństwem i wypracowanych przez nią zasad, wskazań, reguł i najlepszych praktyk.

4. Oczekiwana nowelizacja Ustawy o Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa z 2018 r. w związku z unijną Dyrektywą NIS 2

Wymienione wyżej braki merytoryczne, a także uwagi praktyczne zgłaszane przez użytkowników i przez operatorów usług kluczowych oraz szybko pojawiające się nowe technologie (chmura obliczeniowa, technologia 5G, sztuczna inteligencja AI, technologie kwantowe, Big Data) i równie szybko pojawiające się nowe zagrożenia (np. zaangażowanie całych państw w działania hakerskie),

wywołały dyskusję o potrzebie nowelizacji Dyrektywy NIS UE. W jej wyniku, w grudniu 2020 Komisja Europejska przedstawiła wniosek (projekt) nowej Dyrektywy NIS2 nazwany *Strategia cyberbezpieczeństwa UE na cyfrową dekadę* (*The EU's Cybersecurity Strategy for the Digital Decade*). Głównym celem tej nowej strategii jest wzmocnienie odporności całej Europy na cyberprzestępstwa oraz pomoc w zapewnieniu dostępu do niezawodnych i wiarygodnych narzędzi cyfrowych wszystkim obywatelom i przedsiębiorstwom, a także zamiar wzmocnienia roli Europy, jako lidera w zakresie tworzenia międzynarodowych standardów oraz prawa w obszarze cyberbezpieczeństwa. Na strategię składa się zestaw projektów i inicjatyw regulacyjnych, inwestycyjnych i politycznych. Poszczególne inicjatywy strategiczne dotyczą m.in. przyjęcia standardów regulujących cyberbezpieczeństwo Internetu Rzeczy (IoT) i promowania ich na arenie międzynarodowej oraz uruchomienie Sieci Centrów Operacyjnych ds. Bezpieczeństwa z wykorzystaniem technologii kwantowych i Sztucznej Inteligencji AI, a także opracowania unijnej usługi bezpiecznego i otwartego serwera DNS dla obywateli, przedsiębiorstw i administracji publicznej. Planowane jest także dzielenie się wiedzą z zakresu cyberbezpieczeństwa z małymi i średnimi przedsiębiorstwami w ramach projektu *Digital Innovation Hubs* oraz pełne wdrażenie tzw. zestawu narzędzi 5G, a także powołanie unijnej Wspólnej Jednostki Cyberbezpieczeństwa (*Joint Cyber Unit*). Jeszcze inne inicjatywy dotyczą wzmocnienia unijnego zestawu narzędzi w zakresie cyberdyplomacji (*EU Cyber Diplomacy Toolbox*), wymiany informacji dotyczących cyberzagrożeń w ramach Centrum Analiz Wywiadowczych UE oraz projektu przyjęcia wiodącej roli w cyfrowym łańcuchu dostaw. Są także inicjatywy mające na celu utrzymanie i rozwój otwartej cyberprzestrzeni, tj. bez cyfrowych granic i ograniczeń, które mogłyby być wykorzystywane np. do celów politycznych lub ideologicznych, zagrażać praworządności, a także naruszać podstawowe wartości UE dotyczące praw i wolności człowieka. Z drugiej strony KE dostrzega, że cyberataki na infrastrukturę, kradzieże danych osobowych, przemysłowych czy państwowych, zagrażają bezpieczeństwu Unii oraz szerzej stabilności międzynarodowej i zapowiada opracowanie także wojskowej strategii cyberbezpieczeństwa. Zadeklarowano jednocześnie, że na cele związane ze strategią cyberbezpieczeństwa UE w latach 2021-2027 zamierza przezna-

czyć środki inwestycyjne do wysokości 4,5 mld euro w sektorze publicznym (naukowym) oraz prywatnym.

Wypracowanie Dyrektywy NIS2 jest ważnym osiągnięciem, a jej wdrożenie z pewnością przyczyni się do wzrostu bezpieczeństwa systemów teleinformatycznych w UE, w tym w Polsce. Trudno jednak spodziewać się, że zastosowanie rozwiązań z nowej dyrektywy unijnej NIS 2 rozwiąże wszystkie istniejące i potencjalne problemy cyberbezpieczeństwa w Polsce. Polska dopiero rozważa nowelizację Ustawy z 2018 r. zbierając opinie od użytkowników, operatorów infrastruktury i dostawców usług kluczowych, prawdopodobnie chcąc w przyszłej nowelizacji ująć także ich postulaty.

Podsumowanie

W Internecie trwa nieustanny wyścig twórców zabezpieczeń, wspieranych przez prawodawców i naukowców, z hakerami. W rywalizacji tej kluczowe jest mądre, dobrze zaplanowane i skoordynowane działanie wg dobrze zdefiniowanej koncepcji – strategia cyberbezpieczeństwa. Polska bierze aktywny udział w tych zmaganiach i ma na tym polu swoje osiągnięcia, takie jak wypracowanie i wdrożenie szeregu dokumentów strategicznych dotyczących zapewnienia bezpieczeństwa systemów teleinformatycznych w Polsce.

Analiza sześciu dokumentów doktrynalnych związanych z zapewnieniem cyberbezpieczeństwa RP, opracowanych w latach 2011-2022, pozwoliła prześledzić ewolucję zamysłów strategicznych odnośnie do kierunków i sposobów zapewnienia bezpieczeństwa systemów teleinformatycznych w Polsce. Każdy kolejny dokument był pewnym krokiem naprzód. Mimo braku w ww. dokumentach opracowanych, uniwersalnych miar poziomu cyberbezpieczeństwa, praktyka dowiodła, że ogólna ocena ich funkcjonowania powinna być pozytywna, ponieważ, pomimo wielu zagrożeń, w czasie ich obowiązywania nie nastąpiła żadna duża przerwa w świadczeniu usług teleinformatycznych w Polsce. Nie oznacza to jednak, że możemy czuć się całkowicie bezpiecznie, mając zagwarantowaną pełną ochronę. Brak zakłóceń w funkcjonowaniu systemów teleinformatycznych w Polsce może być tylko pozorny, np. skuteczne ataki mogą być ukrywanie przed szeroką publicznością przez firmy, banki i insty-

tucje chcące zachować za wszelką cenę swoją dobrą reputację oraz pragnące uniknąć paniki. Możliwe jest także, że ataki nastąpiły, ale pozostają nie wykryte, a hakerzy zadowalają się dyskretnym zbieraniem informacji i monitorowaniem rozwoju sytuacji na interesujących ich obszarach (szpiegostwo). Brak poważnych ataków może wynikać także z wciąż jeszcze małej atrakcyjności naszej, polskiej cyberprzestrzeni dla najlepszych hakerów, którzy działają z reguły tam, gdzie korzyści są największe. Jednak w krytycznym momencie, np. podczas przygotowań do ewentualnej wojny, takie ataki mogą się pojawić. Dlatego prace nad rozwojem doktryny i praktyki cyberbezpieczeństwa należy kontynuować. Szczególnie, że jest to także warunek dalszej, prowadzonej w rozsądny sposób, cyfryzacji, tak, aby nie była ona przenoszeniem naszych wrażliwych danych do niebezpiecznego środowiska.

W opinii autora wypracowanie rzeczywiście efektywnej strategii cyberbezpieczeństwa RP, wymaga inicjatyw globalnych, szczególnie zmotywowania producentów i dostawców oprogramowania i sprzętu, z których wielu jest spoza UE, do podjęcia działań zapobiegających zagrożeniom już na etapie projektowania. Kluczowe będzie także zorganizowanie uczciwej i dobrze skoordynowanej międzynarodowej współpracy, np. pod auspicjami ONZ, w celu zwalczania cyberprzestępczości.

Niezbędne jest także podjęcie dalszych badań naukowych, szczególnie przeprowadzenia pełnej analizy strategicznej globalnej i polskiej cyberprzestrzeni, we wszystkich jej aspektach: prawnym, socjologicznym, ekonomicznym, środowiskowym, techniczno-technologicznym, militarnym, a także zdrowotnym. Pozwoli ona ustalić pełny przedmiot ochrony i jego granice oraz wszystkie istniejące i potencjalne zagrożenia, i na tej podstawie określić właściwe kierunki oraz dobrać odpowiednie metody i sposoby działania. Wymagać to będzie wypracowania precyzyjnych definicji wielu pojęć, m.in. poprzez rozstrzygnięcie szeregu fundamentalnych dylematów związanych z cyberprzestrzenią i bezpiecznym funkcjonowaniem Internetu. Przykłady takich nie rozstrzygniętych lub niezadowalająco rozstrzygniętych dylematów strategicznych to pytania:

Czym dokładnie jest cyberprzestrzeń i co jest, a co nie jest sferą cyberprzestrzeni (tj. jakie są jej granice)? Jaka jest relacja cyberprzestrzeni ze światem

realnym? Które granice oraz zasady i reguły są nadrzędne, w przypadku nakładania się świata wirtualnego na świat rzeczywisty?

Jaki jest i jaki powinien być status cyberprzestrzeni w prawie międzynarodowym (w stosunku do innych przestrzeni)? Czy wszyscy tak samo go rozumieją i szanują?

W czyjej gestii pozostaje globalna cyberprzestrzeń i jej poszczególne części, tj. kto jest jej właścicielem i/lub kto nią zarządza, a tym samym kto odpowiada za funkcjonalność Internetu oraz za ewentualne naruszenia cyberbezpieczeństwa? Czy system Internetu ma lub powinien mieć organ sterujący, np. narzucający uniwersalne standardy, jak np. protokół internetowy oraz odpowiadający za jego bezpieczne funkcjonowanie?

Kto powinien zapewniać funkcjonalność, w tym cyberbezpieczeństwo Internetowi, np. specjalny organ zarządzający globalną cyberprzestrzenią, ONZ, G7, OECD organizacje międzynarodowe i grupy państw jak EU, państwa narodowe, czy też poszczególni dostawcy i usługodawcy lub sami użytkownicy? Jaka powinna być rola, wzajemna relacja, zadania i odpowiedzialność ww. podmiotów? Jak będzie finansowane utrzymanie funkcjonalności Internetu, w tym cyberbezpieczeństwa oraz jak będą zapewniane odpowiednie kompetencje i zasoby, np. energia zasilająca ten system w czasach kryzysu?

Jaki i jak mierzony poziom cyberbezpieczeństwa powinien być uznany za satysfakcjonujący, a jaki za akceptowalny?

Jakie prawo powinno chronić cyberprzestrzeń? Przez kogo opracowane? Jakie zasady moralne i etyczne będą u jego podstaw? Jak będzie ono zatwierdzone? Kto i jak będzie je egzekwował? Czy będzie ono rzeczywiście zapewniało bezpieczeństwo, ale także szanowało wolność, godność i suwerenność w Internecie? Jak wyeliminować nieoficjalną, często nielegalną, część Internetu, tzw. deepweb i darknet?

Praktyka zarządzania kryzysowego podpowiada także, że potrzebne jest wypracowanie alternatywnych rozwiązań dla wszystkich funkcji Internetu na czas ewentualnego kryzysu, wywołanego skutecznym cyberatakiem oraz przygotowanie planu zwalczania takiego kryzysu, minimalizowania strat i szybkiego usuwania skutków, a także odbudowy sieci i zaatakowanych organizacji po kryzysie, w sposób eliminujący prawdopodobieństwo ulegnięcia ponownemu podobnemu atakowi w przyszłości.

Bibliografia

- Doktryna Cyberbezpieczeństwa Rzeczypospolitej Polskiej 2015, <https://www.bbn.gov.pl/ftp/dok/01/DCB.pdf> (12.08.2022)/.
- Dyrektywa NIS Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady UE 2016/1148 z dnia 6 lipca 2016 r. w sprawie środków na rzecz wysokiego wspólnego poziomu bezpieczeństwa sieci i systemów informatycznych na terytorium Unii.
- Dyrektywa NIS 2 Wniosek Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady UE w sprawie środków na rzecz wysokiego wspólnego poziomu cyberbezpieczeństwa na terytorium Unii, uchylającą dyrektywę (UE) 2016/1148.
- Goryń K., *Perspektywy zagrożeń cyfrowych w dokumentach doktrynalnych Rzeczypospolitej Polskiej*, w: Baćkowski D., Goryń P., Goryń K., *Bezpieczeństwo i jego percepcja w dyskursie społecznym i militarnym*, Białystok 2020.
- Mintzberg H., *The Structuring of Organization*, Prentice-Hall Inc, Englewood Cliffs, 1979.
- Ustawa o ochronie informacji niejawnej z 5 sierpnia 2010 r.
- Ustawa o informatyzacji działalności podmiotów realizujących zadania publiczne z dnia 17 lutego 2005 r.
- Ustawa o Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa z dnia 5 lipca 2018 r.
- Ustawa o ochronie danych osobowych z 10 maja 2018 r.
- Uchwała RM Rządowy Program Ochrony Cyberprzestrzeni z 2011r., https://www.enisa.europa.eu/topics/national-cyber-security-strategies/ncss-map/Poland_Cyber_Security_Strategy.pdf (12.08.2022).
- Uchwała nr 11112013 Rady Ministrów z dnia 25 czerwca 2013 r. Polityka Ochrony Cyberprzestrzeni.
- Uchwała RM Strategia Cyberbezpieczeństwa z 2017 r.
- Uchwała nr 125 Rady Ministrów z dnia 22 października 2019 r. w sprawie Strategii Cyberbezpieczeństwa Rzeczypospolitej Polskiej na lata 2019–2024.
- 25th Annual Global CEO Survey 2022 PwC <https://www.pwc.com/gx/en/ceo-agenda/ceosurvey/2022.html> (12.08.2022).

CYBERSECURITY STRATEGY OF THE REPUBLIC OF POLAND – EVOLUTION AND NEW CHALLENGES

Summary

The author of the paper analyzes the changes that took place in the doctrinal documents concerning the cybersecurity strategy of the Republic of Poland in 2011-2022. A comparison of the 6 strategic documents created at that time allows us to discover the path of development of the concept of ensuring cybersecurity in Poland and the strategic ideas that led to the adoption of the currently applicable documents: the Sejm Act “On the National Cybersecurity System” of July 5, 2018 and the government resolution “Cybersecurity Strategy of the Republic of Poland for 2019-2024”.

Additionally, the research on the literature on the subject, EU source documents and analysis of research on Internet-related threats allowed the author to identify the most important challenges and define the areas of the current “Act on the National Cybersecurity System” of July 5, 2018, requiring additions and amendments in order to adapt it to the current situation, as well as to the new EU NIS 2 Directive.

Keywords: cybersecurity system, cybersecurity strategy, Internet advantages and disadvantages

POSTĘP TECHNOLOGICZNY A PRZEMIANY MONETARNE

Streszczenie

W ostatnich latach obserwujemy dynamiczny rozwój nowych technologii, co dotyka również rynku usług płatniczych. Coraz więcej banków centralnych poddaje analizie emisję pieniędzy w nowym wydaniu, mowa o *Central Bank Digital Currency* – cyfrowym pieniądzu banku centralnego. Celem artykułu jest zwrócenie uwagi na dynamiczny rozwój technologii CBDC i przedstawienie potencjalnych zysków i strat mogących wpływać z wprowadzenia nowej formy pieniądza do obiegu. W artykule podjęto próbę identyfikacji cyfrowego pieniądza banku centralnego. Przedstawiono również modele emisji CBDC, które to zostały scharakteryzowane, analizie poddano również wdrożenia CBDC na przykładzie Bahamów i Chin.

Słowa kluczowe: Central Bank Digital Currency, technologie finansowe, przemiany monetarne

Wprowadzenie

W ostatnich latach obserwujemy dynamiczny rozwój nowych technologii, co dotyka również rynku usług płatniczych. Coraz więcej banków centralnych poddaje analizie emisję pieniędzy w nowym wydaniu, mowa o *Central Bank*

* Mgr Eryk Milarski – absolwent studiów podyplomowych Polityka gospodarcza finanse i bankowość realizowanych przez Akademię Kultury Społecznej i Medialnej w Toruniu we współpracy z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej.

Digital Currency – cyfrowym pieniądzu banku centralnego. Zakres badań, realizacja projektów pilotażowych oraz pierwsze wdrożenia CBDC przez banki centralne pokazują jaki potencjał tkwi w tej technologii, co zachęca do zwrócenia na nią uwagi. Według prognoz banków centralnych, CBDC może uniemożliwić działania niezgodne z prawem, jak na przykład prowadzenie niezarejestrowanych działalności, pranie pieniędzy, czy występowanie korupcji. Jednak coraz częściej mówi się również o potencjalnych zagrożeniach wpływających z CBDC. Zwraca się uwagę na aspekt cyberbezpieczeństwa. Istnieje lęk, że CBDC umożliwi rządowi nadmierne śledzenie transakcji finansowych, a tym samym utrudni obywatelom zachowanie autonomii nad swoimi finansami.

Celem artykułu jest zwrócenie uwagi na dynamiczny rozwój technologii CBDC i przedstawienie potencjalnych zysków i strat mogących wpływać z wprowadzenia do obiegu nowej formy pieniądza. W strukturze artykułu wyodrębniono cztery rozdziały. W pierwszym z nich przedstawiono skrócony rys historyczny pieniądza, oraz przybliżono pojęcie płatności elektronicznej. Scharakteryzowano również podmioty finansowe znane jako FinTech, które to mają istotny wpływ na tradycyjne instytucje finansowe. W rozdziale drugim podjęto próbę zdefiniowania cyfrowego pieniądza banku centralnego. Przedstawiono również modele emisji CBDC, które to zostały scharakteryzowane. W kolejnym rozdziale porównano zalety i wady CBDC. Rozdział czwarty poświęcono analizie wdrożenia CBDC na przykładzie Bahamów i Chin.

1. Od złota do FinTech

Najstarszym sposobem nabywania dóbr był barter, czyli wymiana towarów. Wraz z pojawieniem się pieniądza znikły problemy niepodzielności. Towar pieniężny daje się podzielić na małe jednostki i jest powszechnie przez wszystkich przyjmowany. Wszystkie towary i usługi są odtąd sprzedawane za pieniądze, a pieniądze te służą do kupienia innych, potrzebnych ludziom towarów i usług. Jako środków płatniczych zaczęto używać żelaza, miedzi, niklu i brązu, a także kruszców – głównie złota i srebra. Były one trwalsze niż dobra konsumpcyjne i dobrze przechowywały wartość. W takich okolicznościach na rynku pojawił się pieniądz kruszcowy. Jest wielu zwolenników systemu wal-

towego opartego na złocie. Polegał on na tym, że bank centralny utrzymywał rezerwy złota i walut wymienialnych na złoto w określonej, stałej proporcji do ilości wyemitowanego pieniądza¹. Jednocześnie gwarantował wykupienie złota, zgodnie z ustalonym parytetem. Istniała przy tym swoboda transferu złota pomiędzy krajami. Przewaga parytetu złota nad innymi systemami pieniężnymi objawiała się w dużej stabilności na rynku wewnętrznym i międzynarodowym. Wahania ceny złota były niewielkie i najczęściej wynikały z odpływu znacznych ilości tego kruszcu lub odkrycia jego nowych złóż. Miało to pozytywne znaczenie dla funkcjonowania gospodarki oraz wymiany międzynarodowej. W konsekwencji parytet złota zapewniał równowagę płatniczą państw. W roku 1971 USA za prezydentury Richarda Nixona wstrzymało wymianę dolara na złoto, kończąc tym samym słynny parytet. Dwa lata później wprowadzono płynny, a więc zależny od rynków, kurs dolara.

Rozwojowi ludzkości towarzyszył nie tylko rozwój form pieniądza, ale także jego funkcji, teorii czy zjawisk pieniężnych. Rozwój kapitalizmu doprowadził do upowszechnienia się bezgotówkowej formy rozliczeń i zapoczątkował proces finansyzacji. Narodziny internetu w XX wieku przyczyniły się do powstania bankowości internetowej, a przez to do rozwoju pieniądza elektronicznego.

Płatność elektroniczną nazywamy również e-płatnością. Dokonujemy jej za pośrednictwem internetu. To operacje finansowe realizowane na odległość przy pomocy urządzeń takich jak: smartfony, komputery czy tablety. E-płatności są ściśle związane z handlem internetowym. Sprawia to, że są one lepiej przystosowane do handlu elektronicznego niż tradycyjne przelewy bankowe, czy karty płatnicze. Za płatnością elektroniczną przemawia niewątpliwe wygoda. To dostawca usługi płatniczej zapewnia wymianę informacji między stronami transakcji. Klient nie musi wypełniać zlecenia przelewu. Cechą przemawiającą za e-płatnością jest również bezpieczeństwo. Dostawcy często gwarantują dostarczenie towaru odpowiedniej jakości, w przypadku niewywiązania się sprzedawcy z umowy kupujący może odzyskać środki. Płatność elektroniczna jest zdecydowanie szybsza. Informacje o dokonaniu wpłaty przez klienta przekazywana jest sprzedawcy niemalże natychmiast².

¹ M. Rothbard, *Złoto, banki, ludzie. Krótka historia pieniądza*, Warszawa 2009, s. 36.

² B. Chinowski, *Elektroniczne metody płatności. Istota, rozwój, prognozy*, Warszawa 2013, s. 5.

Gałąź płatności elektronicznej w ostatnich latach charakteryzuje dynamiczny wzrost. Początek pierwszej generacji systemów mikropłatności datuje się na pierwszą połowę lat 90. XX wieku, kiedy to upowszechniono cywilne zastosowanie internetu. Koniec pierwszej generacji datuje się umownie na rok 2000. Cechą wspólną pierwszych systemów była chęć wprowadzenia elektronicznego odpowiednika dla gotówki: e-moneta, e-gotówka, cyfrowa gotówka, czy kupony zwane tokenami. Klient musiał zakupić token lub inny odpowiednik gotówki od brokera, następnie mógł nimi zapłacić sprzedawcy, a sprzedawca odsprzedał tokeny brokerowi. Drugi wariant był systemem opartym na rachunkach klienta i sprzedawcy założone w banku lub u brokera. Dokonanie płatności było autoryzowane. Twórcy obu systemów płatności starali się, aby ówczesna e-gotówka miała cechy tradycyjnego pieniądza: gwarancję pokrycia, brak opłat transakcyjnych, anonimowość i szybką akceptowalność. Pierwszymi systemami były: Millicent założony w 1995 roku, ECash założony w 1996 roku, Cyber Coin założony w 1996 roku, czy IKP z 1997 roku. Dla użytkowników obsługa systemów pierwszej generacji nie należała do najłatwiejszych. Interfejsy były nieporęczne, należało posiadać specjalistyczną wiedzę dotyczącą szyfrowania, cyfrowych podpisów i protokołów transmisji danych. Potrzebne były specjalistyczne sprzęty jak karty chipowe i ich czytniki. Dodatkowym utrudnieniem był brak możliwości z korzystania urządzeń przenośnych. Użytkownicy byli ograniczeni do korzystania z komputera, na którym zainstalowano specjalistyczne oprogramowanie. Niedoskonałością tej generacji płatności były również wysokie koszty zapewnienia bezpieczeństwa oraz brak kompatybilności. Jeśli użytkownik chciał przejść z jednego systemu na drugi, wówczas niezbędne było przewalutowanie tokenu na dolara. Problemem była również zmiana skali działalności. Pierwszy system był scentralizowany, czyli oparty na jednym, głównym serwerze, a co za tym idzie był niewydolny w przystosowywaniu się do zmieniającej się liczby użytkowników i liczby wykonywanych transakcji³.

W drugiej generacji płatności niemalże porzucono pomysł tworzenia nowej waluty. Dominujące były systemy oparte na kontach użytkowników. Współczesne systemy w zdecydowanej większości są bardzo proste w obsłudze. Proces płatności został zminimalizowany do kilku kroków, a podstawą

³ Tamże, s. 14-15.

ich funkcjonowania są strony internetowe. Rozwiązano w ten sposób problem pierwszej generacji. Nie ma konieczności instalowania specjalnych systemów, czy kupienia specjalnych urządzeń. System jest dostępny na każdym urządzeniu z dostępem do internetu. Odpowiednie bezpieczeństwo przy zachowaniu relatywnie niskich kosztów przetwarzania transakcji zapewnia protokół HTTPS⁴.

W kolejnych latach zjawiskiem wartym odnotowania było zacieranie się granic między płatnością online i offline. Było to efektem dynamicznego rozwoju i rozprzestrzeniania się urządzeń mobilnych, zwłaszcza zaawansowanych technologicznie smartfonów, dzięki którym użytkownicy mieli ciągły dostęp do internetu. Przykładem zacierania się wspomnianej granicy było wprowadzenie przez amerykańską sieć sklepów Home Depot płatności systemem PayPal. Google Wallet umożliwiło dokonywanie płatności za pośrednictwem zainstalowanej na telefonie aplikacji⁵.

Obecnie istotny wpływ na tradycyjne instytucje finansowe mają technologie finansowe oraz podmioty określane jako FinTech. Dochodzi do zacierania granic między instytucjami finansowymi i nie-finansowymi. Pojęcie technologie finansowe związane jest z innowacjami informacyjno-komunikacyjnymi i innowacjami technologicznymi⁶.

FinTech możemy interpretować:

- jako nowoczesne, zaawansowane technologie i innowacje cyfrowe wykorzystywane na rynku finansowym jak chociażby: aplikacje danych, chmury obliczeniowe, czy sztuczna inteligencja,
- jako funkcje ekonomiczne obejmujące oszczędzanie, działalności kredytowe, czynności doradcze, zarządzanie ryzykiem, czy dotyczące płatności,
- jako podmioty, których funkcjonowanie oparte jest na powyższych technologiach⁷.

Współpraca podmiotów FinTech i banków jest na początkowym etapie. Ich relacje mogą mieć fundamentalne znaczenie dla całego sektora bankowego.

⁴ Tamże, s. 15.

⁵ Tamże, s. 16.

⁶ M. Folwarski, *Innowacje cyfrowe w bankowości a włączenie cyfrowe i finansowe społeczeństwa*, Kraków 2021, s. 120.

⁷ P. Łasak, *Tożsamość banków wobec rozwoju technologii finansowych*, Kraków 2021, s. 12.

2. Centrall Bank Digital Currency

Nowi gracze, nowe metody i nowe systemy, napędzane przez rewolucję cyfrową, wpływają na kształt rynku płatności. Obserwując obecne systemy płatności, można zauważyć, że wiele nowych i zaawansowanych technologicznie usług w tej domenie jest tańszych i szybszych od dotychczasowych alternatyw – co znajduje odzwierciedlenie w liczbie użytkowników. Dla przykładu w drugim kwartale 2021 r. wartość transakcji zweryfikowanych przez *Ethereum* (jedną z czołowych kryptowalut) wyniosła około 2,5 biliona dolarów, co jest porównywalne z *Visa* – jedną z największych na świecie firm płatniczych.

Odpowiedzią między innymi na prywatne tokeny może być *CBDC*. *CBDC* – *Centrall Bank Digital Currency* – cyfrowa waluta banku centralnego. Bank Rozrachunków Międzynarodowych definiuje *CBDC*, jako zobowiązanie banku centralnego, wyrażone w obowiązującej jednostce rozrachunkowej, które służy jako środek przechowywania wartości oraz środek wymiany⁸. Międzynarodowy Fundusz Walutowy określa *CBDC* jako pieniądz emitowany przez bank centralny w formie cyfrowej. Pieniądz ten może być pełnoprawnym środkiem płatniczym⁹.

Można wyróżnić dwa modele emisji *CBDC*:

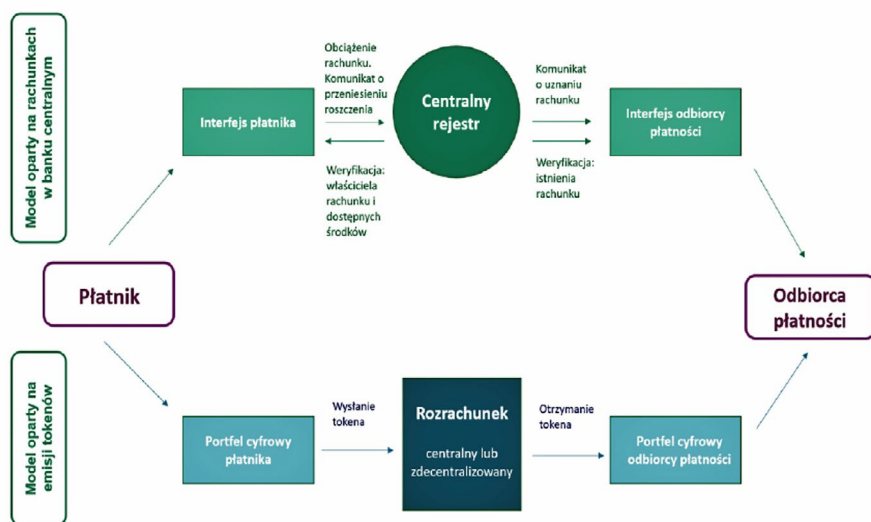
1. *account-based* – model oparty na rachunkach w banku centralnym,
2. *token-based* – model oparty na emisji tokenów.

W modelu *account-based* dochodzi do bezpośredniej zmiany salda stron transakcji.

Konieczne jest też przekazanie cyfrowego nośnika wartości od płatnika do odbiorcy płatności. Mechanizm działania wspomnianych modeli *CBDC* przedstawia rysunek 1.

⁸ Pieniądz cyfrowy banku centralnego, <https://www.nbp.pl/systemplatniczy/cbdc/raport-cbdc.pdf> (14.04.2022).

⁹ Casting Light on Central Bank Digital Currency, <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/SDN/2018/SDN1808.ashx> (14.04.2022).



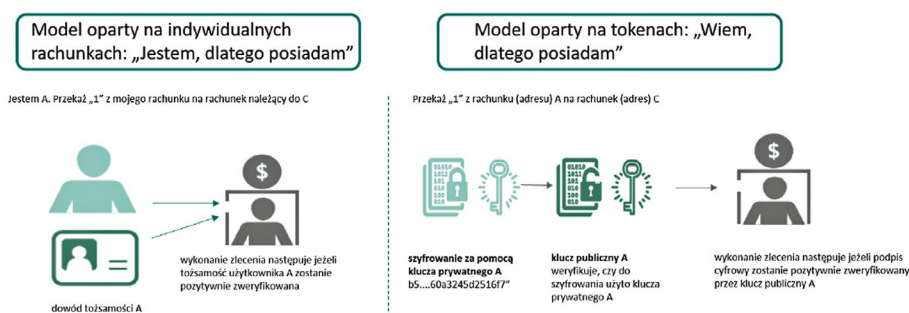
Rysunek 1. Mechanizm funkcjonowania CBDC w analizowanych modelach

Źródło: <https://www.nbp.pl/systemplatniczy/cbdc/raport-cbdc.pdf>

Przedstawione modele *CBDC* różni również zakres informacji potrzebnych do dokonania transakcji. Model oparty na emisji tokenów przez bank centralny powinien dać możliwość odbiorcy zweryfikowania ważności otrzymanego środka realizacji płatności, tego, czy token jest prawdziwy i nie jest podrobiony oraz czy nie został już wydany w innej transakcji płatniczej. Weryfikacja tokenów to skomplikowany proces, dlatego strony transakcji nie mogłyby tego dokonać, ale powinien to zrobić podmiot trzeci. Dlatego według założeń NBP transakcje nie mogą być całkowicie anonimowe. Zakres anonimowości będzie różny w zależności, czy portfel cyfrowy będzie zarejestrowany, oraz czy dokonywany będzie trwały zapis historii przeprowadzonych transakcji. Weryfikacja tokenów i ich rozrachunek będą się odbywały w sposób zdecentralizowany przy pomocy technologii rozproszonych rejestrów na przykład w zamkniętej sieci zarządzanej przez bank centralny. Model oparty na tokenach może również zakładać centralny rozrachunek płatności. Wówczas możliwe będzie sprawdzanie numerów seryjnych tokenów, a gdy token zmieni lokalizację i zagości

w innym portfelu token otrzyma nowy numer seryjny. W ten sposób będzie można uniknąć podwójnego ich wydania¹⁰.

W przypadku modelu CBDC opartego na saldzie rachunku w banku centralnym wymiana informacji w systemie ma fundamentalne znaczenie. Transakcja przebiegałaby podobnie do obecnie realizowanych pomiędzy rachunkami w bankach komercyjnych. Rozrachunek byłby możliwy po wcześniejszej weryfikacji tożsamości właściciela rachunku, wielkości dostępnych środków oraz rachunku odbiorcy płatności w celu sprawdzenia, czy odbiorca istnieje i czy podane konto należy do wskazanej osoby. Różnice w zakresie informacji niezbędnych do realizacji transakcji we wspomnianych modelach przedstawia rysunek 2.



Rysunek 2. Uwarunkowania dostępu do CBDC w analizowanych modelach

Źródło: <https://www.nbp.pl/systemplatniczy/cbdc/raport-cbdc.pdf>

Po lewej stronie rysunku 2 widzimy model CBDC oparty na rachunkach. W tym modelu posiadanie jest powiązane z tożsamością, a transakcje weryfikowane przez poświadczenie tożsamości. Po prawej stronie rysunku 2 widzimy model CBDC oparty na cyfrowych tokenach. W tym modelu płatność realizowana jest na przykład na podstawie cyfrowego podpisu zatwierdzającego transakcję¹¹.

¹⁰ Casting Light on Central Bank Digital Currency, <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/SDN/2018/SDN1808.ashx> (14.09.2022).

¹¹ Pieniądz cyfrowy banku centralnego, <https://www.nbp.pl/systemplatniczy/cbdc/raport-cbdc.pdf> (14.09.2022).

3. Implikacje emisji CBDC

Banki centralne analizują emisję *CBDC* i przedstawiają różne argumenty mogące być uzasadnieniem dla wprowadzenia cyfrowej waluty. Wskazują na możliwość rozwiązania zjawisk negatywnie wpływających na funkcjonowanie krajowej gospodarki, jak chociażby wykluczenie finansowe. *CBDC* ma również rozwiązać problem działań niezgodnych z prawem, takich jak prowadzenie niezarejestrowanych działalności gospodarczych, które unikają opodatkowania, kradzieży, prania pieniędzy, występowania korupcji, czy finansowania terroryzmu. Wszystko dzięki możliwości monitorowania transakcji bezgotówkowej.

Wskazuje się, że emisja *CBDC* może mieć pozytywny wpływ na zmniejszanie się znaczenia pieniądza banku centralnego w obrocie gospodarczym. Emisja nowej formy pieniądza banku centralnego, jakim jest *CBDC* może pomóc w utrzymaniu zaufania do systemu monetarnego i systemu bankowego państwa¹².

Banki centralne zwracają szczególną uwagę na wpływ *CBDC* na funkcjonowanie systemu bankowego i stabilność finansową. Można podejrzewać, że skutki emisji *CBDC* będą głównie uzależnione od modelu charakterystyki *CBDC*. Należy przypuszczać, że implikacje będą uzależnione od wysokości ewentualnego oprocentowania *CBDC*, poziomu anonimowości jego posiadaczy oraz realizowanych za jego pośrednictwem transakcji.

W stabilnych warunkach rynkowych *CBDC* będzie raczej dla użytkowników zamiennikiem depozytów bankowych, a nie gotówki. W przypadku, gdy *CBDC* nie będzie oprocentowany może być używany jak środek płatniczy, może być również wykorzystywany jako alternatywa dla usług płatniczych świadczonych przez banki. Jeśli natomiast *CBDC* zostanie oprocentowany, wówczas będzie alternatywą dla oprocentowanych depozytów bankowych. W takim przypadku *CBDC* może mieć realny wpływ na wielkość bazy depozytowej w sektorze bankowym. Należy pamiętać, że to właśnie depozyty są głównym źródłem tanich i stabilnych funduszy pozwalających finansowanie działalności banków.

Emisja oprocentowanego *CBDC* może zatem zmusić banki do podniesienia oprocentowania depozytów, a co za tym idzie zwiększania ich atrakcyjności dla posiadaczy kapitału¹³.

¹² Tamże.

¹³ Tamże.

W sytuacji silnego rozpowszechnienia CBDC i jego oprocentowania, które byłoby atrakcyjne względem depozytów bankowych Narodowy Bank Polski spodziewa się strukturalnej zmiany modelu pośrednictwa finansowego. Może spowodować to ograniczenie roli banków komercyjnych i zwiększenie udziału banku centralnego. Jeśli depozyty odpłyną do *CBDC*, a banki nie będą w stanie zdobyć finansowania zastępującego depozyty, wówczas będą zmuszone do pozyskania finansowania z banku centralnego. Zabezpieczeniem takiego finansowania mogą być aktywa banku, głównie udzielone kredyty dla sektora prywatnego. Spowodowałoby to przeniesienie ryzyka kredytowego na bank centralny, a co za tym idzie mogłyby pojawić się interwencje banku centralnego w proces kredytowy. Jeśli taki scenariusz stałby się faktem, wzrosłaby odpowiedzialność banku centralnego za alokację pieniądza i kredytu w gospodarce. Tym samym doszłoby do przemodelowania istniejącego modelu systemu bankowego, gdzie bank centralny można nazwać bankiem banków, a więc jest pożyczkodawcą ostatniej instancji i nie jest konkurencją dla podmiotów sektora bankowego.

CBDC może być szczególnie konkurencyjne względem depozytów bankowych w okresach kryzysowych, kiedy zaufanie społeczne do sektora bankowego zazwyczaj spada. To, co przemawiałoby za *CBDC*, to brak ryzyka kredytowego i bezpieczeństwo w przechowywaniu wartości. W takiej sytuacji oprocentowanie miałoby drugorzędne znaczenie dla potencjalnych użytkowników. Dodatkowo *CBDC* byłoby bardziej atrakcyjne od gotówki pod względem przechowywania i szybkości realizacji transakcji. Łatwość przejścia z depozytu bankowego na *CBDC* mogłaby zwiększyć niechęć i spadek zaufania do banków. Masowa likwidacji depozytów bankowych na rzecz *CBDC* mogłaby poważnie zagrozić stabilności finansowej. W skrajnej sytuacji wspomniane zmiany mogłyby być przyczyną zachwiania funkcjonowania poszczególnych banków, a nawet całego tradycyjnego systemu bankowego.

Emisja *CBDC* miałyby sprowadzać się do wprowadzenia nowej formy pieniądza banku centralnego¹⁴. Niektóre opracowania wskazują, że *CBDC* może stać się narzędziem banku centralnego w prowadzeniu polityki pieniężnej. *CBDC* w przeciwieństwie do gotówki nie byłoby anonimowe. Bank centralny

¹⁴ CPMI, Markets Committee Papers, <https://www.bis.org/cpmi/publ/d174.htm> (14.09.2022).

mógłby obserwować kierunki przepływu *CBDC* oraz stan posiadania¹⁵. Jak wskazują symulacje emisja *CBDC* może prowadzić do większej zmienności w przepływie kapitału między krajami, a co za tym idzie może dojść do większej zmienności kursów walutowych i rynkowych stóp procentowej, to z kolej byłoby wyzwaniem dla polityki pieniężnej¹⁶.

W państwach, których system płatniczy jest słabo rozwinięty lub silnie skoncentrowany w rękach jednego lub niewielkiej grupy dostawców usług płatniczych, wprowadzenie *CBDC* może zwiększyć konkurencję na rynku¹⁷. Efektem tego może być wzrost efektywności funkcjonowania usług płatniczych, a co za tym idzie zwiększenie ich dostępności, zmniejszenie kosztów transakcji czy skrócenie czasu realizacji. Emisja *CBDC* może być impulsem dla banków, dostawców usług, czy podmiotów sektora FinTech do rozwoju i tworzenia innowacyjnych rozwiązań płatniczych opartych na *CBDC*.

Powszechny cyfrowy pieniądz banku centralnego tak jak gotówka stanowiłby zobowiązanie banku centralnego. Uproszczony bilans banku centralnego przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Uproszczony bilans banku centralnego

Aktywa	Pasywa
Należności od banków	Gotówka w obiegu
Pozostałe należności	<i>CBDC</i>
Inne aktywa	Zobowiązania wobec banków (rezerwa obowiązkowa, saldo rachunków bieżących oraz depozyty terminowe)
	Pozostałe zobowiązania
	Fundusze i rezerwy
	Inne pasywa

Źródło: <https://www.nbp.pl/systemplatniczy/cbdc/raport-cbdc.pdf>

¹⁵ Central Bank Digital Currencies: A Framework for Assessing Why and How, <https://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2016/11/sdp2016-22.pdf> (14.09.2022).

¹⁶ Pieniądz cyfrowy banku centralnego, <https://www.nbp.pl/systemplatniczy/cbdc/raport-cbdc.pdf> (14.09.2022).

¹⁷ Tamże.

Niezależnie, czy *CBDC* oparte zostałyby na cyfrowym zapisie wartości, czy na rachunkach banku centralnego, bank centralny w swoim bilansie księgowałby *CBDC* po stronie pasywów. *Central Bank Digital Currency* miałby wpływ na bilans zysków i strat banku centralnego. Zmiany byłyby uzależnione od modelu *CBDC*, od popytu na pieniądź cyfrowy oraz wpływu emisji *CBDC* na popyt na gotówkę. Dlatego na ten moment nie jest możliwe dokładne obliczenie zysków i strat. Jednak na podstawie dostępnych analiz można spróbować zweryfikować ich kierunek¹⁸. Możemy przypuszczać, że emisja *CBDC* przyczyni się do zmniejszenia zainteresowania gotówką. W sytuacji, gdy gotówka w obiegu zostanie znacząco ograniczona, może nastąpić spadek kosztów emisji i obsługi gotówki. Nie jest to jednak równoznaczne z łącznym spadkiem kosztów banku centralnego związanych z emisją gotówki, jak i pieniądza cyfrowego. W przypadku gdy bank centralny zdecyduje się na emisję *CBDC*, skutkiem będą dodatkowe koszty jednorazowe spowodowane koniecznością zbudowania systemu niezbędnego do płatności *CBDC*. Pojawią się również koszty stałe związane z utrzymaniem owego systemu. Takie obciążenia byłyby obecne w przypadku wprowadzenia modelu *CBDC*, w którym usługi związane z obsługą *CBDC* byłyby przekazane bankom komercyjnym. Jeśli doszłoby do emisji *CBDC* opartego na rachunkach prowadzonych przez bank centralny, wówczas do powyższych kosztów należałoby doliczyć koszty zmienne. Byłyby one wynikiem prowadzenia rachunków, a więc weryfikacji klientów, zapewnienia bezpieczeństwa finansowego, ochrona konsumenta, ochrona danych osobowych, czy gromadzenia danych statystycznych.

Aby *CBDC* osiągnęło sukces, użytkownicy muszą widzieć korzyści związane z użytkowaniem z nowego pieniądza. Mogą oczekiwać dostępu do tego rozwiązania niezależnie od posiadania smartfona, czy dostępu do internetu. Przeszkodą nie powinno być miejsce zamieszkania, ale też poziom zamożności, dlatego potrzebny byłby brak opłat za użytkowanie systemu i realizację transakcji. Potencjalni użytkownicy mogą oczekiwać posługiwania się *CBDC* w tak łatwy sposób, jak gotówką, do użycia której nie jest potrzebne potwierdzenie

¹⁸ Bank of Israel – Report of the team to examine the issue of Central Bank Digital Currencies, <https://www.boi.org.il/en/NewsAndPublications/PressReleases/Documents/Digital%20currency%20executive%20summary.pdf> (14.09.2022).

tożsamości¹⁹. CBDC musi gwarantować maksymalne bezpieczeństwo realizowanych transakcji, oraz pełną wymienialność CBDC na gotówkę. Pożądaną cechą CBDC będzie szybkość, a nawet natychmiastowość i wygoda realizacji transakcji oraz powiązanie z istniejącymi już mechanizmami finansowymi. Narodowy Bank Polski zaleca, aby podczas projektowania CBDC zwrócić uwagę na preferencje przyszłych użytkowników²⁰.

W 2020 roku w trzynastu krajach świata przeprowadzono badanie mające określić najważniejsze cechy, które powinny spełniać systemy płatnicze. Wyszczególniono:

- bezpieczeństwo przed oszustwem i kradzieżą,
- ochronę prywatności,
- łatwość wykorzystania,
- powszechną akceptowalność²¹.

W styczniu 2020 roku powołana została grupa siedmiu banków, której zadaniem jest wymiana doświadczeń związanych z emisją CBDC. W skład grupy wchodzi: EBC, Bank Kanady, Bank Szwecji, Bank Japonii, Bank Anglii, Narodowy Bank Szwajcarii, System Rezerwy Federalnej oraz BIS. W październiku 2020 roku opublikowany został raport zatytułowany *Central bank digital currencies: foundational principles and core features*. W raporcie można znaleźć informacje o głównych zasadach i podstawowych cechach potencjalnego, powszechnie dostępnego CBDC. Jednocześnie zaznaczono, że ważna jest autonomia w kwestii CBDC danego kraju. Wspomniana grupa przyjęła trzy fundamentalne zasady emisji CBDC²²:

- powinien promować efektywność i innowacyjność,
- powinien współistnieć z gotówką i innymi formami pieniądza,
- nie może szkodzić stabilności monetarnej i finansowej.

¹⁹ E. Miklaszewska, *Cyfrowa transformacja banków a oczekiwania klientów*, Warszawa 2020, s. 29.

²⁰ Pieniądz cyfrowy banku centralnego, <https://www.nbp.pl/systemplatniczy/cbdc/raport-cbdc.pdf> (14.09.2022).

²¹ Sanddollar – Public Update <https://www.sanddollar.bs/publicupdates/public-update-the-bahamas-digital-currency-rollout> (14.09.2022).

²² Central bank digital currencies: foundational principles and core features, <https://www.bis.org/publ/othp33.pdf> (14.09.2022).

Analizując raport grupy banków nie należy się spodziewać jednego systemu CBDC działającego na terenie wszystkich państw. Przedstawiciele grupy uzgodnili również główne cechy przyszłych elektronicznych pieniędzy:

- oparty na przejrzystych przepisach prawa,
- system CBDC musi promować innowacyjność i konkurencyjność,
- musi być wygodny i tani w użyciu,
- musi być odporny i bezpieczny.

4. Wdrożenia CBDC

Za pierwszy wdrożony system CBDC uznaje się *Sand Dollar* emitowany przez bank centralny Bahamów. W roku 2019 wspomniany bank centralny przeprowadził wdrożenie pilotażowe na wyspach Exuma i Abaco, a 20 października 2020 roku cyfrowy pieniądz został wprowadzony na terenie całego kraju²³. Bank Centralny Bahamów zapewnia, że wprowadzenie w tym kraju CBDC ma pomóc rozwiązać problem ograniczenia dostępu wielu mieszkańców do infrastruktury i usług bankowych. Dodatkowo prognozuje się obniżenie kosztów usług płatniczych i zwiększenie efektywności transakcji²⁴. *Sand Dollar* jest wymienialny w stosunku 1:1 na tradycyjny bahamski dolar. Transakcje CBDC realizowane są między osobami lub firmami również offline, a odbywa się to za pośrednictwem aplikacji na urządzeniach mobilnych. Stworzono trzy rodzaje portfeli cyfrowych mogących przechowywać *Sand Dollar*: podstawowy, zwykły i zaawansowany.

Portfel podstawowy pozwala na przechowywanie środków o maksymalnej wartości 500 USD. Dodatkowo określony jest limit miesięcznych wydatków na poziomie 1500 USD. Co ważne, osoby operujące tym portfelem nie są zobowiązane do przeprowadzenia weryfikacji tożsamości, wystarczy podanie swojego imienia i nazwiska, numeru telefonu oraz adresu e-mail.

²³ Sanddollar – Public Update <https://www.sanddollar.bs/publicupdates/public-update-the-bahamas-digital-currency-rollout> (14.09.2022).

²⁴ Central Banking – The world's first retail CBDC tiptoes into existence, <https://www.centralbanking.com/fintech/cbdc/7713961/the-worlds-first-retail-cbdc-tiptoes-into-existence> (14.09.2022).

Bank centralny spodziewa się największego zainteresowania portfelem standardowym. W tym przypadku konieczne jest potwierdzenie swojej tożsamości. Ma to umożliwić łączyć dotychczasowy rachunek bankowy z portfelem cyfrowym i przenosić między nimi środki. Portfel standardowy również jest objęty ograniczeniami. Środki zgromadzone na portfelu nie mogą przekroczyć wartości 5000 USD, a maksymalne miesięczne wydatki mogą sięgać rzędu 10000 USD.

Portfel zaawansowany stworzony jest dla użytkowników, którzy mają duże potrzeby transakcyjne. Aby uzyskać dostęp do tego portfela konieczne jest złożenie dodatkowej dokumentacji i przejść szczegółową kontrolę. Dodatkowo portfele zaawansowane muszą być sparowane z rachunkami depozytowymi, które to prowadzone są przez krajowe instytucje finansowe, w celu przeniesienia ewentualnych nadwyżek CBDC. Zastanawiające mogą być wprowadzone limity oraz monitoring wolumenu transakcji w czasie rzeczywistym w przedstawionych portfelach, jednak bank centralny tłumaczy takie zabiegi ograniczeniem ryzyka oszukańczych transakcji i działań nielegalnych.

Pionierem we wdrożeniu cyfrowego pieniądza banku centralnego jest również Ludowy Bank Chin, który pracę nad tym rozwiązaniem rozpoczął w 2014 roku. Dwa lata później Instytut Badań nad Walutami Cyfrowymi – *Digital Currency Research Institute* został ogłoszony pierwszą na świecie oficjalną instytucją, która prowadziła badania nad technologią CBDC. W roku kolejnym Rada Państw wyraziła zgodę, aby Ludowy Bank Chin prowadził pracę nad rozwojem cyfrowego juana również ze wsparciem podmiotów komercyjnych²⁵. Jeszcze tego samego roku przedstawiono projekt badawczy *Digital Currency Electronic Payments*. Testy cyfrowego juana rozpoczęto w kwietniu 2020 roku²⁶.

Warto zwrócić uwagę na główne oficjalne cele wprowadzenia CBDC²⁷. Są to:

- obrona chińskiej waluty względem kryptowalut,
- umocnienie obecności pieniądza banku centralnego w obiegu,

²⁵ Finance Sina, <https://finance.sina.com.cn/blockchain/roll/2020-06-08/doc-iirczymk5806799.shtml> (14.09.2022).

²⁶ Atlanticcouncil, <https://www.atlanticcouncil.org/blogs/econographics/the-rise-of-central-bankdigital-currencies/> (14.04.2022).

²⁷ Finance Sina, <https://finance.sina.com.cn/blockchain/roll/2020-06-08/doc-iirczymk5806799.shtml> (14.09.2022).

- utworzenie konkurencji dla dwóch największych komercyjnych systemów płatności mobilnej: *AliPay* i *WeChat Pay*,
- zniwelowanie kosztów związanych z emisją i dystrybucją monet i banknotów,
- włączenie finansowe osób niemogących korzystać z komercyjnych płatności mobilnych,
- zachowanie anonimowości transakcji,
- zapewnienie bezpieczeństwa i poprawa wydajności transakcji, możliwość transakcji offline,
- zapobieganie przestępstwom, finansowaniu terroryzmu, praniu pieniędzy czy korupcji.

Narodowy Bank Polski w swoim raporcie wskazuje również na nieoficjalne cele wdrożenia chińskiego *CBDC*²⁸:

- stworzenie międzynarodowego systemu płatności pozwalającego pominięcie takich systemów jak *SWIFT*, których działanie ściśle związane jest ze strefą wpływów USA - umożliwi to odłączenie się Chin od strefy dominacji amerykańskiego dolara,
- możliwość omijania ewentualnych sankcji nałożonych przez inne kraje. Chiny mogą być w stanie przekazywać pieniądze za granice, omijając systemy płatnicze oparte na amerykańskim dolarze,
- dzięki wzmocnieniu potencjału juana Chiny mogą pogłębić strefy wpływów ekonomicznych i politycznych,
- silne narzędzie polityki pieniężnej, na przykład wprowadzenie ujemnych stóp procentowych,
- możliwość nadzoru wszystkich transakcji w państwie zarówno w celach uprawnionych, jak i inwigilacji społeczeństwa.

Cyfrowy pieniądz Chin ma być pełnoprawnym środkiem płatności emitowanym przez Ludowy Bank Chin²⁹. *CBDC* ma zastąpić gotówkę, a nie depozyty

²⁸ Pieniądz cyfrowy banku centralnego, <https://www.nbp.pl/systemplatniczy/cbdc/raport-cbdc.pdf> (14.09.2022).

²⁹ Finance Sina, <https://finance.sina.com.cn/blockchain/roll/2020-06-08/doc-iirczymk5806799.shtml> (14.09.2022).

bankowe. Będzie dostępny powszechnie i przeznaczony głównie do płatności detalicznej.³⁰

Podsumowanie

Potencjalne wprowadzenie CBDC w skali świata może być jednym z najważniejszych wydarzeń pierwszej połowy XXI wieku. Niesie ono za sobą zarówno możliwość przyspieszenia rozwoju i uporządkowania polityki monetarnej, jak i niebezpieczeństwa dla tradycyjnych swobód i wolności obywatelskich.

Banki centralne przedstawiają różne argumenty mogące być uzasadnieniem dla wprowadzenia cyfrowej waluty. CBDC ma rozwiązać zjawiska negatywnie wpływające na funkcjonowanie krajowej gospodarki, jak chociażby wykluczenie finansowe. Cyfrowy pieniądz ma również rozwiązać problem działań niezgodnych z prawem, takich jak prowadzenie niezarejestrowanych działalności gospodarczych, kradzieży, prania pieniędzy, występowania korupcji, czy finansowania terroryzmu. Wszystko dzięki możliwości monitorowania transakcji bezgotówkowej. CBDC w przeciwieństwie do gotówki nie byłoby anonimowe. Bank centralny mógłby obserwować kierunki przepływu CBDC oraz stan posiadania, co może utrudnić obywatelom zachowanie autonomii nad swoimi finansami. W ręce banków centralnych zostałaby oddana ogromna władza, która mogłaby wpłynąć na życie każdego obywatela, czego najlepszym przykładem może być program wdrożeniowy CBDC Ludowego Banku Chin.

Uznając więc korzyści, jakie może przynieść wprowadzenie CBDC, należy zadbać o zminimalizowanie możliwych niebezpieczeństw. Kluczowe wydaje się wprowadzenie CBDC jako dodatkowego instrumentu finansowego, bez likwidowania papierowej gotówki.

³⁰ Pieniądz cyfrowy banku centralnego, <https://www.nbp.pl/systemplatniczy/cbdc/raport-cbdc.pdf> (14.09.2022).

Bibliografia

- Bank of Israel – Report of the team to examine the issue of Central Bank Digital Currencies, <https://www.boi.org.il/en/NewsAndPublications/PressReleases/Documents/Digital%20currency%20executive%20summary.pdf> (14.09.2022).
- Casting Light on Central Bank Digital Currency, <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/SDN/2018/SDN1808.ashx> (14.09.2022).
- Central Bank Digital Currencies: A Framework for Assessing Why and How, <https://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2016/11/sdp2016-22.pdf> (14.09.2022).
- Central bank digital currencies: foundational principles and core features, <https://www.bis.org/publ/othp33.pdf> (14.09.2022).
- Central Banking - The world's first retail CBDC tiptoes into existence, <https://www.centralbanking.com/fintech/cbdc/7713961/the-worlds-first-retail-cbdc-tiptoes-into-existence> (14.09.2022).
- Chinowski B. *Elektroniczne metody płatności. Istota, rozwój, prognozy*, Warszawa 2013, s. 5.
- CPMI, Markets Committee Papers, <https://www.bis.org/cpmi/publ/d174.htm> (14.09.2022).
- Finance Sina, <https://finance.sina.com.cn/blockchain/roll/2020-06-08/doc-iir-czymk5806799.shtml> (14.09.2022).
- Folwarski M. *Innowacje cyfrowe w bankowości a włączenie cyfrowe i finansowe społeczeństwa*, Kraków 2021, s. 120.
- Łasak P. *Tożsamość banków wobec rozwoju technologii finansowych*, Kraków 2021.
- Miklaszewska E. *Cyfrowa transformacja banków a oczekiwania klientów*, Warszawa 2020.
- Pieniądz cyfrowy banku centralnego, <https://www.nbp.pl/systemplatniczy/cbdc/raport-cbdc.pdf> (14.09.2022).
- Rothbard M. *Złoto, banki, ludzie. Krótka historia pieniądza*, Warszawa 2009.
- Sanddollar – Public Update <https://www.sanddollar.bs/publicupdates/public-update-the-bahamas-digital-currency-rollout> (14.09.2022).
- Casting Light on Central Bank Digital Currency, <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/SDN/2018/SDN1808.ashx> (14.04.2022).
- Central bank digital currencies: a solution in search of a problem? <https://committees.parliament.uk/publications/8443/documents/85604/default/> (14.04.2022).
- CrypS <https://cryps.pl/artykul/cbdc-dlaczego-waluty-cyfrowe-sa-zagrozeniem/> (14.04.2022).
- Evolu.pl <https://evolu.pl/wolnosc/czym-sa-cbdc/> (14.04.2022).
- Pieniądz cyfrowy banku centralnego, <https://www.nbp.pl/systemplatniczy/cbdc/raport-cbdc.pdf> (14.04.2022).
- Raport płatności cyfrowe 2020, <https://eizba.pl/wp-content/uploads/2020/12/Raport-Platnosci-cyfrowe-2020-10.12.2020.pdf> (14.04.2022).

Raport z prac Zespołu ds. rozwoju innowacji finansowych FinTech, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Raport_z_prac_Zespołu_ds_rozwoju_innowacji_financeowych_73565.pdf (14.04.2022).

TECHNOLOGICAL PROGRESS AND MONETARY CHANGES

Summary

In recent years, we have observed a dynamic development of new technologies, which also affects the payment services market. More and more central banks are analyzing the issue of money in the new edition, we are talking about Central Bank Digital Currency. The aim of the article is to draw attention to the dynamic development of CBDC technology and to present the potential gains and losses that may result from the introduction of a new form of money into circulation. The article attempts to identify the digital money of the central bank. CBDC emission models which have been characterized are also presented, CBDC implementations on the example of the Bahamas and China were also analyzed.

Keywords: Central Bank Digital Currency, financial technologies, monetary changes.

Jakub Szajkowski*

FINANSOWANIE SPOŁECZNOŚCIOWE JAKO ŹRÓDŁO DOTOWANIA TWÓRCÓW INTERNETOWYCH W POLSCE

Streszczenie

Finansowanie społecznościowe w ostatniej dekadzie przeżywa swój rozkwit, głównie za sprawą innowacji technicznych w sektorze finansowym, dzięki szerokiemu zastosowaniu technologii teleinformatycznych. Finansowanie społecznościowe daje nowe perspektywy pozyskiwania źródeł dochodu, w szczególności dla nowatorskich zawodów, takich jak twórcy internetowi. W artykule przedstawiono wyniki analizy platform finansowania społecznościowego działających w Polsce, a także omówiono wybranych polskich twórców internetowych pozyskujących donatorów na platformie Patronite.pl w 2022 roku.

Słowa kluczowe: finansowanie społecznościowe, crowdfunding, twórcy internetowi

Wprowadzenie

Obecnie obserwujemy wzrost zainteresowania pozyskiwaniem środków poprzez finansowanie społecznościowe. Rozwój technologiczny umożliwia wykorzystanie nowych źródeł pozyskiwania dochodu, w szczególności dla

* **Jakub Szajkowski** – absolwent studiów podyplomowych Polityka gospodarcza finanse i bankowość realizowanych przez Akademię Kultury Społecznej i Medialnej w Toruniu we współpracy z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej.

nowopowstałych zawodów takich jak twórcy internetowi. Kilka lat temu, gdy finansowanie społecznościowe pojawiło się w Polsce, prowadzone były badania platform internetowych. Jednak od tego czasu część badanych platform przestała istnieć. Dlatego ponownie podjęto analizę platform finansowania społecznościowego w Polsce. Głównym celem pracy – obok analizy i przeglądu polskich platform crowdfundingu – była charakterystyka przypadków wybranych polskich twórców internetowych w 2022 roku, utrzymujących się dzięki platformie Patronite.

1. Definicja i historia

Zdefiniowanie finansowania społecznościowego jest powodem wielu dyskusji. W globalnej sieci internetowej powszechnie używany jest termin „crowdfunding”. Neologizm ten powstał z połączenia dwóch angielskich słów *crowd* (tłum) oraz *funding* (finansowanie), co w skrócie oznacza gromadzenie środków finansowych z internetowego „tłumu”¹. Uważa się, że po raz pierwszy tego terminu (crowdfunding) w 2006 r. użył Michael Sullivan na forum bloga fundavlog,². W definicji zawartej w komunikacie Komisji Europejskiej z 27.03.2014 r. Uwolnienie potencjału finansowania społecznościowego w Unii Europejskiej do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów³, termin „finansowanie społecznościowe” odnosi się do otwartego zaproszenia skierowanego do społeczeństwa, którego celem jest pozyskanie środków finansowych na realizację określonego projektu. Takie zaproszenia są najczęściej publikowane i upowszechniane za pośrednictwem Internetu, a w szczególności mediów społecznościowych, są aktualne tylko w określonym przedziale czasowym. Środki finansowe są zwykle pozyskiwane od znacznej liczby uczestników w postaci stosunkowo niewielkich wkładów, ale istnieją wyjątki, tzn. pośrednictwo Internetu nie jest warunkiem, który musi zostać spełniony, by finansowanie nazwać społecznościowym. Warto

¹ J.M. Ziobrowska, *Crowdfunding jako nowoczesna forma wsparcia przedsięwzięć społecznych, kulturowych i biznesowych*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2016/3(81), s. 286.

² <http://web.archive.org/web/20070301022319/http://fundavlog.com/> (02.04.2022).

³ <http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2014/PL/1-2014-172-PL-F1-1.> (02.04.2022).

pamiętać, że zakres określenia „finansowanie społecznościowe” jest dużo szerszy niż znaczenie pojęcia crowdfundingu, jednak sytuacje, w których środki finansowe (o stosunkowo niewielkiej wartości) byłyby zbierane na określony cel od dużej liczny osób bez pośrednictwa Internetu, są obecnie na tyle rzadkie, że można „finansowanie społecznościowe” używać zamiennie z „crowdfundingiem”. Problemy z definicją mają swoje podłoże głównie w braku dokładnego uregulowania prawnego w Polsce, jak i w większości państw europejskich. W związku z tym nie ma definicji legalnych. Można zauważyć, że pojawiają się pierwsze unijne inicjatywy zmierzające do uregulowania niektórych rodzajów finansowania społecznościowego. Jednak w miejsce szczegółowej definicji warto zwrócić uwagę na pewne cechy wspólne przedsięwzięć finansowania społecznościowego. Tymi cechami są:

- a) szeroka społeczność: informacja o projekcie jest dostępna dla bardzo dużego grona osób, przeważnie każdego, do kogo dotrze;
- b) cel: jasno określone jest przeznaczenie środków oraz efekty ich wydatkowania;
- c) open call: możliwość wsparcia projektu jest prezentowana w sposób otwarty, kierowana do nieoznaczonego adresata i nienakładająca ograniczeń w dostępie;
- d) pieniądze: finansowanie społecznościowe opiera się na przekazaniu gotówki, praktycznie zawsze w zdematerializowanej formie;
- e) ICT: cały proces gromadzenia kapitału odbywa się przy wykorzystaniu rozwiązań teleinformatycznych, zbiórka prowadzona jest za pośrednictwem Internetu;
- f) akcja umieszczana jest głównie w określonym przedziale czasowym;
- g) lepsze warunki: pozyskanie kapitału wiąże się z warunkami korzystniejszymi dla danego projektodawcy niż ogólnodostępne na rynku;
- h) świadczenie zwrotne – każdorazowo za udzielenie wsparcia finansowego każdej osobie i firmie, która go dokona, oferowane jest świadczenie zwrotne; może ono przyjąć różną formę, ale nie może mieć ona jedynie charakteru emocjonalnego⁴.

⁴ K. Król, *Crowdfunding. Od pomysłu do biznesu, dzięki społeczności*, Warszawa 2013, s. 25.

Finansowanie społecznościowe jest nadal rozwijającym się zjawiskiem, nie ma więc potrzeby konstruowania ścisłych definicji, byłoby to niepraktyczne, a nawet uznane przez specjalistów jako krzywdzące⁵.

Istotą funkcjonowania finansowania społecznościowego jest łączenie dużej liczby osób wokół określonej inwestycji lub celu. Podmioty te przeważnie znajdują się w różnych, często odległych od siebie, miejscach. Bez technologii informatycznej zasięg finansowania społecznościowego byłby znacznie mniejszy. Dlatego warto wspomnieć, że przed rokiem 1969⁶ istniały i funkcjonowały różnego rodzaju przedsięwzięcia, które miały cechy finansowania społecznościowego. Patrząc historycznie, finansowanie społecznościowe w modelach donacyjnym oraz nagrodowym zastosował w XVI wieku Kościół Katolicki, kiedy to nasiliła się praktyka zamieniania aktów pokuty na opłaty pieniężne. Wystarczyło zakupić list odpustowy za siebie lub nawet za zmarłego, by skrócić męki w czyśćcu. Zagubiono wtedy podstawowy warunek uzyskania odpustu, czyli stan rzeczywistego odwrócenia się od grzechu. Ważnym był 1515 rok, kiedy to papież Leon X odnowił odpust rozpisany przez Juliusza II, by zdobyć pieniądze na budowę nowej Bazyliki Św. Piotra w Rzymie⁷. Można powiedzieć, że była to jedna z pierwszych kampanii finansowania społecznościowego. Uruchomiona została wśród masowego kręgu odbiorców (rzymskich katolików), możliwość uczestniczenia w niej była w zasadzie nieograniczona, a podmiot zbierający fundusze oferował wpłacającym środki nagrody za wsparcie w postaci odpustów. Kilka wieków później model finansowania społecznościowego z nagrodami znalazł zastosowanie przy budowie Bazyliki Sacré-Cœur w Paryżu. W zamian za dotacje Francuzi mogli nabyć inskrypcje swoich imion i nazwisk umieszczanych na ceglach lub kolumnach bazyliki. Miejsce umieszczenia nazwiska zależało od wielkości dotacji. Sfinansowaną w całości przez francuskich obywateli, bazylikę ukończono w 1914 roku. Kilka lat wcześniej dokładnie latem 1885 roku, czytelnicy New York World zobaczyli na pierwszej stronie gazety niezwykłą ofertę: jej wydawca, Joseph Pulitzer, poprosił o przekazanie niewielkiej sumy na „pedestal found”, miał on na celu sfinansowaniu cokołu

⁵ J. Czarnecki, *Rodzaje crowdfundingu*, w: *Crowdfunding. Raport*, Warszawa 2014, s. 7.

⁶ Pierwsze połączenie czterech węzłów sieci Arpanet, symboliczny początek Internetu na świecie.

⁷ https://opoka.org.pl/biblioteka/T/TD/pk201307_odpust.html (02.04.2022).

pod nowym posągiem. Statua Wolności⁸, bo o niej mowa, była darem Francji dla Stanów Zjednoczonych. Strona amerykańska miała jedynie zbudować solidną podstawę na wyspie położonej u ujścia rzeki Hudson. Po wielu akcjach promocyjnych nowojorski komitet, dostrzegł, że nie ma wystarczających środków finansowych. Dzięki zbiórce ogłoszonej w gazecie zebrano około 300 tysięcy dolarów (równowartość dzisiejszych 3 milionów dolarów) od około 120 tysięcy darczyńców, a Statua do dziś wita przybywające do Nowego Jorku statki⁹. W czasach współczesnych z kampaniami mających cechy finansowania społecznościowego można było się spotkać głównie w związku ze zbieraniem funduszy na sfinansowanie przedsięwzięć artystycznych, przede wszystkim muzycznych. Jednym z bardziej znanych była zbiórka przeprowadzona w Internecie w 1997 r. przez fanów zespołu muzycznego *Marillion* dla sfinansowania tournée grupy. W następstwie powodzenia powyższej akcji sam zespół postanowił przy nagrywaniu następnej płyty zwrócić się za pośrednictwem e-maili do swoich fanów (zarejestrowanych w bazie danych) i zaproponować im zakup w przedsprzedaży albumu, który miał zostać dopiero nagrany. W ten sposób udało się pozyskać 100 tysięcy dolarów, co umożliwiło sfinansowanie sesji nagraniowej i uniezależniło zespół od wytwórni płytowych¹⁰. W 2008 r. powstała platforma Indiegogo. Początkowo serwis miał pomagać młodym twórcom filmowym, wkrótce do platformy przyjęli się także przedstawiciele innych dziedzin sztuki. Na Indiegogo zebrano do dziś ponad 800 milionów dolarów. Pieniądze te powierzyło innym 11 tysięcy osób z 223 krajów. W 2009 r. w Stanach Zjednoczonych uruchomiono najbardziej znaną crowdfundingową platformę na świecie: *Kickstarter*. Do końca maja 2022 r. na tej platformie zebrano w sumie ponad 6,6 mld dolarów, wspierając tym samym blisko 220 tysięcy zrealizowanych projektów różnego typu¹¹. Z biegiem czasu pojawiły się jednak również platformy oparte na innych modelach finansowania społecznościowego. Na przykład w 2005 r. powstała platforma *Kiva*, aby wspierać przedsiębiorców w biednych regionach świata. Do dziś platforma udzieliła pożyczek na łączną

⁸ fr. La liberté éclairant le monde, tłum. Wolność Opromieniająca Świat.

⁹ https://therealdeal.com/issues_articles/crowdfunding-a-short-history/ (02.04.2022).

¹⁰ K. Laemmermann, *Crowdfunding, Crowdsourcing. Der Public Crowdfunding Report*, ePubli 2012.

¹¹ <https://www.kickstarter.com/help/stats?> (30.05.2022).

kwotę 1,7 miliarda dolarów, a liczba pożyczkobiorców przekroczyła 2 miliony¹². Należy przy tym zauważyć, że platforma Kiva jest raczej narzędziem dla pożyczek społecznościowych. W odniesieniu do finansowania społecznościowego w klarownym modelu kredytowym możemy przytoczyć powołanie w 2006 roku Platformy *LendingClub*. Dzięki niej pożyczono ponad 70 miliardów dolarów, a liczba aktywnych uczestników sięgnęła 4 milionów¹³. Warto tutaj wspomnieć, że bez wątpienia istotnym czynnikiem wpływającym na wzrost znaczenia crowdfundingu na świecie, był kryzys finansowy w 2008 roku. Ów kryzys zapoczątkowany upadkiem banku Lehman Brothers, uderzył w system finansowy, spowodował z jednej strony mniejszą dostępność kredytów, z drugiej strony wywołał spadek wiarygodności instytucji oraz zmniejszenie się zaufania do nich potencjalnych pożyczkobiorców, którzy sami zaczęli poszukiwania innych form i sposobów finansowania. Tę lukę skutecznie wypełniło finansowanie społecznościowe.

2. Modele finansowania społecznościowego

Finansowanie społecznościowe ma wiele odsłon, w ten sposób wsparcie udzielane jest organizacjom, podróżnikom, sportowcom, naukowcom i twórcom treści w Internecie. Jednak finansowanie społecznościowe w dużej mierze staje się źródłem finansowania innowacyjnych pomysłów, które mają potencjał napędzania gospodarczej długoterminowej pozytywnej zmiany społecznej. Wyróżniamy cztery rodzaje finansowania społecznościowego (zob. rysunek 1).



Rysunek 1. Rodzaje finansowania społecznościowego (crowdfundingu)

Źródło: opracowanie własne.

¹² <https://www.kiva.org/about> (30.05.2022).

¹³ <https://www.lendingclub.com/> (30.05.2022).

Finansowanie społecznościowe oparte na darowiznach jest to zbiórka środków publicznych prowadzona przez Internet, bardzo często na wyspecjalizowanych platformach. Metoda ta jest powszechnie kojarzona z finansowaniem społecznościowym. Ten model finansowania nazywa się także crowdfundingiem donacyjnym. Model darowizny polega na dokonywaniu dobrowolnej wpłaty przez darczyńców na określony cel, nie jest powiązany z żadną wzajemną usługą świadczoną w ramach projektu¹⁴. Finansujący przedsięwzięcia nie otrzymują w zamian nagrody, ani zapłaty. Model ten jest najczęściej wykorzystywany w organizacjach charytatywnych¹⁵. Należy zauważyć, że organizacje pozarządowe od kilku lat wykorzystują ten sposób do pozyskiwania większych darowizn. W przeciwieństwie do tradycyjnych zbiórek publicznych, darowizny zbierane na określony cel sprawiają, że darczyńcy są bardziej hojni, ponieważ są dobrze poinformowani, na co zostaną wydane ich pieniądze¹⁶.

Następny rodzaj finansowania społecznościowego to finansowanie oparte na nagrodach. Wielu uznaje ten model finansowania jako definicję crowdfundingu. W takim przypadku podmioty zbierają środki na dany cel i oferują w zamian nagrody. Fundatorzy otrzymują określony rodzaj wynagrodzenia za zapłacenie określonej kwoty¹⁷. Chociaż ta gratyfikacja nazywana jest nagrodą, zwykle jest ona znacznie niższej wartości niż wpłacane kwoty. Nagrody obejmują na przykład kubki, koszulki, karty, gry, małe dzieła sztuki, bilety, zaproszenia na spotkania. Należy zauważyć, że czasami nagrody mają wymiar niematerialny na przykład wirtualny uścisk, wirtualne pozdrowienia lub dogonna wdzięczność¹⁸. W ramach tego typu finansowania społecznościowego

¹⁴ J.M. Ziobrowska, *Crowdfunding jako nowoczesna forma wsparcia przedsięwzięć społecznych, kulturowych i biznesowych*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2016/3(81), s. 288.

¹⁵ J. Adamska-Mieroszevska, U. Mrzygłód, *Wykorzystanie finansowania społecznościowego w Polsce w latach 2011–2014*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2014/67, s. 766.

¹⁶ J. Pieniążek, *Finansowanie społecznościowe a nowe trendy w zachowaniach konsumentskich*, „Marketing Instytucji Naukowych i Badawczych” 2014/2(12), s. 11.

¹⁷ J.M. Ziobrowska, *Crowdfunding jako nowoczesna forma wsparcia przedsięwzięć społecznych, kulturowych i biznesowych*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2016/3(81), s. 288.

¹⁸ K. Król, *Crowdfunding. Od pomysłu do biznesu, dzięki społeczności*, Warszawa 2013, s. 170.

zaczyna pojawiać się rodzaj, który można nazwać patronackim lub mecenasowym. Często jest to wsparcie projektów artystycznych, wspierający to nie tylko darczyńcy, a otrzymywane w zamian świadczenia pozwalają im poczuć się mecenasami danego artysty, a tym samym zbierać fundusze. Jednocześnie wsparcie w tym modelu ma nierzadko charakter stały (okresowy/subskrypcyjny odnawiany, np. co miesiąc).

Platformy finansowania społecznościowego umożliwiają również uruchomienie przedsięwzięcia pożyczek społecznościowych. W modelu kredytowym pożyczkodawcy nie otrzymują żadnych odsetek. Zaciągnięte pożyczki są często przeznaczone dla małych firm w krajach rozwijających się. W tego rodzaju finansowaniu społecznościowym transakcje zawierane są bezpośrednio między osobami fizycznymi za pośrednictwem serwisów bez pośrednictwa tradycyjnych instytucji finansowych. Należy wspomnieć również o pożyczkach typu peer-to-peer. Można je określić jako „pożyczki sieciowe” posiadające pewne cechy finansowania społecznościowego, ale różniące się tym, że pożyczkodawcy i pożyczkobiorcy nie znają się. Platformy crowdfundingowe pozwalają osobom zainwestować środki finansowe jako pożyczkę w określone przedsięwzięcie, dla którego znany jest stopień ryzyka wyliczany przez niezależnych audytorów na podstawie danych finansowych oraz przedstawionych zabezpieczeń. Jednocześnie oprocentowanie jest wprost proporcjonalne do stopnia ryzyka. W tym modelu kredyty oferowane są z niższą stopą procentową niż kredyty bankowe, przy czym oprocentowanie jest korzystniejsze niż w przypadku banków.

Model crowdfundingu udziałowego stanowi nieco bardziej skomplikowany przykład przeprowadzania zbiórki w Internecie. Zakłada on bowiem trwałe związanie fundatorów przedsięwzięcia z dalszym przebiegiem celu zbiórki. Mechanizm ten nie jest więc finansowaniem społecznościowym na zasadzie darowizny, lecz daje możliwość osiągania zysków z własnej inwestycji za pośrednictwem portalu finansowania społecznościowego¹⁹. Dostęp do platform crowdfundingu udziałowego mają wyłącznie spółki, których podstawowym celem jest sprzedaż, wzrost, rozwój, zysk i maksymalizacja wartości dla wspólników. Realizując crowdfunding udziałowy, finansuje się całą działalność firmy, zamiast konkretnego produktu czy usługi. W zamian za wpłacone środki

¹⁹ <http://blog.crowdrealstate.pl/2019/11/20/crowdfunding-udzialowy-a-crowdfunding-pozyczkowy/> (30.05.2022).

inwestorzy nabywają określone jednostki udziałowe w kapitale zakładowym spółki. Są to udziały – dla spółek z ograniczoną odpowiedzialnością lub akcje – w przypadku spółek akcyjnych.

Finansowanie społecznościowe w Polsce jest całkowicie legalne, pomimo szczegółowego nieuregulowania²⁰. Dlatego też zakres regulacji prawnych odnosi się do poszczególnych modeli lub cech charakterystycznych crowdfundingu. Pierwszą regulacją są przepisy ustawy o świadczeniu usług drogą elektroniczną z dnia 18 lipca 2002 roku²¹. Dodatkowo, w sytuacji, gdy po stronie podmiotu wspierającego (inwestora) będzie występował konsument, zastosowanie znajdą także przepisy Ustawy o prawach konsumenta z dnia 30 maja 2014 roku²². Klasyczne finansowanie społecznościowe na razie jest poza zainteresowaniem Komisji Europejskiej i Komisji Nadzoru Finansowego. Mówiąc o klasycznym modelu crowdfundingu, autor ma na myśli darczyńcę wpłacającego pewną kwotę na dany cel i nie oczekującego niczego w zamian. Taki „klasyczny” typ crowdfundingu ma w sobie wszystkie cechy darowizny i niewątpliwie podlega art. 888 Kodeksu Cywilnego²³. Podatkowe rozliczenie darowizny zależy od tego, ile i od kogo otrzyma obdarowany. Najczęściej w zbiórkach crowdfundingowych obdarowany i darczyńca nie są spokrewnieni, należą więc do III grupy. Trzeba pamiętać, że na kwotę wolną od podatku (4902 zł) nie składa się jeden przelew, ale suma darowizn od jednej osoby w ciągu ostatnich 5 lat. W przypadku patronów „cyklicznych” nietrudno tę kwotę przekroczyć – 4902 zł przez 5 lat to tylko 82 zł miesięcznie. Monitorowanie limitu darowizn to obowiązek obdarowanego. Bez wątpienia ważną kwestią jest niejasny status środków powierzonych operatorowi platformy crowdfundingowej. Większość modeli crowdfundingu przewiduje, że środki są przez pewien czas przechowywane u operatora. Z perspektywy użytkowników wskazane byłyby rozwiązania zapewniające wyłączenie środków zdeponowanych tymczasowo u operatora spod zajęcia w trakcie egzekucji lub automatyczne wyłączenie tych środków z masy upadłości. W tym kontekście należy również rozważyć nałożenie na platformy

²⁰ J. Adamska-Mieroszevska, U. Mrzygłód, *Wykorzystanie finansowania społecznościowego w Polsce w latach 2011–2014*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2014/67, s. 766.

²¹ Dz. U. z 2020 r. poz. 344.

²² Dz. U. z 2020 r. poz. 287.

²³ <https://rachunkowosc.com.pl/podatkowe-aspekty-crowdfundingu> (30.05.2022).

crowdfundingowe obowiązku przechowywania ewidencji płatności dokonywanych przez podmioty finansujące, co pozwoliłoby na szybkie przyporządkowanie płatności do określonych użytkowników, m.in. w przypadku upadłości operatora.

3. Wyniki analizy

Polską platformą wspomagającą pozyskiwanie finansowania przez twórców internetowych jest Patronite. Powstał w 2015 roku z inicjatywy Tadeusza Chełkowskiego i Michała Krawczyka. Serwis działa w modelu donacyjnym z nagrodami (reward based). Podstawową formą działalności portalu jest pomoc w zdobywaniu comiesięcznego wsparcia dzięki subskrypcyjnemu modelowi finansowania od osób indywidualnych i instytucji. Na podstawie przeprowadzonego badania zidentyfikowano 10 działających platform crowdfundingowych w Polsce. Pośród nich wyróżniono trzy modele crowdfundingu, najwięcej, bo aż siedem, platform działa w modelu donacyjnym, dwie w modelu donacyjnym z nagrodami a jedna w modelu udziałowym (zob. Tabela 2). Sumy zebranych funduszy oscylują od 600 tys. zł do prawie dwóch miliardów. Według posiadanych danych najwięcej funduszy, ponad 1 931 000 000 zł udało się zebrać na platformie Siępomaga.pl, warto zaznaczyć, że jest to największa polska platforma crowdfundingowa. Najwięcej ofert dodatkowych takich jak obsługa prawna, usługi marketingowe, PR, tworzenie treści oraz projektowanie nagród, zapewniają dwie platformy odpalprojekt.pl oraz beesfund.com. Prowizje (o ile występują) platform oscylują między 6%, a 8,5%.

Tabela 1. Platformy finansowania społecznościowego w Polsce w 2022 roku

Nazwa platformy	Model crowdfundingu	Opłaty	Suma zebranych funduszy	Oferta dodatkowa
Polakpotrafi.pl	Donacyjny	Prowizja platformy: 7,4% od zebranej kwoty; prowizje od wpłaty: 2,5% od zebranej kwoty	26 924 471 zł	Brak
Wspieram.to	Donacyjny	Prowizja platformy: 8,5% od zebranej kwoty; prowizje od wpłaty: 2,5% od zebranej kwoty	34 433 046 zł	Brak

Zrzutka.pl	Donacyjny	Darmowa usługa Funkcje premium- płatne	741 439 445 zł	karty wpłatnicze
Odpalprojekt.pl	Donacyjny/ Donacyjny oparty na nagrodach	Darmowa usługa	Brak danych	obsługa prawna; usługi marketingowe; usługi PR; copywriting i projektowanie nagród,
Beesfund.com	Udziałowy	Prowizja platformy: 6,9% zebranej kwoty; prowizje od wpłaty: do 3,5% wpłacanej kwoty	77 479 004 zł	obsługa prawna; zakładanie spółek kapitałowych usługi marketingowe usługi PR; copywriting, projektowanie nagród,
Patronite.pl	Donacyjny/ Donacyjny oparty na nagrodach	6,5% prowizji od zebranej kwoty oraz prowizje od wpłaty: do 3,1% wpłacanej kwoty	Brak danych	10% dopłaty Patronite do subskrypcji; możliwość założenia własnej strony z podcastami lub innymi materiałami multimedialnymi na serwerach Patronite subskrypcyjne finansowanie
Zbieram.pl	Donacyjny	Darmowa usługa	Brak danych	Brak
Udasie.pl	Donacyjny	Darmowa usługa	ok. 600 000 zł	Brak
Siępomaga.pl	Donacyjny	prowizja platformy: do 6,0% od zebranej kwoty	1 931 132 000zł	Brak
Pomagam.pl	Donacyjny	Prowizja platformy: 7,5% zebranej kwoty; prowizje od systemów płatności 2,5%	Brak danych	Wypłata dotychczas zebranych środków; Brak limitu czasowego;

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3. Zestawienie wybranych twórców internetowych na platformie Patronite (stan: czerwiec 2022 r.)

Lp.	Nazwa	Patroni	Wpłaty łącznie	W p ł a t y miesięczne	Najczęściej wybierana kwota subskrypcji
Radio internetowe					
1.	Radio 357	27 401	13 691 014 zł	827 927 zł	10 zł
2.	Radio Nowy Świat	30 668	17 186 644 zł	621 325 zł	10 zł
Youtuber					
3.	Raport o stanie świata	6792	2 069 960 zł	102 485 zł	10 zł
4.	Langusta na Palmie	3618	3 618 373 zł	56 445 zł	10 zł
5.	Sekielscy Brothers Studio	1534	3 081 380 zł	38 080 zł	10 zł
6.	Dział zagraniczny	2480	723 835 zł	35 950 zł	10 zł
7.	Baniak Bańka	2128	Brak danych	32 200 zł	10 zł
8.	G.F.Darwin	824	1 536 439 zł	19 891 zł	10 zł

Źródło: opracowanie własne.

Dzięki analizie studium przypadków można określić, że największą ilość wpłat do czerwca 2022 łącznie uzyskało Radio Nowy Świat 17 186 644 zł. Radio zrzeszało też największą liczbę 30 668 patronów. Najwięcej miesięcznie zbiera od swoich mecenasów Radio 357, aż 827 927 zł²⁴. We wszystkich badanych przypadkach najczęściej wybieraną kwotą subskrypcji było 10 zł. W Patronite Radio 357 wspiera 27 401 darczyńców, przekazując co miesiąc 827 927 zł. Od początku istnienia radio na Patronite.pl zdołało zebrać łącznie 13 691 014 zł. Rozgłośnia dla swoich sponsorów oferuje 12 progów finansowych, od 10 zł, do 10 000 zł. Opcja 10 zł zdobyła najwięcej donatorów, każdy z nich otrzymuje w „nagrodę”:

- a) dostęp do platformy podcastowej Twoje 357;
- b) możliwość głosowania na Listę Piosenek 357 oraz Top Radia 357;
- c) dostęp do zamkniętej grupy na Facebooku oraz do transmisji video.

²⁴ <https://patronite.pl/radio357/goals> (30.05.2022).

Radio Nowy Świat na serwisie Patronite wspiera 30 668 darczyńców, co miesiąc wpłacając 621 325 zł. Łącznie udało się zebrać 17 186 644 zł²⁵. Progi finansowe oscylują między 10 zł, a 3 000 zł, w każdym z nich otrzymamy „nagrody” wsparcia m.in.:

- a) Dostęp do podcastów audycji;
- b) Poznanie redakcji jej członków, możliwość włączenia się do dyskusji „Radio Nowy Świat od kuchni”;
- c) dostęp do zamkniętej grupy na Facebooku;
- d) możliwość zadania pytania dwa razy w miesiącu pracownikom redakcji w trybie online podczas tzw. „spowiedzi na kozetce”.

Dariusz Rosiak redaktor audycji Raport o stanie świata jest wspierany przez 6792 donatorów. Co miesiąc otrzymuje 102 485 zł, a łącznie udało się już pozyskać 2 069 960 zł²⁶. Możliwość subskrypcyjnego wsparcia oscyluje między 5 zł, a 1000 zł. W ramach podziękowania każdy otrzymuje:

- a) autorski przegląd prasy drogą mailową w formie linków do tekstów z krótkim komentarzem;
- b) dostęp do zamkniętej grupy na Facebooku, gdzie autor dzieli się swoją wiedzą oraz radami w dziedzinach sobie wiadomych (podróże, dziennikarstwo, przygotowanie programu Raport o stanie świata).

Razem z grupą współpracowników ojciec Adam Szustak OP we wrześniu 2017 uruchomił profil na portalu Patronite, przez który kaznodzieję wspiera dziś co miesiąc 2417 patronów. Miesięcznie autorzy Langusty na Palmie otrzymują 56 445 zł, a łącznie zebrali już 3 618 373 zł²⁷. Na profilu Patronite można wesprzeć działania ojca Szustaka od 5 zł do 1000 zł, najczęściej wybieraną opcją przez 790 osób jest kwota 10 zł miesięcznie. Nagrodami bez względu na sumę są:

- a) polecenie w codziennej modlitwie;
- b) raz w miesiącu specjalna Eucharystia w intencji donatorów.

Tomasz Sekielski wspólnie ze swoim bratem Markiem (Sekielscy Brothers Studio) na początku 2018 roku uruchomili profil w serwisie Patronite.pl.

²⁵ <https://patronite.pl/radionowyswiat> (30.05.2022).

²⁶ Youtuber (wym. jutuber, rzadziej jutiuber) – osoba zajmująca się tworzeniem i umieszczaniem produkcji audiowizualnych w serwisie internetowym YouTube. Określenie to powstało już w roku 2006 i towarzyszy nam do dziś. <https://patronite.pl/DariuszRosiak> (30.05.2022).

²⁷ <https://langustanapalmie.pl/o-languscie/> (30.05.2022).

Obecnie miesięczne braci Sekielskich wspiera 1534 darczyńców, co miesiąc wpłacających 38 080 zł. Łącznie udało się zebrać 3 081 380 zł²⁸. Najwięcej patronów zebrała kwota 10 zł, w której otrzymać można:

a) dostęp do zamkniętej grupy na Facebooku a w niej: dostęp do dodatkowych niepublikowanych materiałów filmowych i zdjęć; konkursy dla patronów, otwarta dyskusja i wymiana myśli;

b) dostęp do publikowanego raz w miesiącu programu „Sekielscy w ringu”

Maciej Okraszewski, twórca audycji „Dział Zagraniczny”, na serwisie Patronite jest od 2019 roku, w tym czasie zebrał już 723 835 zł. Dziś zrzesza 2480 patronów, którzy miesięcznie przeznaczają 35 950 zł. Subskrypcje miesięczne oscylują od 5 zł do 100 zł miesięcznie²⁹. Najwięcej patronów, a dokładnie 1031 wybrało opcję 10 zł, dzięki której otrzymują:

a) dostęp do zamkniętej grupy na Facebooku.

Michał Bańka, autor kanału „Baniak Baniaka”³⁰, we wrześniu 2017 uruchomił możliwość stałego wspierania na platformie Patronite. Dziś wspiera go 2128 patronów, miesięcznie wpłacając 32 200 zł³¹. Są tylko dwie możliwości wsparcia autora 10 zł lub 25 zł. Za najczęściej wybieraną kwotę - 10 zł możemy liczyć na:

a) dostęp do Zamkniętej grupy na Facebooku, gdzie autor zamieszcza: dodatkowe materiały wideo, transmisje tzw. live, konkursy, przedpremierowy dostęp do materiałów wideo.

Grupa Filmowa Darwin łącznie zebrała ponad 1 536 439 zł. Aktualnie G.F.Darwin posiada 824 patronów, którzy co miesiąc wpłacają 19 891 zł. Na profilu Patronite można wesprzeć działania grupy od 5 zł do 500 zł³². Najczęściej wybieraną opcją przez 466 osób jest kwota 10 zł miesięcznie dzięki której otrzymujemy:

a) możliwość uczestniczenia w spotkaniach G.F.Darwin z Patronami.

b) dostęp do zamkniętej grupy na Facebooku, gdzie dodatkowo otrzymamy: relacje na żywo, vlogi z produkcji, tapety i zdjęcia oraz codzienny kontakt z ekipą aktorów.

²⁸ <https://patronite.pl/sekielski/description> (30.05.2022).

²⁹ <https://patronite.pl/dzialzagraniczny> (30.05.2022).

³⁰ <https://www.youtube.com/baniakbaniaka> (30.05.2022).

³¹ <https://patronite.pl/Baniakbaniaka> (30.05.2022).

³² <https://patronite.pl/darwin/description> (30.05.2022).

Podsumowanie

Na podstawie przeglądu literatury dotyczącej analizy platform crowdfundingowych w Polsce można zaobserwować dynamiczny rozwój crowdfundingu. Ten model pozyskiwania grantów jest coraz bardziej znany, a popularność platform crowdfundingowych, takich jak polakpotrafi.pl, siepomaga.pl czy Patronite, rośnie z miesiąca na miesiąc. Największą polską platformą crowdfundingową jest obecnie Siepomaga.pl, dzięki niej udało się w sumie zebrać na dotowanie różnych przedsięwzięć ponad 1 931 000 000 zł. Wśród platform analizowanych w Polsce zidentyfikowano trzy modele. Większość – siedem platform stosuje model darowizny, dwie – model darowizny z nagrodami oraz jedna – model udziałowy. Sumy środków zgromadzonych na platformach wahają się od 600 tys. zł do prawie dwóch miliardów. Najwięcej ofert dodatkowych oferują platformy: odpalprojekt.pl oraz beesfund.com. Patronite jest jedyną polską platformą, która umożliwia twórcom subskrypcyjne finansowanie społecznościowe. Prowizje na platformach crowdfundingowych oscylują między 6% a 8,5%. Najczęściej wybieranym modelem finansowania społecznościowego przez twórców internetowych w Polsce był model finansowania z nagrodami. Miesięczna subskrypcja za 10 zł to najczęściej wybierana opcja wspierania twórców na Patronite. Obiecujące jest to, że wielu twórców internetowych w rekordowo niskim czasie zebrało milion złotych na realizację swoich projektów. Ten fakt motywuje również nowych twórców, którzy chcą znaleźć środki na rozwój, efektywność i sposoby realizacji własnych innowacyjnych projektów.

Bibliografia

- Adamska-Mieroszewska J., Mrzygłód U., *Wykorzystanie finansowania społecznościowego w Polsce w latach 2011–2014*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2014/67.
- Czarnecki J., *Rodzaje crowdfundingu*, w: *Crowdfunding. Raport*, Warszawa 2014.
- Dz. U. z 2020 r. poz. 287.
- Dz. U. z 2020 r. poz. 344.
- Król K., *Crowdfunding. Od pomysłu do biznesu, dzięki społeczności*, Warszawa 2013.
- Laemmermann K., *Crowdfunding, Crowdsourcing. Der Public Crowdfunding Report*, ePubli 2012.

Pieniążek J., *Finansowanie społecznościowe a nowe trendy w zachowaniach konsumenc-
kich*, „Marketing Instytucji Naukowych i Badawczych” 2014/2(12) s. 11.

Ziobrowska M., *Crowdfunding jako nowoczesna forma wsparcia przedsięwzięć społecz-
nych, kulturowych i biznesowych*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”
2016/3(81).

<http://web.archive.org/web/20070301022319/http://fundavlog.com/> (02.04.2022).

https://therealdeal.com/issues_articles/crowdfunding-a-short-history/ (02.04.2022).

<https://rachunkowosc.com.pl/podatkowe-aspekty-crowdfundingu> (30.05.2022).

<http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2014/PL/1-2014-172-PL-F1-1>.
(02.04.2022).

[http://blog.crowdrealstate.pl/2019/11/20/crowdfunding-udzialowy-a-crowdfund-
ing-pozyczkowy/](http://blog.crowdrealstate.pl/2019/11/20/crowdfunding-udzialowy-a-crowdfund-
ing-pozyczkowy/) (30.05.2022).

https://opoka.org.pl/biblioteka/T/TD/pk201307_odpust.html (02.04.2022).

<https://www.artistshare.com/about> (02.04.2022).

<https://www.kickstarter.com/help/stats?> (30.05.2022).

<https://www.kiva.org/about> (30.05.2022).

<https://www.lendingclub.com/> (30.05.2022).

<https://patronite.pl/radio357/goals> (30.05.2022).

<https://patronite.pl/radionowyswiat> (30.05.2022).

<https://nowewyrazy.uw.edu.pl/haslo/youtuber.html> (30.05.2022).

<https://patronite.pl/DariuszRosiak> (30.05.2022).

<https://langustanapalmie.pl/o-languscie/> (30.05.2022).

<https://patronite.pl/sekielski/description> (30.05.2022).

<https://patronite.pl/dzialzagraniczny> (30.05.2022).

<https://www.youtube.com/baniakbaniaka> (30.05.2022).

<https://patronite.pl/Baniakbaniaka> (30.05.2022).

<https://patronite.pl/darwin/description> (30.05.2022).

CROWDFUNDING AS A SOURCE OF FINANCING FOR INTERNET CREATORS IN POLAND

Summary

Despite its rich history, crowdfunding has been booming in the last decade, mainly due to technical innovations in the financial sector through the widespread use of ICT. Crowdfunding offers new prospects for income generation, particularly for innovative professions such as Internet creators. This article presents the results of a newest analysis of crowdfunding platforms operating in Poland. A case study of selected Polish web creators acquiring donors on the Patronite.pl platform in 2022 was also conducted. The author also attempted to find a definition of crowdfunding.

Keywords: crowdfunding, creator, internet creators, internet, social media

Mateusz Guzikowski*

<https://orcid.org/0000-0002-9645-3631>

LIBERALIZM SPOŁECZNY – ETYKA CHRZEŚCIJAŃSKA W OBRONIE MECHANIZMU RYNKOWEGO

Streszczenie

Artykuł poświęcony jest omówieniu koncepcji liberalizmu społecznego. Ten wariant liberalizmu stanowi odpowiedź na wyzwania teraźniejszości, w tym głęboką deformację kapitalizmu, jakiej doświadczył w ciągu minionego stulecia. Liberalizm społeczny w centrum systemu gospodarczego stawia osobę ludzką z jej godnością i wolną wolą. Podkreśla rolę norm moralnych w stosunkach międzyludzkich oraz między państwem a obywatelem. Omówione w artykule narzędzia liberalizmu społecznego sprzyjają realizacji celu pośredniego liberalizmu społecznego, jakim jest stworzenie „równych punktów wyjścia” dla wszystkich ludzi. Dzięki temu możliwe stanie się uwolnienie twórczych i przedsiębiorczych sił ukrytych w każdym człowieku. Przy wąskim i odpowiednio zdefiniowanym zakresie interwencji rządu oraz w warunkach upowszechnienia etyki chrześcijańskiej (na poziomie indywidualnym i politycznym), wdrażanie liberalizmu społecznego sprzyjać będzie osiągnięciu większej spójności społecznej i wyższej dynamiki wzrostu.

Słowa kluczowe: liberalizm społeczny, etyka chrześcijańska, kapitalizm, równość szans

* Dr Mateusz Guzikowski – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Katedra Ekonomii II.

Wprowadzenie

Celem artykułu jest przedstawienie liberalizmu społecznego jako alternatywy dla współczesnego liberalizmu. Program liberalizmu społecznego nie absolutyzuje i nie dopuszcza liberalizmu światopoglądowego (w kwestii obyczajowej), ani leseferyzmu gospodarczego. Jest liberalizmem aktywnym, który dopuszcza interwencję rządu w funkcjonowanie mechanizmu rynkowego, jednak nie taką, która będzie prowadziła do zastąpienia go mechanizmem biurokratyzowanym. Ponadto liberalizm społeczny kładzie nacisk na umożliwienie każdej osobie ludzkiej wykorzystania w pełni swoich talentów, sił i predyspozycji z myślą o innych członkach społeczeństwa. Kluczowe jest tutaj stworzenie tzw. „równych punktów wyjścia”. Liberalizm społeczny podkreśla fundamentalną rolę wolności i godności osobistej człowieka, które pozwalają mu w pełni rozeznąć i zrealizować swoje powołanie, a przez służbę bliźniemu służyć społeczeństwu jako całości.

Artykuł składa się z pięciu części. W pierwszej omawiamy typy liberalizmu. W kolejnej części przedstawiamy ewolucję liberalizmu ekonomicznego. Wskazujemy wyzwania, przed którymi stoi współczesny „liberalizm ekonomiczny”. W części trzeciej omówione zostaną błędne podstawy (założenia doktrynalne) liberalizmu ekonomicznego, które prowadzą do współczesnej błędnej identyfikacji terminu liberalizm ekonomiczny, a w konsekwencji również do błędnej oceny jego programu gospodarczego. W kolejnej części przedstawiony zostanie liberalizm społeczny – koncepcja, która stanowi naszym zdaniem odpowiedź na wyzwania teraźniejszości. Zaprezentowane zostaną grupy narzędzi, których wdrożenie pozwoli na wprowadzenie liberalizmu społecznego. Omówione zostaną również współczesne zagrożenia dla – raz wdrożonego – liberalizmu społecznego. W części piątej omówiona zostanie rola etyki chrześcijańskiej w obronie liberalizmu społecznego i mechanizmu rynkowego.

1. Typy liberalizmu

Wokół terminu „liberalizm” narosło wiele nieporozumień, dlatego też na wstępie należy precyzyjnie określić, czym jest liberalizm z perspektywy ekonomicznej. Liberalizm można definiować na trzech płaszczyznach – politycznej, aksjologiczno-filozoficznej i ekonomicznej.

Liberalizm polityczny oznacza dążenie do uniezależnienia się od władzy innego państwa i stworzenie własnego. W takim ujęciu liberalizm polityczny można w skrócie określić jako niepodległość, a więc brak władzy zwierzchniej nad krajowymi organami politycznymi innej niż rozumiana jako woła suwerena wyrażona w wolnych wyborach do organów przedstawicielskich. Innymi słowy jest to niezależność (wolność) podejmowania decyzji o tym, komu powierzona zostanie władza i w jaki sposób zorganizowany jest system polityczny. Taką formę liberalizmu ucieleśnia demokratyczny system rządów¹.

Liberalizm aksjologiczno-filozoficzny zrodziła filozofia XVIII wieku. Podkreślając rolę rozumu i wolności osobistej, wskazywała na podstawową rolę autonomii jednostki, która funkcjonuje w społeczeństwie. Liberalizm aksjologiczno-filozoficzny opiera się zatem na dwóch składowych – etyce indywidualizmu i filozofii racjonalizmu. Jak zauważa Mazewski, liberalizm w ujęciu aksjologiczno-filozoficznym „*to ideologia z natury religii nieprzyjazna, absolutyzująca jednostkę i jej wolność, a w efekcie mogąca rozerwać tkanę życia społecznego i zanegować wszystkie – oprócz wolności samej – wartości i autorytety*”². Liberalizm aksjologiczno-filozoficzny wywołuje współcześnie największe tarcia społeczne. Dzieje się tak z uwagi na złe pojętą wolność, graniczącą z anarchią, która absolutyzuje i chroni mniejszość, kosztem woli większości, prowadząc nieuchronnie do dyktatury mniejszości. Z socjologicznego punktu widzenia zagadnienie to jest interesujące, jednak z perspektywy politycznej jest to zjawisko niezwykle niebezpieczne. Historia świata, głównie zaś Europy,

¹ Z demokratycznym systemem rządów, niezależnie od jego formy (demokracja parlamentarna, system gabinetowy, system (semi-)prezydencki, system autorytarny, monarchia konstytucyjna) mamy do czynienia tak długo, jak jednostka (lub wąska grupa) nie ma woli stanowiącej i rozstrzygającej, a więc nie skupia w swoich rękach monopolu władzy. Jeśli tak określimy demokratyczny system rządów, fakt przeprowadzania wyborów, np. w faszystowskich Włoszech czy nazistowskich Niemczech, nie pozwala na określenie tych krajów jako demokratyczne. W ten sam sposób nie można określić jako demokratycznego ani Związku Sowieckiego, ani systemów politycznych wzorowanych na nim (kraje socjalistyczne), jak również tych współczesnych krajów, w których decyzje podejmowane są przez jednostkę (Korea Północna) lub organ decyzyjny (politbiuro) – Wietnam, Chińska Republika Ludowa, Kuba. Wyraźnie widać, że demokratyczny system rządów wymaga wolnych wyborów, a więc takich, w których ich wyniki odpowiadają preferencjom głosujących przy istnieniu alternatyw decyzyjnych.

² L. Mazewski, *Opcja konserwatywno-liberalna*, w: J. Tarnowski (red.), *Filozofia liberalizmu*, Wydawnictwo Oficyna Liberałów, Warszawa 1993, s. 96.

w kilku spektakularnych przypadkach dostarczyła nam dowodów na to, w jaki sposób mniejszość, która zdobyła władzę, postępuje z większością. W krajach uznawanych w XIX-XX w. (a więc historycznie) i XXI w. (a więc współcześnie) za cywilizowane, grupa rewolucjonistów (politycznych lub obyczajowych) zawsze dochodziła (i wciąż dochodzi) do władzy za pomocą mechanizmu demokratycznych wyborów. Dopiero z czasem hasła i postulaty wolnościowe (jako element liberalizmu aksjologiczno-filozoficznego) zamieniają się w praktyczne rozwiązania wymierzone w egzystencję większości³.

Liberalizm ekonomiczny odwołuje się do prymatu wolnego rynku jako sposobu organizacji systemu gospodarczego. Pierwszeństwo wolnego rynku nie wyklucza, a nawet stanowi uzasadnienie ostrożnej interwencji rządu w funkcjonowanie gospodarki. Uzasadnieniem tej interwencji jest wyłącznie potrzeba usprawnienia mechanizmu rynkowego. Co więcej, usprawnienie to odwołuje się pośrednio również do ochrony prawa własności i swobody prowadzenia działalności gospodarczej. Aby liberalizm ekonomiczny mógł być realizowany w praktyce, trzy powyższe elementy muszą znaleźć się pod szczególną ochroną ze strony rządu (jako regulatora) i państwa (jako suwerena).

Za wyjątkiem liberalizmu politycznego, liberalizm filozoficzno-aksjologiczny i liberalizm ekonomiczny wykazywały ewolucję w czasie – zmieniały się postulaty głoszone jako hasła obu typów liberalizmu, wprowadzano też różne narzędzia, które uważano za adekwatne dla sformułowanych celów. Niniejszy tekst poświęcony jest jednak wyłącznie liberalizmowi ekonomicznemu tak, jak powinien być on współcześnie rozumiany i dostosowany do wyzwań teraźniejszości. Aby mieć pewność, co kryje się za tym pojęciem, warto przyrzeć

³ Rzecz jasna mowa tu o przypadkach, w których „liberałowie” dochodzą do władzy za pomocą wolnych wyborów. Nie mamy tutaj na myśli przypadków zamachu stanu lub rewolucji (bolszewickiej, maoistowskiej, Czerwonych Khmerów), które – paradoksalnie – również niosły na sztandarach hasła bliskie liberalizmowi (bolszewicy – uwolnienie od cara i wprowadzenie ideałów marksizmu, maoiści – uwolnienie od japońskiej okupacji i kapitalizmu; wprowadzenie czystego marksizmu; rewolucjoniści na Kubie i w Nikaragui – wprowadzenie socjalizmu i uniezależnienie się od amerykańskiego imperializmu; Czerwoni Khmerzy – uwolnienie od kapitalizmu i wprowadzenie komunizmu). W takim ujęciu liberalizm należałoby interpretować w kategoriach uwolnienia się od dotychczasowych despotycznych rządów i wprowadzenia nowej formy organizacji społeczeństwa obudowanej nową doktryną polityczną, filozoficzną lub ideologiczną.

się z perspektywy historycznej, w jaki sposób wyglądała w praktyce ewolucja podejścia do wdrażania postulatów liberalizmu ekonomicznego.

2. Ewolucja liberalizmu ekonomicznego

Przyglądając się historycznej ewolucji kapitalizmu, jako formy realizacji liberalizmu ekonomicznego, można wskazać kilka podokresów funkcjonowania gospodarki rynkowej.

Pierwszym z nich jest okres funkcjonowania nieskrępowanego mechanizmu rynkowego i ograniczonego w znacznym stopniu aparatu państwowego. Okres ten odpowiadał postulatowi ekonomii klasycznej i rekomendacjom odnośnie do polityki gospodarczej, które znaleźć można na kartach *Bogactwa narodów* Adama Smitha, a nawet wcześniej – u fizjokratów – gdy opowiadali się oni za funkcjonowaniem mechanizmu gospodarczego na wzór leseferystyczny. Bez wątpienia okres ten charakteryzował bardzo szybki wzrost zamożności społeczeństwa amerykańskiego, które zdobyło dominującą rolę na świecie. Wciąż jednak rozwój takiej formy gospodarowania nie usuwał, a nawet sankcjonował istnienie głębokich nierówności dochodowych w społeczeństwie. Liberalizm amerykański początkowo przyjął formę niezależnienia się od korony brytyjskiej, zaś po osiągnięciu tego celu – główny wysiłek położony został na wdrożenie rozwiązań liberalizmu ekonomicznego. W tym właśnie kierunku podejmowano wysiłki na rzecz stworzenia i ugruntowania mechanizmu rynkowego.

Drugi podokres rozpoczyna się wraz z przemianami społecznymi, których największe natężenie przypada na okres pierwszej połowy XIX w. Występują one głównie na kontynencie europejskim, w krajach, które nie przyjęły jeszcze w tym czasie rozwiązań kapitalistycznych. W największych krajach ówczesnej Europy – Niemczech, Francji, Austro-Węgrzech i Rosji, panowały inne ustroje gospodarcze, dalekie od anglosaskiego liberalizmu klasycznego zarówno w sferze filozoficznej, jak i ekonomicznej. Można, nie popełniając zasadniczego błędu, przyjąć, że liberalizm na kontynencie europejskim ewoluował wyłącznie w Wielkiej Brytanii. Tym, co wspólne dla USA i Wielkiej Brytanii, było wprowadzanie rozwiązań liberalizmu ekonomicznego w zakresie ochrony własności

prywatnej, zapewnienia swobody działalności gospodarczej i ugruntowania mechanizmu rynkowego. W obu tych krajach funkcjonowały systemy demokracji przedstawicielskiej, które odzwierciedlały wolność polityczną. W pozostałych krajach, zwłaszcza tych, które znajdowały się pod obcym zwierzchnictwem, na pierwszy plan wysuwały się zagadnienia liberalizmu politycznego. Kraje europejskie zmagwały się z innymi problemami, których rozwiązanie stanowiło wyzwanie dla niedemokratycznych systemów rządów. Stąd też palącą kwestią okazało się rozwiązanie problemów pańszczyzny i zabezpieczenia socjalnego robotników, którzy stanowili główny potencjał rewolucyjny w dynamicznie rozwijających się przemysłowych ośrodkach miejskich. Temu też służyły reformy wprowadzane w Austro-Węgrzech i w II Rzeszy (w czasach Ottona von Bismarcka). Były one nieudaną próbą wprowadzenia korekty mechanizmu rynkowego w tej części liberalizmu ekonomicznego, która odwołuje się do nieskrępowanego i nieregulowanego mechanizmu gospodarki wolnorynkowej. Znamienne, że jeśli przyjąć, że w ówczesnym świecie funkcjonowały jedynie dwie gospodarki liberalne – Wielka Brytania (i jej dominia) oraz Stany Zjednoczone – żadna z nich nie miała bezpośredniej przesłanki, aby wziąć udział w I wojnie światowej, która była konfliktem wywołanym w celu skonstruowania nowego ładu europejskiego, po blisko stu latach od rozstrzygnięć, jakie zapadły w trakcie Kongresu Wiedeńskiego. Konflikt mocarstw zaborczych, wynikający z nacjonalistycznych przesłanek, przerodził się w konflikt światowy, który objął większą liczbę krajów, jedynie z powodu uwikłania ich w system wzajemnych sojuszy. Nie ma wątpliwości, że gdyby nie sieć bezpieczeństwa, konflikt ten miałby charakter europejski, ograniczony terytorialnie do trzech państw.

Gospodarka rynkowa po I wojnie światowej podlegała systematycznym modyfikacjom. Wszystkie zmiany, jakie miały wtedy miejsce w krajach kapitalistycznych, funkcjonujących według anglosaskiego wzorca liberalizmu ekonomicznego, zmierzały w kierunku większej koncentracji kapitału. To z kolei odzwierciedlone zostało powstaniem wielkich konglomeratów przemysłowo-financejowych lub przemysłowych. Postępująca intensyfikacja kapitałochłonności przemysłu doprowadziła z jednej strony do szybkiego wzrostu gospodarczego, z drugiej zaś strony – do pogłębienia nierówności społecznych. Jednocześnie, na arenie międzynarodowej, na sile przybrały tendencje izolacjonistyczne, które

sprzyjały dojściu do władzy nacjonalistów. Tendencje te do pewnego stopnia stanowią uzasadnienie, dlatego w gospodarce kapitalistycznej liberalizm ekonomiczny został stopniowo zastąpiony interwencjonizmem, który – przybierając na sile – przerodził się w etatyzm. Zgubnym następstwem odrzucenia liberalizmu była II wojna światowa. W krajach tzw. osi antyliberalizm przyjął postać apoteozy nacjonalizmu, którego elementem było pogwałcenie godności ludzkiej. Z kolei w polityce gospodarczej odrzucono mechanizm rynkowy i elementy gospodarki kapitalistycznej, zastępując je centralnym planowaniem oraz podporządkowaniem inicjatywy prywatnej wytwórczości z myślą o potrzebach przemysłu zbrojeniowego lub armii.

Upadek hitlerowskich Niemiec, kapitulacja Japonii i wyzwolenie faszystowskich Włoch oznaczały przywrócenie w tych krajach podstawowych wolności, w tym wolności gospodarczej i przywrócenia rynku, jako podstawowego mechanizmu funkcjonowania gospodarki. Tym, czego z pewnością nie mógł przewidzieć kapitalistyczny Zachód, była ekspansja systemu antykapitalistycznego, choć w nowej (nie etatystycznej) formule. Etatyzm, który pojawił się w gospodarkach kapitalistycznych z różną intensywnością w latach 20., a w szczególności przybrał na sile po wybuchu Wielkiego Kryzysu 1929 r., po II wojnie światowej przyjął formę gospodarki centralnie planowanej na wzór sowiecki. Z uwagi na to, że Związek Sowiecki znalazł się w gronie aliantów, kapitalistyczno-liberalny Zachód musiał zaakceptować istnienie innego systemu gospodarczego w drugim najpotężniejszym państwie świata. Podobnie, jak przedwojenne przypadki interwencjonizmu (który przekształcił się w nacjonalizm i totalitaryzm), tak i powojenny antyliberalizm miał – od samego początku – konfrontacyjne nastawienie względem kapitalistyczno-liberalnego Zachodu. Najlepszym dowodem nieustannych dążeń krajów określanych jako antyliberalne do osiągnięcia hegemonii światowej był cały okres zimnej wojny, a współcześnie są nimi: rosyjska agresja na Ukrainę, nieustanne napięcie na Półwyspie Koreańskim oraz zagrożenie następstwami siłowego przyłączenia Tajwanu do Chin kontynentalnych.

Liberalizm ekonomiczny ewoluował nie tylko na kontynencie europejskim, ale również w świecie zachodnim – etatyzm został zastąpiony interwencjonizmem, który w głównej mierze obejmował przesunięcie nacisku ze sfery

produkcyjnej (przedsiębiorstwa państwowe) na sferę redystrybucyjną (zabezpieczenie socjalne). W takim ujęciu liberalizm ekonomiczny został utrzymany jako podstawa funkcjonowania gospodarki kapitalistycznej, jednak nie oznaczało to powrotu do czasów sprzed Wielkiego Kryzysu. Wyraźnie widać zatem systemowe odejście od liberalizmu ekonomicznego takiego, jakim rozumieli go przedstawiciele ekonomii klasycznej i neoklasycznej. We współczesnym świecie wciąż silne są tendencje neoimperialne i nacjonalistyczne, zaś w kapitalistycznych krajach Zachodu większy nacisk kładzie się na liberalizm światopoglądowy, niż na ochronę inicjatywy prywatnej, poszanowanie godności człowieka i etyczny wymiar gospodarowania.

We współczesnych gospodarkach kapitalistycznych można wskazać następujące wyzwania, przed którymi stoi aktualnie liberalizm ekonomiczny. Można je odnieść zarówno do poszczególnych grup krajów, jak i do specyfiki gospodarki kapitalistycznej w ogóle.

Pierwszym wyzwaniem jest istnienie krajów, w których system gospodarczy działa wprawdzie według mechanizmu rynkowego, jednak notowane są tam duże nierówności dochodowe. Dodatkowo stopa bezrobocia jest wysoka, a ceny wykazują znaczną dynamikę. W przypadku takich krajów, wewnętrzna niestabilność gospodarcza przeradza się w niestabilność polityczną, która może skutkować nasileniem migracji zarobkowych. Kraje kapitalistyczne, będące miejscem docelowym migrantów zarobkowych, mogą odczuć wzrost ryzyka wewnętrznej niestabilności gospodarczej, wynikający z powstania presji społecznej na rozwiązanie problemu migrantów zarobkowych. Ścierać będą się tutaj dwa stanowiska – absorpcji taniej siły roboczej i jej integracji społecznej oraz stanowisko antyimigracyjne. Zwycięstwo zwolenników pierwszego podejścia może zwiększać niestabilność wewnętrzną wynikającą ze wzrostu bezrobocia krajowej siły roboczej, zwiększenia wydatków socjalnych i wzrostu obciążeń fiskalnych mających je sfinansować. Zwycięstwo zwolenników drugiego podejścia może skutkować wzrostem niestabilności politycznej. Napływ imigrantów stwarza zatem przed stabilnymi gospodarkami kapitalistycznymi nowe wyzwania o charakterze społecznym, gospodarczym i politycznym.

Drugim wyzwaniem jest istnienie krajów, w których system gospodarczy działa według mechanizmu rynkowego, nierówności dochodowe są małe, stopa

bezrobocia niska, a ceny stabilne. Jeśli przyjmiemy, że kraje te są stosunkowo odległe, tak, że nie ma możliwości napływu znacznej liczby migrantów zarobkowych, nie można wykluczyć sytuacji, w której bogatsze kraje będą prowadziły politykę neokolonializmu gospodarczego po to, aby zyskać względną przewagę w „podziale świata” nad krajami antyliberalnymi lub nieliberalnymi (antykapitalistycznymi lub niekapitalistycznymi). W takim przypadku gospodarka zamożniejsza może wykorzystać swoją siłę gospodarczą czyniąc z niej nowoczesną broń w walce między systemem kapitalistycznym a niekapitalistycznym.

Ostatnie wyzwanie związane jest z istotą problemów, z jakimi borykają się wszystkie gospodarki kapitalistyczne, niezależnie od problemów związanych z migracjami zarobkowymi i sytuacją geopolityczną. Zjawiska kryzysowe, które w nich występują, nie stanowią uzasadnienia dla zastąpienia mechanizmu rynkowego jakimkolwiek innym mechanizmem. Problemem funkcjonowania gospodarek kapitalistycznych jest brak społecznej akceptacji dla utrzymywania się wysokich stóp bezrobocia i/lub inflacji, brak zrozumienia mechanizmów, które za nie odpowiadają oraz brak akceptacji dla istnienia relacji wymiennej między tymi dwiema zmiennymi. Problemy gospodarcze, odzwierciedlone w zmienności obu barometrów koniunktury, mogą mieć podłoże wewnętrzne lub zewnętrzne. Z punktu widzenia wyborców, zdecydowanie łatwiej jest zrozumieć i zaakceptować wpływ czynników zewnętrznych. Możliwość wyjaśnienia problemów gospodarczych czynnikami egzogenicznymi jest wygodna z punktu widzenia podmiotów prowadzących politykę gospodarczą, nie likwiduje jednak konieczności neutralizacji jej skutków za pomocą krajowych instrumentów polityki gospodarczej. Z kolei czynniki wewnętrzne (skutki niewłaściwej polityki gospodarczej) prowadzą do szybkiej radykalizacji społecznej, która może wynieść do władzy podmioty kontestujące mechanizm rynkowy, chcące wprowadzić zmiany w systemie gospodarczym o charakterze paradygmatycznym (a wśród nich największym zagrożeniem jest perspektywa całkowitej zmiany systemu gospodarczego).

Kapitalizm jako forma realizacji ideałów liberalizmu ekonomicznego, ewoluował w czasie. Podobną ewolucję przeszło również pojęcie liberalizmu ekonomicznego. Wydaje się, że pojęcie to było dostosowywane do wymogów sytuacji (geo)politycznej. Zasadne wobec tego jest pytanie o to, w jaki sposób

Kościół ocenia tę formę gospodarowania. Nie sposób w tym miejscu przedstawić kompletnego stanowiska Kościoła w kwestii liberalizmu ekonomicznego. Wydaje się, że najlepiej owo błędne rozumienie liberalizmu ekonomicznego oddał św. Jan Paweł II w encyklice *Centesimus annus*. Napisał tam bowiem: „Czy można powiedzieć, że klęska komunizmu oznacza zwycięstwo kapitalizmu jako systemu społecznego i że ku niemu winny zmierzać kraje, które podejmują dzieło przebudowy gospodarczej i społecznej? Czy jest to model, który należy proponować krajom Trzeciego Świata, szukającym właściwej drogi rozwoju gospodarczego i politycznego? Odpowiedź jest oczywiście złożona. Jeśli mianem „kapitalizmu” określa się system ekonomiczny, który uznaje zasadniczą i pozytywną rolę przedsiębiorstwa, rynku, własności prywatnej i wynikającej z niej odpowiedzialności za środki produkcji, oraz wolnej ludzkiej inicjatywy w dziedzinie gospodarczej, na postawione wyżej pytanie należy z pewnością odpowiedzieć twierdząco, choć może trafniejsze byłoby tu wyrażenie „ekonomia przedsiębiorczości”, „ekonomia rynku”, czy po prostu „wolna ekonomia”. Ale jeśli przez „kapitalizm” rozumie się system, w którym wolność gospodarcza nie jest ujęta w ramy systemu prawnego, wprzęgającego ją w służbę integralnej wolności ludzkiej i traktującego jako szczególny wymiar tejże wolności, która ma przede wszystkim charakter etyczny i religijny, to wówczas odpowiedź jest zdecydowanie przecząca”⁴.

Ojciec Święty wyraźnie rozgranicza zatem kapitalizm od pseudo-kapitalizmu. Jako właściwy kapitalizm określa ten, w którym człowiek – jako przedsiębiorca lub pracownik – jest podmiotem gospodarki rynkowej. Oznacza to, że jego praca, niezależnie od formy i zajmowanego stanowiska, powinna charakteryzować się odpowiedzialnością (sprostanie skutkom podejmowanych decyzji) oraz troską o innych (zwłaszcza podległych pracowników). Ponadto podstawową formą organizacji systemu gospodarczego jest przedsiębiorstwo prywatne, a każdy człowiek, jako podmiot gospodarki, ma prawo do ochrony posiadanej własności. Wreszcie odpowiedzialność za środki produkcji można postrzegać szerzej, w kategoriach ich właściwego wykorzystania (nie rabunkowego – gdy idzie o środki materialne, i pozbawionego wyzysku – jeśli idzie o pracę najemną innych ludzi). Wolność gospodarcza ma zatem być ele-

⁴ Jan Paweł II, *Centesimus annus*, 1991, nr 42.

mentem szeroko rozumianej wolności ludzkiej, która realizuje się w ramach prawnych, obowiązujących wszystkie podmioty rynku; ma przy tym wymiar etyczny i religijny. Święty Jan Paweł II sprzeciwia się zarazem nieujętemu w ramy prawne liberalizmowi ekonomicznemu, którego nie określa mianem kapitalizmu. Żaden z tych systemów gospodarczych nie może być określony jako kapitalistyczny. W takim – i tylko takim – ujęciu powyższe wypaczone formy kapitalizmu czynią z niego ustrój nieliberalny (we właściwym rozumieniu terminu liberalizm ekonomiczny), ponieważ ograniczają wolność osoby ludzkiej w wymiarze gospodarczym lub określają ją w niewłaściwy sposób, jednocześnie jej nie usuwając⁵.

3. Błędne podstawy liberalizmu ekonomicznego prowadzące do błędnych osądów

Liberalizm ekonomiczny jest współcześnie błędnie rozumiany. Ma to swoje podłoże w jego założeniach doktrynalnych, które omawiamy poniżej.

Pierwszym z nich jest obiektywna racjonalność. Pojęcie to zawiera w sobie sprzeczność – o ile obiektywizm może zostać uzasadniony na zasadzie np. prawa naturalnego, o tyle racjonalność nie może być oceniana z takiej perspektywy. Nie sposób oceniać decyzji ekonomicznych jednostki za pomocą obiektywnych kryteriów. Najlepiej ujmuje to metoda austriackiej szkoły ekonomii (ASE), która wykorzystuje subiektywizm. W takim ujęciu racjonalnym działaniem ekonomicznym jest każde działanie, które jednostka za takie ocenia. Podejmuje zatem decyzje, które w jej przeświadczeniu, są racjonalne. Następstwem decyzji jest działanie, które zawsze jest racjonalne. Wyjątkiem jest tutaj zachowanie, które jest dla jednostki obiektywnie szkodliwe, co oznacza, że nie działa ona w sposób w pełni zgodny ze swoim interesem. Tak długo jednak, jak decyzja i działanie są zgodne z zamiarem jednostki, a więc działanie charakteryzuje się zasadą gospodarności, a decyzja może być uznana za racjonalną (a więc jednostka posługuje się oceną adekwatności środków do zamierzonych celów i wybiera takie środki, które pozwolą na osiągnięcie celu przy jednoczesnej minimalizacji

⁵ W oparciu o takie ujęcie, systemy gospodarcze, w których wolność jednostki jest zaniegowana, określić można jako antyliberalne (socjalizm, komunizm).

wysiłku (kosztu) i zawsze z zamiarem poprawy swojego położenia), tak długo można mówić o racjonalności, jednak zawsze mając na uwadze perspektywę indywidualistyczną. Nie ma przy tym znaczenia, jakie kryteria i czynniki uwzględniane są przez jednostkę przy podejmowaniu decyzji – sumienie, wynagrodzenie, presja otoczenia, altruizm i inne. Tak długo, jak podejmuje ona decyzje w sposób indywidualny i ukierunkowane są one na poprawę jej położenia, można uznać jej zachowanie za racjonalne. Jeśli przyjmiemy perspektywę indywidualistyczną, poszerzymy analizę ekonomiczną o podejście właściwe wolności jednostki, które akcentowane jest przez nauczanie Kościoła. Tworzy to pole dla właściwego rozumienia liberalizmu – również ekonomicznego – jako ustroju, w którym podstawą analityczną systemu gospodarczego jest wolny człowiek, którego działanie ograniczone jest normami prawnymi, sumieniem i wolną wolą. Tylko te elementy ograniczają jego działanie w liberalnym systemie gospodarczym.

Drugim błędem jest utożsamianie liberalizmu z indywidualizmem, czego wyrazem ma być egoistyczna motywacja jednostki. Jeśli przez indywidualizm rozumiemy optykę świata z perspektywy własnego „ja”, to podejście takie wyklucza zachowania altruistyczne lub sprowadza je do roli narzędzia wykorzystywanego wyłącznie do osiągnięcia własnej satysfakcji lub realizacji indywidualnego celu. Jednak – ponownie – schematyczne podejście do analizy zachowania jednostki ułatwia formułowanie uogólnień. Ojciec klasycznego liberalizmu, Adam Smith, wskazywał na egoistyczną motywację jednostek, która ostatecznie prowadzi do powszechnego dobrobytu. Mechanizm, który na to pozwala, nazwał niewidzialną ręką rynku. Jeśli jednak dokładnie przyjrzeć się sformułowaniom Smitha, nie sposób obronić tezy o egoistycznej motywacji jednostek. Dobrobyt indywidualny może ona osiągnąć jedynie służąc innym, tj. np. oferując na rynku ten towar, którego potrzebują inni nabywcy. Jeśli zatem, jako producent, jestem w stanie dostarczyć ten produkt, którego potrzebują nabywcy, czy motywuje mnie egoizm? Co więcej, zachowania altruistyczne nadal mieszczą się w kanonie liberalizmu klasycznego. Motywacją, która jest podstawą decyzji i działania, jest chęć poprawy własnego położenia – nie zawsze musi ona jednak być tożsama z egoizmem. Egoizm, jako cecha ludzkiej natury, niesie ze sobą zestaw działań, które można spróbować określić jako wyrafinowane i bezwzględne, nieliczące się z innymi, podporządkowane osiągnięciu

założonego celu. Tak długo jednak, jak działanie ludzkie nie jest egoistyczne, może – i powinno – służyć innym. Dzielenie się z ubogimi majątkiem i dobrami, jeśli nie jest wymuszone, a stanowi wynik refleksji i indywidualnej decyzji, bez wątpienia jest działaniem altruistycznym. Do takiej postawy zachęcali już filozofowie starożytni; w takim duchu interpretowane są zalecenia Ewangelii. Jeśli zatem dopuścimy w analizie możliwość osiągnięcia korzyści nie tylko w wymiarze materialnym, ale również psychicznym, liberalizm ekonomiczny pozwala na lepsze dysponowanie dobrami i właściwe, a więc zgodne z zamiarem Bożym, podporządkowanie świata człowiekowi. Podporządkowanie to służy innym tak długo, jak człowiek szanuje inne podmioty rynkowe i nie wykorzystuje ich do realizacji własnych celów wszelkimi dostępnymi metodami i środkami. Wolność gospodarcza pozwala z kolei w pełni realizować powołanie człowieka do wykorzystania talentów, jakie otrzymał od Stwórcy.

Kolejnym błędem jest przyjęcie założenia o mechanistycznym działaniu podmiotu gospodarującego i automatyzmie mechanizmu rynkowego. Stoi za tym mylne przekonanie o istnieniu człowieka pozbawionego subiektywnej refleksji, działającego według utartych szablonowych wzorców, które pozwalają na określenie go mianem *homo oeconomicus*. Stworzony w ten sposób sztuczny byt analityczny, pozbawiony podmiotowości, kieruje się mechanistycznym funkcjonowaniem, dzięki czemu – z punktu widzenia teorii ekonomii – można go agregować. Ponadto funkcjonuje on w gospodarce na wzór podobny do trybu w maszynie, ponieważ sama gospodarka funkcjonuje na wzór mechanistyczny. Zapewne z tego wywodzi się błędne przekonanie ekonomistów o możliwości – na wzór przyrody – samoregulacji procesu gospodarczego za pomocą mechanizmu rynkowego. Podmiot gospodarujący nie tylko w swoim postępowaniu kieruje się pobudkami egoistycznymi, lecz również nie doświadcza dylematów moralnych. Co więcej, charakteryzuje go – paradoksalnie – dwoistość wyznawanych norm (egoizm w sferze gospodarowania oraz bliżej nieokreślony wzorzec moralny w sferze postępowania). W ten sposób można dojść do absurdalnego wniosku, że można być egoistą zachłannym zysku i korzyści w sferze gospodarczej, a jednocześnie człowiekiem działającym zgodnie z normami chrześcijańskimi. Jest to stwierdzenie niemożliwe do obrony na gruncie logicznym – każdy, kto jest chrześcijaninem, zawsze stawia w centrum dobro bliźniego, własny dobrobyt usuwając na dalszy plan. Nie wyrządza krzywdy, a jednocześnie służy

innym – takiej postawie odpowiadają założenia metodologiczne austriackiej szkoły ekonomii (ASE), odniesione do odkrywania sposobności do osiągnięcia zysku poprzez dostarczanie nabywcom tych dóbr, jakich oni potrzebują. Aby można było przeprowadzić zabieg agregacji, konieczne było przyjęcie założenia o identycznym (wzorcowym) sposobie zachowania – tylko bowiem w takim przypadku można było za pomocą metod matematycznych spróbować opisać funkcjonowanie systemu gospodarczego i zaprojektować politykę gospodarczą. Uzyskany dzięki temu obraz funkcjonowania gospodarki na poziomie makro, choć jest przybliżony – z racji wykorzystania tego wzorca – może zostać uznany za fałszywy. Z takiej perspektywy liberalizm może zostać uznany za ideologię, której podporządkowane są podmioty działające w gospodarce, a zarazem mechanizm prowadzący do utrwalenia nierówności społecznych. Odrzucenie refleksji nad głębokimi determinantami ludzkiego zachowania pozwoliło na rozwój ekonomii teoretycznej i stanowiło bezpośrednie nawiązanie do czysto naukowej analizy, której podstawy rodząca się ekonomia wykształciła w XVIII w. Jednak wraz z pojawieniem się kwestii społecznych w XIX w. i podeptaniem godności ludzkiej w XX w., braki te uwidoczniły się ponownie. Wypełniła je do pewnego stopnia nauka społeczna Kościoła, wychodząc naprzeciw potrzebie holistycznego ujęcia problemów gospodarczych z perspektywy działającego człowieka – osadzenia jego działania w szerokim kontekście społecznym. Z takiej perspektywy liberalizm można postrzegać jako umożliwienie jednostce wykorzystania w pełni wolności nadanej jej przez Stwórcę, która pozwala na wykorzystanie w pełni jej zdolności (talentów, umiejętności, predyspozycji), krytycznej refleksji, właściwej oceny alternatyw decyzyjnych z perspektywy etycznej i podjęcie decyzji moralnie słusznej, nawet jeśli – z perspektywy ogółu społeczeństwa – zostanie ona określona jako nieracjonalna.

Czwarty zarzut, jaki można sformułować wobec doktryny liberalnej, odnosi się do pominięcia w analizie działań człowieka gospodarującego wpływu czynników zewnętrznych (np. mediów, łatwiejszego dostępu do informacji). Czynniki te bez wątpienia umożliwiają jednostce łatwiejszy (szybszy, tańszy) dostęp do większego zasobu informacji, a przez to pozwalają jej w bardziej kompleksowy sposób ocenić daną sytuację. Współczesny daleko posunięty interwencjonizm państwowy ma tylko etykietę liberalizmu ekonomicznego. Nie kwestionuje jego podstawy – własności prywatnej – jednak wydaje się, że

ograniczeniu wolności gospodarczej towarzyszy zwiększenie innych wymiarów wolności tak, jakby sfera polityczna (szeroko rozumiana i definiowana władza) w zamian za poparcie i możliwość dzielenia się przywilejami sprawowania władzy sprzedawała towar, jakim jest wolność w sferze społecznej i obyczajowej. Wydarzenia, jakie mają miejsce po dojściu do władzy ugrupowań konserwatywnych, stanowią wyraz buntu i sprzeciwu wobec zagrożenia pozbawieniem jakiegoś aspektu wolności osobistej, które rzekomo ma grozić liberalnie zorientowanemu społeczeństwu. Jeśli liberalizm definiować jako prawdziwą wolność osobistą, ograniczoną jedynie normami prawa naturalnego i pozytywnego, nie zaś zniewolenie lewicową ideologią pseudowolności, dojście do władzy ugrupowań konserwatywnych można postrzegać jako krok w kierunku przywrócenia prawdziwej wolności osobistej. W sferze gospodarczej partiom konserwatywnym jest jednak niebywale trudno, zwłaszcza na kontynencie europejskim, realizować program ograniczonego rządu, niskich podatków i małego zaangażowania państwa w sferze gospodarczej. Wydaje się, że za większym – niż na gruncie amerykańskim – zaangażowaniem przemawiają: doświadczenia historyczne, odziedziczony wzorzec polityki gospodarczej i społecznej oraz większy solidaryzm, a więc realizacja w większym zakresie jednej z zasad nauki społecznej Kościoła. Tylko na podstawie tych trzech uwarunkowań można obronić większe zaangażowanie konserwatywnego rządu w polityce gospodarczej i większy zakres redystrybucji w polityce społecznej. Dzięki temu celem polityki redystrybucji prowadzonej przez konserwatywny rząd staje się bardziej sprawiedliwy podział wzrostu dochodu osiąganego dzięki wzrostowi gospodarczemu. Niebezpieczeństwem jest jednak zagrożenie zbyt szybkim i zbyt głębokim zakresem redystrybucji, które mogą osłabiać dynamikę wzrostu.

4. Liberalizm społeczny jako odpowiedź na problemy teraźniejszości

Ojciec Święty Pius XI już na początku lat 30. XX w. przestrzegał przed niepożądanym kierunkiem zmian społecznych i gospodarczych. Stwierdzał: „Jest obowiązkiem Naszego pasterskiego urzędu ostrzec ich przed groźnym niebezpieczeństwem; oby wszyscy zapamiętali sobie, że ojcem tego obyczajowego

i oświatowego socjalizmu był liberalizm, a spadkobiercą będzie bolszewizm”⁶. Zdanie to, pomimo upływu lat, pozostaje aktualne. W aspekcie światopoglądowym wydaje się nawet, że wydarzenia, jakie miały miejsce po II wojnie światowej, a stanowić miały poszerzenie zakresu wolności osobistej, stanowią urzeczywistnienie ponurych wizji twórców bogatej literatury antyutopijnej⁷.

Zdaniem Piusa XI, liberalizm – również w aspekcie gospodarczym – ustąpił miejsca socjalizmowi. Encyklika papieska datowana jest na 1931 r. Opublikowane były już wówczas prace Misesa, w których przedstawiał on zgubne skutki postępującego interwencjonizmu, które nieuchronnie doprowadzą do stopniowego zastąpienia mechanizmu rynkowego przez mechanizm centralnego sterowania, a następnie – w konsekwencji – do wprowadzenia socjalizmu⁸. Na temat błędnych założeń gospodarki socjalistycznej (m.in. problem niemożności kalkulacji ekonomicznej w systemie socjalistycznym) toczyła się ożywiona debata w latach 20. i 30. XX w. między przedstawicielami austriackiej szkoły ekonomii (ASE) a zwolennikami socjalizmu, m.in. Oskarem Lange. Przedstawiciele ASE dowiedli na gruncie teoretycznym, że gospodarka socjalistyczna musi upaść – fakty, jakie miały miejsce w II poł. lat 80. potwierdziły empirycznie poprawność ich predykcji.

Można w tym miejscu zadać pytanie, czy istnieje możliwość reformy liberalizmu i zawrócenia z niebezpiecznego kierunku, w jakim zmierzają współczesne społeczeństwa i systemy gospodarcze? Wydaje się, że odpowiedź jest twierdząca. Na to pytanie wskazywał już w 1938 r. polski ekonomista Ferdynand Zweig. Swoimi rozważaniami, choć – jako przedstawiciel krakowskiej szkoły ekonomicznej – opowiadał się po stronie liberalizmu, wpisywał się w nurt solidaryzmu. Zweig, obserwując postępującą etatyzację gospodarki, zaproponował powrót do liberalizmu. Nie był to jednak powrót do liberalizmu sprzed I wojny światowej, ani też powrót do liberalizmu na wzór klasycznego

⁶ Pius XI, *Quadragesimo anno*, 1931, nr 122.

⁷ Można tutaj wspomnieć choćby następujące powieści według roku ich publikacji: 1907 – R. H. Benson, *Władca świata*; 1921 – J. Zamiatin, *My*; 1924 – Wł. St. Reymont, *Bunt*; 1932 – A. Huxley, *Nowy wsłaniały świat*; 1948 – G. Orwell, *Rok 1984*.

⁸ Zob.: L. von Mises, *Die Gemeinwirtschaft: Untersuchungen über den Sozialismus*, 1922; L. von Mises, *Kritik des Interventionismus: Untersuchungen zur Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsideologie der Gegenwart*, 1929.

rozumienia tego pojęcia. Zweig zaproponował *liberalizm społeczny*, który nazywał neoliberalizmem⁹.

Zweig wyjaśnia, że liberalizm społeczny „to liberalizm nie pasywny, liberalizm założonych rąk, liberalizm fałszywego harmonizmu i solidaryzmu – jeno liberalizm aktywny, domagający się interwencjonizmu państwa na szerokiej płaszczyźnie, ale interwencjonizmu należycie zorientowanego, liberalizm głoszący hasło równych szans dla obywatela, zasadę równych punktów wyjścia. Jest to liberalizm domagający się nie tylko wolnej gry sił, ale utworzenia warunków dla tej „wolnej gry” w strukturze społeczno-gospodarczej – przez dążenie do bardziej wyrównanego ustroju własności zarówno w rolnictwie, jak i w przemyśle, przez ochronę pracy, przez oświatę i kulturę ludu”¹⁰. W definicji tej na uwagę zasługuje kilka aspektów. Po pierwsze, liberalizm społeczny nie jest bierny – akceptuje interwencjonizm w tych obszarach gospodarki, które z różnych powodów nie rozwijają się we właściwy sposób, a więc nie pozwalają na stwierdzenie występowania „równych punktów wyjścia”. Dlatego Zweig, sprzeciwiając się wyzyskowi pracowników i utowarowieniu pracy, opowiada się za ochroną miejsc pracy i zabezpieczeniem społecznym; sprzeciwiając się kartelizacji i etatyzacji gospodarki, opowiada się za stworzeniem takich reguł prawnych, które umożliwiałyby wolną konkurencję; sprzeciwiając się nierównościom społecznym, opowiada się m.in. za powszechną oświatą i usuwaniem nierówności szans pomiędzy ludźmi. Dzięki temu w gospodarce mogłyby zostać uwolnione te moce i zdolności, które ukryte są w każdym człowieku, choć – z powodu istnienia nierówności szans – tylko niektórzy mogą z nich w pełni korzystać. Innymi słowy, usunięcie nierówności szans powinno sprzyjać przyspieszeniu wzrostu gospodarczego i zmniejszeniu nierówności dochodowych. Wniosek ten współcześnie nie budzi wątpliwości – liczne prace empiryczne dostarczyły na to przekonujących dowodów – jednak w latach 30. był on (jeśli tak odczytywać zamysł Zweiga) zasadniczo nowatorski i przeciwny względem obserwowanych tendencji.

⁹ Nie jest to jednak neoliberalizm taki, jak moglibyśmy definiować go z perspektywy współczesnej. Prefiks „neo” u Zweiga odnosi się do nowego liberalizmu, a więc innej wersji tego systemu, nie zaś odświeżonej wersji dawnego liberalizmu.

¹⁰ F. Zweig, *Zmierzch czy odrodzenie liberalizmu*, Oficyna Liberałów, Warszawa 1980, s. 10.

Zweig odrzuca zarówno leseferystyczne podejście do funkcjonowania gospodarki, jak również materialistyczną filozofię liberalizmu klasycznego. Opowiada się po stronie takiego wariantu liberalizmu, który w centrum stawia człowieka. Tak o tym pisze: „Neoliberalizm nie jest liberalizmem pasywnym, ale aktywnym, polegającym nie na *laisser-faire*’yzmie, ale na czynnej ingerencji i interwencji. Jest on liberalizmem nie reakcyjnym, ale postępowym. Nie zachęca on do bierności i kwietyzmu, ale do aktywizmu. Jest liberalizmem społecznym (i to jest najwłaściwsza jego nazwa) – a nie formalnym, chce zrealizować demokrację społeczną, a nie demokrację formalną. Jest liberalizmem o charakterze etycznym, a nie materialistycznym liberalizmem, którego jedyną treścią jest zysk i bezgraniczne mnożenie zysku – ale liberalizmem humanistycznym, którego celem jest nowy człowiek, którego treścią jest odrodzenie moralne człowieka w nowej atmosferze wolności”¹¹.

W koncepcji Zweiga uwagę przykuwa koncepcja „równych punktów wyjścia”. Zweig uzasadnia, że ideałem neoliberalizmu „jest, by młodzież stawiała do startu z możliwie równych punktów wyjścia. Jego ideałem jest wyrównany system własności prywatnej”¹². Oznacza to, że neoliberalizm – w przeciwieństwie do liberalizmu – stawia w centrum, jako pierwszą, a więc podstawową wartość – nowego człowieka, który powinien być wszechstronnie rozwinięty, a życie w zbiorowości powinno służyć mu do realizacji jego wielowymiarowego samorozwoju i powołania, które – dzięki posiadanej wolności osobistej – może w sobie odkryć. Nie ma przy tym znaczenia rodzaj powołania – każdy z nich ma formę służby wobec bliźniego (duchowieństwo wobec świeckich, administracja publiczna wobec obywateli, przedsiębiorcy wobec nabywców). Jednak aby w pełni tę służbę realizować, każdy człowiek powinien mieć równe szanse. Sprzyjać temu będzie m.in. sprawiedliwy system własności prywatnej – sprawiedliwy, a więc opierający się na równym traktowaniu inicjatywy prywatnej przez aparat administracyjny państwa.

We wcześniejszej pracy, Zweig stwierdził, że dziejowy rozwój doktryny ekonomicznej wykształcił cztery systemy ekonomii: liberalizm, socjalizm, na-

¹¹ F. Zweig, *Zmierzch czy odrodzenie liberalizmu*, Oficyna Liberałów, Warszawa 1980, s. 21.

¹² Tamże, s. 19.

cjonalizm i uniwersalizm¹³. Socjalizm i nacjonalizm określił on łącznie mianem merkantyizmu. Te cztery systemy zdominowały myśl społeczno-ekonomiczną. Zdaniem Zweiga, jedynie liberalizm może ewoluować i przystosować się do wyzwań, jakie stawia przed nim współczesność. Jest to bardzo ciekawy wniosek, zważywszy na to, że ewolucja systemów gospodarczych, której świadkiem jest Zweig, w latach 30. zmierzała do całkowitego zanegowania koncepcji liberalizmu (we wszystkich jego wymiarach). W takim kontekście, Zweigowski postulat powrotu do liberalizmu ma na celu uniknięcie katastrofy kolejnej wojny światowej. Zweig zauważa, że ta nieuchronnie wybuchnie jako następstwo postępującej polityki merkantylistycznej, stosowanej przez nastawione konfrontacyjnie względem siebie państwa socjalistyczne¹⁴. Powrót do liberalizmu w ujęciu Zweigowski ma zatem – jako dodatkowe zadanie – uchronienie cywilizacji europejskiej (i światowej) przed upadkiem i pogrążeniem się w anarchii, właściwej systemom niedemokratycznym i nieliberalnym.

Argumentując na rzecz powrotu do podstawowych wolności, które określone są zbiorczo jako neoliberalizm, Zweig opowiada się – najogólniej rzecz ujmując – za uwolnieniem inicjatywy prywatnej i zmniejszeniem skali etatyzacji gospodarki. Można w tym miejscu zadać pytanie: czy, wobec postulowanego kierunku zmian, istnieją narzędzia, które pozwalają na stworzenie Zweigowskich „równych punktów wyjścia” i wprowadzenie liberalizmu społecznego? Współcześnie można wskazać zestaw instrumentów, które w rozwiniętych gospodarkach kapitalistycznych wprowadzone zostały jako elementy korygujące mechanizm rynkowy. Ich celem było stworzenie zbliżonych dla wszystkich warunków pozwalających na uwolnienie przedsiębiorczych sił tkwiących w każdym człowieku, uwarunkowanych jego wewnętrznym poczuciem wolności. Można zaliczyć do nich cztery grupy: instrumenty podatkowe (progresywne

¹³ Zob. F. Zweig, *Cztery systemy ekonomii*, Towarzystwo Ekonomiczne w Krakowie, 1932.

¹⁴ Ekspansja hitlerowskich Niemiec do 1941 r. miała na celu zdobycie przez nich hegemonicznej pozycji w Europie. Taki był też cel wojny ze Związkiem Sowieckim – zarówno Hitler, jak i Stalin, dążyli do tego, aby to ich kraj dominował w świecie socjalistycznym, a następnie rozszerzył swoją zwierzchność na inne liberalne państwa. Hitler swoją polityką wykazywał dużą niecierpliwość. Nie można jednak wykluczyć tego, że gdyby to nie Hitler wywołał II wojnę światową, zdecydowałby się na to Stalin. Walka o hegemonię światową stanowiła istotę tak hitlerowskiego, jak i sowieckiego wariantu państwa totalnego i socjalizmu gospodarczego.

opodatkowanie dochodów, podatek majątkowy, ulgi w systemie podatkowym, danina solidarnościowa), wsparcie dla rodzin wielodzietnych (system transferów, mieszkalnictwo socjalne), inwestycje infrastrukturalne oraz stworzenie stabilnych warunków gospodarowania. Pierwsze trzy grupy można uznać za rozwiązania o charakterze doraźnym, które wprowadzane są i modyfikowane w zależności od bieżących potrzeb politycznych (cykliczność wyborów do organów przedstawicielskich) i gospodarczych (faza cyklu koniunkturalnego). Instrumenty te mają zatem charakter parametryczny, korygujący funkcjonowanie mechanizmu rynkowego. Czwarta grupa – stabilne warunki gospodarowania – jest zestawem narzędzi o charakterze paradygmatycznym, dlatego też zasługuje na szersze omówienie.

Stabilne warunki gospodarowania można osiągnąć w dwojaki sposób: narzucić jako rozwiązanie siłowe lub pozwolić, aby zostały one osiągnięte (wypracowane przez społeczeństwo) za pomocą mechanizmu rynkowego. Pierwszy sposób przyjmuje dwa warianty. Wariant pierwszy odpowiada dyktaturze politycznej, która wprowadza system gospodarki socjalistycznej, nieuchronnie prowadząc do pełnej centralizacji procesu gospodarczego (odrzućenia wolności gospodarczej), odrzućenia wolności osobistej i zastąpienia własności prywatnej własnością państwową. Etatystyczna gospodarka funkcjonująca w oparciu o reguły socjalizmu, aby podtrzymywać stabilny wzrost, musi systematycznie zwiększać poziom inwestycji i produkcji¹⁵. Oba te elementy mogą być ukierunkowane na zaspokojenie potrzeb społeczeństwa lub potrzeb aparatu politycznego. Pierwszy cel nie może zostać zrealizowany, gdyż wzrost zamożności społeczeństwa (lepiej zaspokojenie jego potrzeb) mógłby zainicjować proces destabilizacji politycznej i odsunięcia aparatu politycznego od władzy¹⁶. W ten sposób powstaje zagrożenie wrogów wewnętrznych. Drugi cel

¹⁵ Gospodarki socjalistyczne nie doświadczały zjawiska cyklu koniunkturalnego i właściwych jemu faz wzrostowych i spadkowych. Dane statystyczne, abstrahując od ich wiarygodności, sugerowały, że gospodarki socjalistyczne doświadczają nieustannego i stabilnego wzrostu.

¹⁶ Jeśli nawet hipotetycznie założyć, że system kapitalistyczny i socjalistyczny w podobny sposób zaspokajają potrzeby społeczne pod kątem wytwarzanej produkcji (wielkości, rodzajów dóbr i ich jakości), oba systemy różnią się zasadniczo z uwagi na zakres wolności przysługującej jednostce. W systemie kapitalistycznym, którego gwarantem jest demokratyczny system rządów, wolność jednostki jest wielowymiarowa; w systemie socjalistycznym, którego gwarantem jest dyktatura, wolność jest atrybutem zarezerwo-

wyduje się naturalny – sprzyja temu propaganda aparatu politycznego – która tworzy wroga zewnętrznego. Państwa totalne wykazują wobec tego naturalną tendencję do konfrontacji zewnętrznej. Wariant drugi odpowiada dyktaturze politycznej, która nie podważa istoty mechanizmu rynkowego, a jednocześnie sprzyja tworzeniu warunków stabilnego wzrostu gospodarczego. W takiej sytuacji, autorytarny system rządów, ograniczając na pewien czas swobody demokratyczne, sprzyja rozwiązaniu problemu defektu koordynacji¹⁷. Aby jednak eksperyment ten – połączenie formy rządów uważanych powszechnie jako niedemokratyczne i wolności gospodarczej – zakończył się sukcesem, konieczne jest, aby spełnione zostały trzy warunki: (1) trwałość i stabilność władzy przez dłuższy czas, (2) określenie celów strategicznych i dobór właściwych środków, (3) prorozwojowa orientacja autokratów¹⁸. Sukces gospodarczy niektórych krajów Azji Południowo-Wschodniej i Wschodniej stanowi bezpośredni dowód na to, że takie połączenie jest możliwe i społecznie korzystne¹⁹.

Drugi sposób stoi za sukcesem gospodarczym państw zachodnich w XIX w. Za pomocą ograniczonej interwencji aparatu politycznego w funkcjonowanie gospodarki, przedsiębiorcza natura ludzka mogła w najpełniejszy sposób doprowadzić do trwałego wzrostu produkcji na mieszkańca i efekt ten był osiągalny dla całego społeczeństwa. Kluczowe było jednak umożliwienie jednostkom wykorzystania ich naturalnego dążenia do poprawy własnego położenia. Innymi słowy, to dzięki odwołaniu się do wolnej woli każdego człowieka i jego wolności osobistej, przy jednoczesnej ochronie własności

wanym wyłącznie dla przedstawicieli aparatu polityczno-biurokratycznego. Już tylko na tej podstawie, naiwne byłoby zakładanie, że z obu systemów, z których jeden daje więcej wolności, a drugi wcale, społeczeństwo dobrowolnie zdecyduje się na życie w systemie negującym wolność jednostki. Wyjaśnia to, dlaczego socjalizm zawsze narzucany jest społeczeństwu siłą (nigdy gdziekolwiek na świecie dyktatura socjalistyczna nie została wprowadzona w drodze wolnych wyborów), a w sferze politycznej gwarantem władzy staje się państwo policyjne.

¹⁷ M. Kightley, *Kiedy dyktatura warunkuje przyspieszony rozwój gospodarczy*, „Bank i Kredyt” 50(3), 2019, s. 249-264.

¹⁸ Tamże, s. 256 i nast.

¹⁹ Z uwagi na ten wniosek, autorytaryzm zaliczony został do demokratycznych systemów rządów, ponieważ nie neguje wolności osobistej, a jedynie ogranicza – i to w wąskim zakresie (mniejszym niż ma to miejsce w dyktaturze totalitarnej) – jej wymiar.

prywatnej, mogła rozwinąć się wolność gospodarcza, której podstawę stanowi inicjatywa prywatna.

Dane empiryczne jednoznacznie potwierdzają wyższość gospodarki kapitalistycznej nad systemem socjalistycznym²⁰. Nie można jednak ulec przeświadczeniu, że każdy system kapitalistyczny jest w tym samym stopniu korzystny z punktu widzenia wzrostu gospodarczego z perspektywy krajów gospodarczo rozwiniętych i krajów doganiających (średnio rozwiniętych). Pierwsza grupa krajów może w większym stopniu redystrybuować efekty wzrostu gospodarczego za pomocą narzędzi podatkowych, których ubocznym skutkiem jest zaakceptowanie niższej dynamiki wzrostu. Druga grupa krajów doganiających poziom zamożności krajów zachodnich, nie może naśladować XIX-wiecznych wzorców anglosaskiego leseferyzmu. Problem wyboru ścieżki wdrażania liberalizmu, zwłaszcza w krajach postsocjalistycznych z uwagi na ich kilkudziesięcioletnie zapóźnienie rozwojowe, wymaga pogłębionej refleksji i oceny możliwych kosztów społecznych, jakie zwykle naśladownictwo we wdrażaniu instytucji gospodarki kapitalistycznej mogłoby wywołać. Wydaje się, że na drodze do osiągnięcia wyższego poziomu rozwoju gospodarczego, instytucjonalne ramy liberalizmu należałoby – przynajmniej czasowo – obudować większą ochroną socjalną warstw wystawionych na większe ryzyko niesprostania wymogom gospodarki rynkowej. Działania te należałoby skoncentrować wokół postulowanych przez Zweiga „równych punktów wyjścia” w taki sposób, aby utrzymać wysoką dynamikę wzrostu, przy jednoczesnym tworzeniu bodźców dla uwolnienia inicjatywy prywatnej i zapewnieniu jej ochrony. Tylko dzięki takim rozwiązaniom możliwe stanie się relatywnie szybsze dogonienie zamożniejszych krajów zachodnich pod względem poziomu rozwoju gospodarczego. Sprowadza się to do zmniejszenia roli rządu – zarówno w procesie wytwarzania PKB, jak i w zakresie rozmiarów aparatu biurokratycznego – przy jednoczesnym zaakceptowaniu jego zaangażowania w rozwiązywanie problemu nierówności dochodowych i tworzenia „równych punktów wyjścia”.

²⁰ W tym kontekście Wojciechowski stwierdza: „(...) w warunkach wolnego rynku jednostka, czy rodzina może swoje zasoby wykorzystać w lepszej zgodzie z pragnieniami. Znajduje to potwierdzenie we wzroście gospodarczym krajów wolnorynkowych, zawsze przeganiających kraje zbiurokratyzowane” (M. Wojciechowski, *Moralna wyższość wolnej gospodarki. Etyka chrześcijańska a ekonomia*, Prohibita, Warszawa 2008, s. 13).

Jak wspomnieliśmy powyżej, nie każdy porządek kapitalistyczny sprzyja szybkiemu wzrostowi gospodarczemu. Przed każdą formą kapitalizmu stoją jednak wyzwania, które – jeśli nie sprostą się im – można postrzegać w kategoriach zagrożenia dla niego samego, powodującego co najmniej jego niestabilność.

Wydaje się, że największym niebezpieczeństwem, na jakie wystawiony jest system kapitalistyczny, jest wykorzystanie techniki, które może – w przypadku konfliktu światowego – skutkować prowadzeniem wojen na wyniszczenie. W przypadku każdej wojny, wysiłek społeczeństwa i gospodarki ukierunkowany jest na osiągnięcie zwycięstwa. Celowi temu podporządkowany jest każdy element funkcjonowania gospodarki. O ile jednak zawieszenie (lub ograniczenie) swobód obywatelskich w okresie wojny jest uzasadnione, o tyle istnieje zagrożenie, że po ustaniu konfliktu zbrojnego, ograniczenie swobód obywatelskich zostanie utrzymane. Z dużym prawdopodobieństwem zjawisko to wystąpi w kraju, który przegra wojnę, aby – dzięki temu – zdyscyplinować społeczeństwo niezadowolone z porażki, domagające się zmiany władzy. Z drugiej strony, w przypadku każdego kraju uwikłanego w konflikt zbrojny, gospodarka zostaje przestawiona na produkcję zbrojeniową. Gospodarka doświadcza zatem postępującej etatyzacji, która – na co wskazuje hipoteza Peacocka-Wisemana – nie ustępuje w tej samej skali po zaprzestaniu działań zbrojnych. W krajach liberalnych, nieliberalnych i antyliberalnych, wojna doprowadza do zwiększenia wydatków publicznych – w krajach nieliberalnych i antyliberalnych, które zostają pokonane, represje po stronie politycznej są silnie związane z przejęciem kontroli nad procesami gospodarczymi (socjalizmem) (jeśli taki, nie został już wcześniej wprowadzony).

Drugie zagrożenie, które jest szczególnie istotne w okresie pokoju, dotyczy problemów demograficznych. Zarówno przeludnienie, jak i wyludnienie, które dotyczą z różną dynamiką wszystkie obszary globu, jak również starzenie demograficzne, które najsilniej dotyka kraje gospodarczo rozwinięte, skutkują powstaniem presji migracyjnej. Nasilenie migracji zarobkowych może wywołać problemy wewnętrzne związane z napięciami społecznymi, radykalizacją nastrojów i próbą rozwiązania tych problemów za pomocą programów socjalnych. Migracje zarobkowe – oprócz dostarczenia taniej i zazwyczaj ni-

skokwalifikowanej siły roboczej – mają nietrwały charakter²¹. W przypadku braku rozwiązań integrujących migrantów i wykorzystujących ich podaż pracy z myślą o krajowej gospodarce (tj. wyboru rozwiązania problemów migrantów za pomocą systemu transferów), koszty finansowania ich konsumpcji będą pokrywane przez zmniejszenie wielkości PKB przypadającej na populację krajową wytwarzającą produkt. Przy nadmiernej redystrybucji, system kapita-listyczny wystawiony zostanie na zagrożenie ze strony radykalizacji społecznej. Wzrost tych tendencji będzie sprzyjał nie tylko dojściu do władzy populistów, ale również uzasadniał wprowadzenie przez nich rozwiązań „nieoliberalnych”, ukierunkowanych na ochronę krajowej podaży pracy.

Kolejne zagrożenie związane jest obserwowaną współcześnie polaryzacją świata. Jej źródła znajdują się w okresie rewolucji przemysłowej (II poł. XVIII w.), która zapoczątkowała dynamiczny rozwój krajów określanych współcześnie jako gospodarczo rozwinięte. Pozostałe kraje nie były beneficjentami osiągnięć rewolucji przemysłowej i nie były w stanie stosunkowo szybko, bez wprowadzenia podstawowych wolności obywatelskich i gospodarczych, nadrabiać przybierających na sile zaległości rozwojowych. Stanowiło to przesłankę dla powstania i przybrania na sile różnych form nacjonalizmu, których zwieńczeniem były trudne lata 1922-1945 – zapoczątkowane powstaniem ZSRS, zakończone upadkiem III Rzeszy – będące w istocie apogeum nacjonalizmu w polityce wewnętrznej i socjalizmu w polityce gospodarczej. Z kolei po 1945 r. świat uległ polaryzacji, podobnej do tej w XIX w. z tym, że na arenie międzynarodowej pojawił się przybierający na sile gracz (Chiny), dążący do zastąpienia ZSRS w roli przeciwwagi dla hegemonii USA. Z kolei polaryzacja świata – z perspektywy krajów rozwijających się i słabo rozwiniętych – prowadzi do uzależnienia gospodarczego i wspierania doktryn nieoliberalnych w tych krajach, które korzystają z pomocy finansowej państw nieoliberalnych lub antyliberalnych.

Czwarte wyzwanie dotyczy zmian klimatycznych. Stanowią one problem, którego rozwiązanie wymusza wprowadzanie zmian w systemach gospodar-

²¹ Zob. np.: P. Guzikowska, *Koncepcja remigracji zastępczej – przypadek Polski*, [w:] A. Kordonska, R. Kordonski, *Spółeczność międzynarodowa w obliczu przemian: ujęcie wieloaspektowe*, tom 7, Instytut Nauk Politycznych Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn 2021, s. 96-108.

czych, ukierunkowanych na większą oszczędność zasobów środowiska. Nie dla wszystkich krajów rozwiązania te będą korzystne. Od czasów rewolucji przemysłowej industrializacja postępowała kosztem przekształcania środowiska. Gospodarka – zgodnie z nauką Kościoła – pełni rolę służebną względem człowieka; nigdy nie powinna ona być absolutyzowana kosztem osoby ludzkiej. Tym samym podporządkowanie działalności gospodarczej innemu nakazowi, niż wynikający ze słów Boga skierowanych do pierwszego człowieka, lub innej kategorii absolutnej, jest sprzeczne z chrześcijańską etyką gospodarczą. Zmiany klimatyczne bez wątpienia stanowią wyzwanie, które można bagatelizować lub próbować rozwiązać. W tym celu należy rozwijać te technologie, które mogą być z pożytkiem wykorzystane przez ludzkość i upowszechniać je – jeśli nie bezkosztowo – to po niskim koszcie. Technologia – jak pokazują doświadczenia XVIII i XIX w. – może być rozwijana i upowszechniania z myślą o służebnej roli wobec człowieka i służyć jego rozwojowi, zamiast być wykorzystywana przeciw innym ludziom.

Piąte zagrożenie dotyczy wykorzystania surowców jako broni gospodarczej. W obliczu wojny w Ukrainie zagadnienie to nabrało nowego znaczenia. Kraje Europy doświadczają obecnie terroryzmu gospodarczego, który prowadzony jest przez zbrodniczy reżim moskiewski. Uzależnienie gospodarki od dostaw surowca pochodzących z jednego kierunku stanowi zasadniczy błąd, jaki można popełnić w polityce handlowej. Przypomina zarazem do pewnego stopnia sytuację z 1973 r. i 1980 r., kiedy kraje Zachodu, uzależnione od importu ropy naftowej z krajów arabskich, musiały zmierzyć się ze skutkami ograniczenia wydobycia i skokowego wzrostu cen podstawowego surowca. Choć problemy te występują rzadko, nie można subiektywnie oceniać ryzyka ich wystąpienia jako niższe, a przez to odsuwać rozwiązanie problemu uzależnienia surowcowego w czasie. Bez wątpienia wojna w Ukrainie i konieczność dywersyfikacji dostaw surowców energetycznych stanowią wyzwanie dla gospodarek krajów europejskich, jednak i w tym aspekcie wyróżnić można odmienną zapobiegliwość krajowych rządów – od tych, które we własnym interesie zadbały o szybką dywersyfikację dostaw i zabezpieczenie rezerw surowcowych po takie, które wywierają presję na bardziej zapobiegliwe kraje, aby te podzieliły się posiadanymi rezerwami w obliczu nadchodzącej zimy. Wywieranie presji stanowi

kolejną próbę gospodarczego podporządkowania krajów członkowskich UE biurokratyczno-etatystycznemu aparatowi instytucji, które nie są do tego uprawnione. Solidarność, niezależnie od tego, czy na poziomie indywidualnym, społecznym, czy na poziomie międzynarodowym, nigdy nie wykorzystuje logiki przymusu i opresji.

Ostatnim zagrożeniem dla liberalizmu gospodarczego jest porzucenie norm moralnych i dojście do władzy populistów i lewicowych radykałów. Pod wieloma względami głoszone przez nich poglądy stanowią wypaczenie idei wolności, również w wymiarze gospodarczym. Wydaje się, że populiści i lewicowi radykałowie absolutyzują i ideologizują wolność, którą czynią swego rodzaju bóstwem. Zarazem poświęcają wolność gospodarczą w imię realizacji postulatów ideologicznych i zastępują wszechwładne państwo totalne jego mniej opresyjnym wariantem – „państwem opiekuńczym” (*welfare state*)²². Ideologizacja wolności doprowadza do wprowadzenia działań, które z prawdziwą wolnością nie mają niczego wspólnego. Prowadzą jednocześnie do atrofii norm moralnych, które stają się marginalizowane z uwagi na nieprzystające do teraźniejszości. Największym wyzwaniem dla współczesnego liberalizmu jest zatem ochrona wolności gospodarczej przy jednoczesnej ochronie pozostałych wolności, jednak bez zastępowania wolności gospodarczej przez inne „pseudowolności”²³.

²² „Interweniując bezpośrednio i pozbawiając społeczeństwo odpowiedzialności, państwo opiekuńcze powoduje utratę ludzkich energii i przesadny wzrost publicznych struktur, w których – przy ogromnych kosztach – raczej dominuje logika biurokratyczna, aniżeli troska o to, by służyć korzystającym z nich ludziom” (Jan Paweł II, *Centesimus annus*, 1991, nr 48).

²³ Wojciechowski stwierdza: „Co innego bowiem wolność, jako pewna wartość, a co innego liberalizm, ideologia nadbudowana nad nią. Dochodzi wtedy do tego, że wolność staje się wartością najwyższą i przedmiotem kultu. Wolności potrzebujemy, takiego liberalizmu niekoniecznie. Można bronić wolności, nie będąc liberałem. Inaczej mówiąc, liberałowie dzielą się na tych, którym chodzi o wolność, i na tych, którym chodzi o liberalizm. W liberalizmie wystąpić może bowiem wysunięcie wolności nad inne wartości i nad prawa innych ludzi, nawet nad ich życie (w imię „wolności wyboru” pozwala się wtedy zabijać dzieci nienarodzone). Może też nastąpić zniekształcenie rozumienia wolności. Dzisiaj tak zwany liberalizm akcentuje zwykle swobodę obyczajową, natomiast toleruje ograniczenie wolności gospodarczej i politycznej przez biurokrację państw czy UE. W rezultacie zwolennikowi wolności gospodarczej zrobiło się dość niezręcznie przyznawać się do liberalizmu. Pogląd o prymacie wolności zaczyna nosić nazwę „libertarianizmu” (M. Wojciechowski, *Moralna wyższość wolnej gospodarki. Etyka chrześcijańska a ekonomia*, Prohibita, Warszawa 2008, s. 47).

5. Etyka chrześcijańska jako podstawa obrony liberalizmu społecznego i mechanizmu rynkowego

W poprzedniej części artykułu wskazane zostały grupy narzędzi, których wprowadzenie pozwoliłoby zrealizować postulaty liberalizmu społecznego. W tej części wyjaśniona zostanie rola fundamentalnego warunku powodzenia programu liberalizmu społecznego, którym jest upowszechnienie norm, które określić można zbiorczo jako moralność chrześcijańska.

Wyjaśnienie idei Zweiga (choć w zasadzie trafniej byłoby określać to jako uzupełnienie tej koncepcji) znajdziemy w opublikowanej po II wojnie światowej pracy jego nauczyciela i założyciela krakowskiej szkoły ekonomii – Adama Krzyżanowskiego²⁴. W swojej monumentalnej historiozoficznej pracy, Krzyżanowski odwołuje się do podstawy sukcesu gospodarki rynkowej, którą jest wolność (w jej wymiarze osobistym i gospodarczym). Ta z kolei wywiedziona jest bezpośrednio z Pisma Świętego. Krzyżanowski stwierdza: „Przykazania chrześcijańskie zbudowane są na podłożu pewności, że każdy człowiek jest w pełni świadom jedności swej jaźni duchowej oraz swobodnego wyboru dróg swego postępowania. Każda jednostka posiada wolność spełniania uczynków dobrych i złych. Wolność woli uzasadnia odpowiedzialność li tylko osobistą każdej jednostki za jej czyn. Moralność chrześcijańska, oparta o uznanie pierwszeństwa rozumu, zakładająca wolność woli poszczególnych jednostek, przejęta do głębi poszanowaniem poczucia godności osobistej każdego człowieka, przeciwstawia się stanowczo poglądom pomniejszycieli duchowych i moralnych walorów indywidualnych, odzwierciedlających w mało zmienionej formie tradycję dawnych wierzeń plemiennych, a zarazem odrzuca roztapianie świadomości jaźni osobistej poszczególnych jednostek w morzu rzekomej świadomości nadrzędnej grup społecznych, do których jednostki należą. Odrzuca nawrót do odpowiedzialności zbiorowej rodów, ras, narodów, klas lub innych ugrupowań społecznych za czyny jednostek. Odrzuca deterministyczną wiarę w konieczność dziejową wojen międzynarodowych i domowych, negującą wolność woli wraz z rozróżnieniem czynów złych i dobrych, zwalniającą

²⁴ A. Krzyżanowski, *Chrześcijańska moralność polityczna*, Wydawnictwo Eugeniusza Kuthana, Warszawa-Kraków 1948.

jednostki od odpowiedzialności za ich czyny”²⁵. Krzyżanowski podkreśla zatem, że rozum pozwala rozpoznać we właściwy sposób sytuację, jednak to wolna wola i sumienie wpływają na podjęcie ostatecznej decyzji odnośnie do właściwego postępowania. Właściwym postępowaniem określa on to, które jest moralne, a więc opiera się na zasadach chrześcijańskich, w tym zwłaszcza na zasadzie miłości bliźniego i szacunku do każdego człowieka z racji jego osobistej godności.

W dalszej części Krzyżanowski dowodzi, że chrześcijańska etyka gospodarcza w najlepszy sposób służy harmonizacji interesów jednostek, a przez to – dobru ogółu. Uzasadnia to w następujący sposób: „Chrześcijaństwo wprzęga w rydwan swej idei skalę wartości szczególnie różnorodną i bogatą, starając się o równomierne uwzględnienie wszystkich trzech kategorii wartości: indywidualnych, państwowych względnie narodowych, oraz ogólnoludzkich, skutkiem czego moralność chrześcijańska jest równocześnie systemem moralności osobistej i politycznej, moralności indywidualnego życia osobników ludzkich i ich współżycia społecznego. Obrońcy moralności chrześcijańskiej stawiają sobie za zadanie uzgodnienie dobra jednostek i państwa (oraz innych zbiorowości społecznych) w imię dobra ogółu”²⁶.

Jeśli zatem etyka chrześcijańska podkreśla moralność – w wymiarze indywidualnym i społecznym – tym, co stanowi bezpośrednie zagrożenie dla liberalizmu, jest odejście od tych norm moralnych i zastąpienie ich innymi, nieosadzonymi w nauczaniu Kościoła. W praktyce, punktem wyjścia do całkowitego odrzucenia moralności chrześcijańskiej i – w konsekwencji – wynikającej z niej etyki gospodarczej, jest zaakceptowanie istnienia dwóch rodzajów moralności: indywidualnej i politycznej.

Pierwsza odnosi się do człowieka jako jednostki i jako taka zasadniczo nie ulega zmianie. Jest ona osadzona w indywidualnej wolności i wolnej woli każdej osoby ludzkiej. Etyka postępowania jednostki, tak długo, jak osadzona jest w moralności chrześcijańskiej, nie stanowi instrumentu negatywnego oddziaływania na dobrobyt ogółu. Indywidualne chrześcijańskie normy postępowania, jeśli dominują w społeczeństwie, nie prowadzą do wystąpienia zjawisk

²⁵ A. Krzyżanowski, *Chrześcijańska moralność polityczna*, Wydawnictwo Eugeniusza Kuthana, Warszawa-Kraków 1948, s. 29.

²⁶ Tamże, s. 28.

destruktywnych dla ogółu. Można zatem stwierdzić, że w takiej sytuacji etyka indywidualna wspiera spójność społeczną.

Moralność polityczną należy zdefiniować z perspektywy zbioru zachowań charakteryzujących przedstawicieli tzw. klasy politycznej. W przypadku, gdy normy te stoją w sprzeczności z moralnością indywidualną, mogą negatywnie wpływać na tę drugą. To, co jest dopuszczalne w klasie politycznej, wraz z upływem czasu upowszechnia się wśród społeczeństwa. Tym właśnie można wyjaśnić odejście od nowotestamentowego altruizmu w kierunku egoizmu. Egoizm, stając się moralnością polityczną, rozszerza się stopniowo na sferę stosunków międzyludzkich. Stosunki społeczne ulegają zaburzeniu, ponieważ motywowane egoistycznie jednostki przestają w swoim postępowaniu kierować się imperatywem miłości bliźniego. Zamiast tego, coraz częściej tak w stosunkach międzyludzkich, jak i w sferze gospodarczej, ujawniają się destruktywne dla porządku społecznego anomalie: przedsiębiorcy żądają wyższej ceny, niż poniesione koszty i pewna akceptowalna (a więc sprawiedliwa) marża zysku; aparat polityczno-biurokratyczny kieruje się własnym interesem, odrzucając służebną rolę względem obywateli i zadowolając się niską efektywnością działania; gospodarstwa domowe oczekują wysokiego wynagrodzenia (te, które świadczą usługi czynników produkcji) lub wysokiego poziomu ochrony socjalnej. W społeczeństwie, jako całości, upowszechnia się moralność o charakterze adaptacyjnym – normy dostosowywane są do egoistycznej motywacji w myśl zasady „cel uświęca środki”. Uniwersalistyczna etyka chrześcijańska zastąpiona zostaje indywidualistyczną etyką pragmatyzmu, która odrzuca prawdziwą wolność i zastępuje ją zestawem pseudowolności, dostępnych dla nielicznych. W następstwie upowszechnienia się moralności politycznej, społeczeństwo doświadcza podziału wewnętrznego na „lepszyc-gorszych”, „bogatszych-biedniejszych”, „złodziei-okradanych”, „silniejszych-słabszych”, „zwycięzców-pokonanych”, „swoich-obcych”, a źródłem tych podziałów staje się egoistyczny interes własny. Co więcej, antagonizmy te – na poziomie politycznym – odzwierciedlone zostają w postawie lub działaniach konfrontacyjnych względem innych państw i narodów. Aby przetrwać w społeczeństwie skonfliktowanym wewnątrznie, w którym większość (lub wszyscy) kierują się

etyką indywidualizmu, wolna wola (chrześcijańska moralność indywidualna) musi zostać zastąpiona pragmatycznym zniewoleniem²⁷.

Aby egoistyczna motywacja jednostek nie doprowadziła do głębokich i trwałych podziałów społecznych, konfliktów wewnętrznych i międzynarodowych, należy – zdaniem Krzyżanowskiego – powrócić do przestrzegania moralności chrześcijańskiej tak na poziomie indywidualnym, jak i w sferze politycznej. Tylko „moralność chrześcijańska, choć na wskroś personalistyczna, odrzuca jednak indywidualizm, zasklepiający się w pospolitym egoizmie. Godziwym celem działalności każdej jednostki jest jej własne dobro oraz dobro innych jednostek, ponieważ dopomaganie bliźnim – oto właściwy sposób osiągnięcia swego dobra osobistego. Celem jednostki dobro jednostek ludzkich, a nie wyłącznie jej własne, choćby rozumiane jako zdobycie Królestwa Bożego w życiu wiecznym. Bóg wytyczył szerszy zasięg wysiłkom ludzkim. „Królestwo Boże w Was jest” (Łuk. 17, 21), to znaczy: między wami. Wierni przykazaniom Bożym starają się o zbawienie wieczne, ziszczając Królestwo Boże już tu na ziemi przez ich możliwie najpełniejsze wykonywanie. Dwa są naczelne przykazania: „Będziesz miłował Pana Boga twego ze wszystkiego serca twego”, a wtóre: „Będziesz miłował bliźniego twego jako siebie samego” (Mat. 22, 37 i 39). (...) Ten, kto współżyje z bliźnimi zgodnie z nakazami moralności chrześcijańskiej, ziszcza Królestwo Boże tu na ziemi (...)”²⁸.

Na podstawie przytoczonego fragmentu pracy Krzyżanowskiego i wcześniejszych argumentów można sformułować ogólny wniosek, że istotą moralności chrześcijańskiej jest sprawiedliwość, do której przestrzegania wszyscy są powołani i zobowiązani. Przestrzeganie sprawiedliwości stanowi wobec tego

²⁷ Krzyżanowski zauważa: „Personalizm chrześcijańskiej moralności politycznej, głęboko zakorzeniony w przeświadczeniu, że wolna wola rządzi postępowaniem ludzkim, że człowiekowi przysługuje wolność wyboru między różnymi ewentualnościami, właśnie dlatego zawiera w sobie pierwiastki indywidualistyczne i liberalne. Scholastycy uważali wolność woli za źródło pędu do wolności. Autor „Boskiej komedii”, szermierz wszechświatowej monarchii powołanej do ziszczenia wolności powszechnej, w swym traktacie politycznym (...) głosi: (...) „Rodzajowi ludzkiemu powodzi się najlepiej, gdy jest wolny. Ta prawda stanie się oczywistą, jeśli poznamy zasadę wolności. A zatem należy wiedzieć, że zasadą naszej wolności jest wolna wola” (De monarchia, I, 12)”. Zob.: A. Krzyżanowski, *dz. cyt.*, s. 55.

²⁸ Tamże, s. 92-93.

istotę kapitalizmu jako realizacji postulatu liberalizmu ekonomicznego²⁹. Jednocześnie sprawiedliwość jest podstawowym warunkiem sukcesu programu liberalizmu społecznego, ponieważ dzięki niej możliwe staje się uwolnienie naturalnej energii i zdolności tkwiących w każdym człowieku – człowiek potraktowany sprawiedliwie (oceniany przez innych, wynagradzany za uczciwą pracę, osądzany – jeśli popełnił przestępstwo) nie będzie innych traktował niesprawiedliwie. W ten sposób moralność chrześcijańska, jeśli będzie obowiązywała wszystkich – a wiemy, że normy chrześcijańskie mają wymiar uniwersalistyczny, zatem mogą być stosowane również przez niewierzących – może przyczynić się do stabilności wewnętrznej, pokojowej współpracy na poziomie międzynarodowym i wzrostu zamożności całego społeczeństwa. Konieczne jest przy tym wyrzeczenie się egoizmu i zastąpienie go praktycznym realizowaniem przykazania miłości bliźniego. Krzyżanowski tak podsumowuje swoje rozważania: „Trwałe udoskonalenie moralne jednostek i podniesienie poziomu moralnego współżycia politycznego ludzi między sobą jest wzajemnie i nierozzerwalnie uwarunkowane. Jedno bez drugiego nie może istnieć. Obowiązkiem jednostek jest doskonalić siebie i państwo. Jedynym istotnym zadaniem sprawujących władzę jest stać na straży sprawiedliwości. Błądzą ci, którzy całą nadzieję pokładają w osobistym, duchowym wysiłku jednostek, którzy sądzą, że pójście tą drogą, choćby najlepiej obmyślane i przeprowadzone, samo przez się doprowadzi do celu. Łudzą siebie i swych wyznawców rzecznicy odwrotnego programu, którzy obiecują, że przeprowadzenie zalecanych przez nich reform politycznych bez wysiłku jednostek uszczęśliwi i udoskonali ludzi. Zarówno zwolennicy ustrojów autokratycznych jak niemniej demokracji, jedni i drudzy często zapominają o ograniczonej skuteczności reform politycznych. Demokracja ziszcza w wyższej mierze ideał sprawiedliwości, jeśli – wierna

²⁹ Wojciechowski stwierdza: „Sprawiedliwość każe szanować ludzką wolność i własność, sprawiedliwość każe nagradzać inicjatywę, pracowitość i pożyteczność. Zamiast mniej lub bardziej mylących etykietek jak „kapitalizm”, „konserwatyzm”, „liberalizm gospodarczy”, czy nawet „wolny rynek”, należy więc mówić o ustroju sprawiedliwym i uczciwym. Odstępstwa od niego, nader obecnie częste, są odstępstwami od sprawiedliwości. Jak zauważył Ronald Reagan, mamy do wyboru nie kapitalizm i socjalizm, prawicę i lewicę, lecz górę i dół. Albo ustrój sprawiedliwy i normalny, po prostu lepszy, albo też ustrój niesprawiedliwy, gorszy”. Zob.: M. Wojciechowski, *Moralna wyższość wolnej gospodarki. Etyka chrześcijańska a ekonomia*, Prohibita, Warszawa 2008, s. 26-27.

swej myśli przewodniej – uzgadnia wolność i równość obywateli. Osiągnięcie celu może zapewnić tylko ich cnota, której reformy polityczne same przez się żadną miarą nie mogą wykrzesać z duszy ludzkiej. Postęp jest nieczyszczalny bez równoczesnego, współzależnego doskonalenia przez jednostki siebie samych i państwa”³⁰.

Podsumowanie

Liberalizm, jak żaden inny prąd ideowy, doświadczył głębokiego przeobrażenia. Współcześnie trudno jest mówić o liberalizmie gospodarczym, zdecydowanie częściej zaś na pierwszy plan wysuwa się liberalizm obyczajowy, który z prawdziwą wolnością – w rozumieniu klasycznego liberalizmu – nie ma niczego wspólnego. Jednocześnie w gospodarce wskazuje się liberalizm jako źródło wszelkiego rodzaju nadużyć, krzywd i wyzysku. Utożsamia się zatem – zwłaszcza w Europie i przede wszystkim w krajach transformacyjnych – liberalizm gospodarczy z liberalizmem światopoglądowym, choć obu terminów nie sposób umiejscowić po tej samej stronie, tj. w opozycji do nauczania Kościoła. Liberalizm światopoglądowy absolutyzuje wolność, czyniąc z niej „złotego cielca” i żądając na tym gruncie usankcjonowania wszelkich wypaczeń moralnych (aborcji, eutanazji), ideologicznych i dewiacji – plasuje go to w obszarze ideologii lewicowych. Liberalizm ekonomiczny odwołuje się do wolności jednostki – jej właściwego rozeznania własnego powołania, w jaki sposób najlepiej służyć bliźnim. W tym celu tworzy system prawny, który służy ochronie prawa własności prywatnej, zapewnieniu swobody prowadzenia działalności gospodarczej i wolności osobistej. Jednocześnie elementy te wyprowadza z norm etycznych, których korzenie znajdują się w etyce chrześcijańskiej i etyce filozofów starożytnych. Pod tym względem liberalizm ekonomiczny – rozumiany we właściwy sposób – umiejscawia go w obszarze ideologii konserwatywnej. Dlatego też rację mają ci, którzy krytykują liberalizm ekonomiczny w jego współczesnej formie, ponieważ w istocie swej jest on wypaczeniem podstawowych założeń odnośnie do roli państwa, zakresu interwencji rządu, ochrony warstw najuboższych lub zagrożonych.

³⁰ A. Krzyżanowski, *dz. cyt.*, s. 230.

Liberalizm nigdy nie był polityką gospodarczą opierającą się na leseferyzmie (a więc nieregulowanym systemie rynkowym). Przeciwnie, już u twórcy ekonomii klasycznej, Adama Smitha, znaleźć można elementy interwencjonizmu państwowego, choć w ograniczonym zakresie. Trudno przy tym utrzymywać, że Smith nie był liberałem gospodarczym. Jego rozumienie liberalizmu było jednak dalekie od tego, jaką formę przyjął on współcześnie w postaci skarykaturyzowanego kapitalizmu.

Wady, które powstały wraz z ewolucją kapitalizmu, stara się usunąć koncepcja liberalizmu społecznego. Nawiązuje ona do etyki chrześcijańskiej, w której upatruje źródło przezwyciężenia współczesnego kryzysu kapitalizmu, podobnie, jak w latach 30. XX w. W centrum systemu gospodarczego stawia głównego aktora wszystkich procesów, jakim jest człowiek działający, posiadający wolną wolę, sumienie, subiektywną ocenę sytuacji oraz uczucia wyższe – empatię i altruizm. Jest to zatem człowiek odnowiony – kierujący się w swoich działaniach przede wszystkim przykazaniem miłości bliźniego, którego owocem wytężonej pracy nie jest materialistyczny konsumpcjonizm, lecz oszczędności, które produktywnie pomnaża z myślą o swoich najbliższych. W działalności gospodarczej głównym motywem jego postępowania nie są chciwość i żądza zysku, lecz dostarczenie na rynek tych produktów, na które zgłasza zapotrzebowanie społeczeństwo. Przychody, które przekraczają koszty, a więc zysk – jawi się w takim ujęciu jako ziemską nagroda za służbę bliźniemu. Nie jest to jednak – motywowane egoizmem i żądzą – dążenie do zysku za wszelką cenę, które jest sprzeczne z moralnością chrześcijańską na poziomie indywidualnym. Z kolei chrześcijańska moralność polityczna jawi się współcześnie jako ideał postępowania przedstawicieli tzw. klasy politycznej. Upowszechnienie chrześcijańskich (a więc uniwersalistycznych) wzorców etycznych (nawet wśród osób innych wyznań lub niewierzących) zwiększyłoby spójność społeczną, a przez to stworzyłoby pole do przyspieszenia wzrostu gospodarczego, na co wskazywaliśmy w artykule. Ponownie przytoczmy w tym miejscu ostatnie słowa Krzyżanowskiego zapisane na kartach jego *Chrześcijańskiej moralności politycznej*: „Postęp jest nieziszczalny bez równoczesnego, współzależnego doskonalenia przez jednostki siebie samych i państwa”³¹.

³¹ Tamże, s. 230.

Bibliografia

- Guzikowska P., *Koncepcja remigracji zastępczej – przypadek Polski*, [w:] A. Kordonska, R. Kordonski, *Spółeczność międzynarodowa w obliczu przemian: ujęcie wieloaspektowe*, tom 7, Instytut Nauk Politycznych Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn 2021.
- Jan Paweł II, *Centesimus annus*, 1991.
- Kightley M., *Kiedy dyktatura warunkuje przyspieszony rozwój gospodarczy*, „Bank i Kredyt” 50(3)/2019.
- Krzyżanowski A., *Chrześcijańska moralność polityczna*, Wydawnictwo Eugeniusza Kuthana, Warszawa-Kraków 1948.
- Mazewski L., *Opcja konserwatywno-liberalna*, [w:] J. Tarnowski (red.), *Filozofia liberalizmu*, Oficyna Liberałów, Warszawa 1993.
- Mises L. von, *Die Gemeinwirtschaft: Untersuchungen über den Sozialismus*, 1922.
- Mises L. von, *Kritik des Interventionismus: Untersuchungen zur Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsdeologie der Gegenwart*, 1929.
- Pius XI, *Quadragesimo anno*, 1931.
- Wojciechowski M., *Moralna wyższość wolnej gospodarki. Etyka chrześcijańska a ekonomia*, Prohibita, Warszawa 2008.
- Zweig F., *Cztery systemy ekonomii*, Nakładem Towarzystwa Ekonomistów Polskich, Kraków 1932.
- Zweig F., *Zmierzch czy odrodzenie liberalizmu?* Kraków 1938 (cytowane strony za reedycją z 1981 r. Oficyna Liberałów, Warszawa 1981).

NEW LIBERALISM – CHRISTIAN ETHICS IN DEFENSE OF THE MARKET MECHANISM

Summary

In the article the concept of social liberalism is discussed. This type of liberalism responds to the challenges of the present, including the profound deformation of capitalism, that it has experienced over the past century. Social liberalism places each human being with dignity and free will at the center of the economic system. He emphasizes the role of moral norms in interpersonal relations and between the government and the citizen. The tools of social liberalism discussed in the article are conducive to the realization of the indirect goal of social liberalism, which is to create “equal starting points” for all people. Thanks to

this, it will be possible to release the creative and entrepreneurial forces hidden in each human being. With properly defined scope of government intervention, and in the conditions of disseminating Christian ethics (on an individual and (socio)political level), the implementation of social liberalism will be conducive to achieving greater social cohesion and higher dynamics of economic growth.

Keywords: new liberalism, Christian ethics, capitalism, equal opportunity

Ryszard Sawicki*

<https://orcid.org/0000-0003-1405-7297>

DZIAŁANIA HUMANITARNE CARITAS DIECEZJI EŁCKIEJ NA TERENIE UKRAINY W PIERWSZYCH 100 DNIACH WOJNY W 2022 ROKU

Streszczenie

Artykuł dotyczy działań humanitarnych na rzecz Ukrainy w związku z wojną rozpoczętą przez Rosję 24 lutego 2022 r. Punkt wyjścia stanowi teoretyczne ujęcie pomocy humanitarnej i zasad jej udzielania. Artykuł przedstawia zasadność humanitarnej solidarności z narodem ukraińskim i aktywność Caritas Diecezji Ełckiej w tym zakresie w pierwszych 100 dniach konfliktu zbrojnego. Zaprezentowano w nim ukraińskich biorców pomocy humanitarnej, a także międzynarodowy network donatorów i wolontariuszy ełckiej Caritas. Przedmiotem analizy były kwerenda dokumentów archiwalnych Caritas, dostępne opracowania naukowe i publicystyczne.

Słowa kluczowe: pomoc humanitarna, wojna na Ukrainie, Caritas Diecezji Ełckiej

* Ks. dr Ryszard Sawicki – wicedyrektor Caritas Diecezji Ełckiej, duszpasterz krajowy pracowników opieki społecznej, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, Wydział Teologiczny, absolwent studiów podyplomowych Polityka gospodarcza finanse i bankowość realizowanych przez Akademię Kultury Społecznej i Medialnej w Toruniu we współpracy z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej.

Wprowadzenie

Organizacje pomocowe niosą ratunek milionom ludzi w obliczu niebezpieczeństw zagrażających ich zdrowiu i egzystencji, dostarczając im żywność, lekarstwa, a tym samym chroniąc najwyższą globalną wartość, jaką jest życie. Czasami kryzysy humanitarne są krótkotrwałe, jednak niektóre z nich – tak jak konflikty zbrojne – trwają nawet przez wiele lat, prowadząc do śmierci, zniszczeń materialnych oraz fali masowych przesiedleń wewnętrznych i zewnętrznych.

Współczesny system humanitarny obejmuje swoją pomocą trzykrotnie większą liczbę osób niż jeszcze dziesięć lat temu. Składa się na to wiele czynników, m.in.: pandemia COVID-19, poważne kryzysy w Syrii, Jemenie, Libanie i Afganistanie, a także gwałtowny wzrost liczby migrantów w Europie. Stąd pomoc humanitarna stała się ostatnio ważnym tematem dyskusji w polityce, nauce, mediach i społeczeństwie. Wojna Rosji z Ukrainą uświadomiła szerszej opinii publicznej, że pomoc humanitarna bywa potrzebna nawet w samym sercu Europy i jest to szczególne wyzwanie stojące przed współczesnymi społeczeństwami.

Głównym celem niniejszego opracowania jest przedstawienie zagadnienia pomocy humanitarnej rozumianej jako realizacja „powszechnego braterstwa” i „przyjaźni społecznej”¹ na konkretnym i bardzo aktualnym przykładzie². Zaproponowana cezura czasowa obejmuje okres intensywnych działań pomocowych Caritas Diecezji Ełckiej w postaci transportów humanitarnych na Ukrainę i umożliwia próbę dokonania ich szacunkowego bilansu.

Skala udzielonej pomocy została zaprezentowana na podstawie kwerendy dokumentów archiwalnych ełckiej Caritas (m.in. międzynarodowych dokumentów przewozowych), dostępnych opracowań, a także materiałów publicystycznych. Autor posłużył się również metodą obserwacji uczestniczącej, bowiem jako wicedyrektor ełckiej Caritas, w dniach 11-14 marca i 8-9 czerwca 2022 r. uczestniczył w misjach humanitarnych do Borysławia i Drohobycza na Ukrainie³.

¹ Franciszek, Encyklika *Fratelli tutti*, nr 142.

² Nauczenie Kościoła jest spójne z zasadą sprawiedliwości społecznej wyrażoną w art. 2 Konstytucji RP, Dz.U. 1997 nr 78 poz. 483.

³ Na temat relacji z wyjazdu na Ukrainę w dniach 11-14 marca 2022 r. zob. R. Sawicki, *Z humanitarną misją w Ukrainie*, „Martyria” (2022), nr 4, s. 63-64; W. Kraszewski,

1. Pomoc humanitarna w ujęciu teoretycznym

Pomoc humanitarna jest wyrazem solidarności i empatii wobec ludzi stojących w obliczu nieszczęścia. Przekazywana ofiarom konfliktów zbrojnych i kryzysów humanitarnych jest „mobilizacją ludzi w odpowiedzi na niepotrzebne cierpienia innych ludzi dokonywaną ze względu na wspólne człowieczeństwo”⁴.

Do podstawowych podmiotów międzynarodowego systemu humanitarnego należą: Organizacja Narodów Zjednoczonych (ONZ), Unia Europejska, organizacje rządowe, Międzynarodowy Komitet Czerwonego Krzyża i Czerwonego Półksiężyca⁵ oraz organizacje pozarządowe⁶, takie jak np. korpusy pokoju, Polska Akcja Humanitarna, Lekarze bez Granic, Caritas Polska i Caritas diecezjalne, m.in. Caritas Diecezji Łódzkiej.

Działania humanitarne podejmowane przez podmioty podlegające prawu Rzeczypospolitej Polski pozostają zgodne ze standardami, zasadami i wzorcami postępowania uznawanymi na arenie międzynarodowej⁷. Należy zauważyć,

Najsmutniejsze są pożegnania ojców z rodzinami na granicy, <https://radio5.com.pl/2022/03/najsmutniejsze-sa-pozegnania-ojcow-z-rodzinami-na-granicy/> (17.06.2022).

⁴ J. Dobrowolska-Polak, *Pomoc humanitarna*, w: *Organizacje międzynarodowe w działaniu*, red. A. Florczak, A. Lisowska, Wrocław 2014, s. 245.

⁵ Zob. M. Stefańska, *Międzynarodowy Ruch Czerwonego Krzyża i Czerwonego Półksiężyca – historia, zasady działania*, w: *Pomoc humanitarna w świetle prawa i praktyki*, red. P. Grzybek, E. Mikos-Skuza, Warszawa 2016, s. 152-177.

⁶ Por. *Aktorzy działań humanitarnych*, <https://www.gov.pl/web/polskapomoc/aktorzy-dzialan-humanitarnych> (29.03.2022).

⁷ Do podstawowych, międzynarodowych źródeł uregulowań prawnych w zakresie pomocy humanitarnej należą zwyczaje międzynarodowe i traktaty, np. *Konwencja w sprawie polepszenia losu rannych wojskowych w armiach w polu będących*, przyjęta w Genewie 22 sierpnia 1864 r. Konwencja Genewska to dzieło życia Henriego Dunanta, pierwszego laureata pokojowej Nagrody Nobla z 1901 r. Podpisało ją 12 państw, a wkrótce dołączyli następni sygnatariusze. Od tego czasu powstało ponad 100 znaczących umów międzynarodowych w tej dziedzinie, spośród których współcześnie najważniejsze są cztery konwencje o ochronie ofiar wojny przyjęte w Genewie w 1949 r. Mają one charakter powszechny, gdyż zostały przyjęte przez 196 państw, czyli wszystkie suwerenne organizacje terytorialne uznawane za państwa przez społeczność międzynarodową. Por. E. Mikos-Skuza, *Pomoc humanitarna w świetle międzynarodowego prawa humanitarnego konfliktów zbrojnych*, w: *Pomoc humanitarna w świetle prawa i praktyki*, red. P. Grzybek, E. Mikos-Skuza, Warszawa 2016, s. 36-37; P. Milik, *Międzynarodowe prawo humanitarne*

że pomoc humanitarna jest z reguły działaniem krótkookresowym, będącym reakcją na konkretne wydarzenie, niosące określone zagrożenia, uciążliwości i cierpienia ludności. W ten sposób z kategorii pomocy humanitarnej trzeba wyłączyć pomoc społeczną (ujętą w ramy prawne przede wszystkim w ustawie z 12 marca 2004 r. o pomocy społecznej)⁸, a także tzw. pomoc rozwojową (o której mowa w ustawie z 16 września 2011 r. o współpracy rozwojowej)⁹.

W obowiązującym w Polsce stanie prawnym nie ma ustawy, ani też innego aktu normatywnego poświęconego wyłącznie pomocy humanitarnej ujmującego ją w ramy przepisów, o których można by powiedzieć, że tworzą podstawy jurystyczne podejmowania, organizowania i świadczenia tej pomocy. Przepisy dotyczące pomocy humanitarnej są rozproszone i odnaleźć je można w regulacjach prawnych z różnych dziedzin¹⁰.

Polska, jako sygnatariusz „Konsensusu europejskiego w sprawie pomocy humanitarnej”¹¹, zobowiązała się do przestrzegania „Kodeksu postępowania obowiązującego w Międzynarodowym Ruchu Czerwonego Krzyża i Czerwonego Półksiężycu i organizacjach pozarządowych w programach reagowania w sytuacjach kryzysowych”. Polska pomoc humanitarna kieruje się zasadami: humanitaryzmu, bezstronności, neutralności i niezależności¹².

W kontekście powyższych uwarunkowań pomocy humanitarnej należy pochylić się również nad statusem prawnym Caritas Polska i Caritas diecezjalnych. W myśl art. 22 konkordatu Kościół katolicki może prowadzić działalność

konfliktów zbrojnych, w: *Podstawy bezpieczeństwa międzynarodowego*. Cz. 1 – *Wymiar militarny i konfliktów zbrojnych*, red. M. Marszałek, M. Gębska, D. Majchrzak, M. Borys, Warszawa 2020, s. 148-152.

⁸ Zob. Ustawa z dnia 12 marca 2004 r. „O pomocy społecznej”, Dz. U. 2004, nr 64, poz. 593.

⁹ Zob. Ustawa z dnia 16 września 2011 r. „O współpracy rozwojowej”, Dz.U. 2011, nr 234, poz. 1386.

¹⁰ Por. J. Jagielski, *Pomoc humanitarna w prawie polskim*, w: *Pomoc humanitarna w świetle prawa i praktyki*, dz. cyt., s. 72.

¹¹ Zob. Konsensus europejski w sprawie pomocy humanitarnej, Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 18 stycznia 2011 r., Dz. U. UE 2012, C 136 E/1.

¹² Por. *Reguły Dobrego Świadczenia Pomocy Humanitarnej*, Serwis Rzeczypospolitej Polskiej, <https://www.gov.pl/web/polskapomoc/reguly-dobrego-swadczenia-pomocy-humanitarnej> (16.06.2022); Konsensus europejski w sprawie pomocy humanitarnej, dz. cyt.

służącą celom humanitarnym, charytatywno-opiekuńczym, naukowym i oświatowo-wychowawczym za pomocą kościelnych osób prawnych¹³.

Podstawy roli Caritas Diecezji Ełckiej jako organizacji pozarządowej zaangażowanej w świadczenie pomocy humanitarnej tworzą też postanowienia statutu tej organizacji, wedle których do jej celów i zadań należy „działalność charytatywna i humanitarna dla realizowania potrzeb duchowych i materialnych człowieka, wypływająca z ewangelicznego przykazania miłości i mająca na uwadze godność każdej osoby ludzkiej bez względu na jej wyznanie, światopogląd, narodowość, rasę i przekonania”¹⁴. Swoją działalność Caritas Diecezji Ełckiej może prowadzić na terenie Polski i za granicą, współpracując z innymi podmiotami w zakresie realizacji celów statutowych¹⁵.

2. Zasadność humanitarnej solidarności z narodem ukraińskim

24 lutego 2022 r. ok. godz. 4.00 nad ranem, po 7 latach zamrożonego konfliktu, wojska Federacji Rosyjskiej rozpoczęły zmasowane ataki na Ukrainę, o których od początku kryzysu uprzedzały siły wywiadowcze wielu państw, m.in. Stanów Zjednoczonych. Na rozkaz Władimira Putina doszło do ostrzałów raketowych i lotniczych obiektów infrastrukturalnych oraz baz wojskowych na terenie całego państwa, dokonywanych z terytorium samodzielnich republik Donbasu, z Rosji i Białorusi, a także do cyberataków i operacji dezinformacyjnych¹⁶.

Rosyjska inwazja na terytorium Ukrainy udowodniła geopolityczne znaczenie Polski. Nasz kraj pozostaje kluczowym, strategicznym zapleczem dla Ukrainy i ważnym państwem dla wschodniej flanki NATO. Jest to związane przede wszystkim z potencjałem i usytuowaniem geograficznym Rzeczypospolitej Polski. Wymaga to od naszego państwa wielotorowego zaangażowania – w wy-

¹³ Por. Konkordat między Stolicą Apostolską i Rzeczpospolitą Polską, podpisany w Warszawie dnia 28 lipca 1993 r., Dz.U. 1998, nr 51, poz. 318, art. 22.

¹⁴ Statut Caritas Diecezji Ełckiej z 18 listopada 2004 r., art. 5.

¹⁵ Por. tamże, art. 8.

¹⁶ Por. M. Drabczuk, *Inwazja Rosji na Ukrainę*, https://ies.lublin.pl/wp-content/uploads/2022/02/ies-komentarze-530-42-2022_md.pdf (11.06.2022).

miarach cywilnym i wojskowym, a także kościelnym. O skali dotychczasowej pomocy świadczy fakt, że granicę polsko-ukraińską do 3 czerwca 2022 r. przekroczyło ponad 3,5 mln uchodźców z Ukrainy (wg danych Straży Granicznej). Przy tej okazji Polska zupełnie zrewolucjonizowała swój dotychczasowy model polityki migracyjnej i przyjmuje uchodźców bez sieci obozów dla uchodźców, co stało się możliwe przede wszystkim dzięki aktywności społeczeństwa. Nie mniej ważne jest znaczenie Polski w dostawach i transporcie uzbrojenia na Ukrainę oraz zabezpieczaniu wschodniej flanki NATO¹⁷.

25 lutego 2022 r. Rada Stała Konferencji Episkopatu Polski wydała komunikat, w którym „Biskupi z całą mocą potępiają barbarzyńską decyzję prezydenta Rosji o rozpoczęciu działań militarnych przeciwko Ukrainie. Wraz z Ojcem Świętym Franciszkiem oraz wspólnotą międzynarodową wzywają do opamiętania i zaprzestania działań wojskowych, które pochłaniają wiele ofiar, w tym także osoby cywilne”¹⁸. Zaznaczono również wyraźnie, że Kościół w Polsce modli się w intencji pokoju i chce przyjść Ukrainie z pomocą, również materialną.

W organizowanie wsparcia uchodźcom z Ukrainy zaangażowały się liczne podmioty Kościoła katolickiego w Polsce¹⁹. Pomoc materialna, modlitwa w intencji pokoju oraz działania dyplomatyczne – to główne obszary działań Kościoła w Polsce wobec rosyjskiej agresji na Ukrainę. Caritas Polska i Caritas diecezjalne szybko zareagowały, podobnie jak w przypadku wcześniej zaist-

¹⁷ Por. J. Bornio, *Rosyjska inwazja przeobraża architekturę bezpieczeństwa Europy Środkowo-Wschodniej*, <https://ies.lublin.pl/komentarze/rosyjska-inwazja-przeobraza-architekture-bezpieczenstwa-europy-srodkowo-wschodniej/> (11.06.2022).

¹⁸ Komunikat Rady Stałej Konferencji Episkopatu Polski po spotkaniu online w dn. 25 lutego 2022 r., <https://episkopat.pl/rada-stala-kep-apeluje-o-modlitwe-i-pomoc-dla-siostr-i-braci-z-ukrainy> (15.05.2022).

¹⁹ Instytut Statystyki Kościoła Katolickiego SAC im. Witolda Zdaniewicza, we współpracy z Głównym Urzędem Statystycznym, Sekretariatem Konferencji Episkopatu Polski, kuriami diecezji katolickich oraz Sekretariatem Konferencji Wyższych Przełożonych Zakonów Męskich i Sekretariatem Konferencji Wyższych Przełożonych Zakonów Żeńskich, przeprowadził badania zakresu i skali udzielanej pomocy. Zob. Instytut Statystyki Kościoła Katolickiego SAC im. Witolda Zdaniewicza, *Pomoc uchodźcom z Ukrainy przez katolickie parafie i zakony w Polsce. Raport za okres od 24 lutego do 31 marca 2022 r.*, https://www.iskk.pl/images/stories/Instytut/dane/ISKK_Ukraina_2022_1.pdf (11.06.2022).

niałych nagłych i niespodziewanych wydarzeń, takich jak klęski żywiołowe czy katastrofy²⁰.

Caritas Diecezji Ełckiej od początku rosyjskiej inwazji podjęła działania na rzecz Ukraińców przybywających na teren diecezji. Powołała centrum kryzysowe, trzy ośrodki dla uchodźców wojennych, wśród których znalazły się głównie kobiety i dzieci. Uruchomiła dwa punkty pomocy, gdzie można otrzymać wsparcie w postaci produktów żywnościowych, artykułów chemicznych, odzieży itp.²¹. Wielką nobilitacją dla diecezjalnej organizacji charytatywnej była wizyta pani prezydentowej Agaty Kornhauser-Dudy złożona w ełckiej Caritas 7 kwietnia 2022 r.²².

Aby zapobiec kryzysowi humanitarnemu na Ukrainie, ełcka Caritas rozpoczęła organizowanie transportów z pomocą humanitarną. Pierwszy konwój humanitarny wyruszył z Caritas Diecezji Ełckiej 4 marca 2022 r. Przed wyjazdem na Ukrainę transport został pobłogosławiony przez ks. bp. Jerzego Mazura, biskupa ełckiego²³. Do 3 czerwca 2022 r., a więc do setnego dnia wojny na Ukrainę, Caritas Diecezji Ełckiej zorganizowała i przekazała 48 tirów z pomocą humanitarną o łącznej wadze 735 ton. W transportach przekazywano głównie żywność, środki czystości i higieny osobistej, leki oraz odzież. Na podstawie aktów darowizn przekazaną pomoc można wycenić na 4 852 000, 00 zł.²⁴.

3. Ukraińscy biorcy pomocy humanitarnej Caritas Diecezji Ełckiej

Doświadczenie współczesnych konfliktów zbrojnych jednoznacznie wskazuje, że główną kategorię ofiar wymagających pomocy stanowi ludność cywilna. Caritas Diecezji Ełckiej pomaga ofiarom wojny w Ukrainie, wspierając

²⁰ Por. T. Kamiński, *Caritas i polityka. Podmioty wyznaniowe w systemie pomocy społecznej*, Warszawa 2012, s. 279.

²¹ Por. T. Fedorova, *Punkty Pomocy Uchodźcom z Ukrainy*, „Martyria” (2022), nr 6, s. 50.

²² Por. *Pierwsza Dama spotkała się z uchodźcami w Ełku*, „Martyria” (2022), nr 5, s. 49-50.

²³ Por. Radio 5, *W piątek pierwszy transport darów* (1.03.2022), <https://radio5.com.pl/2022/03/w-piatek-pierwszy-transport-darow> (15.06.2022).

²⁴ Por. Archiwum Caritas Diecezji Ełckiej, Zespół Akt: Ukraina – pomoc humanitarna 2022; R. Sawicki, *Pomoc humanitarna ełckiej Caritas na terenie Ukrainy*, „Martyria” (2022), nr 6, s. 51.

tych, którzy pozostali w zaatakowanym przez Rosję kraju, jak i uchodźców docierających do Polski. Pomoc humanitarna łęckiej Caritas transportowana jest za naszą wschodnią granicę i trafia niemal na linię frontu. Część darów dysponowana jest wśród kobiet i dzieci, którzy schronienie znaleźli w regionie Polski północno-wschodniej.

Pomoc Caritas Diecezji Łęckiej do osób potrzebujących na Ukrainie trafia przede wszystkim za pośrednictwem struktur kościelnych – diecezji, parafii oraz żeńskich i męskich zgromadzeń zakonnych, a także centrów kultury polskiej. Wśród zgromadzeń zakonnych współpracujących w tym zakresie z łęcką Caritas należy wymienić m.in. Zgromadzenie Słowa Bożego (werbistów), Zgromadzenie Sióstr Benedyktynek Misjonarek, Zgromadzenie Sióstr Służebniczek Najświętszej Maryi Panny Niepokalanie Poczętej (służebniczki starowiejskie), Zgromadzenie Sióstr od Aniołów, Zgromadzenie Misjonarzy Synów Niepokalanego Serca Błogosławionej Maryi Dziewicy (misjonarzy klaretynów). Biorcą pomocy humanitarnej z łęckiej Caritas były parafie rzymskokatolickie, m.in. św. Jana Chrzciciela w Pierwomańsku (diecezja odesko-symferopolska), św. Bartłomieja Apostoła w Drohobyczu (archidiecezja lwowska), Najświętszej Maryi Panny Różańcowej w Szaróweczce (diecezja kamieniecko-podolska), Chrystusa Króla Wszechświata w Iwano-Frankiwsku (archidiecezja lwowska), św. Barbary w Borysławiu (archidiecezja lwowska), św. Apostołów Piotra i Pawła w Równem (diecezja łucka), Miłosierdzia Bożego w Winnicy (diecezja kamieniecko-podolska). Księża i siostry zakonne współpracują z lokalnymi władzami i organizacjami. Ważnym partnerem i pośrednikiem pomocy humanitarnej na Ukrainie było w tym czasie również Centrum Kultury Polskiej i Dialogu Europejskiego w Iwano-Frankiwsku (obwód iwano-frankowski) i organizacja „Łosytiańskie mleczne źródło” w Łosiatynie (obwód tarnopolski). Wymienione podmioty pomagają łęckiej Caritas w koordynacji działań na swoim terenie, a mieszkańcy jako wolontariusze włączani są w proces świadczenia pomocy. To oni mają potrzebną wiedzę odnośnie do deficytów w zapotrzebowaniu miejscowej ludności i w miarę możliwości przez współpracę z Caritas i innymi podmiotami starają się je zaspokajać.

Pomoc łęckiej Caritas w pierwszych 100 dniach wojny na Ukrainie dotarła m.in. do obwodów: chmielnickiego, iwano-frankowskiego, kijowskiego, lwowskiego, mikołajowskiego, odeskiego, równeńskiego, tarnopolskiego, winnickiego czy żytomierskiego.

4. Network donatorów i wolontariuszy Caritas Diecezji Ełckiej na rzecz pomocy humanitarnej Ukrainie

Już od pierwszych dni rosyjskiej inwazji na Ukrainę Kościół rzymskokatolicki dawał wyrazy solidarności z narodem ukraińskim, zapewniając o bliskości i jedności. Wierni diecezji ełckiej wraz z Ojcem Świętym Franciszkiem i biskupem ełckim Jerzym Mazurem SVD przeżyli Środę Popielcową jako dzień postu i modlitwy w intencjach pokoju. Jednocześnie w odpowiedzi na apel abp. Stanisława Gądeckiego – przewodniczącego Konferencji Episkopatu Polski, dzień ten był okazją do złożenia ofiar do puszek przeznaczonych na pomoc uchodźcom wojennym z Ukrainy. Druga zbiórka ofiar na ten cel na polecenie biskupa ełckiego przeprowadzona została w niedzielę, 20 marca 2022 r. W ten sposób za pośrednictwem 151 parafii diecezji ełckiej podczas kwesty zebrano na pomoc Ukrainie ponad 731 219, 83 zł. Caritas Diecezji Ełckiej od początku koordynowała działania informacyjne i pomocowe. Na jej stronie internetowej opublikowany został komunikat Biskupa Ełckiego dotyczący pomocy Ukrainie²⁵.

W obliczu rosnących potrzeb humanitarnych Ukrainy, Caritas Diecezji Ełckiej zachęcała wszystkich ludzi dobrej woli, aby wspólnie odpowiedzieć na trudną sytuację wschodniego sąsiada, apelując w specjalnym komunikacie „Solidarni z Ukrainą” o pomoc i wskazując konkretne jej formy, m.in. zbiórkę darów rzeczowych i wpłatę środków finansowych²⁶.

Jako jeden z pierwszych podmiotów w zbiórkę darów rzeczowych zaangażowało się Centrum Języków Obcych w Ełku. W to dzieło włączyło się wiele wspólnot parafialnych, zgromadzeń zakonnych, placówek oświatowych, zakładów pracy, ochotniczych straży pożarnych, kół gospodyń wiejskich i wiele innych instytucji. Nie brakowało także wolontariuszy do sortowania i pakowania darów w transportach humanitarnych. Wśród osób chętnych do pracy należy wymienić m.in. wolontariuszy Parafialnych Zespołów Caritas i Szkolnych Kół Caritas, żołnierzy Wojsk Obrony Terytorialnej 41. Batalionu Lekkiej Piechoty z Giżycka, kadetów Centrum Edukacji Mundurowej w Ełku,

²⁵ Por. *Komunikat Biskupa Ełckiego dotyczący pomocy Ukrainie* (25.02.2022), <http://elk.caritas.pl/komunikat-biskupa-elckiego-dotyczacy-pomocy-ukrainie/> (17.06.2022).

²⁶ Por. tamże.

harcerzy, kleryków Wyższego Seminarium Duchownego w Ełku oraz uczniów szkół średnich i podstawowych z Ełku i okolicy. Jako wolontariusze często angażowali się mieszkańcy Domu Samotnej Matki im. bł. Marianny Biernackiej w Ełku oraz obywatele Ukrainy Ośrodka dla Uchodźców, zakwaterowani w siedzibie Caritas Diecezji Ełckiej. Przez pewien czas w organizacji transportów humanitarnych pomagała także 4-sobowa grupa wolontariuszy z Nowego Jorku w Stanach Zjednoczonych²⁷.

Wspomniane zaangażowanie społeczne i gotowość pomocy wolontariuszy ełckiej Caritas umożliwiły efektywną organizację wsparcia na rzecz Ukrainy. Inspiracją do podejmowania działań wolontariackich była przede wszystkim motywacja wynikająca z przykazania miłości bliźniego. Jak uczył nas św. Jan Paweł II: „Działając w wolontariacie chrześcijanin staje się świadkiem tej Boskiej miłości, głosi ją i poprzez gesty odważne i profetyczne ją uwidacznia. (...). Ważny jest rodzaj pomocy, którą się oferuje, ale jeszcze ważniejsze od tego jest serce, z jakim tej pomocy się udziela”²⁸. Społeczne zaangażowanie wolontariuszy Caritas to wyraz „wyobraźni miłosierdzia”²⁹ i fenomen „fali pomocy”, który stoi w jawnej opozycji do tendencji współczesnej kultury owładniętej indywidualizmem, utylitaryzmem i hedonizmem. W tej sytuacji stanowi on swoiste remedium na kryzys wartości i niewyczerpane bogactwo siły napędowej odnowy świata w wymiarze duchowym i społecznym³⁰.

Jedną z niespodziewanych form wsparcia było zaoferowanie pomocy przez sąsiada ełckiej Caritas – p. Sławomira Świrydowicza. Jako właściciel firmy usługowo-transportowej wyszedł on z inicjatywą bezpłatnego przewozu partii pomocy humanitarnej na Ukrainę. W drodze powrotnej (13 marca 2022 r.) wraz z nim, jako uczestnik tej misji humanitarnej, znaleźliśmy się w odległości

²⁷ Por. Fanpage Caritas Diecezji Ełckiej, <https://www.facebook.com/Caritas-Diecezji-E%C5%82ckiej-156220277807350> (17.06.2022).

²⁸ Jan Paweł II, *Miłość najwspanialszą formą ewangelizacji. Przesłanie Papieża na zakończenie Międzynarodowego Roku Wolontariatu* (5.12.2001), „L'Osservatore Romano” (2001), nr 3, s. 8-9.

²⁹ Jan Paweł II, List apostolski *Novo millennio ineunte*, nr 50; por. E. Robek, *Caritas – funkcja zbawcza Kościoła parafialnego*, w: *Socjalizacja – wyzwanie współczesności*, red. J. Stala, Tarnów 2010, s. 223; tenże, *Kościółowi w Polsce powiedz... Refleksja teologiczno-pastoralna*, Warszawa 2009, s. 182.

³⁰ Por. R. Sawicki, *Chrześcijański wolontariat na przykładzie Szkolnych Kół Caritas w diecezji ełckiej. Studium socjologiczno-pastoralne*, Warszawa 2014, s. 58.

ok. 20 km od ataku raketowego na Centrum Operacji Pokojowych i Bezpieczeństwa w Jaworowie³¹.

Elcka Caritas, niosąc pomoc humanitarną, znalazła wsparcie wielu firm, które okazały solidarność z mieszkańcami Ukrainy. Okazało się, że pozyskanie tych sprzymierzeńców to kluczowe działanie w celu rozszerzenia możliwości długofalowej pomocy Ukrainie i zapewnienia, by dotarła ona do poszkodowanych. Wśród najważniejszych donatorów instytucjonalnych należy wymienić m.in. Kancelarię Prezydenta RP, Fundację Muszkieterów *Intermarché*, Spółdzielnię Mleczarską „MLEKPOL” w Grajewie, firmy POLPHARMA S.A., Henkel Polska Sp. z o.o., Hipp Polska Sp. z o.o., Zott Polska Sp. z o.o., *Nola Business Park* Sp. z o.o.³². Przekazanie produktów na rzecz pomocy humanitarnej na Ukrainie można traktować jako działanie z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu³³. Z pewnością ma to pozytywny wpływ na dobre relacje z licznymi grupami interesariuszy (np. konsumentami, pracownikami, spółdzielcami). Podmioty biznesowe „pokazują ludzką twarz” poprzez okazywanie empatii, zrozumienia i wsparcia, zarówno moralnego, jak i rzeczowego czy finansowego, tym, którzy tego potrzebują³⁴.

³¹ Rosjanie wystrzelili ponad 30 rakiet w kierunku obwodu lwowskiego, po części zadziałały systemy obrony powietrznej i większość rakiet została zestrzelona. Niestety, 8 doleciało i trafiło w bazę wojskową. Pociski zostały wystrzelone z samolotu, który wystartował z lotniska z Saratowie i wleciał na teren akwenu Morza Czarnego, skąd wystrzelone zostały rakiety. W efekcie ataku zginęło 35 osób, a 134 zostało rannych. Na poligonie wojskowym w Jaworowie w przeszłości odbywały się liczne międzynarodowe ćwiczenia, m.in. Rapid Trident z udziałem polskich, brytyjskich, amerykańskich i niemieckich żołnierzy. Na początku marca 2022 r., a więc już po rozpoczęciu rosyjskiej inwazji, doradca administracji prezydenta Wołodymyra Zełenskiego – Mychajło Podoliak – podawał, że na jaworskim poligonie prowadzone są ćwiczenia wolontariuszy. Por. R. Sawicki, *Z humanitarną misją w Ukrainie*, „Martyria” (2022), nr 4, s. 64.

³² Por. Archiwum Caritas Diecezji Elckiej, Zespół Akt: Ukraina – pomoc humanitarna 2022.

³³ Według portalu organizacji pozarządowych ngo.pl, „W ciągu ostatnich 15 lat, działania CSR-owe awansowały z mało istotnych zabiegów PR-owych, do absolutnego *must-have* dobrze skrojonej strategii firmy. Prawdziwy boom na charytatywność zauważyliśmy w 2020 r., gdy niemalże każdy pracodawca podjął działania związane z łagodzeniem skutków epidemii COVID-19. Dziś na naszych oczach rozgrywa się kolejny festiwal dobra, którego przejawy staną się inspiracją przyszłych działań pomocowych w ramach CSR”. *Pomoc Ukrainie, a przyszłe działania CSR-owe przedsiębiorstw*, <https://publicystyka.ngo.pl/pomoc-ukrainie-a-przyszle-dzialania-csr-owe-przedsiębiorstw> (18.06.2022).

³⁴ Por. L. Kotecki, *Spółeczna odpowiedzialność biznesu w czasach pandemii*, w: *Z pomocą*

Caritas Diecezji Ełckiej otrzymała wsparcie od donatorów także spoza naszego kraju, m.in. z Niemiec, Włoch, Wielkiej Brytanii i Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej, wrażliwych na los osób poszkodowanych w wyniku rosyjskiej inwazji zbrojnej na Ukrainie. W Niemczech zaangażowali się szczególnie mieszkańcy Nettetal – partnerskiego miasta Ełku. Z pomocą pośpieszyli także Polacy mieszkający na terenie tego państwa, należący do Polskich Misji Katolickich w Bremerhaven, Mönchengladbach i Wuppertal. Do ważnych partnerów w pomocy humanitarnej na rzecz Ukrainy należy zaliczyć także Włochów z regionu Umbria. Jednocześnie warto nadmienić, że w koordynację konwoju humanitarnego włączyła się Włoska Ambasada w Warszawie. Z pomocą pośpieszyli także mieszkańcy hrabstwa Durham w północno-wschodniej Anglii³⁵, a także słuchacze Radia Chicago ze Stanów Zjednoczonych³⁶.

W imieniu obdarowanych, ełcka Caritas często zamieszczała na swoim profilu Facebook podziękowania za okazane współczucie i wielkoduszność oraz hojność serca. Jednocześnie prosiła o dalsze wsparcie dla działań na rzecz Ukrainy³⁷. Niestety, można zauważyć, że wraz z upływem czasu mamy do czynienia ze zmniejszeniem ilości aktów solidarności w odniesieniu do początkowego okresu wojny, choć zapotrzebowanie na różne formy pomocy stale rośnie.

W maju 2022 r. ełcka Caritas rozpoczęła akcję „Rodzina Rodzinie na Ukrainie”. To nieco zmodyfikowana forma pozyskiwania darczyńców, prowadzona przez Caritas Polska pod nazwą „Paczka dla Ukrainy”. Polega ona na angażowaniu polskich rodzin w dostarczaniu potrzebującym na Ukrainie żywności i innych niezbędnych produktów. Paczki przygotowywane są w specjalnie do tego przeznaczonych kartonach, które dostępne są w siedzibie ełckiej

potrzebującym. 30-lecie Caritas Polska, red. U. Bejma, M. Iżycki, L. Szot, Warszawa 2020, s. 253.

³⁵ Akcję na rzecz pomocy uchodźcom przeprowadzała urodzona w Ełku, ale od lat mieszkająca na „wyspach” Joanna Soulsby, wspólnie z ełczanką Angeliką Zarębą. Por. Radio 5, *Przekazano już ponad 500 ton pomocy humanitarnej* (20.03.2022), <https://radio5.com.pl/2022/03/przekazano-juz-ponad-500-ton-pomocy-humanitarnej> (17.06.2022); Radio 5, *Do Ełku jadą dary z hrabstwa Durham* (20.03.2022), <https://radio5.com.pl/2022/03/do-elku-jada-dary-z-hrabstwa-durham> (18.06.2022).

³⁶ Por. R. Sawicki, *Pomoc humanitarna ełckiej Caritas na terenie Ukrainy*, „Martyria” (2022), nr 6, s. 51.

³⁷ Por. Fanpage Caritas Diecezji Ełckiej, <https://www.facebook.com/Caritas-Diecezji-E%5C%82ckiej-156220277807350> (17.06.2022).

Caritas³⁸. W akcję promowaną od ostatniej dekady maja 2022 r. zaangażowało się już kilkadziesiąt parafii diecezji ełckiej. Z Ełku wyjechało już kilkadziesiąt tysięcy gotowych paczek, które trafiły do rąk potrzebujących w Kamieńcu Podolskim, Borysławiu i Buczy³⁹.

Podsumowanie

Dzieje ludzkości to nie tylko historia postępu, wielkich dzieł rąk i umysłu człowieka, ale też historia wojen, zniszczeń, śmierci, cierpień, bólu i rozpacz. Od niepamiętnych czasów ofiarom konfliktów zbrojnych niesiono pomoc, a w prawie wszystkich religiach i kręgach cywilizacyjnych rozwinęły się zasady przewidujące poszanowanie dla pokonanego przeciwnika oraz zakazujące podejmowania działań prowadzących do wyniszczenia podbitej ludności.

Kryzys humanitarny, wywołany wojną w Ukrainie, stanowi ogromne wyzwanie dla wszystkich zaangażowanych w organizację pomocy uchodźcom wojennym. Podmioty Kościoła katolickiego, takie jak: Caritas Polska i Caritas diecezjalne, wspólnoty parafialne, domy zakonów męskich i żeńskich, w sposób znaczący i intensywny włączyły się w organizację i koordynację wsparcia uchodźców, zarówno na szczeblu krajowym, jak i lokalnym.

Kościół Ełcki w pierwszych 100 dniach wojny na Ukrainie stał się Franciszkowym „szpitalem polowym”, a Caritas Diecezji Ełckiej „pogotowiem ratunkowym” pędzącym na sygnale z pomocą do osób poszkodowanych w wyniku konfliktu zbrojnego.

Po przeprowadzonej analizie zaangażowania pracowników, wolontariuszy i donatorów diecezjalnej organizacji charytatywnej należy stwierdzić, że stanowi ona konkretny przykład „powszechnego braterstwa” i „przyjaźni społecznej”, o które apeluje Ojciec Święty Franciszek. Zaprezentowana działalność to implementacja przewodniej misji istnienia organizacji – bycia głosem Kościoła wśród biednych i potrzebujących, popularyzacja jego poczucia solidarności z cierpiącymi oraz bycie ambasadorem zasady wspólnego dobra. To przykład

³⁸ Por. *Rodzina Rodzinie na Ukrainie*, <http://elk.caritas.pl/rodzina-rodzinie-na-ukrainie/> (dostęp: 11.06.2022); R. Sawicki, *Akcja „Paczka dla Ukrainy”, „Martyria”* (2022), nr 6, s. 51.

³⁹ Por. *Paczka dla rodziny z Ukrainy. Inicjatywa ełckiej Caritas*, <https://olsztyn.tvp.pl/60708075/paczka-dla-rodziny-z-ukrainy-inicjatywa-elckiej-caritas> (17.06.2022).

pracy na rzecz pokoju i stabilizacji na świecie, integralnego rozwoju ludzkości, w odpowiedzi na kryzys spowodowany konfliktem zbrojnym.

Bibliografia

- Dobrowolska-Polak J., *Pomoc humanitarna*, w: *Organizacje międzynarodowe w działaniu*, red. A. Florczak, A. Lisowska, Wrocław 2014.
- Fedorova T., *Punkty Pomocy Uchodźcom z Ukrainy*, „Martyria” (2022), nr 6.
- Jagielski Jacek, *Pomoc humanitarna w prawie polskim*, w: *Pomoc humanitarna w świetle prawa i praktyki*, red. P. Grzybek, E. Mikos-Skuza, Warszawa 2016.
- Kamiński T., *Caritas i polityka. Podmioty wyznaniowe w systemie pomocy społecznej*, Warszawa 2012.
- Kotecki L., *Spółeczna odpowiedzialność biznesu w czasach pandemii*, w: *Z pomocą potrzebującym. 30-lecie Caritas Polska*, red. U. Bejma, M. Iżycki, L. Szot, Warszawa 2020.
- Mikos-Skuza E., *Pomoc humanitarna w świetle międzynarodowego prawa humanitarnego konfliktów zbrojnych*, w: *Pomoc humanitarna w świetle prawa i praktyki*, red. P. Grzybek, E. Mikos-Skuza, Warszawa 2016.
- Milik P., *Międzynarodowe prawo humanitarne konfliktów zbrojnych*, w: *Podstawy bezpieczeństwa międzynarodowego. Cz. 1 – Wymiar militarny i konfliktów zbrojnych*, red. M. Marszałek, M. Gębska, D. Majchrzak, M. Borys, Warszawa 2020.
- Pierwsza Dama spotkała się z uchodźcami w Ełku*, „Martyria” (2022), nr 5, s. 49-50.
- Robek E., *Caritas – funkcja zbawcza Kościoła parafialnego*, w: *Socjalizacja – wyzwanie współczesności*, red. J. Stala, Tarnów 2010.
- Robek E., *Kościółowi w Polsce powiedz... Refleksja teologiczno-pastoralna*, Warszawa 2009.
- Sawicki R., *Akcja „Paczka dla Ukrainy”*, „Martyria” (2022), nr 6.
- Sawicki R., *Chrześcijański wolontariat na przykładzie Szkolnych Kół Caritas w diecezji ełckiej. Studium socjologiczno-pastoralne*, Warszawa 2014.
- Sawicki R., *Pomoc humanitarna ełckiej Caritas na terenie Ukrainy*, „Martyria” (2022), nr 6.
- Sawicki R., *Z humanitarną misją w Ukrainie*, „Martyria” (2022), nr 4.
- Stefańska M., *Międzynarodowy Ruch Czerwonego Krzyża i Czerwonego Półksiężycy – historia, zasady działania*, w: *Pomoc humanitarna w świetle prawa i praktyki*, red. P. Grzybek, E. Mikos-Skuza, Warszawa 2016.

Dokumenty Kościoła

Jan Paweł II, List apostolski *Novo millennio ineunte* (6.01.2001).

Jan Paweł II, *Miłość najwspanialszą formą ewangelizacji. Przesłanie Papieża na zakończenie Międzynarodowego Roku Wolontariatu* (5.12.2001), „L'Osservatore Romano” (2001), nr 3, s. 8-9.

Statut Caritas Diecezji Elckiej z 18 listopada 2004 r.

Franciszek, Encyklika *Fratelli tutti* (3.10.2020).

Komunikat Rady Stałej Konferencji Episkopatu Polski po spotkaniu online w dn. 25 lutego 2022 r.

Umowy międzynarodowe i akty prawne administracji państwowej

Konkordat między Stolicą Apostolską i Rzeczpospolitą Polską, podpisany w Warszawie dnia 28 lipca 1993 r., Dz.U. 1998, nr 51, poz. 318.

Konstytucja RP, Dz. U. 1997, nr 78, poz. 483.

Ustawa z dnia 12 marca 2004 r. „O pomocy społecznej”, Dz. U. 2004, nr 64, poz. 593.

Konsensus europejski w sprawie pomocy humanitarnej, Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 18 stycznia 2011 r., Dz. U. UE 2012, C 136 E/1.

Ustawa z dnia 16 września 2011 r. „O współpracy rozwojowej”, Dz.U. 2011, nr 234, poz. 1386.

Archiwum Caritas Diecezji Elckiej

Zespół Akt: Ukraina – pomoc humanitarna 2022.

Źródła internetowe

Bornio J., *Rosyjska inwazja przeobraża architekturę bezpieczeństwa Europy Środkowo-Wschodniej*, <https://ies.lublin.pl/komentarze/rosyjska-inwazja-przeobraza-architekture-bezpieczenstwa-europy-srodkowo-wschodniej/> (11.06.2022).

Drabczuk M., *Inwazja Rosji na Ukrainę*, https://ies.lublin.pl/wp-content/uploads/2022/02/ies-komentarze-530-42-2022_md.pdf (11.06.2022).

Fanpage Caritas Diecezji Elckiej, <https://www.facebook.com/Caritas-Diecezji-E%C5%82ckiej-156220277807350> (17.06.2022).

Instytut Statystyki Kościoła Katolickiego SAC im. Witolda Zdaniewicza, *Pomoc uchodźcom z Ukrainy przez katolickie parafie i zakony w Polsce. Raport za okres od 24 lutego do 31 marca 2022 r.*, https://www.iskk.pl/images/stories/Instytut/dane/ISKK_Ukraina_2022_1.pdf (11.06.2022).

Komunikat Biskupa Elckiego dotyczący pomocy Ukrainie (25.02.2022), <http://elk.caritas.pl/komunikat-biskupa-elckiego-dotyczacy-pomocy-ukrainie/> (17.06.2022).

Kraszewski W., *Najsmutniejsze są pożegnania ojców z rodzinami na granicy*, <https://radio5.com.pl/2022/03/najsmutniejsze-sa-pozegnania-ojcow-z-rodzinami-na-granicy/> (17.06.2022).

- Paczka dla rodziny z Ukrainy. Inicjatywa ełckiej Caritas*, <https://olsztyn.tvp.pl/60708075/paczka-dla-rodziny-z-ukrainy-inicjatywa-elckiej-caritas> (17.06.2022).
- Pomoc Ukrainie, a przyszłe działania CSR-owe przedsiębiorstw*, <https://publicystyka.ngo.pl/pomoc-ukrainie-a-przyszle-dzialania-csr-owe-przedsiębiorstw> (18.06.2022).
- Radio 5, *Do Ełku jadą dary z hrabstwa Durham* (20.03.2022), <https://radio5.com.pl/2022/03/do-elku-jada-dary-z-hrabstwa-durham> (18.06.2022).
- Radio 5, *Przekazano już ponad 500 ton pomocy humanitarnej* (20.03.2022), <https://radio5.com.pl/2022/03/przekazano-juz-ponad-500-ton-pomocy-humanitarnej> (17.06.2022).
- Radio 5, *W piątek pierwszy transport darów* (1.03.2022), <https://radio5.com.pl/2022/03/w-piatek-pierwszy-transport-darow> (15.06.2022).
- Rodzina Rodzinie na Ukrainie*, <http://elk.caritas.pl/rodzina-rodzinie-na-ukrainie/> (11.06.2022).
- Serwis Rzeczypospolitej Polskiej, *Aktorzy działań humanitarnych*, <https://www.gov.pl/web/polskapomoc/aktorzy-dzialan-humanitarnych> (29.03.2022).
- Serwis Rzeczypospolitej Polskiej, *Reguły Dobrego Świadczenia Pomocy Humanitarnej*, <https://www.gov.pl/web/polskapomoc/reguly-dobrego-swiadczenia-pomocy-humanitarnej> (16.06.2022).

HUMANITARIAN ACTIVITIES OF CARITAS OF THE DIOCESE OF ELK IN UKRAINE IN THE FIRST 100 DAYS OF THE WAR IN 2022

Summary

The article deals with humanitarian action for Ukraine in the wake of the war launched by Russia on 24 February 2022. The starting point is a theoretical account of humanitarian aid and the principles of its provision. The article presents the legitimacy of humanitarian solidarity with the Ukrainian people and the activity of Caritas of the Diocese of Elk in this regard in the first 100 days of the armed conflict. It presents Ukrainian recipients of humanitarian aid, as well as the international network of donors and volunteers of the Elk Caritas. The subject of the analysis was a search of Caritas archival documents, available scientific and journalistic studies.

Key words: humanitarian aid, war in Ukraine, Caritas of the Elk diocese



WYDAWNICTWO
AKADEMII
KULTURY SPOŁECZNEJ
I MEDIALNEJ
W TORUNIU

e-ISBN: 978-83-89124-76-0