



Redakcja naukowa:

Krystyna Iglicka-Okólska

Marian Dobrzyński

Administracyjno-finansowe konteksty zarządzania

WYBRANE ZAGADNIENIA



Sekcja Wydawnicza
Wydziału Zarządzania
Uniwersytetu Warszawskiego



ADMINISTRACYJNO-FINANSOWE KONTEKSTY ZARZĄDZANIA – wybrane zagadnienia

REDAKCJA NAUKOWA

KRYSTYNA IGLICKA-OKÓLSKA

MARIAN DOBRZYŃSKI



Sekcja Wydawnicza
Wydziału Zarządzania
Uniwersytetu Warszawskiego

Warszawa 2021



Recenzenci:

dr hab. Ewa Gwardzińska, prof. SGH (Szkola Główna Handlowa w Warszawie)

dr hab. inż. Teresa Kupczyk, prof. AWL (Akademia Wojsk Lądowych)

Redakcja:

Anita Sosnowska

Projekt okładki:

Agnieszka Miłaszewicz

© Copyright by Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego,
Sekcja Wydawnicza Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego,
Warszawa 2021

Publikacja dofinansowana z dotacji na utrzymanie potencjału badawczego
na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego

e-ISBN: 978-83-235-5474-5

DOI: 10.7172/978-83-235-5474-5.swwz.3



Opracowanie komputerowe:
Dom Wydawniczy ELIPSA
ul. Inflancka 15/198, 00-189 Warszawa
tel. 22 635 03 01
e-mail: elipsa@elipsa.pl, www.elipsa.pl

Spis treści

Wprowadzenie	5
<i>Alina Majchrzycka-Guzowska</i> Wybrane problemy polityki fiskalnej w okresie pandemii	7
<i>Mirośław Przygoda</i> Wzrost znaczenia kryptowalut na międzynarodowym rynku finansowym ...	39
<i>Maria Magdalena Jagielska</i> O wpływie wywieranym na członków rady nadzorczej spółki kapitałowej ..	82
<i>Patrycja Zdanowicz-Pastuszek</i> Sposoby przeprowadzenia sukcesji przedsiębiorstw rodzinnych	99
<i>Radosław Nowak</i> Otoczenie prawne pośrednika ubezpieczeniowego jako dystrybutora ubezpieczeń	120
Zakończenie	152

Wprowadzenie

Monografia porusza wybrane zagadnienia z pogranicza prawa, finansów i zarządzania, sektora publicznego i sektora prywatnego mające istotne znaczenie dla funkcjonowania przedsiębiorstw i gospodarki zarówno w Polsce, jak i w aspekcie międzynarodowym. W pracy przedstawiono znaczenie podatków w okresie pandemii, rozwój rynku kryptowalut, wybrane aspekty funkcjonowania spółek kapitałowych, znaczenie istnienia fundacji rodzinnych w kontekście sukcesji przedsiębiorstw rodzinnych, działalność pośrednika ubezpieczeniowego przez pryzmat otoczenia prawnego. Dokonano oceny funkcjonowania poruszanych w pracy zagadnień, wskazując głównie na implikacje na gospodarkę krajową.

Celem badawczym monografii jest eksploracja problemów dotyczących wprowadzonych regulacji podatkowych w okresie pandemii, funkcjonowania rynku kryptowalut, funkcjonowania spółek kapitałowych, istnienia fundacji rodzinnych, otoczenia prawnego pośrednika ubezpieczeniowego.

Przedstawione obszary badawcze – system podatkowy, rynek kryptowalut, sektor spółek kapitałowych, sukcesja przedsiębiorstw rodzinnych, rynek ubezpieczeń gospodarczych – stanowią ważny element składowy gospodarki. Zgłębianie zagadnień mających wpływ na funkcjonowanie tych obszarów należy uznać za istotny wkład służący sposobom kreowania wzrostu gospodarczego.

Celami szczegółowymi monografii, odnoszącymi się do poszczególnych obszarów badawczych były: opis prowadzonej polityki fiskalnej w Polsce w okresie pandemii; zidentyfikowanie zauważalnych i odnotowanych tendencji rynkowych w zakresie rozwoju kryptowalut oraz wyszczególnienie możliwych następstw tego zjawiska; opis sposobów wywierania wpływu na funkcjonowanie spółek kapitałowych poprzez wpływ na radę nadzorczą; zaprezentowanie skutków wprowadzenia przepisów ustawy o zarządzie sukcesyjnym i planowanych zmianach w zakresie ustanowienia fundacji rodzinnej dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw; określenie roli rozbudowanego systemu prawnego obowiązującego na rynku ubezpieczeniowym, na działalność pośredników ubezpieczeniowych.

Rozdział pierwszy, autorstwa Aliny Majchrzyckiej-Guzowskiej, poświęcony jest wybranym problemom polityki fiskalnej w okresie pandemii. Zostały w nim omówione wprowadzone rozwiązania fiskalne w ramach polityki podatkowej oraz rozwiązania osłonowe w ramach polityki wydatkowej. Przegląd zastosowanych rozwiązań posłużył autorce do sformułowania wniosków na temat podjętych działań.

Rozdział drugi podejmuje temat wzrostu znaczenia kryptowalut na międzynarodowym rynku finansowym. Po historycznym przedstawieniu początków kryptowalut autor, Mirosław Przygoda, ukazał istotę bitcoina, technologii blockchain i samego rynku kryptowalut. Na tej podstawie omówił przyczyny i uwarunkowania wzrostu znaczenia kryptowalut oraz implikacje dla polskiej gospodarki.

Rozdział trzeci przygotowany przez Marię Magdalenę Jagielską porusza zagadnienie wpływu wywieranego na członków rady nadzorczej spółki kapitałowej. W tym kontekście autorka omówiła rolę języka, sposób prowadzenia dyskusji, strategię argumentacyjną i w konsekwencji działania manipulatorskie. Na tej podstawie określiła znaczenie takich działań dla funkcjonowania spółki.

Rozdział czwarty dotyczy sposobów przeprowadzenia sukcesji przedsiębiorstw rodzinnych. Autorka, Patrycja Zdanowicz-Pastuszek, główną uwagę skupiła na ustawie o zarządzie sukcesyjnym oraz na fundacjach rodzinnych, w tym projekcie polskiej ustawy o fundacji rodzinnej. Fundacje rodzinne przedstawiła jako ważny sposób sukcesji przedsiębiorstw rodzinnych. Ukazała ich znaczenie i zalety wprowadzenia w Polsce.

Rozdział piąty porusza temat otoczenia prawnego pośrednika ubezpieczeniowego. W rozdziale tym Radosław Nowak przedstawił zarządzanie ryzykiem prawnym i compliance na rynku usług ubezpieczeniowych. Ukazał uwarunkowania wynikające z oddziaływania otoczenia prawnego na działalność pośrednika, a w konsekwencji zakładu ubezpieczeń.

Wyrażamy nadzieję, że monografia ta przyczyni się do pogłębienia wiedzy z zakresu poruszanych przez nią obszarów badawczych oraz stanie się przyczynkiem do dalszej analizy w tych obszarach wśród badaczy, jak i praktyków.

Krystyna Iglicka-Okólska i Marian Dobrzyński

Wybrane problemy polityki fiskalnej w okresie pandemii

Streszczenie

Pandemia COVID-19 wywołała znaczne zmiany we wszystkich obszarach życia społecznego i gospodarczego. Prowadzona przez państwo polityka fiskalna również musiała zostać dostosowana do nowych uwarunkowań. Przeciwdziałanie skutkom pandemii wymaga przede wszystkim zaangażowania znacznie większych wydatków publicznych, w tym wydatków z budżetu państwa. Działania w obszarze wydatków budżetu państwa zostały skorelowane z działaniami dotyczącymi dochodów budżetu państwa.

Omówione podjęte działania w obszarze polityki fiskalnej wskazują na znaczne zaangażowanie zasobów finansowych i organizacyjnych w celu przeciwdziałania skutkom pandemii. Uregulowano wiele nowych aktów prawnych, wprowadzono szereg zmian do regulacji istniejących, wyasygnowano znaczne środki finansowe.

Słowa kluczowe: polityka fiskalna, pandemia COVID-19.

Selected Problems of Fiscal Policy During the Pandemic

Summary

The COVID-19 pandemic has caused significant changes in all areas of social and economic life. The fiscal policy conducted by the state also had to be adapted to the new conditions. Counteracting the effects of the pandemic requires, first of all, the commitment of much larger public expenditure, including expenditure from the state budget. Activities in the area of state budget expenditure have been correlated with measures relating to state budget revenues.

* prof. zw. dr hab. Alina Majchrzycka-Guzowska, Wydział Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, ul. Szturmowa 1/3, 02-678 Warszawa; e-mail: amajchrzycka@wz.uw.edu.pl; ORCID: 0000-0001-5314-3812

The discussed actions in the area of fiscal policy indicate a significant commitment of financial and organizational resources to counteract the effects of the pandemic. Many new legal acts have been drawn up, a number of changes to the existing regulations have been introduced, and significant funds have been allocated.

Keywords: fiscal policy, COVID-19 pandemic.

JEL: M21

Wprowadzenie

Pojęcie „pandemia”¹ oznacza epidemię o szczególnie znacznych rozmiarach, na dużym obszarze, obejmującą kraje, a nawet kontynenty. COVID-19 jest zakaźną chorobą układu oddechowego wywołaną zakażeniem wirusem SARS-CoV-2, przenoszącą się drogą kropelkową z jednej osoby na drugą. Epidemia rozpoczęła się w listopadzie 2019 r. w środkowych Chinach, w mieście Wuhan, w prowincji Hubei i rozprzestrzeniła na wszystkie kontynenty. Do tej pory na świecie zarejestrowano 219 mln przypadków zachorowań oraz 4,55 mln zgonów. Skala tej epidemii stale wzrasta, obejmując coraz to nowe obszary kuli ziemskiej (Azja, Indie, Ameryka Południowa, Brazylia). W Polsce natomiast wykryto 2,89 miliona przypadków zakażeń wirusem SARS-CoV-2, z czego ponad 75 tys. osób zmarło².

Pandemia poza wymiarem zdrowotnym oddziałuje na szereg aspektów funkcjonowania państwa, w szczególności na gospodarkę. W wyniku pandemii zostały wprowadzone restrykcje ograniczające działanie wielu branż, zwłaszcza tych opierających się na kontaktach międzyludzkich, jak: usługi, turystyka, handel, hotelarstwo, kultura i rozrywka, co ma ujemny wpływ na wielkość PKB. Pandemia ogranicza możliwość zarobkowania, a także przyczynia się do znacznego ograniczenia płynności w sektorze przedsiębiorstw.

Kryzys pandemiczny ma charakter globalny, wywołany przyczyną o charakterze egzogenicznym, co oznacza, że „czynnikiem inicjującym załamania w sferze gospodarczej nie jest działanie podmiotów gospodarujących ani polityka rządu” (Grądzki i Guzikowski, 2020). Z uwagi na specyficzny charakter tego kryzysu nie można określić dokładnie skali załamania gospodarki, jak również zachodzi niejasność co do długości trwania epidemii. Zasadniczą cechą tego kryzysu jest zatem niepewność.

¹ Pojęcie pochodzi od greckich słów: *pan* oznaczającego „wszyscy” i *demos* – lud.

² Stan na 6 września 2021 roku.

Negatywny wpływ pandemii na gospodarkę można określić, odwołując się do podstawowych wskaźników makroekonomicznych:

- produktu krajowego brutto (PKB),
- bezrobocia,
- inflacji,
- deficytu sektora finansów publicznych,
- długu sektora finansów publicznych.

Jak wynika z danych Komisji Europejskiej w 2020 r., we wszystkich krajach członkowskich Unii Europejskiej nastąpił spadek PKB. Największy spadek odnotowano w: Hiszpanii (–11%), Grecji (–10,0%), Chorwacji (–8,9%), we Włoszech (–8,8%) i Francji (–8,3%). Na owo spadek wpływ mógł mieć fakt, że są to kraje o znaczącym udziale wpływów z usług turystycznych, sięgających prawie 60% PKB. Najmniejszy spadek PKB odnotowano na Litwie (–0,9%). Spośród krajów Europy Środkowo-Wschodniej, najniższy spadek PKB odnotowano w Polsce (–2,8%), gdzie w pozostałych krajach kształtował się na poziomie: na Węgrzech (–5,3%), w Czechach (–5,7%), w Słowacji (–5,9%). Średni spadek PKB w Unii Europejskiej wyniósł (–6,3%).

Ścisły związek ze spadkiem PKB mają wskaźniki wielkości bezrobocia, przy czym najwyższy poziom bezrobocia odnotowano w 2020 r. w Grecji (16,2%), Hiszpanii (16%), we Włoszech (9,8%), na Litwie (9,6%), w Szwecji (8,8%), we Francji (7,9%). W krajach Europy Środkowo-Wschodniej najniższe bezrobocie wystąpiło w Polsce (3,1%), podobnie w Czechach (3,2%), następnie na Węgrzech (4,9%), najwyższe w Słowacji (7,2%). Bezrobocie w Unii Europejskiej wynosiło średnio 7,3%.

Na podstawie danych Eurostatu za czerwiec 2021 r. można zauważyć, że spośród krajów UE najwyższa inflacja była na Węgrzech (5,3%), następnie – w Polsce (4,1%) i w Estonii (3,7%). Deflacja wystąpiła w Portugalii (–0,6%). W całej UE średni poziom inflacji wyniósł w czerwcu 2021 (2,2%). W sierpniu 2021 r. wg danych GUS inflacja w Polsce wyniosła już 5,4% i ma stałą tendencję wzrostową.

Pandemia przyczyniła się do wzrostu deficytu sektora finansów publicznych. Spowodowała wzrost wydatków przeznaczonych na ochronę zdrowia, m.in.: budowę i wyposażenie szpitali, zakup materiałów ochronnych, testów, a przede wszystkim szczepionek.

Dodatkowo deficyt sektora finansów publicznych wzrósł także wskutek prowadzonej na szeroką skalę polityki interwencjonizmu państwa w okresie pandemii. Zwiększyły się wydatki na inwestycje publiczne i ratowanie miejsc pracy. Do wzrostu deficytu sektora finansów publicznych przyczyniło się także finan-

sowanie zarówno potrzeb służących podtrzymaniu konsumpcji gospodarstw domowych (system zasiłków), jak i ratowania przedsiębiorstw (tarcze antykryzysowe). Jak wynika z danych Eurostatu, deficyt sektora finansów publicznych w krajach UE w 2020 r., z wyjątkiem Danii (1,1%), przekroczył traktatowy limit 3% PKB. Najwyższy deficyt odnotowano w Hiszpanii (11%), na Malcie (10,1%), w Grecji (9,7%), Włoszech (9,5%), Belgii (9,4%). Średnia wielkość deficytu finansów publicznych w Unii Europejskiej wyniosła 6,9% PKB. Nie wielkie odchylenie od średniego poziomu deficytu sektora finansów w UE wystąpiło w Polsce (7,0%).

Konsekwencją rekordowych deficytów był silny wzrost długu publicznego na obszarze prawie całej Europy. W 2020 r. w 14 krajach Unii Europejskiej przekroczył on 60% PKB. Najwyższy dług publiczny wystąpił w Grecji (205,6% PKB), we Włoszech (156% PKB), Portugalii (133,6% PKB), Hiszpanii (120% PKB). Średni dług publiczny w całej Unii Europejskiej stanowił 90,7% PKB. Dług sektora finansów publicznych Polski wyniósł 1 335,6 mld złotych, co stanowiło 57,5% PKB.

Wskutek skokowego wzrostu długu publicznego oraz deficytu finansów publicznych we wszystkich krajach Unii Europejskiej w okresie pandemii Unia Europejska zawiesiła stosowanie dotychczas obowiązujących reguł fiskalnych. Według dotychczas obowiązujących zasad udział deficytu budżetu państwa nie powinien przekraczać 3% PKB, natomiast dług publiczny 60% PKB. Według oficjalnych danych zawieszenie zostało wprowadzone do końca 2021 r. z możliwością przedłużenia na okres od dwóch do czterech lat. Zasady te jednak były i są omijane poprzez finansowanie wydatków z funduszy i środków niewchodzących w zakres finansów publicznych.

W Unii Europejskiej trwa obecnie dyskusja odnośnie do zastąpienia sztywnych reguł fiskalnych „miękkimi” standardami. Propozycja zmierza do określenia formuły w formie zaleceń. Rola Unii Europejskiej miałaby się ograniczać do monitorowania wykonania podstawowych wielkości makroekonomicznych krajów członkowskich. Poszczególne państwa nie mają jednak obowiązku ich wprowadzenia (Kołodko, 2020).

Polityka podatkowa, będąca częścią polityki fiskalnej w okresie pandemii, ma zróżnicowany charakter. Podstawowym celem polityki podatkowej jest zasilanie budżetu państwa poprzez podatki i opłaty mające w istocie charakter fiskalny. Wskazane rozwiązania prowadzą jednak do wzrostu inflacji.

Uzupełniającym celem polityki fiskalnej jest ochrona gospodarki poprzez przyjęcie rozwiązań osłonowych mających na celu zapewnienie płynności przedsiębiorstw oraz wsparcie osób fizycznych, tracących źródło zarobkowania, do których zalicza się m.in.:

- świadczenia pieniężne w podatku dochodowym od osób fizycznych – adresowane do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą oraz zatrudnionych – „postojowe” oraz zasiłki dla osób, które utraciły pracę;
- świadczenia o charakterze rzeczowym – stosowane w odniesieniu do firm tzw. strategicznych;
- darowizny na cele lecznicze i oświatowe;
- specjalny tryb rozliczania strat covidowych;
- poszerzenie zakresu kosztów uzyskania przychodów o wydatki okołoepidemiczne.

Powyższe regulacje obowiązują do czasu odwołania pandemii.

Wymienione powyżej rozwiązania są wprowadzane w ramach tarcz anty-kryzysowych, a ich podstawę prawną stanowi ustawa z dnia 31 marca 2020 r. o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych (t.j. Dz.U. 2020, poz. 1842 ze zm.; dalej: ustawa COVID-19). Ma ona na celu przeciwdziałanie negatywnym skutkom gospodarczym wywołanym przez epidemię. Rozwiązania te są implementowane, a niekiedy modyfikowane w podatku dochodowym PIT albo dodatkowo wprowadzane są nowe regulacje ustawowe (podatek solidarnościowy).

Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (t.j. Dz.U. 2020, poz. 1426 ze zm.; dalej: ustawa PIT) nie określa ani warunków, ani wysokości tych świadczeń. Są one zdefiniowane w ustawie COVID-19.

Innym rozwiązaniem przewidzianym do zastosowania w pandemii, jak i w okresie popandemicznym jest tzw. estoński CIT, który ma zachęcić do podejmowania decyzji inwestycyjnych. Uregulowano go w ustawie z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (t.j.: Dz.U. 2020, poz. 1406 ze zm.; dalej: ustawa CIT).

W rozdziale podjęto próbę określenia specyficznych celów polityki fiskalnej w okresie kryzysu pandemicznego. Występująca pandemia jest sytuacją nadzwyczajną i wymaga zastosowania dodatkowych środków w postaci wielu pakietów ochronnych, stymulujących gospodarkę, a wychodzących poza kanoony współczesnej polityki fiskalnej. Pokrycie tych dodatkowych wydatków wymagało wprowadzeniu nowych podatków i opłat, mających pobudzić gospodarkę. Dotychczasowe priorytety polityki fiskalnej, polegające m.in. na zapewnieniu zrównoważonego wzrostu gospodarczego, ograniczaniu deficytu budżetu państwa i długu publicznego oraz zmniejszeniu stopy bezrobocia zostały uzupełnione o rozwiązania osłonowe przeciwdziałające negatywnym skutkom kryzysu

gospodarczego wywołanego pandemią COVID-19, która wstrząsnęła światem w 2020 roku.

Przystępując do badań, postawiono następujące hipotezy badawcze:

- 1) celem polityki fiskalnej prowadzonej przez państwo w okresie pandemii jest zasilenie budżetu państwa oraz wyrównanie strat poniesionych przez pracowników i przedsiębiorców wskutek zamrożenia gospodarki;
- 2) finansowanie wydatków osłonowych z Funduszu Rozwoju i Banku Gospodarstwa Krajowego i innych funduszy doprowadziło do zmniejszenia deficytu budżetu państwa i zwiększenia długu publicznego.

Przy opracowaniu rozdziału wykorzystano literaturę przedmiotu, analizę aktów prawnych, sprawozdania z wykonania budżetu państwa, dane Eurostatu oraz dane Komisji Europejskiej.

1. Rozwiązania fiskalne

W okresie pandemii w ramach rozwiązań fiskalnych wprowadzono następujące podatki i opłaty:

- a) podatek od sprzedaży detalicznej,
- b) podatek cukrowy,
- c) podatek od małych opakowań napojów alkoholowych,
- d) opłatę mocowa,
- e) ograniczenie ulgi abolicyjnej,
- f) opodatkowanie spółek komandytowych podatkiem CIT, a tym samym ich podwójne opodatkowanie.

1.1. Podatek od sprzedaży detalicznej

Podatek od sprzedaży detalicznej zaczął obowiązywać od 1 stycznia 2021 r., na podstawie ustawy z dnia 6 lipca 2016 r. (t.j.: Dz.U. 2020, poz. 1293). W 2017 r. rozwiązanie to zostało zakwestionowane przez Komisję Europejską, która uznała, że oznacza ono przyznanie niedozwolonej korzyści „zbyt nisko opodatkowanym” małym przedsiębiorstwom, co stanowiło pomoc państwa. W efekcie pobór podatku został zawieszony. Ostatecznie 17 marca 2021 r. TSUE wydał wyrok stwierdzający, że podatek ten nie narusza prawa UE w zakresie pomocy publicznej.

Zgodnie z obowiązującą wersją ustawy jej przepisy stosuje się do przychodów ze sprzedaży detalicznej osiągniętych od 1 stycznia 2021 roku.

Podatnikami podatku od sprzedaży detalicznej są sprzedawcy detaliczni, czyli podmioty dokonujące na terytorium Polski, w ramach działalności gospodarczej, odpłatnego zbywania towarów konsumentom na podstawie umowy zawartej w lokalu przedsiębiorstwa lub poza nim (z wyłączeniem niektórych kategorii towarów, takich jak np. paliwa stałe, leki, środki spożywcze specjalnego przeznaczenia oraz wyroby medyczne refundowane ze środków publicznych).

Opodatkowaniu podlega osiągnięta w danym miesiącu kwota przychodów ze sprzedaży detalicznej. Przychód ze sprzedaży detalicznej określa się na podstawie ewidencji przy użyciu kas rejestrujących oraz sprzedaży niezaewidencjonowanej (w przypadku korzystania ze zwolnień z obowiązku prowadzenia ewidencji). Przychód ze sprzedaży detalicznej nie obejmuje należnego podatku od towarów i usług. Przychód osiągnięty w danym miesiącu zostaje pomniejszony o kwoty wypłacone z tytułu zwrotu po odliczeniu podatku od towarów i usług.

Obowiązek podatkowy powstaje z chwilą osiągnięcia w danym miesiącu przychodu ze sprzedaży detalicznej.

Stawki podatku wynoszą:

- 1) 0,8% podstawy opodatkowania – w części, w jakiej podstawa opodatkowania nie przekracza kwoty 170 000 000 zł;
- 2) 1,4% nadwyżki podstawy opodatkowania ponad kwotę 170 000 000 zł – w części, w jakiej podstawa opodatkowania przekracza kwotę 170 000 000 zł.

W konsekwencji, jeżeli podstawa opodatkowania w danym miesiącu przekracza 170 000 000 zł, kwota podatku za dany miesiąc wynosi sumę 1 366 000 (tj. 170 000 000 razy 0,8% oraz 1,4% nadwyżki podstawy opodatkowania ponad kwotę 170 000 000 zł).

Podatnicy są natomiast obowiązani, bez wezwania właściwego organu podatkowego, do:

- złożenia właściwemu dla podatnika naczelnikowi urzędu skarbowego deklaracji podatkowej o wysokości podatku, sporządzonej według ustalonego wzoru;
- obliczania i wpłacania podatku na rachunek urzędu skarbowego – przy pomocy którego właściwy dla podatnika naczelnik urzędu skarbowego wykonuje swoje zadania – za miesięczne okresy rozliczeniowe, w terminie do 25 dnia miesiąca następującego po miesiącu, którego podatek dotyczy.

Sprzedawcy detaliczni, których miesięczny przychód ze sprzedaży nie przekracza kwoty 17 000 000 zł, nie składają deklaracji podatkowej o wysokości podatku.

1.2. Podatek cukrowy

Podstawę prawną podatku cukrowego stanowi ustawa z dnia 14 lutego 2020 r. o zmianie niektórych ustaw w związku z promocją prozdrowotnych wyborów konsumentów (Dz.U. 2020, poz. 1492). Ustawa ta wprowadziła do krajowego systemu podatkowego (od 1 stycznia 2021 r.) opłatę od środków spożywczych³. Przepisy dotyczące opłaty zostały dodane do ustawy z dnia 11 września 2015 r. o zdrowiu publicznym (t.j. Dz.U. 2019, poz. 2365 ze zm.), określając zasady ustalania i pobierania opłaty od napojów z dodatkiem substancji o właściwościach słodzących oraz kofeiny i tauryny. Przy czym nową opłatą objęte jest wprowadzanie na krajowy rynek napojów z dodatkiem:

- cukrów będących monosacharydami lub disacharydami oraz środków spożywczych zawierających te substancje oraz substancji słodzących⁴;
- kofeiny lub tauryny.

Zakres podmiotowy opłaty obejmuje osoby fizyczne, osoby prawne oraz jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej będące:

- podmiotami sprzedającymi napoje do punktów sprzedaży detalicznej albo prowadzącymi sprzedaż detaliczną napojów w przypadku: producenta, podmiotu nabywającego napoje w ramach wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów lub importerów napoju;
- zamawiającymi, w przypadku gdy skład napoju objętego opłatą stanowi element umowy zawartej przez producenta a dotyczącej produkcji tego napoju dla zamawiającego (obowiązek ten spoczywa wyłącznie na zamawiającym, a producent musi zgłosić na piśmie informację o zawarciu umowy do organu właściwego w sprawie opłaty nie później niż w dniu powstania obowiązku zapłaty opłaty).

Obowiązek zapłaty opłaty powstaje z dniem wprowadzenia na rynek krajowy napoju. Ustawodawca określił, że „wprowadzanie na rynek krajowy napojów” to sprzedaż napojów przez podmioty obowiązane do zapłaty opłaty, do pierwszego punktu, w którym jest prowadzona sprzedaż detaliczna napojów przez: producenta, zamawiającego, podmiot nabywający napoje w ramach wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów lub importera napoju.

³ Pewne kontrowersje budzi też fakt zamiennego stosowania przez ustawodawcę terminów „podatek” i „opłata”, chociaż w teorii finansów pojęcia te są odróżniane. Cechą charakterystyczną opłaty jest jej ekwiwalentność.

⁴ Por. rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1333/2008 z 16 grudnia 2008 r. w sprawie dodatków do żywności (Dz. Urz. UE L 354 z 31.12. 2008 str. 16, z późn. zm.).

Przez sprzedaż detaliczną rozumie się dokonywanie na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, w ramach działalności gospodarczej zbywcy, odpłatnego zbywania towarów konsumentom na podstawie umowy zawartej w lokalu przedsiębiorstwa i poza lokalem przedsiębiorstwa w rozumieniu ustawy z dnia 30 maja 2014 r. o prawach konsumenta (t.j. Dz.U. 2020, poz. 287) także w przypadku, gdy zbywaniu towaru towarzyszy świadczenie usługi niezaewidencjonowanej.

Opłacie nie podlegają zaś przykładowo wprowadzone na rynek krajowy napoje będące wyrobami medycznymi, suplementami diety czy żywnością specjalnego przeznaczenia medycznego.

Sam podatek cukrowy został podzielony na część stałą oraz zmienną. Opłata stała wynosi 50 gr za litr napoju z dodatkiem cukru lub substancji słodzącej, a w przypadku napoju z dodatkiem substancji aktywnej (kofeina lub tauryna) – 10 gr. W przypadku napojów z dodatkiem cukru lub substancji słodzących występuje dodatkowo opłata zmienna w wysokości 5 gr za każdy gram cukru powyżej 5 gram/100 ml w przeliczeniu na litr napoju.

Podmioty obowiązane do zapłaty muszą składać w postaci elektronicznej informację, opatrzoną podpisem kwalifikowanym, według wzoru ustalonego przez ministra właściwego (np. finansów publicznych) oraz obliczać i wносить opłatę w terminie do 25 dnia miesiąca następującego po miesiącu, którego dotyczy informacja na rachunek właściwego naczelnika urzędu skarbowego. W przypadku niedokonania opłaty w terminie, naczelnik urzędu skarbowego ustali, w drodze decyzji, dodatkową opłatę sankcyjną.

Wpływy z opłaty cukrowej w wysokości 96,5% są przekazywane na rachunek bankowy Narodowego Funduszu Zdrowia, natomiast pozostałe 3,5% zasila budżet państwa. W uzasadnieniu do ustawy wprowadzającej opłatę cukrową wskazano, że NFZ przeznaczy te środki na działania o charakterze edukacyjnym, profilaktycznym oraz na świadczenie opieki zdrowotnej związane z utrzymaniem i poprawą stanu zdrowia świadczeniobiorców. Dotyczy to w szczególności zwalczania chorób rozwijających się na tle niewłaściwych wyborów i zachowań zdrowotnych, przede wszystkim nadwagi i otyłości.

Podatek ma charakter pośredni. Oznacza to, że faktyczny ciężar podatku poniosą konsumenci na skutek podniesienia cen przez producentów i doliczenia kwoty podatku do ceny napoju. Polska Federacja Producentów szacuje wzrost cen napojów o ok. 40%.

Motywacje warunkujące wprowadzenie tego podatku pod względem psychologicznym i medycznym są w pełni uzasadnione. Nadmierne spożycie napojów zawierających cukier lub substancje słodzące i energetyczne z dodatkiem kofeiny i tauryny przyczyniają się do wzrostu chorób cywilizacyjnych (otyłość,

miażdżycy). Jednak, jak wynika z danych statystycznych krajów, które wprowadziły tego typu opłaty (Francja, Finlandia, Węgry, Wielka Brytania), wzrost cen tego rodzaju napojów nie powoduje spadku popytu. W związku z tym wprowadzenie tej regulacji przede wszystkim przyniesie efekt fiskalny.

1.3. Podatek od małych opakowań napojów alkoholowych (do 300 ml)

Podstawę prawną tego podatku stanowi ustawa z 14 lutego 2020 r. o zmianie niektórych ustaw w związku z promocją prozdrowotnych wyborów konsumentów (Dz.U. 2020, poz. 1492) zmieniająca ustawę o wychowaniu w trzeźwości i przeciwdziałaniu alkoholizmowi z dnia 26 października 1982 r. (t.j.: Dz.U. 2021, poz. 1119). Przedmiotem opodatkowania jest opłata od sprzedaży małych opakowań napojów alkoholowych (nieprzekraczających 300 ml).

W wyniku zmian w ustawie o wychowaniu w trzeźwości i przeciwdziałaniu alkoholizmowi do kategorii opłat za zezwolenie na obrót hurtowy została dodana opłata dotycząca zaopatrywania w napoje alkoholowe o ilości nominalnej nieprzekraczającej 300 ml przedsiębiorców posiadających zezwolenie na sprzedaż detaliczną napojów alkoholowych przeznaczonych do spożycia poza miejscem sprzedaży.

Zobowiązani do zapłacenia podatku od sprzedaży alkoholu w małych opakowaniach są przedsiębiorcy, którzy mają zezwolenie na hurtowy obrót alkoholem. Dotyczy on także hurtowni, które zaopatrują innego przedsiębiorcę prowadzącego sprzedaż detaliczną alkoholu do spożycia alkoholu poza miejscem sprzedaży (głównie sklepy, stacje benzynowe). Podatek ten nie dotyczy sprzedawcy alkoholu przeznaczonego do spożycia na miejscu, np. w pubach czy restauracjach.

Opłata wynosi 25 zł od jednego litra 100% alkoholu sprzedawanego w opakowaniach o objętości do 300 ml, co w praktyce oznacza:

- 1zł od 100 ml wódki 40%,
- 2 zł od 200 ml wódki 40%,
- 0,88 zł od 250 ml wina 14%.

Podatek ten płacony jest za okresy półroczne, termin zapłaty oznaczony jest zaś do końca miesiąca następującego po zakończeniu półrocza na rachunek urzędu skarbowego właściwego ze względu na miejsce zamieszkanie lub siedzibę firmy. W przypadku niezapłacenia w terminie naliczone są opłaty sankcyjne.

W tym samym terminie podatnik jest zobowiązany do złożenia elektronicznej informacji za dany okres, która obejmuje:

- okres, za który opłata jest składana;

- rodzaj posiadanego zezwolenia, którego informacja dotyczy;
- miejsce składania, nazwa właściwego urzędu skarbowego;
- cel składania (złożenie informacji, korekta informacji);
- dane przedsiębiorcy posiadającego zezwolenie: nazwa (firma) albo imię i nazwisko, NIP, nr telefonu lub adres poczty elektronicznej osoby wskazanej do kontaktu;
- numery faktur lub innych dokumentów potwierdzających zaopatrzenie w napoje alkoholowe o ilości nominalnej napoju nieprzekraczającej 300 ml, daty ich wystawienia oraz odpowiednio NIP dostawcy lub nabywcy;
- łączną liczbę litrów 100% alkoholu zawartego w ww. napojach;
- łączną liczbę opakowań ww. napojów, w podziale na ilość nominalną napoju w opakowaniach i zawartość alkoholu;
- kwotę opłaty;
- kwotę pomniejszenia opłaty;
- kwotę opłaty do zapłaty.

Wpływy z opłaty dotyczącej napojów alkoholowych w opakowaniach jednostkowych o ilości nominalnej nieprzekraczających 300 ml oraz sankcji finansowych za jej nieuiszczenie w terminie będą stanowiły w 50% dochód gmin, na których terenie prowadzona jest sprzedaż napojów alkoholowych, pozostałe 50% to przychód Narodowego Funduszu Zdrowia. Fundusz ten ma powyższe środki przeznaczyć na edukację, profilaktykę oraz świadczenia w zakresie opieki psychiatrycznej i leczenie uzależnień.

Podatek ten powoduje wzrost ceny alkoholu w małych opakowaniach, a jego faktyczny ciężar ponoszą konsumenci-nabywcy alkoholu.

W uzasadnieniu ustawodawca podkreśla, iż wprowadzenie tego podatku ma zmniejszyć popyt na alkohol w małych opakowaniach. Wydaje się jednak, że zbyt wysoka cena za tego typu alkohol może skłonić konsumentów jedynie do nabywania alkoholu w większych opakowaniach. Natomiast wobec spadku popytu na alkohol w małych opakowaniach, producenci mogą ograniczyć produkcję „małpek” i zwiększyć produkcję alkoholu w większych opakowaniach.

1.4. Opłata mocowa

Podstawą prawną wprowadzenia opłaty mocowej jest ustawa z dnia 8 grudnia 2017 r. o rynku mocy (tj.: Dz.U. 2020 poz. 247). Opłata ta od 1 stycznia 2021 r. jest dodatkowym obciążeniem na rachunkach za prąd i jest naliczana za gotowość do zabezpieczenia ciągłości dostarczania prądu, która ma stanowić gwarancję bezpieczeństwa dostaw energii elektrycznej do odbiorcy.

Opłata mocowa to efekt wprowadzenia rynku mocy, który ma zapewniać stałe dostawy prądu i utrzymanie rezerw, dzięki czemu, jak podkreśla Urząd Regulacji Energetyki, gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa zaczną dokładać się do budowy nowych elektrowni i modernizacji już istniejących.

Opłata dla gospodarstw domowych jest naliczana w zależności od wielkości zużycia energii. Dopłata do rynku mocy w 2021 r. wynosi od 2,30 do 12,87 zł brutto miesięcznie w zależności od zużycia prądu w gospodarstwie domowym.

Odrębnie naliczane są stawki opłaty mocowej od przedsiębiorstw w zależności od specyfiki produkcji danego przedsiębiorstwa. Wpływ tej opłaty na koszty jest uzależniony od charakteru działalności przedsiębiorstwa i wielkości zużycia prądu, co w rezultacie spowoduje wzrost kosztów produkcji.

Wprowadzenie opłaty mocowej przyczynia się do wzrostu kosztów utrzymania gospodarstw domowych, a także zwiększenia kosztów produkcji przedsiębiorstw, co znajdzie odzwierciedlenie we wzroście cen produktów i usług świadczonych przez firmy.

1.5. Ograniczenie ulgi abolicyjnej

Ulga abolicyjna została wprowadzona do ustawy o podatku dochodowym w 2008 r. na mocy ustawy z dnia 25 lipca 2008 r. o szczególnych rozwiązaniach dla podatników uzyskujących niektóre przychody poza terytorium Rzeczypospolitej Polskiej (Dz.U. 2008, poz. 894). Ulgę abolicyjną reguluje art. 27g ustawy o PIT. Polega ona na umorzeniu określonej części bądź całości podatku od dochodów osiąganych w kraju innym niż Polska, w określonych przypadkach. Dotyczy ona polskich rezydentów podatkowych, którzy uzyskują dochody wyłącznie za granicą. Dzięki uldze abolicyjnej podatnicy mogą uniknąć podwójnego opodatkowania podatkiem PIT, ponieważ płacą go jedynie w kraju, w którym uzyskują dochód (u źródła).

Nowe zasady dotyczące ulgi abolicyjnej zostały uregulowane ustawą z dnia 28 listopada 2020 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, podatku dochodowym od osób prawnych, ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2020, poz. 2123), która znowelizowała art. 27g ustawy o PIT.

Aktualnie z ulgi abolicyjnej mogą korzystać podatnicy osiągający przychody poza terytorium Rzeczypospolitej Polskiej z: pracy najemnej, działalności wykonywanej osobiście; praw majątkowych w zakresie praw autorskich i praw pokrewnych, działalności artystycznej, literackiej, naukowej i publicystycznej,

z wyjątkiem dochodów (przychodów) uzyskanych z tytułu korzystania z tych praw lub rozporządzania nimi.

Od 1 stycznia 2021 r. podatnikom tym odebrano jednak prawo do odliczania w rozliczonym w Polsce PIT całego podatku zapłaconego w innym kraju, w którym te dochody uzyskali. Aktualnie kwota odliczenia od podatku dochodowego nie może przekroczyć 1360 zł. Znowelizowane przepisy dopuszczają możliwość pełnego odliczenia ulgi z tytułu pracy lub usług wykonywanych poza terytorium lądowym państwa (marynarze).

Konsekwencją wprowadzenia ulgi abolicyjnej z tak niskim limitem jest wzrost obciążeń podatkowych osób pozostających polskimi rezydentami podatkowymi, ale pracujących w krajach, gdzie podatek dochodowy jest niższy niż w Polsce (np. w Wielkiej Brytanii, Irlandii, USA).

Znowelizowane przepisy mają zapobiec sytuacjom, w których ulga abolicyjna jest wykorzystywana przez nieuczciwe firmy do unikania płacenia podatków w Polsce poprzez transfer wypracowanego zysku do zarejestrowanej w innym kraju spółki.

Nowe rozwiązania w zakresie ulgi abolicyjnej mają na celu uszczelnienie systemu podatkowego w zakresie podatku dochodowego od osób fizycznych.

Obecnie przyjęte uregulowania ulgi abolicyjnej oznaczają zmniejszenie obciążeń podatkowych grupy podatników o najniższych dochodach (do 1360 zł). Wyeliminowano tym samym możliwość nadużyć przy korzystaniu z ulgi abolicyjnej w pełnym rozmiarze przez podatników osiągających wysokie dochody.

1.6. Opodatkowanie spółek komandytowych podatkiem CIT

Od dnia 1 stycznia 2021 r. (dla wybranych podmiotów od dnia 1 maja 2021 r.) wszystkie spółki komandytowe i wybrane spółki jawne, które mają siedzibę lub zarząd na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej są podatnikami podatku CIT. Oznacza to, że status podatnika CIT uzyskują wszystkie spółki komandytowe, bez względu na: skalę działalności, rodzaj działalności, strukturę własnościową, status wspólników.

Nadanie spółkom komandytowym statusu podatnika CIT oznacza, że podatek dochodowy od osób prawnych płacony jest dwukrotnie. Po raz pierwszy przez spółkę komandytową (od dochodów uzyskanych przez spółkę), po raz drugi poprzez opodatkowanie wspólników spółek komandytowych (od wypłacanych dywidend i innych zysków z tytułu udziału w spółkach komandytowych). Wspólnikom spółki komandytowej przysługują preferencje:

- komplementariuszom przysługuje prawo do proporcjonalnego obniżenia podatku od udziału w zysku spółki komandytowej o podatek zapłacony przez spółkę;
- komandytariuszom przysługuje prawo do objęcia zwolnieniem z opodatkowania 50% przychodów uzyskanych ze spółki, ale nie więcej niż 60 000 zł w roku.

Nadanie statusu podatnika CIT spółkom komandytowym powoduje wzrost obciążeń podatkowych (podwójne opodatkowanie)⁵.

Ustawodawca w latach 2020–2021 r. zdecydował się, mimo pandemii, na wprowadzenie nowych podatków i opłat, które mają na celu zwiększenie dochodów budżetu państwa, a szczególnie na pokrycie dodatkowych wydatków osłonowych oraz uszczelnienie systemu podatkowego. Jednocześnie powodują one jednak wzrost inflacji, przyczyniając się do pauperyzacji gospodarstw domowych. Jak wynika z danych Ministerstwa Finansów dotyczących kształtowania się dochodów budżetu państwa (VAT i akcyza), tego rodzaju wpływy z roku na rok wzrastają: w 2020 r. wynosiły 184,2 mld zł, w 2021 r. wyniosą wg prognozy 211 mld zł, natomiast w 2022 r. przewidywane są w wysokości 234,6 mld zł.

2. Rozwiązania osłonowe

Rola budżetu w odniesieniu do wprowadzonych świadczeń osłonowych ogranicza się w zasadzie jedynie do zwolnienia ich z opodatkowania PDOF. Natomiast całkowite koszty przyjętych rozwiązań są finansowane z innych funduszy, a w szczególności z ZUS-u. Świadczenia z tytułu tzw. tarcz antykryzysowych pochodzą głównie z Funduszu Rozwoju i Banku Gospodarstwa Krajowego.

W warunkach pandemii wprowadzono następujące rozwiązania osłonowe w zakresie polityki podatkowej:

- nowe zwolnienia w podatku dochodowym od osób fizycznych;
- świadczenie postojowe (wysokość);
- zasiłki dla rolników;
- zwolnienie od podatku dodatku solidarnościowego;

⁵ Ustawa z dnia 28 listopada 2020 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2020 r. poz. 2123).

- zwolnienia od podatku świadczeń polegających na zapewnieniu zakwaterowania i wyżywienia pracowników;
- podwyższone limity niektórych świadczeń wprowadzone ustawą COVID-19.

2.1. Nowe zwolnienia w podatku dochodowym od osób fizycznych

W obliczu epidemii najważniejszym zadaniem państwa stała się ochrona życia i zdrowia obywateli poprzez zapobieganie rozprzestrzenianiu się wirusa SARS-CoV-2. Podstawą prawną ochrony stała się ustawa COVID-19 oraz ustawa z dnia 16 kwietnia 2020 r. o szczególnych instrumentach wsparcia w związku z rozprzestrzenianiem się wirusa SARS-CoV-2 (t.j. Dz.U. 2020 poz. 695 ze zm.; dalej: ustawa o instrumentach wspierających).

Jednym ze sposobów ograniczenia pandemii stał się lockdown, który polega na „zamykaniu całej gospodarki”, wyłączaniu lub ograniczaniu funkcjonowania określonych branż. Konsekwencją tego działania jest utrata źródeł zarobkowania na skutek ograniczenia produkcji lub możliwości świadczenia usług. Jest to równoznaczne z utratą płynności finansowej firmy, a w wielu przypadkach powoduje ograniczenie ilości pracowników. Istotne znaczenie w tym zakresie mają rozwiązania przyjęte w ramach kolejnych tarcz antykryzysowych, które na bieżąco wspomagają przedsiębiorców oraz osoby w nich zatrudnione. Rozwiązania te mają charakter osłonowy i znajdują zastosowanie wyłącznie w okresie trwania epidemii. Tarcze antykryzysowe wprowadzają rozwiązania mające na celu przeciwdziałanie negatywnym skutkom gospodarczym wywołanym przez epidemię. Przepisy te są implementowane, a niekiedy modyfikowane w podatku dochodowym od osób fizycznych albo dodatkowo wprowadzane są nowe regulacje prawne (podatek solidarnościowy).

Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych nie określa warunków ani wysokości świadczeń, są one uregulowane w ustawie COVID-19 oraz ustawie o instrumentach wsparcia. Przykładem tych rozwiązań są zwolnienia przedmiotowe w podatku dochodowym od osób fizycznych, które obejmują m.in.⁶:

- świadczenia postojowe na podstawie ustawy COVID-19;
- świadczenia polegające na zakwaterowaniu i wyżywieniu;
- zasiłki otrzymane na podstawie ustawy o COVID-19.

Ustawa o podatku dochodowym określa, że uprawnionymi do otrzymania świadczenia postojowego są przedsiębiorcy, jeżeli w związku z epidemią nastą-

⁶ Por. art. 52 m ustawy PIT.

pił przestój w prowadzeniu działalności gospodarczej i ma na celu zapewnienie firmom przetrwania z powodu nagłej, niespodziewanej utraty możliwości uzyskania dochodu na skutek trwającej epidemii.

Świadczenie postojowe przysługuje:

- osobom zamieszkałym na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, posiadającym prawo pobytu na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej;
- posiadającym prawo pobytu lub prawo stałego pobytu na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej obywatelom państw członkowskich Unii Europejskiej, państw członkowskich Europejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (EFTA) oraz umowy o Europejskim Obszarze Gospodarczym lub Konfederacji Szwajcarskiej;
- cudzoziemcom legalnie przebywającymi na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej;
- prowadzącym pozarolniczą działalność gospodarczą na podstawie przepisów ustawy – Prawo przedsiębiorców lub innych przepisów szczególnych;
- wykonującym umowę agencyjną, umowę zlecenia, inną umowę o świadczenie usług, do której zgodnie z kodeksem cywilnym stosuje się przepisy dotyczące zlecenia albo umowy o dzieło, o ile nie podlegają ubezpieczeniom społecznym.

Świadczenie postojowe dla osób prowadzących działalność gospodarczą przysługuje, jeżeli prowadzenie pozarolniczej działalności gospodarczej rozpoczęto przez dniem 1 kwietnia 2020 r. i nie zawieszono jej prowadzenia, a przychód z prowadzenia tej działalności w rozumieniu przepisów ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, uzyskany w miesiącu poprzedzającym miesiąc złożenia wniosku o świadczenie postojowe był co najmniej 15% niższy od przychodu uzyskanego w miesiącu poprzedzającym ten miesiąc; lub zawieszono prowadzenie pozarolniczej działalności gospodarczej po dniu 31 stycznia 2020 roku.

Wskazane wyżej warunki nie dotyczą osób prowadzących działalność gospodarczą, których dochody opodatkowane są w formie karty podatkowej, i które korzystały ze zwolnienia sprzedaży od podatku od towarów i usług.

Świadczenia postojowe dla osób wykonujących umowę cywilnoprawną przysługują, jeżeli osoba fizyczna zawarła umowę cywilnoprawną przed dniem 1 kwietnia 2020 r.; a przychód uzyskany z umowy cywilnoprawnej w rozumieniu przepisów ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych uzyskany w miesiącu poprzedzającym miesiąc złożenia wniosku o świadczenie postojowe nie był wyższy od 300% przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia z poprzedniego kwartału ogłoszonego przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego na

podstawie przepisów ustawy o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych.

2.2. Wysokość świadczenia postojowego

Świadczenie postojowe jest limitowane i co do zasady wynosi 2080 zł, co stanowi 80% kwoty minimalnego wynagrodzenia obowiązującego w 2020 roku. Jeśli suma przychodów z umów o charakterze cywilnoprawnym uzyskana w miesiącu poprzedzającym miesiąc złożenia wniosku o świadczenie postojowe jest niższa niż 1300 zł (tj. 50% kwoty minimalnego wynagrodzenia za pracę obowiązującego w 2020 r.) świadczenie postojowe przysługuje w wysokości sumy wynagrodzeń z tytułu wykonywania tych umów cywilnoprawnych.

Wysokość świadczenia postojowego dla osoby prowadzącej działalność gospodarczą, opodatkowanej w formie karty podatkowej oraz która korzystała ze zwolnienia ze sprzedaży od podatku od towarów i usług wynosi 1300 zł (tj. 50% kwoty minimalnego wynagrodzenia za pracę obowiązującego w 2020 r.).

Jeśli osobie przysługuje jednocześnie więcej niż jedno świadczenie postojowe, to prawo to ogranicza się do jednego świadczenia.

Osoba uprawniona może otrzymać świadczenie postojowe wielokrotnie. Przy czym ponowne przyznanie świadczenia postojowego może nastąpić najwcześniej po miesiącu od otrzymania tego świadczenia, pod warunkiem wykazania w oświadczeniu, że jej sytuacja materialna nie uległa zmianie.

2.3. Zasiłki dla rolników

Świadczenie to przysługuje rolnikom i ich domownikom objętym kwarantanną, nadzorem epidemiologicznym lub hospitalizowanym. Wysokość zasiłku wynosi 1300 zł., tj. 50% minimalnego wynagrodzenia za pracę. Wypłata zasiłku następuje z Kasy Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego i jest wolna od podatku.

2.4. Zwolnienie od podatku dodatku solidarnościowego

Zwolnienie z podatku dochodowego kwoty dodatku solidarnościowego przysługuje na podstawie ustawy z dnia 19 czerwca 2020 r. o dodatku solidarnościowym przyznawanym w celu przeciwdziałania negatywnym skutkom COVID-19 (t.j. Dz.U. 2020, poz. 1068 ze zm.; dalej: ustawa o dodatku solidarnościowym).

Celem dodatku solidarnościowego jest wsparcie finansowe osób, które straciły źródło przychodu ze względu na sytuację gospodarczą spowodowaną kryzysem wywołanym COVID-19. Wysokość tego dodatku wynosi 1400 zł miesięcznie.

Dodatek solidarnościowy przysługuje osobom mającym miejsce zamieszkania na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, jeżeli są obywatelami Rzeczypospolitej Polskiej lub posiadającym prawo pobytu, lub prawo stałego pobytu na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej obywatelom państw członkowskich Unii Europejskiej, państw członkowskich Europejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (EFTA) – stron umowy o Europejskim Obszarze Gospodarczym lub Konfederacji Szwajcarskiej.

2.5. Zwolnienia od podatku świadczeń polegających na zapewnieniu zakwaterowania i wyżywienia pracowników

Ustawa COVID-19 wprowadziła rozwiązania umożliwiające pracodawcom dokonanie zmian w systemie czasu pracy zatrudnionych pracowników. Zmiany mogą wiązać się z koniecznością zapewnienia im przez pracodawcę świadczeń w postaci: zakwaterowania i wyżywienia, jeśli są one niezbędne do realizacji przez pracowników ich obowiązków pracowniczych. Świadczenia przysługują pracownikom, którym pracodawca w związku z COVID-19 polecił świadczenie pracy w godzinach nadliczbowych, zobowiązał ich do pozostawiania poza normalnymi godzinami pracy w gotowości do wykonywania pracy w zakładzie pracy lub innym miejscu wyznaczonym przez pracodawcę albo polecił realizowanie prawa do odpoczynku w miejscu wyznaczonym przez pracodawcę.

Ustawa COVID-19 określa rodzaje przedsiębiorstw ważnych z punktu widzenia zapewnienia sprawnego funkcjonowania państwa, w których zmiany w zakresie systemu pracy i czasu pracy pracowników mogą powodować konieczność zapewnienia pracownikom zakwaterowania i wyżywienia. Dotyczy to dziedzin z zakresu infrastruktury krytycznej, do której należą⁷:

- zaopatrzenie w energię, surowce energetyczne i paliwa;
- łączność;
- systemy teleinformatyczne;
- usługi finansowe;
- zaopatrzenie w żywność;
- zaopatrzenie w wodę;
- ochrona zdrowia;

⁷ Ustawa z dnia 26 kwietnia 2007 r. o zarządzeniu kryzysowym (t.j. Dz.U. 2019, poz. 1398 ze zm.; dalej: ustawa o systemie kryzysowym).

- systemy transportowe;
- systemy ratownicze;
- zapewnienie ciągłości funkcjonowania administracji publicznej.

Dotyczy to następujących kategorii przedsiębiorstw:

- prowadzących działalność polegającą na zapewnieniu funkcjonowania systemów i obiektów infrastruktury krytycznej oraz sieci przesyłowych lub dystrybucyjnych;
- będących podwykonawcą lub dostawcą, którzy nie są częścią infrastruktury krytycznej, ale są konieczne dla zachowania ciągłości infrastruktury krytycznej;
- zapewniających funkcjonowanie stacji paliw płynnych oraz gazu zmiennego⁸;
- w stosunku, do których wydano polecenie wydane przez Ministra Zdrowia;
- pełniących funkcję sprzedawcy z urzędu (przedsiębiorstwo energetyczne posiadające koncesje na obrót paliwami gazowymi lub energią elektryczną, świadczące usługi kompleksowe odbiorcom paliw gazowych lub energii elektrycznej w gospodarstwie domowym);
- prowadzących działalność w sektorze rolno-spożywczym związaną z wytwarzaniem lub dostarczaniem żywności;
- prowadzących działalność bankową⁹.

Wartość świadczeń polegających na zakwaterowaniu i wyżywieniu, otrzymanych przez pracowników określonych w ustawie COVID-19 przedsiębiorstw o strategicznym znaczeniu dla funkcjonowania państwa, objęta jest zwolnieniem od podatku dochodowego od osób fizycznych. Ich otrzymanie przez pracowników nie wiąże się z żadnymi obowiązkami podatkowymi po stronie pracodawcy i pracownika. Od świadczeń tych pracodawca nie pobiera zaliczek na podatek dochodowy. Nie są one nadto uwzględniane w dochodzie do opodatkowania wykazywanym w zeznaniu podatkowym.

2.6. Podwyższone limity niektórych świadczeń wprowadzone ustawą COVID-19

Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych na czas epidemii podwyższa niektóre limity zwolnień przedmiotowych. Zmiany te dotyczą zwolnień,

⁸ Ustawa z dnia 10 kwietnia 1997 r. – Prawo energetyczne (t.j. Dz.U. 2019, poz. 755 ze zm.; dalej: prawo energetyczne).

⁹ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (t.j. Dz.U. 2019, poz. 2357 ze zm.; dalej: prawo bankowe).

z których korzystają zarówno pracownicy, jak i prowadzący firmy, których dotknęły skutki lockdownu. Te podwyższone limity wyżej wymienionych zwolnień wprowadzone zostały w ramach pakietu tarcz antykryzysowych. Dotyczy to w szczególności zapomóg otrzymanych w przypadku indywidualnych zdarzeń losowych, m.in. długotrwałej choroby. W przypadku, gdy zapomogi są finansowane z funduszu świadczeń socjalnych, są one objęte zwolnieniem z podatku bez względu na wysokość zapomogi. Jeżeli są finansowane z innych źródeł, limit został podwyższony z 6000 zł do 10 000 zł.

W pozostałych przypadkach zwolnieniu podlegają zapomogi w wysokości nieprzekraczającej w bieżącym roku do kwoty 3000 zł (dotychczas 1000 zł)¹⁰. Podniesione zostały również limity zwolnień dotyczące dopłat do wypoczynku, tj. kolonii, pobyków sanatoryjnych, rehabilitacyjnych. W przypadku, gdy są one finansowane z funduszu socjalnego, zwolnienie obejmuje całą kwotę niezależnie od wysokości ceny pobytu. W sytuacji finansowania z innych źródeł limit tych dopłat został podwyższony do 3000 zł (dotychczas 2000 zł). Podwyższono również limity świadczeń rzeczowych i pieniężnych finansowanych z funduszu socjalnego do kwoty 2000 zł.

3. Rozwiązania podatkowe wspierające zwalczenie pandemii koronawirusa

3.1. Darowizny na walkę z COVIDEM

Ustawodawca w celu zachęcenia zarówno przedsiębiorców, jak i osób fizycznych do dokonywania darowizn na cele zdrowotne wspomagających walkę z koronawirusem wprowadził ustawą COVID-19 możliwość ich odliczenia od podstawy opodatkowania. Prawo do odliczenia przysługuje darczyńcy, który jest podatnikiem podatku dochodowego na wszelkich dostępnych zasadach:

- od osób fizycznych na ogólnych zasadach wg skali podatkowej (art. 27 ustawy PIT);
- 19% stawki podatku liniowego (art. 30 c ustawy PIT);
- zryczałtowanego podatku dochodowego (tzw. ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych);
- podatku dochodowego od osób prawnych (art. 38g ustawy CIT).

¹⁰ Art. 21 ust. 1 pkt 5a ustawy PIT.

Warunkiem opodatkowania 0% stawką VAT nieodpłatnych czynności jest (co do zasady) prawo do odliczenia przy zakupie (nabyciu, imporcie) towarów. O istnieniu prawa do odliczenia generalnie decydują okoliczności i zamiary towarzyszące nabyciu (produkcji, importowi). Istotne jest czy w momencie zakupu (importu, produkcji) towarów podatnik miał zamiar używać tych towarów do działalności gospodarczej. Stawka 0% obejmuje darowizny określonych towarów przekazane na określone cele, ale jednocześnie tylko na rzecz określonych podmiotów. Ustawodawca taksatywnie określił listę podmiotów, na których rzecz może być dokonana darowizna. Są to podmioty wykonujące działalność leczniczą, m.in.¹¹:

- samodzielne publiczne zakłady opieki zdrowotnej;
- instytuty badawcze;
- fundacje i stowarzyszenia, których celem jest wykonywanie zadań z zakresu ochrony zdrowia, o ile jednostki te wykazują działalność leczniczą;
- jednostki wojskowe;
- instytucje kościelne i związki wyznaniowe;
- Agencja Rezerw Materiałowych z przeznaczeniem na cele walki z epidemią;
- Centralna Baza Rezerw Sanitarno-Przeciwepidemicznych;
- Domy Opieki Społecznej¹²;
- domy dla matek z małoletnimi dziećmi i kobiet w ciąży, ojców, jak i innych osób sprawujących opiekę nad dziećmi;
- schroniska dla osób bezdomnych, w tym z usługami opiekuńczymi, ośrodki wsparcia, rodzinne domy pomocy społecznej świadczące usługi opiekuńcze dla osób niepełnosprawnych, w tym osób w podeszłym wieku i osób przewlekle chorych.

Darowizny muszą być dokonane w okresie pandemii, tj. od 1 stycznia 2020 r. do końca okresu miesiąca, w którym zostanie odwołany stan epidemii z powodu COVID-19¹³. Mogą one mieć charakter pieniężny lub rzeczowy. Wartość darowizny pieniężnej musi być udokumentowana odpowiednim przelewem. Natomiast wartość darowizny rzeczowej określa się na podstawie cen rynkowych i terminu odliczenia darowizny, różnicując je w zależności od terminu (uwzględniając fale epidemii).

¹¹ Por. art. 4 ustawy o działalności leczniczej.

¹² Są to podmioty wymienione w wykazie określonym w art. 7 ustawy COVID-19.

¹³ Początkowo termin odliczenia darowizny określono na 30 września 2020 roku. W związku z pojawianiem się kolejnych fal epidemii został on przedłużony do końca miesiąca, w którym zostanie odwołany stan epidemii.

Wysokość odliczeń waha się od 200 do 100% wartości darowizny. W okresie trzeciej fali koronawirusa w 2021 r. to jedynie 100%, a więc we wcześniejszych okresach były one premiowane.

Do darowizn na walkę z COVID-19 nie stosuje się limitu 6% w podatku PIT ani 10% w podatku CIT, co oznacza, że w ustawie covidowej brakuje ograniczenia kwotowego odliczenia. Natomiast darowizny, które nie są przeznaczone na walkę z COVID-19 odliczane są na zasadach ogólnych.

Darowizny podlegają odliczeniu od podstawy opodatkowania w zeznaniu rocznym, jeżeli nie zostały:

- zaliczone do kosztów uzyskania przychodów;
- zwrócone podatnikowi w jakiegokolwiek formie;
- wcześniej odliczone w innym trybie.

Odliczenia są dokonywane na zasadach szczególnych wprowadzonych na podstawie ustawy COVID-19. Istotne znaczenie dla realizacji darowizn na cele walki z COVID-19 mają regulacje zawarte w podatku od towarów i usług, które dotyczą stosowania stawki VAT w wysokości 0% dla darowizn towarów związanych z ochroną zdrowia. Stawka 0% VAT może obejmować niektóre nieodpłatne przekazania towarów i dotyczy określonych towarów przekazanych na cele związane z przeciwdziałaniem epidemii COVID-19, m.in.¹⁴:

- wyrobów medycznych oraz wyrobów medycznych do diagnostyki in vitro w rozumieniu ustawy z 20 maja 2010 r. o wyrobach medycznych (Dz.U. 2020, poz. 186) lub rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/745 z 5 kwietnia 2017 r. w sprawie wyrobów medycznych, zmiany dyrektywy 2001/83/WE, rozporządzenia (WE) nr 178/2002 i rozporządzenia (WE) nr 1223/2009;
- szkła laboratoryjnego i aparatury laboratoryjnej;
- produktów leczniczych oraz substancji czynnych w rozumieniu ustawy z 6 września 2001 r. – Prawo farmaceutyczne (t.j. Dz.U. 2020, poz. 944 ze zm.);
- produktów biobójczych w rozumieniu rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 528/2012 z 22 maja 2012 r. w sprawie udostępniania na rynku i stosowania produktów biobójczych (Dz. Urz. UE L 167, s. 1, ze zm.) – wyłącznie środki dezynfekujące;
- specjalistycznych testów diagnostycznych służących do analizy i wykrywania czynników patogennych w organizmie człowieka, wodzie, powietrzu i glebie;

¹⁴ § 10 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 25 marca 2020 r. w sprawie towarów i usług, dla których obniża się stawkę podatku od towarów i usług, oraz warunków stosowania stawek obniżonych (Dz.U. 2020, poz. 527).

- środków ochrony indywidualnej – wyłącznie maski, osłony na twarz, gogle, okulary ochronne, kombinezony, ochraniacze na buty, czepki.

Do zastosowania stawki 0% VAT konieczne jest także przekazanie darowizny na cele związane ze zwalczaniem zakażenia, zapobieganiem rozprzestrzenianiu się, profilaktyką oraz zwalczaniem skutków choroby zakaźnej wywołanej wirusem SARS-CoV-2. W zależności od tego, kiedy darowizna została przekazana różne są warunki formalne do zastosowania stawki 0% VAT. Warunkiem zastosowania stawki 0% VAT jest potwierdzenie na piśmie dokonania darowizny spełniającej warunki określone w przepisach lub, wynika to z pisemnej umowy darowizny między podatnikiem dokonującym darowizny towarów oraz podmiotem obdarowanym, z której wynika, że dostarczane towary będą wykorzystane na cele związane ze zwalczaniem zakażenia, zapobieganiem rozprzestrzenianiu się, profilaktyką oraz zwalczaniem skutków choroby zakaźnej wywołanej wirusem SARS-CoV-2. Jeśli nie spełniono warunków wynikających z przepisów, wówczas nieodpłatne przekazanie zostanie opodatkowane stawką ogólną (23 albo 8%)¹⁵.

3.2. Darowizny na cele oświatowe

Pandemia spowodowała, że większość szkół, jednostek oświatowych przeszła na zdalny tryb nauczania. Stało się to w czasie, gdy wiele tego typu placówek nie posiadało odpowiedniego sprzętu do nauki zdalnej.

W celu zachęcenia firm i osób fizycznych do dokonywania darowizn, ustawodawca w ustawie o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID i innych chorób zakaźnych oraz wywoływaniem sytuacji kryzysowych z dnia 2 marca 2020 r. (Dz.U. 2020, poz. 1842) wprowadził możliwość skorzystania z odliczenia od dochodu darowizn według szczególnych reguł poza normalnymi, standardowymi zasadami.

Darowizna na cele oświatowe ma charakter wyłącznie rzeczowy i obejmuje: komputery przenośne, laptopy, tablety kompletne zdadne do użytku. Istotne jest, że muszą być one wyprodukowane nie później niż 3 lata przed datą ich przekazania.

W celu ustalenia wartości przedmiotu darowizny określonej w umowie uwzględnia się cenę rynkową. Wysokość odliczenia jest zróżnicowana w zależności od daty spełnienia świadczenia i waha od 100 do 200% wartości przed-

¹⁵ § 10 ust. 3 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 25 marca 2020 r. w sprawie towarów i usług, dla których obniża się stawkę podatku od towarów i usług, oraz warunków stosowania stawek obniżonych (Dz.U. 2020, poz. 527).

miotu darowizny. Odliczenie 200% stanowi premię dla podatników, którzy w pierwszych miesiącach epidemii dokonywali darowizn mających na celu umożliwienie nauki w trybie zdalnym.

Prawo do odliczenia przysługuje darczyńcy, który jest podatnikiem:

- podatku dochodowego od osób fizycznych na ogólnych zasadach wg skali podatkowej;
- 19% stawki podatku liniowego;
- zryczałtowanego podatku dochodowego (tzw. ryczaftu od przychodów ewidencjonowanych);
- podatku dochodowego od osób prawnych.

Darowizna może być zaś przekazana organom prowadzącym placówki oświatowe, organizacjom pożytku publicznego z przeznaczeniem na cele oświatowe, do których w myśl prawa oświatowego należą:

- przedszkola;
- szkoły podstawowe i ponadpodstawowe o różnym profilu;
- placówki oświatowo-wychowawcze (schroniska młodzieżowe);
- placówki kształcenia ustawicznego;
- centra kształcenia zawodowego, umożliwiające uzyskanie i uzupełnienie wiedzy, umiejętności i kwalifikacji zawodowych;
- młodzieżowe ośrodki wychowawcze (ośrodki socjoterapii, specjalne ośrodki szkolno-wychowawcze dla dzieci i młodzieży)¹⁶;
- uczelnie wyższe¹⁷;
- placówki opiekuńczo-wychowawcze, w których sprawowana jest piecza zastępcza.

Odliczenia dokonuje się w zeznaniu podatkowym, po zakończeniu roku podatkowego. Ponadto, warunkiem dokonania odliczenia jest by nie zostały zaliczone do kosztów uzyskania przychodów; wcześniej zwrócone w jakiegokolwiek formie; wcześniej odliczone.

Początkowo darowizny na cele oświatowe na powyższych warunkach w okresie pandemii dotyczyły jedynie 2020 roku. Jednak ze względu na przedłużającą się pandemię i konieczność utrzymania nauczania w trybie zdalnym z ulgi tej można skorzystać do czasu odwołania stanu epidemii.

¹⁶ Są to podmioty wymienione w ustawie z 14 grudnia 2015 r. – Prawo oświatowe (Dz.U. 2017, poz. 59).

¹⁷ Ustawa z dnia 20 lipca 2018 r. – Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz.U. 2018, poz. 1668).

Istotne znaczenie dla zwiększenia darowizn na cele oświatowe ma zastosowanie stawki 0% wprowadzonej rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 20 kwietnia 2020 r., w którym obniża się stawkę podatku od towarów i usług oraz określa warunki stosowania stawek obniżonych¹⁸. Preferencja dotyczy wyłącznie nieodpłatnych dostaw (darowizn) sprzętu komputerowego, tzn. stawka 0% nie obejmuje odpłatnych dostaw (sprzedaży) tego sprzętu. Możliwość stosowania stawki 0% utrzymano do dnia odwołania na obszarze Rzeczypospolitej Polskiej stanu epidemii ogłoszonego w związku z zakażeniami wirusem SARS-CoV-2¹⁹. Powołany akt prawny rozszerza zakres darowizn na cele oświatowe, poprzez objęcie nim towarów przeznaczonych na te cele, m.in.: komputery przenośne, wyłącznie laptopy i tablety, serwery, monitory, zestawy komputerów stacjonarnych; drukarki; skanery; urządzenia komputerowe do pism Braille’a (dla osób niewidomych i niedowidzących); urządzenia do transmisji danych cyfrowych (w tym koncentratory i switchy sieciowe, routery i modemy)²⁰.

3.3. Dodatkowe rozwiązania osłonowe

3.3.1. Rozliczenie strat z tytułu COVID-19

Przedsiębiorcy, którzy wskutek epidemii zostali poszkodowani w stopniu zagrażającym ich egzystencji (za taki stan uznano spadek przychodów o 50% w stosunku do sytuacji przed pandemią) na podstawie ustawy COVID-19 i tarcz antykryzysowych zostali objęci ochroną polegającą na możliwości szczególnego rozliczenia strat za 2020 r. z dochodami (przychodami) uzyskanymi w 2019 roku²¹. Dokonuje się tego poprzez korektę rozliczenia podatkowego za rok 2019. Odliczanie straty w tym szczególnym trybie możliwe jest bez względu na formę opodatkowania dochodu (według skali podatkowej, podatek liniowy, podatek od przychodów opodatkowanych w formie zryczałtowanej). Warun-

¹⁸ Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20 kwietnia 2020 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie towarów i usług, dla których obniża się stawkę podatku od towarów i usług, oraz warunków stosowania stawek obniżonych (Dz.U. 2020, poz. 715).

¹⁹ Obniżenie dodane przez §1 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 4 grudnia 2020 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie towarów i usług, dla których obniża się stawkę podatku od towarów i usług, oraz warunków stosowania stawek obniżonych (Dz.U. 2020, poz. 2188).

²⁰ § 10ba rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 25 marca 2020 r. w sprawie towarów i usług, dla których obniża się stawkę podatku od towarów i usług, oraz warunków stosowania stawek obniżonych (Dz.U. 2020, poz. 527).

²¹ Art. 52k ustawy PIT oraz 38f ustawy CIT.

kiem podstawowym zastosowania preferencji jest osiągnięcie dochodu (przychodu) z pozarolniczej działalności gospodarczej. Maksymalna kwota jaką podatnicy podatku dochodowego od osób fizycznych oraz podatku dochodowego od osób prawnych mogą rozliczyć w tym szczególnym trybie (od dochodu za 2019 r.) wynosi 5 000 000 zł. Straty powyżej tej kwoty są rozliczane na zasadach ogólnych.

3.3.2. Koszty uzyskania przychodów w okresie epidemii

W warunkach epidemii na przedsiębiorców nałożono dodatkowe obowiązki w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy. Należą do nich między innymi zapewnienie pracownikom: jednorazowych rękawiczek, masek ochronnych, środków do dezynfekcji rąk, stanowisk pracy, stanowisk kasowych i stanowisk obsługi. Dodatkowo przedsiębiorcy mogą podejmować samodzielnie decyzje w zakresie wyposażenia pracowników w narzędzia ochrony. Są nimi m.in. zestawy testowe, sprzęt medyczny, termometry.

Aby wydatki zostały zaliczone do tzw. około epidemicznych, muszą być spełnione określone warunki:

- koszt został faktycznie poniesiony przez podatnika w celu osiągnięcia, zachowania lub zabezpieczenia źródła przychodów;
- został udokumentowany;
- nie jest wyłączony z kosztów uzyskania przychodów w świetle art. 16 ust. 1 ustawy CIT oraz art. 23 ust. 1 ustawy PIT;
- służy osiągnięciu przychodu.

3.3.3. Nabycie środków trwałych w celu produkcji towarów związanych z przeciwdziałaniem pandemii COVID-19 a odpisy w podatku dochodowym

W ramach tarcz antykrzysowych wprowadzono regulacje szczególne dotyczące możliwości dokonania przez podatników jednorazowych odpisów amortyzacyjnych od wartości początkowej środków trwałych, które zostały nabyte w celu produkcji towarów związanych z przeciwdziałaniem COVID-19 oraz wprowadzone do ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych w 2020 roku.

Możliwość skorzystania z preferencji uzależniona jest od spełnienia w sposób kumulatywny dwóch przesłanek: środek trwały musi zostać nabyty w celu produkcji towarów związanych z przeciwdziałaniem COVID-19 oraz zostać wprowadzony do ewidencji w 2020 roku.

3.4. Estoński CIT – ryczałt od przychodów spółek kapitałowych

Od dnia 1 stycznia 2021 r. spółki z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółki akcyjne uprawnione są do wyboru ryczałtu od dochodów spółek kapitałowych będących alternatywą dla tradycyjnego CIT. Podstawową korzyścią tego rozwiązania jest odroczenie momentu opodatkowania do wypłaty zysku na rzecz wspólników.

Estoński CIT dotyczy małych i średnich przedsiębiorstw o obrotach poniżej 100 000 000 zł, które:

- działają w formie spółek z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółek akcyjnych, a ich udziałowcami lub akcjonariuszami są wyłącznie osoby fizyczne;
- nie mają udziałów (akcji) w kapitale innej spółki albo ogółu praw i obowiązków w spółce osobowej;
- dochody pasywne (z odsetek, poręczeń, gwarancji) nie stanowią 50% lub więcej przychodów;
- zatrudniają co najmniej trzech pracowników; warunek ten nie dotyczy start-upów;
- ponoszą określone nakłady inwestycyjne na nowe środki trwałe; wysokość poniesionych nakładów na środki trwałe powinna być o 15% wyższa (nie mniej niż 20 000 PLN w okresie 2-letnim) lub 33% (nie mniej niż 50 000 PLN w okresie 4-letnim).

Od tego warunku zwolnione są spółki, które ponoszą wydatki na wynagrodzenia zatrudnionych osób fizycznych w wysokości o 20% (nie mniej niż 30 000 zł) wyższej w stosunku do kwoty tych wydatków poniesionych w roku podatkowym poprzedzającym okres opodatkowania ryczałtem.

Estoński CIT jest rozwiązaniem, z którego można korzystać przez okres czterech lat – z opcją przedłużenia. Przedmiotem opodatkowania jest dochód odpowiadający wysokości zysku netto w okresie opodatkowania ryczałtem. Wysokość podatku zróżnicowana jest w zależności od statusu podatnika i wynosi: 15% podstawy opodatkowania w przypadku podatników posiadających status małego podatnika lub 25% podstawy opodatkowania w przypadku pozostałych podatników.

Stawki podlegają obniżeniu w przypadku podatników, którzy w okresie stosowania ryczałtu dokonywali znaczących nakładów inwestycyjnych. W takich przypadkach stawki ryczałtu wynoszą odpowiednio: 10% podstawy opodatkowania dla małych podatników lub 20% podstawy opodatkowania dla pozostałych.

Niewielkie zainteresowanie tym trybem opodatkowania uwarunkowane jest okresem pandemii, który stwarza znaczne ryzyko co do podejmowania decyzji inwestycyjnych. Wskazać jednakże należy, że estoński CIT będzie rozwiązaniem atrakcyjnym po okresie epidemii. Istotna jest jednak zmiana jego konstrukcji polegająca na poszerzeniu kręgu podmiotów uprawnionych do skorzystania z estońskiego CIT-u. Aktualnie mogą bowiem z niego korzystać małe i średnie przedsiębiorstwa. Konieczne jest zatem objęcie podmiotowym zakresem spółek prawa handlowego.

Zakończenie

We wszystkich państwach dotkniętych kryzysem pandemicznym wprowadzono specjalne pakiety antykryzysowe, które mają na celu łagodzenie negatywnych wpływów epidemii na gospodarkę. Podobnie w Polsce uruchomiono tzw. tarcze antykryzysowe. Przewidują one nowe rozwiązania mające przeciwdziałać gospodarczym skutkom pandemii koronawirusa. Ustawa COVID-19 wprowadziła w ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych zmiany mające na celu zapewnienie płynności finansowej przedsiębiorstw, jak również zabezpieczenie miejsc pracy. Dodatkowo w życie weszły szczególne rozwiązania w zakresie składek na ubezpieczenia społeczne polegające m.in. na umorzeniu składek na ubezpieczenia społeczne pobranych od wynagrodzeń pracowników. Przepisy stanowiące w tym zakresie odnoszą się do zakładów pracy, osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą, osób prawnych oraz jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej. Pomoc w ramach kolejnych wariantów tarcz antykryzysowych szacuje się na ok. 200 mld zł²².

Przedstawione powyżej rozwiązania osłonowe dotyczące zwolnień w podatku dochodowym stanowią niewielką część przedsięwzięć, jakie podjęło państwo w ramach przeciwdziałania negatywnym skutkom pandemii w gospodarce. Sytuacja nadzwyczajna wywołana pandemią wprowadza konieczność zminimalizowania strat poprzez zaangażowanie dodatkowych funduszy, zdolnych do szybkiego reagowania na potrzeby gospodarki. Takich warunków nie spełnia budżet państwa, który objęty jest szczególnymi procedurami w zakresie m.in. emitowania obligacji. W związku z tym każde wydatkowanie środków wymagałoby nowelizacji ustawy budżetowej. Szczególnie istotna byłaby

²² <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Nowa-tarcza-antykryzysowa-dla-przedsiębiorców-8085936.html>.

konieczność przestrzegania limitów dotyczących deficytu budżetu państwa i długu publicznego. Na skutek tego gros wydatków w ramach pakietów realizowana jest poza budżetem.

Źródła finansowania nadzwyczajnych potrzeb w ramach tarcz antykryzysowych są tylko w niewielkim zakresie finansowane z budżetu państwa, a tym samym część tych środków nie jest uwzględniana w budżecie państwa i jest wydatkowana poza kontrolą organów państwa. Wydatki te pozostają w dyspozycji rządu. Szczególną rolę w zakresie finansowania rozwiązań antykryzysowych odgrywa Polski Fundusz Rozwoju i Bank Gospodarstwa Krajowego. Instytucje te wyposażone są w możliwość emitowania obligacji gwarantowanych przez Skarb Państwa. Środki uzyskane ze sprzedaży wyemitowanych obligacji są przeznaczane na walkę z kryzysem w ramach tzw. tarcz antykryzysowych. Choć koszt emisji tych obligacji jest wyższy niż emitowanych przez Skarb Państwa, to jednak zapewnia rządowi swobodę w dysponowaniu tymi środkami na wypadek wydłużenia kryzysu.

Dodatkowe wydatki związane z pandemią finansowane są m.in. z następujących funduszy:

- Zakładowych Ubezpieczeń Społecznych,
- Funduszu Solidarnościowego,
- Funduszu Pracy,
- Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych.

W związku ze zwiększeniem dochodów budżetu państwa i jego minimalnym udziałem w finansowaniu wydatków przeznaczonych na walkę z COVID-19 prognozowany na przyszły rok 2022 deficyt budżetu państwa jest zbliżony do poziomu przedpandemicznego, co nie odpowiada realnej sytuacji finansów publicznych w Polsce. Znajduje to odzwierciedlenie we wzroście wysokości długu publicznego, obliczanego za pomocą metodologii unijnej, który w 2020 r. wynosił 1,336 bln zł (57,5% PKB), a prognoza na 2021 r. przewiduje, że dług publiczny wyniesie 1,435 bln złotych, co stanowi 56,8% PKB. W pierwszym kwartale 2021 r. dług publiczny przekroczył 1 bilion 389 miliardów złotych i był na poziomie 59,1% PKB.

Innym nieformalnym źródłem finansowania pandemicznych wydatków jest ukryty podatek inflacyjny. Oznacza on zwiększenie dochodów budżetu państwa na skutek inflacji, natomiast negatywnie wpływa on na wielkość dochodów i oszczędności gospodarstw domowych. Obecnie według danych GUS inflacja w Polsce w sierpniu 2021 r. wynosiła 5,4% z tendencją wzrostową.

Wraz z ogólną dostępnością i upowszechnieniem szczepionek (zaszczepionych na COVID-19 w Polsce jest 18,9 mln Polaków²³) pojawiła się nadzieja na wygaśnięcie pandemii. Rodzą się jednak następne problemy związane z odbudową gospodarki, zmniejszeniem deficytu sektora finansów publicznych, a przede wszystkim z wejściem gospodarki na „ścieżkę wzrostu”. Sytuacja wymaga wysokich nakładów zarówno krajowych, jak i zagranicznych. Szczególnie znaczenie ma w tym przypadku Krajowy Plan Odbudowy. Powstanie KPO wynika z Europejskiego Instrumentu Odbudowy (Recovery and Resilience Facility – RRF), który przewiduje 750 mld euro pomocy dla państw członkowskich Unii Europejskiej. W ramach tego instrumentu Polska ma otrzymać ok. 58,1 mld euro, w tym: 23,9 mld euro w formie dotacji oraz 34,2 mld euro w pożyczkach. Termin na wykorzystanie tych środków przewidziany jest do 2026 roku.

Istotne znaczenie ma również sposób wykorzystania powyższych środków. Mają one być przeznaczone na konkretne inwestycje w kluczowe obszary dla Unii Europejskiej: infrastrukturę, transport, energię i środowisko, innowacje, cyfryzację, zdrowie, społeczeństwo oraz spójność terytorialną.

W pierwszych latach (do końca 2022 r.) zaplanowano dla Polski 70% tej kwoty – 18,9 mld euro dotacji oraz dodatkowe 4,1 mld euro w kolejnym roku. Jednak o tym czy Polska otrzyma środki w 2023 r. będzie decydował przegląd wskaźników gospodarczych – w szczególności spadek realnego PKB w latach 2020–2021 dokonany przez Komisję Europejską i Parlament Europejski.

Decyzja Komisji Europejskiej w sprawie zatwierdzenia Krajowego Planu Odbudowy została odroczone. W przypadku uzyskania środków z Unii Europejskiej pomoc ma być realizowana przy zastosowaniu takiej samej metody, jak w przypadku rozwiązań antykryzysowych. Kluczowe wydatki, jak Fundusz Inwestycji Strategicznych mają być ulokowane poza budżetem.

* * *

Podjęte działania w obszarze polityki fiskalnej wskazują na znaczne zaangażowanie zasobów finansowych i organizacyjnych w celu przeciwdziałania skutkom pandemii. Uchwalono wiele nowych aktów prawnych, wprowadzono szereg zmian do regulacji istniejących, wyasygnowano znaczne środki finansowe. Działaniami objęto zarówno politykę wydatkową, jak i dochodową. Wszystkie podjęte działania mają ograniczyć negatywne skutki pandemii. Mottem pomocy antycovidowej było utrzymanie działalności i zachowanie miejsc pracy poprzez pokrycie strat przedsiębiorców i pracowników. Wprowadzenie w okre-

²³ Stan na dzień 6.09.2021 roku.

się pandemii rozwiązań osłonowych spowodowało ustabilizowanie bezrobocia w Polsce, a także nie dopuściło do masowych upadłości i zwolnień.

Dokonując oceny pomocy realizowanej w okresie pandemii, należy stwierdzić, że skorzystały z niej głównie małe i średnie przedsiębiorstwa (ponad 84%). W odniesieniu do dużych państwowych firm pomoc była niewystarczająca, nie pokryła bowiem strat. Błędem było niemonitorowanie sposobu wykorzystania środków pomocowych, czego skutkiem była sytuacja, w której pomoc ta nie zawsze trafiała do najsłabszych. W niektórych przypadkach doszło do nadużyć, np. poprzez wypłatę dywidendy przez wspólników. Było to związane z faktem, iż o formach pomocy decydowało wiele organów: m.in. resort pracy, ZUS.

Podczas kryzysu pandemicznego szybkie wyasygnowanie środków poza budżetem państwa stwarzało możliwość skutecznej pomocy przedsiębiorcom. Jednak w rzeczywistości postpandemicznej przy realizacji Planu Odbudowy i Rozwoju kluczowe wydatki nie powinny pozostawać jedynie w dyspozycji rządu, poza kontrolą parlamentu.

Niniejszy rozdział jest próbą syntetycznego przedstawienia i oceny rozwiązań przyjętych przez państwo w zakresie polityki fiskalnej. Powyższe rozważania, jak i analiza danych statystycznych potwierdziły przyjęte na wstępie hipotezy.

Bibliografia

- Alińska, A., i Woźniak, B. (red.). (2019). *Współczesne finanse publiczne: ujęcie sektorowe*. Warszawa: Difin.
- Grądalski, F. i Guzikowski M. (2020). *Stabilizacyjna polityka fiskalna i pieniężna w warunkach kryzysu pandemicznego- aspekty teoretyczne a przypadek Polski, Polityka gospodarcza w niestabilnym otoczeniu – dylematy i wyzwania*. Toruń: Wydawnictwo WSKSiM.
- Kołodko, G.W. (2020). Pandemia: praktyczne reakcje i teoretyczne pytania. *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, 55(2), 5–14. <https://doi.org/10.33119/KNoP.2020.55.2.1>.
- Majchrzycka-Guzowska, A. (2019). *Finanse i prawo finansowe*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- MF. (2021). *Program konwergencji. Aktualizacja 2021*. Warszawa: Ministerstwo Finansów. Pozyskano z file:///C:/Users/saturn/Downloads/Aktualizacja_2021.pdf.
- NBP. (2020). *Raport o stabilności systemu finansowego. Wydanie specjalne: skutki pandemii COVID-19*. Warszawa: Wydawnictwo NBP.
- Staniszewski, R. (2021). Polska gospodarka na kwarantannie – analiza wskaźników ekonomicznych, społecznych oraz rozwiązań formalnoprawnych dotyczących przeciwdziałania koronawirusowi COVID-19. *Polityka i Społeczeństwo*, 18(4), 27–47. <https://doi.org/10.15584/polispol.2020.4.2>.
- Wolański, R., (2020). *System podatkowy. Zarys wykładu*. Warszawa: Wolters Kluwer.

- Zarzecki, J. (2002). Wpływ polityki fiskalnej rządu na gospodarkę kraju. W: J. Sikorski (red.), *Podatki a polityka fiskalna państwa*. Białystok: Uniwersytet w Białymstoku.
- Zembura, W. (2006). Zakres polityki fiskalnej i jej zadania gospodarce rynkowej. *Studia Ekonomiczne/Czasopismo Ekonomiczne*, 38, 217–230.

Wzrost znaczenia kryptowalut na międzynarodowym rynku finansowym

Streszczenie

Patrząc z dzisiejszej perspektywy na instrument ekonomiczny, jakim są kryptowaluty, trudno oprzeć się wrażeniu, że jesteśmy świadkami wielkiej rewolucji na współczesnym rynku finansowym. Postępujące zmiany w obszarze zarządzania kapitałami oraz zasobami pieniężnymi wiążą się z coraz powszechniejszym stosowaniem walut cyfrowych. Nowy system cyrkulacji środków finansowych, opierający się na nośnikach informacji elektronicznej, wywiera coraz większy wpływ na gospodarkę światową. Oddziałuje też bezpośrednio na podejmowane decyzje, aktywność i możliwości milionów inwestorów indywidualnych. Zmiany, o których mowa, można porównać jedynie do takich zjawisk zaistniałych w przeszłości, jak: wprowadzenie do obiegu banknotów, odejście od systemu waluty złotej czy też pojawienie się pieniądza elektronicznego w postaci kart płatniczych. Nie ulega wątpliwości, że powszechne stosowanie walut cyfrowych łączy się bezpośrednio z możliwością ogólnodostępnego korzystania w naszym życiu codziennym z Internetu oraz z postępującą globalizacją. Można uznać, że stworzenie kryptowalut stanowi logiczną konsekwencję postępu i rozwoju cywilizacyjnego ludzkości.

Słowa kluczowe: bitcoin, kryptowaluty, rynek finansowy, Internet, nowy system.

The Increasing Significance of Cryptocurrencies on the International Financial Market

Summary

From today's perspective, cryptocurrencies as a new economic instrument seem to be a sign of all but a great revolution on the modern financial market. There are plainly visible

* dr hab. Mirosław Przygoda, Wydział Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, ul. Szturmowa 1/3, 02-678 Warszawa; e-mail: mprzygoda@wz.uw.edu.pl; ORCID: 0000-0001-9502-028X

growing changes in the fields of capital and funds management and one of the consequences is the ever-rising popularity of cryptocurrencies. The world economy is being increasingly influenced by this new system of circulating funds, based entirely on electronic devices. It also directly impacts the decisions, actions and opportunities of millions of individual investors. These changes can only be compared to such revolutionary past phenomena as the printing of the banknote, the abandonment of the gold standard or the introduction of electronic money in the form of credit cards. The ubiquity of electronic currencies is also undoubtedly related to common and constant access to the internet and to progressing globalization, leading to the conclusion that the cryptocurrency is only a natural consequence of the progress of human civilization.

Keywords: bitcoin, cryptocurrencies, financial market, internet, new system.

JEL: M21

Wprowadzenie

Zjawisko dynamicznego i zarazem spontanicznego upowszechniania się kryptowalut w wymiarze światowym jest prostą konsekwencją specyficznych cech, jakie prezentuje w swej istocie to nowe narzędzie ekonomiczne. Wyrażenie „nowe narzędzie” w odniesieniu do walut cyfrowych jest jak najbardziej na miejscu, ponieważ od ich debiutu na arenie międzynarodowej nie upłynęło zbyt wiele czasu. Uznaje się, że proces wejścia do światowego obiegu zainicjowany został przez stworzenie w 2009 roku pierwszej prawdziwie popularnej waluty cyfrowej, jaką był bitcoin. Fenomenem jest, że pomimo równoległego funkcjonowania obecnie wielkiej liczby konkurencyjnych kryptowalut, bitcoin nadal pozostał najbardziej rozpowszechnioną, najczęściej używaną oraz posiadającą największy zasięg tego typu jednostką płatniczą. Według pobieżnych szacunków, aktualnie na międzynarodowym rynku finansowym może znajdować się w obrocie nawet ponad cztery tysiące kryptowalut. Co niezwykle, wbrew tendencjom wynikającym ze światowego kryzysu ekonomicznego spowodowanego pandemią COVID-19 i faktu spowolnienia gospodarek większości państw do życia powoływane są stale i znajdują zastosowanie nowe wirtualne waluty. Przepływ aktywów w „cyfrowej krainie kryptowalut” odbywa się bez zaangażowania w ten proces banków i rządów oraz najczęściej poza ich jakąkolwiek kontrolą. Daje to „wyznawcom” elektronicznego pieniądza obszar swobody i wolności, który nie został jeszcze odebrany współczesnemu społeczeństwu. W ciągu ostatnich kilkunastu miesięcy można zauważyć tendencję do zdecydowanego wzrostu wartości większości walut cyfrowych. Skłania to wielu inwe-

storów z „konwencjonalnego rynku” do przejścia w świat walut wirtualnych. Powoduje też jednocześnie zrozumiałą niechęć ze strony instytucji finansowych działających w rzeczywistym wymiarze oraz kół rządzących. Jednocześnie za pomocą kryptowalut zaczynają być realizowane zupełnie nowe funkcje, do tej pory zastrzeżone dla innych elementów składających się na architekturę rynku finansowego.

Niniejszy rozdział ma na celu poddanie analizie zauważalne i odnotowane tendencje rynkowe w tym zakresie, wyszczególnienie możliwych następstw oraz określenie najistotniejszych czynników, w których konsekwencji doszło do opisywanych zjawisk.

W opracowaniu zostanie wykazana teza o konieczności dostosowania instytucji państwa i instytucji finansowych, głównie banków, do nowej rzeczywistości wynikającej ze wzrostu znaczenia kryptowalut przy przeprowadzaniu transakcji oraz dokonywaniu rozliczeń finansowych.

Wśród wykorzystanych w pracy metod badawczych należy wymienić literaturę przedmiotu, analizę aktów prawnych, wyniki badań przeprowadzonych przez różne instytucje, np. Bloomberg, Money, dane Eurostatu, dane Komisji Europejskiej.

1. Początki rynku kryptowalut

Rynek walut cyfrowych stanowi w swojej istocie dość spójną, stabilną i przejrzystą konstrukcję. Będąc obecnie w obrocie tysiące kryptowalut funkcjonują w dużej mierze na podstawie wspólnych zasad oraz ujednoliconych rozwiązań. Najważniejsze z nich to:

- umożliwienie zachowania anonimowości przez strony biorące udział w transakcjach;
- opieranie się na zrozumiałych dla wszystkich ogólnych zasadach matematyki;
- zastosowanie kryptografii, czyli szyfrowania w celu umożliwienia zawierania kontaktów handlowych oraz przeprowadzenia operacji finansowych;
- brak pośredników pobierających opłaty i prowizje;
- równe dla wszystkich zasady uczestnictwa;
- brak nadzoru ze strony państwa oraz oficjalnych instytucji finansowych;
- duża zdolność przystosowawcza do zmieniających się warunków otoczenia (rynku finansowego).

Zgodność zasad i stosowanych rozwiązań łączy się z faktem, że pierwowzorem dla większości kryptowalut był i pozostaje w dalszym ciągu bitcoin – pierw-

szy tego typu środek płatniczy, który zdobył popularność międzynarodową. Jeszcze kilka lat temu bitcoin często nazywany był Polsce „bitmonetą” lub „bitpieniądem”. Jednakże oba te określenia, wynikające z prostego tłumaczenia z języka angielskiego, nie przyjęły się. W tej chwili terminem powszechnie używanym w naszym kraju jest po prostu „bitcoin”.

Należy w tym miejscu dodać, że w literaturze przedmiotu można spotkać się z pisownią wyżej wymienionego hasła na dwa sposoby – wielką lub małą literą. Wynika to z faktu, że pojęcie „bitcoina” funkcjonuje na dwóch płaszczyznach definicyjnych. W wąskim znaczeniu „bitcoin” – do 2018 r. pisany małą literą – określał cyfrową (wirtualną) jednostkę wartości (*unit of value*), stanowiącą zasadniczo tylko określoną w ten sposób jednostkę obrachunkową. Szerokie ujęcie pozwala z kolei na zdefiniowanie „Bitcoina” – pisanego do 2018 r. wielką literą – jako rozbudowanego systemu informatycznego opartego na globalnej, zdecentralizowanej sieci komputerowej, rozumianego w ujęciu systemu umożliwiającego dokonywanie i archiwizowanie transakcji oraz przekazywanie wartości (płatności) pomiędzy użytkownikami (Michalczyk, 2018). Obecnie w obu tych znaczeniach pojęcie zapisywane jest małą literą.

Początki bitcoina otoczone są pewną mgłą tajemnicy, związaną z postacią twórcy opisywanej jednostki rozliczeniowej. Za ojca tej elektronicznej waluty uważa się Satoshi Nakamoto. Jednakże jest to prawdopodobnie tylko internetowy pseudonim, za którym kryje się jedna osoba lub też grupa osób. Do dziś nie udało się tego ustalić. W sensie fizycznym człowiek o tym nazwisku nie istnieje.

Panuje przekonanie, że bitcoin był pierwszą tego typu walutą na świecie, ponieważ jako pierwszy przebił się do powszechnej świadomości.

Okazuje się jednak, że już kilkadziesiąt lat temu istniały podobne projekty. Za prekursorski należy uznać powstały w 1990 roku DigiCash. Stworzył go Amerykanin, David Chaum, uzdolniony absolwent Uniwersytetu Kalifornijskiego. Za pomocą protokołów kryptograficznych program DigiCash pozwalał na niespotykaną nawet do dziś anonimowość. Użytkownik mógł przelewać i kontrolować swoje środki bez pozostawiania jakichkolwiek śladów czytelnych dla banków czy rządów. Niestety w 1998 roku firma Davida Chauma ogłosiła bankructwo. DigiCash nigdy nie zyskał większej popularności, choć eksperci podkreślają, że był rewolucyjnym projektem, który wyprzedził swoją epokę. W czasie, gdy przyszłość DigiCash stawała się coraz bardziej niepewna, inspiracji w tej koncepcji szukali autorzy kolejnych kryptowalut. Jedną z nich była Hashcash, na tyle nowatorska, że niektóre z jej funkcji do dziś można odnaleźć w algorytmie bitcoina. Jej twórcą był Brytyjczyk, Adam Back. Hashcash w momencie powstania w 1997 roku miała być z założenia tylko wolną od

spamu skrzynką mailową i narzędziem obrony przeciwko pierwszym hakerom. W 1998 roku pojawił się kolejny projekt o nazwie B-Money. Doczekał się wersji pilotażowej, w której osoby ukrywające się pod cyfrowymi pseudonimami mogły przelewać środki za pomocą zdecentralizowanej sieci, a nawet wysyłać polecenie przelewu bez żadnych pośredników. Twórca tego przedsięwzięcia, Wei Dai, absolwent University of Washington, jest autorem biblioteki Crypto++ i dwóch patentów na rzecz firmy Microsoft. Jego waluta jednak nigdy nie wyszła poza fazę wstępną. Jeszcze bliższy dzisiejszym kryptowalutom był upubliczniony kilka miesięcy później Bit Gold. Twórcy, Amerykaninowi Nickowi Szabo, także absolwentowi University of Washington, nie udało się jednak zainteresować świata swoim wynalazkiem. Jego nazwisko powróciło dekadę później, gdy spekulowano czy to nie on stoi za tajemniczym kreatorem bitcoina (BitHub.pl, 2017). Na końcu tej listy pojawia się postać Amerykanina Harolda Thomasa Finney'a – absolwenta California Institute of Technology. W 2004 roku Finney zaprojektował specjalny program, tak zwany „dowód pracy wielokrotnego użycia”, który wymagał wykonania pracy obliczeniowej przez żądającego usługi. Sam pomysł miał w założeniu chronić systemy komputerowe przed atakami z zewnątrz. Jak się okazało, stanowił też część składową idei, którą kilka lat później wdrożył w życie legendarny Satoshi Nakamoto. Dziś wiemy, że Hal Finney był pierwszym respondentem na liście mailingowej Satoshiego, gdy ten ogłosił start swojej kryptowaluty. To jego, jako pierwszego w historii człowieka, Nakamoto obdarował bitcoinami. Wśród kilku osób, Finney jest także posądzany o to, że był twórcą bitcoina. Naturalnie powstaje pytanie: po co Satoshi miałby pisać sam do siebie i wysyłać bitcoiny na swój alternatywny portfel? (Bitcoin.pl, 2014).

Uznaje się, że historia bitcoina rozpoczyna się jeszcze w 2007 roku. Tę datę Satoshi Nakamoto podał w swoich wpisach internetowych jako początek prac nad kodem najśłynniejszej waluty elektronicznej świata. 18 sierpnia 2008 roku Satoshi – lub jeden z jego współpracowników – zarejestrował domenę internetową o nazwie bitcoin.org oraz jednocześnie stworzył na niej stronę internetową. 31 października tego samego roku Nakamoto opublikował pracę pod tytułem „Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System”. Praca ta do dziś uważana jest za *white paper* – innymi słowy za swego rodzaju dokument i instrukcję techniczną bitcoina (Nakamoto, 2008). Ten krótki, bo zaledwie dziewięciostronicowy dokument w dalszym ciągu jest ogólnie dostępny w Internecie. Datę 9 stycznia 2009 roku, kiedy to uruchomiona została wersja 0.1 blockchained BTC oraz wykopano pierwszy blok (*Genesis*), można uznać za początek obecnego przemysłu kryptowalut (GPWInfoStrefa, 2021).

2. Istota bitcoina (BTC)

Bitcoin (BTC) jest walutą elektroniczną, która działa w oparciu o wolne oprogramowanie typu peer-to-peer, czyli model komunikacji w sieci komputerowej mogący łączyć maszyny na całym świecie, przypisując im ten sam poziom uprawnień. Dzięki temu wirtualna waluta może zostać przetransferowana w dowolne miejsce na naszej planecie w przeciągu kilku sekund. Mone-ty bitcoinowe nie posiadają swojego fizycznego odpowiednika, przez co nie stanowią „namacalnego obiektu” – można raczej nazwać je zbiorem linii kodu (Chmiel, 2014). Każdy BTC posiada swój własny unikatowy kod, dzięki któremu można go łatwo zidentyfikować. Pojedynczy BTC dzieli się na mniejsze jednostki, z których dwie zostały nazwane poprzez zastosowanie łacińskich przedrostków (Czajkowski, 2021):

- 1 mBTC (miliBTC) = 0,001 BTC = 10^{-3} BTC;
- 1 μ BTC (mikroBTC) = 0,000001 BTC = 10^{-6} BTC;
- 1 satoshi = 0,00000001 BTC = 10^{-8} BTC.

Trzecia, najniższa jednostka podziału BTC, czyli tzw. satoshi nie posiada łacińskiego przedrostka, ponieważ dla jednostki wielkości = 10^{-8} po prostu takiego nie ma. Jej nazwa jest hołdem upamiętniającym twórcę bitcoina. Tym samym wypełniła lukę w klasycznym nazewnictwie pomiędzy 10^{-6} , czyli „mikro” i kolejną w szeregu jednostką wielkości = 10^{-9} , czyli „nano”.

1 satoshi = 0.00000001 BTC, czyli inaczej 1 BTC = 100 000 000 satoshi.

Chociaż można uznać, że bitcoiny nie są fizycznymi środkami płatniczymi, a jedynie „wymyślonym pieniądzem”, mogą posiadać wartość. System opiera się na niepisanej umowie, u której podstaw leży założenie, że BTC ma wartość przekładającą się na pieniądz fizyczny. Tak długo jak wirtualna waluta cieszy się zainteresowaniem, jej wartość będzie się pięła w górę. Faktycznie więc o wartości bitcoina decydują ludzie! Jak się okazuje, nie jest to aż tak bardzo oderwane od rzeczywistości. Można w tym miejscu przypomnieć, że dolar amerykański posiadał pokrycie w złocie do 1971 roku. Obecnie jednodolarowy banknot reprezentuje określoną wartość, gdyż przystali na to jego użytkownicy i posiadacze, nie zaś z powodu zabezpieczenia cennym kruszcem. Łatwiej to jeszcze zrozumieć, biorąc pod uwagę, że zasadniczo już cały dzisiejszy świat operuje wirtualnym pieniądzem – poprzez transfery bankowe, płatności kartą czy też zakupy przez Internet. Dla samego bitcoina oznacza to, że jak długo jego wartość podparta jest wiarą ludzi z niego korzystających – podobnie jak

w przypadku „prawdziwych” pieniędzy – może on odgrywać rolę pełnowartościowego środka płatniczego.

Bitcoiny generowane są przez moc obliczeniową komputerów. We wstępnych założeniach każdy uczestnik rynku miał mieć możliwość generowania BTC na swoim własnym komputerze. Jednakże pula monet, które mogą zostać w taki sposób wygenerowane (wykopane przez tzw. górników) jest ograniczona i zamknięta. Graniczna liczba bitcoinów, jakie mogą trafić do obiegu, wynosi nie więcej niż 21 000 000. Jest to relatywnie niewielka liczba, biorąc pod uwagę globalne zapotrzebowanie. Oznacza to, że z każdym kolejnym BTC wydłuża się czas i poziom trudności „wykopania” kolejnej wirtualnej monety. Z tego właśnie powodu na całym świecie tworzone są potężne „kopalnie” bitcoinów składające się z setek, jeżeli nie tysięcy współpracujących ze sobą procesorów, kart graficznych i innych podzespołów. W efekcie przeciętny użytkownik nie ma już aktualnie możliwości samodzielnego wykopania (stworzenia) wirtualnej monety. Obecnie najprostszą i najczęściej stosowaną drogą wejścia w posiadanie bitcoinów jest ich zakup na rynku internetowym.

Każdy „wykopany BTC” trafia do tzw. blockchainu¹ – archiwum informacji, w którym przechowywane są linijki kodu każdej monety oraz wszystkich transakcji dokonanych przy jej użyciu. Transakcje te są odpowiednio szyfrowane, przy wykorzystaniu kompleksowych i skomplikowanych dowodów matematycznych. Dzięki temu powstaje pewność, że konkretny BTC może być przypisany w tym samym czasie tylko i wyłącznie do jednej osoby. Daje to gwarancję, że kiedy posiada się bitmonetę, wtedy nikt inny na świecie, oprócz nas, nie może jej mieć w swoim portfelu.

Aby nabyć bitcoiny, należy najpierw skonfigurować swój własny portfel (wallet). Portfel to nic innego, jak rodzaj aplikacji na telefon lub komputer osobisty. Została ona stworzona w zamyśle możliwości zarządzania BTC. Istnieje wiele rodzajów portfeli i każdy z nich posiada swoje słabsze i mocniejsze strony. Niektórzy uczestnicy rynku kryptowalut stawiają na tradycjonalizm i zapisują kody monet na kartkach papieru. Dzięki temu można mieć stuprocentową pewność, że żaden haker nie będzie mógł ich wykraść. Jest to jednak uciążliwe podczas dokonywania transakcji. Dlatego najpopularniejszym do zarządzania BTC poprzez wallet jest portfel desktopowy, który można pobrać na komputer lub telefon. Pozostaje jeszcze kwestia, gdzie można nabyć opisywaną kryptowalutę. Bitcoin jest całkowicie nieregulowany i zdecentralizowany. Na całym świecie istnieją więc setki mniejszych i większych elektronicznych giełd BTC,

¹ Ze względu na wagę zagadnienia oraz jego objętość pojęcie „blockchain” zostanie wyjaśnione w podrozdziale 3.

dających możliwość zakupu bitcoinów za będące w obiegu realne pieniądze (Chmiel, 2014).

22 maja 2010 roku została zawarta pierwsza komercyjna transakcja przy użyciu bitcoinów. Osobą, która tego dokonała był amerykański przedsiębiorca z branży deweloperskiej – Laszlo Hanyecz. Traktując sprawę bardziej jako żart lub zabawny eksperyment, kupił za 10 tysięcy bitcoinów dwie pizze. Dziś uznaje się, że nabycie włoskich specjalów stanowiło pierwszą transakcję, w wyniku której możliwe stało się pozyskanie „realnego dobra” przy użyciu „wirtualnego pieniądza”. Należy jeszcze wspomnieć, że w 2010 roku Laszlo Hanyecz nie miał możliwości skorzystania z usług stosowanych dzisiaj procesorów płatności czy też systemów, które obsługują obrót bitcoinem. Zawarcie transakcji zostało uzgodnione w Internecie za pośrednictwem forum dyskusyjnego pod nazwą Bitcoin Talk. Dla upamiętnienia tego wydarzenia „fani kryptowalutowi”, już od dekady w każdą rocznicę tego wydarzenia hucznie świętują tzw. Bitcoin Pizza Day.

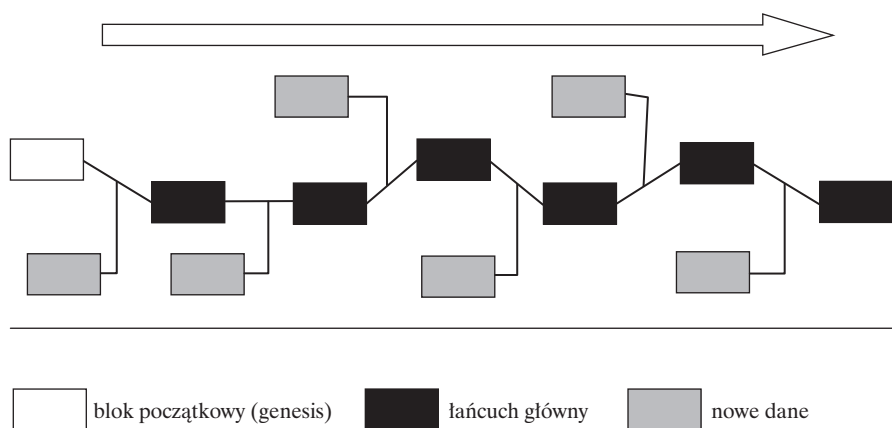
3. Technologia blockchain

Przeprowadzanie oraz rozliczanie transakcji w odniesieniu do zdecydowanej większości dzisiejszych kryptowalut umożliwia technologia blockchain. Można nawet zaryzykować twierdzenie, że w sensie proceduralnym i technicznym jest to w tej chwili „serce” oraz najważniejszy element całego systemu. Dlatego też należy przyrzeć się nieco dokładniej wymienionemu zagadnieniu oraz wyjaśnić podstawowe założenia, na których cały układ został oparty. Trzeba też w tym miejscu nadmienić, że blockchain (pol. „łańcuch bloków” lub łańcuch blokowy”) ma zastosowanie nie tylko w świecie kryptowalut. Dzisiaj technologię tę wykorzystują na swoje potrzeby różne działy i gałęzie gospodarki. Używana jest ona m.in.: w wojskowości, administracji, energetyce, lotnictwie cywilnym, na tradycyjnym rynku giełdowym, w służbie zdrowia, przy obsłudze nowoczesnych przedsiębiorstw z obszaru high-tech oraz powstających start-upów, a także na rynku ubezpieczeń. Wysoki wskaźnik cyberbezpieczeństwa powoduje, że wdrożeniem tej technologii zainteresowani są również najwięksi potentaci na światowym rynku instytucji bankowo-finansowych, w tym m.in.: JP Morgan, Goldman Sachs, Barclays, Santander Bank, Citigroup, BNP Paribas oraz Deutsche Bank, jak również specjaliści z Narodowego Banku Polskiego.

Czym jest blockchain? To specjalna, elektroniczna baza danych, służąca rejestracji transakcji oraz zdarzeń, które zostały przeprowadzone w określonym obszarze sieci Internet.

Blockchain porównywany jest ze swoistym, ogólnodostępnym archiwum informacji. Cechą charakterystyczną technologii blockchain jest decentralizacja. Nie jest w niej potrzebny centralny komputer, główny serwer czy też inny tego typu element infrastruktury. Wszystkie dane o transakcjach są zapisywane przez poszczególnych użytkowników między sobą, bez udziału jakiegokolwiek systemu centralnego. Informacje są przechowywane w następujących po sobie blokach danych. Każdy blok może zawierać wiadomości o określonej liczbie transakcji. W momencie gdy zostanie zapełniony, tworzony jest kolejny, który następuje po nim. W ten sposób powstaje swego rodzaju łańcuch, co wyjaśnia nazwę technologii. Powiązanie bloków w łańcuchu polega na tym, że każdy następny blok przechowuje skrót informacji z bloku poprzedniego. Dane w blokach są możliwe do zapisywania tylko jednokierunkowo – w trakcie ich tworzenia. Po upublicznieniu są zabezpieczone przed wprowadzeniem zmian.

Rysunek 1. Struktura blockchain



Źródło: opracowanie własne.

Technologia blockchain jest niezwykle odporna na wszelkie usiłowania fałszerstw i oszustw. Zapis informacji dotyczących transakcji jest bowiem nieodwracalny. Gdy dana transakcja zostanie raz „zaksięgowana”, pozostanie w takiej formie już na zawsze. Każdy blok składa się z informacji o swoim poprzedniku (wcześniejszym bloku), przeprowadzonych transakcjach (wprowadzonych do nich zmianach), unikalnego znacznika (przykładowo: daty) oraz jest zabezpieczony kryptograficznie. Próby jakichkolwiek poprawek są od razu przez system wychwytywane i odrzucane. Gdyby użytkownik usiłował wprowadzić zmianę w historycznej transakcji, efektem będzie modyfikacja wszystkich następujących

po niej bloków w łańcuchu. Podczas weryfikacji system wykryje, że jedna z kopii księgi rachunkowej różni się od pozostałych i nie uwzględni jej w łańcuchu bloków. W blockchain kolejność transakcji, ich wartość i inne dane są bezpieczne oraz niepodatne na wszelkiego rodzaju modyfikacje. Dzięki opisanej konstrukcji jest zatem jedną z najbezpieczniejszych form przechowywania informacji oraz potwierdzania ich autentyczności. Technologia ta umożliwia prowadzenie zbiorowej, zdecentralizowanej księgi rachunkowej transakcji. Bloki z informacjami są rozproszone po całej sieci i archiwizowane w takich samych kopiach przez wszystkich uczestników tego systemu. Oznacza to, że każdy komputer w sieci może być aktywnym uczestnikiem, przesyłając i uwierzytelniając przeprowadzone operacje. Nie ma jednego miejsca, w którym są one weryfikowane. Niemożliwa przez to staje się utrata danych w wyniku awarii jednego czy nawet większej ilości komputerów. Wystarczy pojedynczy sprawny PC, aby móc odtworzyć wszystkie utracone informacje. Co więcej, ogół zapisów transakcji od początku istnienia blockchain jest dostępny publicznie dla wszystkich uczestników systemu. Aby jednak przejrzeć szczegółowe dane, należy posiadać odpowiednie upoważnienia. Te zaś są nadawane wyłącznie stronom uczestniczącym w transakcjach. Dane są zabezpieczane skomplikowanymi działaniami i programami matematycznymi, które określa się mianem kryptografii. Dzięki temu są chronione przed dostępem niepowołanych osób, ale jednocześnie publicznie dostępne dla wszystkich, którzy mają odpowiednie uprawnienia. W praktyce oznacza to, że dany użytkownik może przejrzeć i zweryfikować całą swoją historię płatności od początku istnienia blockchain. Do zabezpieczania transakcji wykorzystuje się tu wcześniej wspomnianą, zaawansowaną kryptografię, od której waluty cyfrowe nazywane są kryptowalutami². Aby takie zabezpieczenie „złamać”, potrzeba byłoby komputerów o ogromnej mocy obliczeniowej. Przypuszcza się, że mogłyby tego dokonać jedynie komputery następnej generacji oparte na zasadach fizyki kwantowej. Jednakże są one dopiero w fazie założeń i to głównie teoretycznych. Dlatego istnieje przekonanie, że technologia blockchain jest w tej chwili jedną z najbezpieczniejszych form elektronicznego przechowywania informacji oraz potwierdzania autentyczności danych, przy czym największą popularność zdobyła w przypadku kryptowalut, takich jak: bitcoin, Litecoin, Ethereum, Binance Coin czy też EOS. To głównie na potrzeby obrotu nimi została stworzona i to właśnie z nimi jest najczęściej utożsamiana (Technologia Blockchain, 2020).

² Kryptografia stanowi gałąź wiedzy i nauki, która koncentruje się na zabezpieczaniu informacji przed niepowołanym oraz nieautoryzowanym dostępem. Jest dziedziną kryptologii, czyli wiedzy obejmującej dwie dziedziny: kryptografię oraz kryptoanalizę. Kryptologia skupia się na utajnianiu danych. Natomiast kryptoanaliza zajmuje się przede wszystkim „łamaniem” i odczytywaniem szyfrów (przyp. aut.).

4. Rynek kryptowalut

Ze względu na kryterium przedmiotowości³ rynek kryptowalut może być zdefiniowany jako „abstrakcyjne miejsce, w którym następuje obrót elektronicznymi pieniędzmi⁴, które służą za instrument umożliwiający zawieranie transakcji handlowych, regulowanie zobowiązań, a także jako inwestycja. Na rynku tym dochodzi w ściśle określonym czasie do wzajemnej gry sił podaży i popytu. W wyniku tego, wyznaczona zostaje cena równowagi na dobro, jakim są w tym przypadku kryptowaluty”⁵.

Rynek kryptowalut jest jednocześnie najmłodszym oraz najbardziej dynamicznie rozwijającym się elementem międzynarodowego rynku finansowego, który można zdefiniować jako: „miejsce, w którym przy zastosowaniu wyspecjalizowanych instrumentów ekonomicznych, zawierane są długoterminowe oraz krótkoterminowe transakcje kupna i sprzedaży różnorodnych form dóbr i środków finansowych”⁶. Przymiotnik „międzynarodowy” w kontekście wyżej opisanego pojęcia „rynku finansowego” oznacza, że chociaż jedna ze stron biorących udział w danej transakcji musi mieć swoją siedzibę za granicą.

Nie jest przesadą stwierdzenie, że rynek kryptowalut rozwija się niezwykle dynamicznie. Wystarczy porównać niektóre liczby. Jeszcze pół dekady temu kryptowalut było nie więcej niż czterdzieści. Obsługiwało je jedynie kilka specjalistycznych giełd internetowych. Konstrukcja kryptowalut pozwala na to, aby można było każdą z nich równolegle obsługiwać (notować) na kilku, kilkunastu, kilkudziesięciu lub nawet większej liczbie „wirtualnych parkietów”. Powstają ciągle nowe zarówno kryptogiełdy, jak i kryptowaluty – szczególnie w krajach o wielkim potencjale ekonomicznym i ludnościowym, takich jak: Brazylia, Indie, Filipiny, Meksyk, Korea Południowa czy Tajlandia. Szacuje się, że jeśli chodzi o wirtualne pieniądze, to w tej chwili może znajdować się w obrocie nawet ponad pięć tysięcy różnych kryptowalut. Są one akceptowanym i pożądanym środkiem płatniczym za dobra i usługi. Stanowią też przed-

³ Kryterium przedmiotowości nadaje nazwę rynkowi od głównego przedmiotu, który jest na nim w obiegu. Przykładowo: gdy przedmiotem są pieniądze – jest to „rynek pieniężny”, gdy przedmiotem są samochody – „rynek samochodowy”, gdy przedmiotem są nieruchomości – „rynek nieruchomości” itd. (przyp. aut.).

⁴ „Pieniądz elektroniczny” to pojęcie prawne wprowadzone do ustawy z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych (Dz.U. 2020, poz. 794.) w wyniku jej nowelizacji z dnia 12 lipca 2013 r. (Dz.U. 2013, poz. 1036). Zgodnie z art. 2 pkt 21a ustawy o usługach płatniczych pieniądz elektroniczny oznacza: „Wartość pieniężną przechowywaną elektronicznie, w tym magnetycznie, wydawaną, z obowiązkiem jej wykupu, w celu dokonywania transakcji płatniczych, akceptowaną przez podmioty inne niż wyłącznie wydawca pieniądza elektronicznego”.

⁵ Definicja autora.

⁶ Definicja autora.

miot tezauryzacji w obliczu walki z inflacją. Obecnie działających w wirtualnym świecie „kryptogield” jest nawet więcej niż kryptowalut. W pierwszym kwartale 2021 roku instytucje finansowe na całym świecie zainwestowały w biznes kryptowalutowy sumę odpowiadającą blisko 400 miliardom dolarów amerykańskich. W następnych kwartałach wynik ten, uwzględniając tendencje rynkowe, może ulec jeszcze dalszej poprawie. W zamieszczonej poniżej tabeli 1 ujęte zostały informacje dotyczące najważniejszych kryptowalut w początkowym okresie tworzenia się ich rynku, czyli w latach 2009–2017.

Oczywiście liderem całego zestawienia był i także dzisiaj pozostaje bitcoin. Nie zaszkodził mu nawet hard fork, który miał miejsce 2017 roku. Hard fork w tłumaczeniu na język polski oznacza „twarde widelki”. Opisuje w praktyce podział (rozgałęzienie, rozwidlenie) danej kryptowaluty na dwie nowe, z których każda od momentu rozejścia posługuje się swoim własnym blockchainem. Tego typu zjawiska miały już wcześniej miejsce na rynku w stosunku do innych kryptowalut. Hard fork w odniesieniu do bitcoina miał w zamyśle jego zwolenników wprowadzenie zmian w celu zwiększenia prędkości operacyjnej systemu i umożliwienie przez to zwiększenia liczby możliwych do zawarcia w danym czasie transakcji.

Przy hard forku określonej waluty zazwyczaj osiągany jest konsensus stron, które optują za takim rozwiązaniem. Porozumienie dotyczy przede wszystkim tego, z którego bloku blockchain będzie się w nadchodzącym czasie korzystać. Tam, gdzie nie zdołano osiągnąć konsensusu i obydwie bloki pozostają równorzędne tworzony jest nowy *token*⁷ lub moneta. Wobec braku osiągnięcia konsensusu dla najpopularniejszej kryptowaluty na świecie nowym pieniądzem stał się Bitcoin Cash. Hard fork wystąpił, ponieważ nie znaleziono porozumienia co do tego, w jaki sposób zwiększyć limit rozmiaru bloku. Spora grupa wpływowych „górników”, programistów i inwestorów opowiedziała się za protokołem o nazwie SegWit2x, który miał zostać wdrożony w sieci bitcoin w sierpniu 2017 roku. Ci, którzy nie zgadzali się z tym protokołem postanowili zaangażować się w tworzenie Bitcoin Cash. Zwolennicy tej koncepcji wierzyli, że bardziej przypomina oryginalną wizję nakreśloną przez Satoshi Nakamoto. Twórca bitcoina w swoim czasie powiedział: „możemy wprowadzić zmiany

⁷ Token jest słowem pochodzącym z języka angielskiego i oznacza przedmiot inny niż pieniądź w postaci monety lub banknotu, spełniający jednak w pewnych okolicznościach rolę środka posiadającego określoną wartość. Za tokeny można uznać żetony, za które gra się w kasynach, vouchery turystyczne uprawniające do określonych świadczeń czy też bony prezentowe rozdawane pracownikom przez zakłady pracy. W świecie kryptowalut mianem tokena opisany jest twór zbliżony do takiego właśnie żetona, który może korzystać z blockchainu wybranej kryptowaluty. Opłaty za operacje na tokenach są uiszczane w danej kryptowalucie. Tokeny w swoim blockchainie zastosowała jako pierwsza w 2015 r. kryptowaluta *Ethereum*.

Tabela 1. Najważniejsze kryptowaluty w latach 2009–2017

Rok*	Nazwa waluty	Symbol	Twórca	Algorytm**	ZJP***	CB****
2009	bitcoin	BTC, XBT	Satoshi Nakamoto	SHA-256d	C++	PoW
2011	Litecoin	LTC	Charlie Lie	Scrypt	C++	PoW
2011	Namecoin	NMC	Vincent Durham	SHA-256d	C++	PoW
2012	Peercoin	PPC	Sunny King (pseudonim)	SHA-256d	C++	PoW & PoS
2013	Dogecoin	DOGE, XDG	Jackson Palmer & Billy Marcus	Scrypt	C++	PoW
2013	Gridcoin	GRC	Rob Halford	Scrypt	C++	Decentralized PoS
2013	Primecoin	XPM	Sunny King (pseudonim)	1CC/2CC/TWN	Type Script, C++	PoW
2013	Ripple	XPR	Chris Larse & Jed McCaleb	ECDSA	C++	Consensus
2013	Nxt	NXT	BCNext (pseudonim)	SHA-256d	Java	PoS
2014	Auroracoin	AUR	Baldur Odinson (pseudonim)	Scrypt	C++	PoW
2014	Dash	DASH	Evan Duffield & Kyle Hagan	X11	C++	PoW & Proof of Service
2014	NEO	NEO	Da Hongfei & Erik Zhang	SHA-256d & RIPEMD 160	C#	dBFT
2014	Mazacoin	MZC	BCT Oyate Initiative	SHA-256d	C++	PoW
2014	Monero	XMR	Monero Core Team	CryptoNight	C++	PoW
2014	Bitcoin	TTT	Edward Mansfield & Richard Allen	SHA-256d	Type Script, C++	PoW
2014	Verge	XVG	Sunerok	Scrypt, x17, Groestl, Blake2s and Lyra2rev2	C, C++	PoW
2014	Stellar	XLM	Jed McCaleb	Stellar Consensus Protocol (SCP)	C, C++	Stellar Consensus Protocol (SCP)
2014	Vertcoin	VTC	David Muller	Lyra2RE	C++	PoW
2015	Ethereum	ETH	Vitalik Buterin	Ethash	C++, Go	PoW
2015	Ethereum Classic	ETC	Ethereum Team	EtcHash/Thanos	C++, Go	PoW
2015	Nano	NANO	Colin LeMahieu	Blake2	C++	Open Representative Voting
2015	Tether	USDT	Jan Ludovicus van der Velde	Omnicores	C++	PoW
2016	Zcash	ZEC	Zooko Wilcox	Equihash	C++	PoW
2017	Bitcoin Cash	BCH	Twórca nieznany	SHA-256d	C++	PoW
2017	EOS.IO	EOS	Dan Larimer	SHA-256d	Web Assembly Rust, C, C++	Delegated PoW
2017	Cardano	ADA	Harles Hoskinson	Ouroboros, PoS Algorithm	Haskell	PoS

* Odnosi się do daty wprowadzenia kryptowaluty do obiegu.

** Dotyczy SHA (*Secure Hash Algorithm*) – rodziny powiązanych ze sobą kryptograficznych funkcji skrótu służących zabezpieczeniu operacji. Funkcja skrótu to inaczej *funkcja mieszająca*. Jej rola polega na przyporządkowaniu dowolnie dużej liczbie krótkiej wartości o stałym rozmiarze, tzw. *skrót nieodwracalny*.

*** Zastosowany język programowania.

**** *Cryptocurrency blockchain* – użyty dla danej waluty blockchain (łańcuch bloków).

później, jeśli będziemy ich potrzebowali”, ponieważ przewidywał, że przy zwiększonych prędkościach Internetu i zmniejszonych kosztach przechowywania, blockchain może być powiększany bez negatywnego wpływu na koncepcję zdecentralizowanej waluty. Jego przewidywania okazały się słuszne. Od momentu swojego pojawienia się Bitcoin Cash stał się jednym z najbardziej udanych odgałęzień bitcoina. Roger Ver, czołowy inwestor bitcoinów, jest zwolennikiem nowej kryptowaluty opisywanej przez niego jako „jedynej prawdziwej Bitcoin”. Urodzony w Kalifornii, został *de facto* w 2014 roku zmuszony do zrzeczenia się obywatelstwa amerykańskiego. W tej chwili uważany za „guru bitcoina”, jest obywatelem Saint Kitts i Nevis – wyspiarskiego mikropaństwa na Karaibach. Roger Ver prawie „od zawsze” był zagorzałym zwolennikiem bitcoina. Uważał tę kryptowalutę za środek promowania i utrzymania wolności gospodarczej (co nie podobało się rządowi USA, Australii i jeszcze kilku innych państw). Od momentu podziału wspiera jednak głównie Bitcoin Cash, podkreślając związane z tą jednostką rozliczeniową niższe koszty oraz krótszy czas transakcji (Cmcmarkets, 2019). Drugą znaną szerzej kryptowalutą jest Ethereum, stworzone przez kanadyjskiego programistę o rosyjskich korzeniach – Vitalika Buterina. Jednostka ta funkcjonuje z powodzeniem od 2015 roku. W czołówce najpopularniejszych elektronicznych walut mieszczą się jeszcze: Binance Coin, Ripple i Tether. W tej chwili w obiegu na świecie, jak już wcześniej zostało wspomniane, jest ponad 5000 kryptowalut. Ciągłe powstają nowe, ale zdarza się także że niektóre „pechowe” odchodzą z rynku, aby już się na nim nigdy więcej nie pojawić. Teoretycznie ujmując, wszystkie kryptowaluty poprzez Internet powinny posiadać zasięg międzynarodowy, a nawet globalny. Jednakże w praktyce są też takie, które mają jedynie charakter niszowy czy lokalny, walcząc najczęściej o przetrwanie oraz zainteresowanie inwestorów. Dlatego warto w tym miejscu przedstawić piętnaście najważniejszych kryptowalut, które wywierają obecnie decydujący wpływ na międzynarodowy rynek finansowy. O miejscu w zestawieniu zdecydowała wartość kapitalizacji rynkowej danej waluty, co zasadniczo odzwierciedla także jej powszechność i popularność. Ranking piętnastu najważniejszych kryptowalut na świecie przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Ranking piętnastu najważniejszych kryptowalut na świecie według kryterium kapitalizacji rynkowej (dane na dzień 26.04.2021)

Lp.	Nazwa waluty	Symbol	Kapitalizacja rynkowa w USD na dzień 26.04.2021	Cena za jedn. w USD na dzień 26.04.2021	Ilość jednostek waluty w obiegu
1.	bitcoin	BTC	1 0005 452 135 951	53.790,56	18 695 981
2.	Ethereum	ETH	286 668 159 219	2.479,17	115 630 493
3.	Binace Coin	BNB	82 476 173 435	537,54	153 432 897
4.	Ripple	XRP	59 265 754 501	1,31	45 404 028 640
5.	Tether	USDT	50 014 011 803	1,00	50 006 254 439
6.	Cardano	ADA	39 300 770 892	1,23	31 948 309 441
7.	Dogecoin	DOGE	34 156 798 351	0,2641	129 348 760 640
8.	Polkadot	DOT	30 757 361 177	32,96	933 058 442
9.	Uniswap	UNI	18 811 942 656	35,94	523 384 244
10.	Litecoin	LTC	16 298 623 682	244,17	66 752 415
11.	Bitcoin Cash	BCH	15 578 669 059	832,21	18 719 544
12.	Chainlink	LINK	14 498 745 361	34,60	419 009 556
13.	Solana	SOL	12 329 457 090	45,69	269 856 623
14.	VeChain	VET	12 124 025 835	0,1885	64 315 576 989
15.	USD Coin	USDC	11 241 704 331	0,9999	11 243 286 480

Źródło: CoinMarketCap, 2021.

Dla uzupełnienia informacji zamieszczonych w tabeli 2 zostaną przytoczone krótkie „metryczki” najpopularniejszych kryptowalut, ułożone z uwzględnieniem kapitalizacji rynkowej (GPWInfoStrefa, 2021).

Bitcoin (BTC)

Bitcoin wprowadzony został na rynek w 2009 roku przez Satoshi Nakamoto, a jego budowę oparto na technologii blockchain. Obecnie jest to najbardziej znana i najpopularniejsza kryptowaluta na świecie – dla wielu osób stanowi nawet symbol całego rynku wirtualnych walut. Swoją popularność BTC zawdzięcza w głównej mierze inwestorom.

Wielu z nich zarobiło ogromne pieniądze na lokatach w bitcoina. Wystarczy wspomnieć, że jeszcze w 2017 roku, 1 BTC kosztował około 1000 dolarów – dzisiaj wartość jednostki BTC jest ponad pięćdziesiąt razy większa.

Ethereum (ETH)

Ethereum pojawił się na rynku w 2015 roku i od samego początku swojego istnienia stanowi drugą kryptowalutę po bitcoinie, jeżeli chodzi o popularność. ETH została stworzona na podstawie identycznej technologii, jak bardziej

znany poprzednik, jednak różnica polega na tym, że Ethereum umożliwia tworzenie tak zwanych *Smart Contracts*, czyli skryptów oraz aplikacji, które zapisywane są w łańcuchu danych. Kolejną różnicą jest fakt, że podaż Ethereum jest nieograniczona, a wydobywanie znacznie prostsze niż w przypadku bitcoina. Tym sposobem Ethereum spełnia swoje zadanie – jest kryptowalutą prostszą w pozyskaniu, tańszą oraz bardziej transparentną.

Binance Coin (BNB)

Binance Coin została stworzona w oparciu o blockchain platformy Ethereum przez właściciela jednej z największych giełd wymiany kryptowalut na świecie – Changpeng Zhao. Jest on Kanadyjczykiem chińskiego pochodzenia, a swoją ścieżkę zawodową zaczynał w Montrealu, przenosząc się później do Tokio i ostatecznie do Szanghaju. Początkowo Binance Coin pełniła funkcję tokenu użytkowego, którego zadaniem było zmniejszenie wartości prowizji za transakcje handlowe, a także zebranie środków na działanie kryptogiełdy. W sumie było już w obrocie 200 milionów jednostek, jednak, co trzy miesiące liczba ta się zmniejsza – docelowo do liczby 100 milionów. W tej chwili cyркуluje 171 milionów tych monet.

Ripple (XRP)

Ripple różni się w swojej budowie od innych kryptowalut – u jej podstaw leżą rozproszone internetowe protokoły *open source*. To właśnie dzięki temu Ripple gwarantuje szybkie transakcje. Według jej twórców możliwe jest jednocześnie wykonanie transakcji w liczbie 1500, a czas pomiędzy blokami wynosi zaledwie 4 sekundy. Granica maksymalnej podaży XRP została z góry ustalona i wynosi 100 mld jednostek. Z tej kryptowaluty chętnie korzystają banki oraz instytucje rynkowe, stosując ją do przesyłania środków finansowych.

Tether (USDT)

Tether wszedł na rynek w połowie 2014 roku, a jego twórcą jest urodzony w Minnesocie amerykański były aktor, a obecnie przede wszystkim przedsiębiorca oraz znany filantrop – Brock Pierce. Kryptowaluta powstała w oparciu o system *stable-coins*, co oznacza, że jest powiązana w stosunku 1:1 z konkretnym aktywem, w tym przypadku z kursem dolara amerykańskiego. Na rynku Tether zawsze zmierza do uzyskania wartości gwarantowanej na poziomie = 1 USD (zob. tab. 2).

Obecnie Tether jest uznawana za jedną z najbardziej kontrowersyjnych kryptowalut, ponieważ jest emitowany przez prywatną spółkę – Tether Ltd.,

mającą istotną kontrolę nad jej wartością. Kontrowersje dotyczą również samej wymienionej wcześniej firmy, która do tej pory nie przedstawiła audytu potwierdzającego, że posiada aktywa potrzebne do pokrycia wartości wykupu kryptowaluty. Przedsiębiorstwo oskarżano również o manipulację wartością bitcoina oraz niejasne transakcje z upadłą giełdą kryptowalutową – Bitfinex.

Cardano (ADA)

To jedna z młodszych kryptowalut, która odniosła szeroki sukces. Do obiegu została wprowadzona w 2015 roku. Za jej stworzenie odpowiedzialni są pracownicy trzech uniwersytetów: w Atenach (Grecja), w Connecticut (Stany Zjednoczone) i w Edynburgu (Szkocja). Projekt jest w pełni zdecentralizowany, a jego architektura została stworzona w oparciu o blockchain. Obecnie Cardano (ADA) jest popularną kryptowalutą wykorzystywaną głównie do przesyłania pieniędzy cyfrowych.

Dogecoin (DOGE)

Dogecoin został stworzony przez dwóch amerykańskich inżynierów oprogramowania: pracującego dla IBM – Billy Markusa oraz zatrudnionego w korporacji Adobe – Jacksona Palmera. Zdecydowali się oni stworzyć wirtualną walutę, działającą na tradycyjnym systemie *peer-to-peer*. Głównym założeniem ich pomysłu było zbudowanie platformy, która mogłaby dotrzeć do szerszej grupy odbiorców niż to osiągnął bitcoin. Dogecoin wszedł do obrotu rynkowego 6 grudnia 2013 roku, będąc przez to jedną z pierwszych kryptowalut na świecie.

Polkadot (DOT)

Jest to kryptowaluta stworzona przez brytyjskiego naukowca, programistę i przedsiębiorcę – Gavina Jamesa Wooda. Był on jednym z twórców innej bardzo popularnej kryptowaluty – Ethereum. „Najmłodsze dziecko” Wooda – Polkadot – został oparty na innowacyjnej oraz zupełnie unikalnej, wielołańcuchowej i heterogenicznej architekturze wymiany i tłumaczenia danych. Opisywana kryptowaluta została wprowadzona na rynek w 2017 roku. W 2020 roku w odniesieniu do Polkadot miała miejsce nieudana próba hackerska przejęcia środków finansowych. Spowodowało to krótkotrwałe zawieszenie obrotu tą monetą.

Uniswap (UNI)

Uniswap został aktywowany na rynku w ostatnim kwartale 2018 roku. Jego twórcą jest młody Amerykanin, Hayden Adams – inżynier, który zaczynał swoją

karierę w firmie Siemens. Uniswap jest seccjalistyczną platformą, która opiera się na zdecentralizowanym protokole finansowym używanym do wymiany kryptowalut oraz tokenów. Jest dostarczany w tradycyjnych sieciach blockchain.

Litecoin (LTC)

Litecoin to jedna z najstarszych kryptowalut, która powstała zasadniczo jako alternatywa dla bitcoina. Jej działanie jest w dużym stopniu oparte na systemie bitcoina, do którego twórcy LTC wprowadzili wiele drobnych udoskonalień – waluta szybciej przetwarza bloki i ma przez to większą podaż. Między innymi dlatego, Litecoin jest tańszy w pozyskaniu (wykopaniu) i bardziej efektywny przy wykorzystaniu. Jego całkowita podaż wynosi docelowo 84 miliony jednostek.

Bitcoin Cash (BCH)

To waluta, która powstała, jak zostało wcześniej wspomniane, przez rozłam (hard fork) głównego łańcucha bitcoina. Miało to miejsce w sierpniu 2017 roku i nastąpiło w wyniku braku zgody w społeczności związanej z tą kryptowalutą, która nie osiągnęła porozumienia (konsensusu) w sprawie rozwiązań technicznych dotyczących przyszłości monety. W praktyce w wyniku „zawrowań” powstał odrębny pieniądz – Bitcoin Cash, wykorzystujący identyczną technologię oraz algorytm, jak pierwotna wersja bitcoina. Bitcoin Cash stosuje jednak większego rozmiaru bloki, dzięki czemu możliwe stało się w jego przypadku zminimalizowanie czasu oraz kosztów transakcji.

Chainlink (LINK)

Jej wirtualne życie zainicjowała grupa specjalistów, którym przewodzili Amerykanie Steve Ellis oraz rosyjskiego pochodzenia – Sergey Nazarov. Ta kryptowaluta wprowadzona została na rynek w 2017 roku. Umożliwia zdecentralizowane usługi w oparciu o system w blockchain. Cyfrowa waluta Chain-Link ułatwiła korzystanie z umów, które łączą się z aplikacjami, systemami płatności i transakcjami finansowymi. Sergey Nazarov w jednym z wywiadów telewizyjnych stwierdził, że to on jest prawdziwym Satoshi Nakamoto.

Solana (SOL)

Jest to dość popularna kryptowaluta, która opiera swoje funkcjonowanie na szybkim, niezawodnym oraz posiadającym dużą przepustowość systemie na bazie blockchain. Ideą, która przyświecała jej powstaniu była chęć przezwyciężenia problemów przepustowości danych, jakie występowały w przypad-

ku bitcoina i Ethereum. System stworzyli inżynierowie informatycy: Anatolij Yakowlenko oraz Greg Fitzgerald. Obaj to obywatele USA. Solana swój debiut rynkowy odnotowała w 2017 roku. Projekt Solana prowadzony jest przez specjalistów z firmy o tej samej nazwie z siedzibą w San Francisco (USA).

VeChain (VET)

VeChain reprezentuje jedno ze starszych przedsięwzięć na rynku kryptowalut. Został uruchomiony jako token na Ethereum w jeszcze 2015 roku. Po dwóch latach – w roku 2017, zapadła decyzja o przeprowadzeniu jego hard forka z blockchainu Ethereum do własnego łańcucha blokowego. Operacja się powiodła a VeChain zdobył sporą popularność na rynku. Zaplanowana do „uruchomienia” maksymalna ilość jednostek VeChain, została ograniczona do jednego miliarda. Z tej liczby 70% pozostaje na rynku w swobodnej cyrkulacji pomiędzy uczestnikami. Zdecydowano, że pozostałe 30% zostanie zarezerwowane dla zespołu projektowego waluty. Zadaniem zespołu projektowego, skupionego w podmiocie „VeChain Foundation”, jest zarządzanie portfelem VET. Cel stanowi zapewnienie tej monecie stabilności, kiedy liczba jej użytkowników ulegnie zwiększeniu w przyszłości.

VeChain jako waluta działa w ścisłej synchronizacji z tokenem użytkowym o nazwie VeThor Token (VTHO), zapewniając producentom, dystrybutorom, sprzedawcom oraz końcowym klientom możliwość kontroli autentyczności oraz jakości produktów, bez konieczności obdarzenia zaufaniem stron trzecich (*trustless*), na którymkolwiek etapie produkcyjnym czy też logistycznym, jak miało to miejsce w dotychczas działających systemach. Projekt działa w modelu biznesowym BaaS (*blockchain as a service*) i posiada własną sieć bloków (FXMAG, 2020).

USD Coin (USDC)

USD Coin jest wirtualną walutą, która, podobnie jak omówiony wcześniej Tether, została powiązana kursem dolara amerykańskiego. Do cyrkulacji handlowej wykorzystuje łańcuchy blokowe na: Ethereum, Stellar, Algorand i Solanie. Każdy USDC jest zabezpieczony jednym dolarem amerykańskim (USD) utrzymywanym w rezerwie. Relacje pomiędzy realnym USD a wirtualnym USDC są kontrolowane przez przedsiębiorstwo doradztwa finansowego Grant Thornton LLP⁸. Kryptowaluta USD Coin jest zarządzana przez konsorcjum

⁸ Amerykańska firma doradztwa finansowego z Chicago, Grant Thornton LLP, posiada swoje przedstawicielstwo w Warszawie (przyj. aut.).

o nazwie Centrum. Projekt USD Coin miał swój początek w 2018 roku. Obecnie w obiegu jest ponad 11 miliardów USDC (por. tab. 2).

W marcu 2021 roku Visa, amerykańska spółka i zarazem organizacja zajmująca się wydawaniem kart płatniczych, ogłosiła, że zezwoli na korzystanie z USDC do rozliczania transakcji w swojej sieci płatniczej (Noor Zainab, 2021).

Porównując zestawienie kryptowalut z początkowego okresu tworzenia się tej formy pieniądza (tab. 1) oraz aktualny ranking najbardziej popularnych wirtualnych monet (tab. 2), można zauważyć, że wiele jednostek z pionierskiego czasu edycji oraz tych, które występują dzisiaj przetrwało i cieszy się zasłużonym uznaniem. Przypuszczalnie wpływ na to ma fakt, że ich twórcy wykorzystali niewątpliwy handicap, jakim było wcześniejsze pojawienie się na rynku. Czas ten został dobrze wykorzystany na stworzenie rozpoznawalnej marki i uprzywilejowanej pozycji oraz zbudowanie zaufania u klientów i inwestorów. Dlatego należy docenić dokonania zespołów projektowych w odniesieniu do takich walut, jak: bitcoin, Ethereum, Litecoin, Dodgecoin, Ripple, Cardano czy Bitcoin Cash. Zarówno na początku istnienia rynku kryptowalut, jak i dzisiaj wymienione „firmy” należały i dalej należą do tych, które „rozdają karty w grze”. Cześć tytułów z początkowej, pionierskiej listy przetrwała, jednakże w rankingu popularności spadła mocno w notowaniach. Do tej grupy należą: Stellar, Titcoin, Auroracoin, Gridcoin, Primecoin, Nano czy też Namecoin. Są one w dalszym ciągu obecne na rynku, opierając swoją egzystencję na zaufaniu głównie „starych” klientów. Brak wprowadzania przez tę grupę nowinek proceduralnych oraz udogodnień technicznych ogranicza listę zainteresowanych udziałem w ich obrocie do tych osób, które mają mniejsze doświadczenie lub już przed wielu laty zetknęły się z daną walutą i nie są nastawione na radykalne zmiany. Pozostaje jeszcze trzecia grupa wirtualnych monet, które z impetem weszły do pierwszej, najbardziej liczącej się piętnastki najpopularniejszych kryptowalut. Zaliczyć do nich można: Polkadot, Uniswap, Solanę, Chainlink czy VeChain. Kuriozalnie wszystkie wymienione tytuły z tej grupy weszły do obiegu prawie równocześnie w dobrym dla świata wirtualnych pieniędzy – 2017 roku. Wraz ze swoim pojawieniem się na rynku, wniosły „powiew świeżego powietrza”, jeśli chodzi o nowatorskie rozwiązania techniczne oraz systemy zabezpieczeń przed atakami hakerskimi. Wiele z kryptowalut nie zdołało przetrwać do naszych czasów. Te, którym się nie powiodło, to częściowo zapomniane już dzisiaj jednostki pieniężne w zapisie elektronicznym, takie jak: Coinye, BitConnect, KodakCoin, Petro czy też OneCoin. Jednakże bezdyskusyjnym fenomenem we wszystkich klasyfikacjach, zestawieniach i rankingach był i w dalszym ciągu pozostaje bitcoin. Ta wirtualna moneta pozostawiła daleko w tyle wszystkie pozostałe, jeśli

chodzi o kapitalizację rynkową, cenę osiągniętą za jednostkę, skalę przyrostu wartości oraz zaufanie i popularność wśród klientów i inwestorów.

Ważnym i zarazem niezbędnym elementem „dopełniającym” rynek kryptowalut oraz zapewniającym mu sprawne funkcjonowanie są tak zwane „kryptogieldy”. Przez kryptogieldę lub inaczej „gieldę kryptowalut” należy rozumieć specjalną platformę elektroniczną działającą na zasadzie ogólnodostępnego serwisu internetowego. Tak jak w przypadku obrotu kryptowalutami, także aktywność kryptogield nie jest kontrolowana czy też nadzorowana przez żadne czynniki oficjalne typu: bank centralny, specjalistyczne agencje państwowe, urzędy skarbowe, instytucje podatkowe, rządzące partie polityczne itp.

Aby uzyskać możliwość prowadzenia operacji kupna i sprzedaży na kryptogieldzie, należy posiadać tzw. *wallet* – czyli portfel inwestora. Założenie portfela nie jest zbyt skomplikowane. Wystarczy potwierdzić swoją tożsamość na przykład poprzez skan oficjalnego dokumentu: paszportu, dowodu tożsamości czy prawa jazdy (w USA). Chociaż każda z gield jest odmienna w odniesieniu co do: wymaganego rodzaju i liczby dokumentów niezbędnych do założenia portfela, wysokości pobieranych opłat, protokołów wejścia, regulaminu wewnętrznego czy używanego systemu przetwarzania danych, to jednak wszystkie one mają pewne cechy wspólne. Należą do nich przede wszystkim usługi umożliwiające:

- kupno i sprzedaż kryptowalut,
- gwarancję utrzymania poufności prowadzonych operacji,
- śledzenie kursów kryptowalut w ujęciu aktualnym oraz historycznym,
- zabezpieczenie klientów przed kradzieżą tożsamości,
- zwiększoną ochronę przed atakami hakerskimi na środki finansowe,
- wgląd do serwisów edukacyjnych dla początkujących klientów i inwestorów,
- relatywnie bardzo niskie opłaty za założenie i prowadzenie konta oraz przeprowadzone transakcje – w stosunku do oficjalnych instytucji finansowych działających na rynku, takich jak: banki, giełdy, fundusze inwestycyjne itp.

Poszczególne giełdy od siebie zasadniczo odróżnia liczba oraz rodzaj walut cyfrowych, którymi się na nich handluje (Forex, 2021). Według szacunków w tej chwili może funkcjonować nawet około 7 500 mniejszych oraz większych tego typu giełd na międzynarodowym rynku finansowym. Znaczenie giełd kryptowalutowych oceniane jest zazwyczaj poprzez volumen dziennych (dobowych) obrotów (okres: 24h). Jednakże drugim, nie mniej ważnym czynnikiem jest wskaźnik zaufania do danej giełdy. W tabeli 3 przedstawiono ranking 20 najważniejszych kryptogield uwzględniający wyżej wymienione dwa kryteria klasyfikacyjne.

Tabela 3. Ranking 20 najważniejszych kryptogield biorący pod uwagę kryterium zaufania oraz kryterium wolumenu dobowych obrotów

Lp.	Nazwa giełdy	Wskaźnik zaufania klientów*	Wolumen dobowych obrotów (24h) w USD	Liczba notowanych walut
1.	Binance	10	35 551 564 047	302
2.	Coinbase Pro	10	3 547 371 256	58
3.	Kraken	10	1 927 241 107	55
4.	Bitfinex	10	1 373 495 153	136
5.	Gate.io	10	1 181 144 152	656
6.	Binance US	10	918 916 115	52
7.	Gemini	10	234 726 003	33
8.	Crypto.com	10	229 409 379	70
9.	Huobi Global	9	10 270 041 736	320
10.	EOKx	9	8 010 625 833	256
11.	KuCoin	9	1 591 805 574	307
12.	FTX	9	1 423 201 192	270
13.	Bitstamp	9	947 046 191	10
14.	AscendEX BitMax)	9	530 090 643	179
15.	Hotbit	9	411 527 358	1100
16.	Bittrex	9	248 638 659	362
17.	Bitso	9	25 275 759	9
18.	NiceHash	8	2 669 288	52
19.	Bitfoex	8	6 777 738 597	165
20.	CoinBene	8	4 214 991 062	141

* Wskaźnik zaufania zbudowany jest na zdaniu specjalistów oraz opiniach klientów i inwestorów. Jego skala zawiera się w przedziale od 1–10; gdzie: 10 – oznacza najwyższy poziom zaufania, natomiast 1 – oznacza najniższy poziom zaufania.

Źródło: <https://www.coingecko.com/pl/gie%C5%82dy>.

Kryteria, jakie posłużyły do stworzenia tabeli 3, wyraźnie pokazują jak ważną rolę odgrywa w ocenie atrakcyjności rynkowej kryptogield kryterium zaufania. Czynniki ten został wysunięty nawet przed wolumen dziennych obrotów.

Niewątpliwie wpływ na tę sytuację mają zdarzenia historyczne, takie jak chociażby: upadek legendarnej giełdy kryptowalut Mt. Gox, który pogрузił wielu użytkowników i cały rynek skupiony wokół bitcoina, zawieszanie funkcjonowania giełd w wyniku ataków hakerskich i wynikające stąd straty klientów oraz inwestorów czy też niejasne w ostatnim czasie poczynania kierujących giełdą Bitfinex (FXMAG, 2021). Analizując ostatnią i przedostatnią kolumnę tabeli 3, można zauważyć, że notowania nawet małej liczby spółek na „parkiecie” niekoniecznie muszą się przekładać na niewielki wolumen obrotów.

Dowodem na to są dobre wyniki, chociażby takich giełd, jak: Coinbase Pro, Kraken, Binace US i Bitstamp. Giełda Hotbit, obsługująca aż 1100 kryptowalut nie znalazła miejsca pośród 10 czołowych, które legitymują się najwyższym dobowym wolumenem obrotów.

Kończąc w tym miejscu zagadnienie giełd obsługujących kryptowaluty, należy wspomnieć, że ze względu na ogromne zainteresowanie powstały również tego typu przedsiębiorstwa powiązane z Polską. Czasem było to miejsce pierwszej rejestracji spółki prowadzącej giełdę, która ze względu na mniej restrykcyjne przepisy przeniosła swoją siedzibę za granicę. Tak było w przypadku Bitbay, która jest teraz zarejestrowana na Malcie. Są też kryptogiełdy od początku zarejestrowane i działające w naszym kraju. Należą do nich: Coinquista, Nova Giełda czy Nevbit.com (Kryptowalutownia, 2021). Funkcjonują również takie, które zostały zarejestrowane w innym kraju, ale posiadają polski zespół zarządzający, jak zarejestrowana w Estonii – CoinCasso – powstała w 2019 roku kryptogiełda, której twórcami są polscy specjaliści (Coincasso.com, 2021). Największą z tzw. polskich kryptogiełd jest wymieniony w tej grupie na początku BitBay.

5. Przyczyny zwiększonego zainteresowania kryptowalutami

Pod koniec 2020 roku zaczęto notować radykalnie zwiększone zainteresowanie „światem” kryptowalut. Trend ten przejawiał się w zauważalnie wzmożonym popycie na pieniądze w formie elektronicznej, swobodnie cyrkulujące w globalnej gospodarce. W pierwszym kwartale 2021 roku zaczęły padać kolejne rekordy notowań giełdowych, jeśli chodzi o ceny poszczególnych jednostek monetarnych. Jednocześnie doszło do wręcz gigantycznych obrotów na rynku wirtualnych pieniędzy w porównaniu z nie tak znów dawną przeszłością. Zaczęto mówić wręcz o „kryptowalutowej gorączce inwestycyjnej”, która rozprzestrzeniała się na międzynarodowym rynku finansowym z niespotykaną dotąd prędkością. Nie ma się zresztą co dziwić uczestnikom rynku kryptowalut. Wystarczy przyrzeć się wykresom notowań cen za jednostkę monetarną w odniesieniu do pięciu czołowych „monet” wybranych z listy 15 najważniejszych kryptowalut na świecie (por. tab. 2). W każdym z przypadków zestawienie dotyczy okresu jednego roku, pomiędzy datami 28 kwietnia 2020 r. a 27 kwietnia 2021 roku.

Rysunek 2. Bitcoin (BTC)

Źródło: Tradingview.com, 2021a.

Cena za jednego bitcoina „podeskoczyła” w analizowanym okresie z poziomu 7 791,00 USD do niebotycznej kwoty 54 057,00 USD, jaką trzeba było zapłacić za tę jednostkę rozliczeniową. Daje to dynamikę na poziomie ponad 693% w przeciągu dwunastu miesięcy. Innymi słowy, aby w krótkim czasie zarobić swój pierwszy milion liczony w amerykańskich dolarach należało zainwestować w bitcoina pod koniec kwietnia 2020 roku sumę 144 125 USD.

Rysunek 3. Litecoin (LTC)

Źródło: Tradingview.com, 2021a.

Przyrost wartości na jednym Litecoinie nie był już tak spektakularny, jak w przypadku bitcoina, ale również można było dużo zarobić na tej walucie. W dniu 28 kwietnia 2020 roku płacono 55 dolarów i 33 centy za jedną monetę, natomiast dwanaście miesięcy później w dniu 27 kwietnia 2021 r. płacono za tę samą monetę 159 dolarów i 77 centów. Daje to dynamikę wzrostu wartości na poziomie ponad 288% na jednostce.

Rysunek 4. Ethereum (ETH)

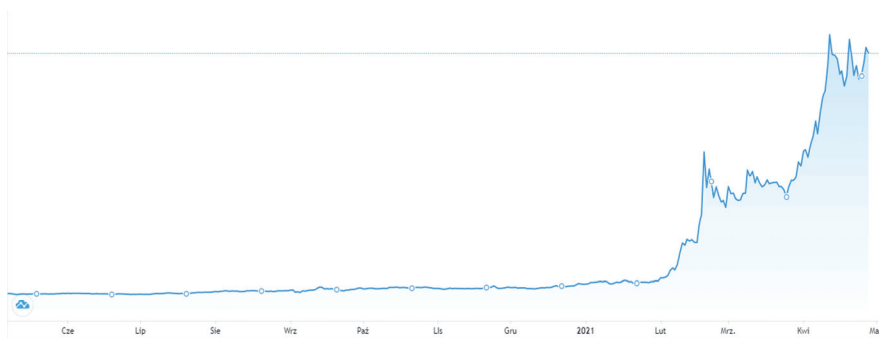
Źródło: Tradingview.com, 2021a.

Druga co do znaczenia na rynku kryptowalut – Ethereum zanotowała w ciągu 12 miesięcy niebywały wzrost wartości za 1 ETH – od 217,76 USD do 2 675,94 USD. Daje to dynamikę przyrostu aż o 1 228%. Za pomocą tej kryptowaluty można było zarobić swój pierwszy milion USD, inwestując jedynie 81 377,00 USD dwanaście miesięcy wcześniej.

Rysunek 5. Ripple (XRP)

Źródło: Tradingview.com, 2021a.

„Wirtualna moneta” Ripple (XRP), podobnie jak jej „siostry”, również odnotowała znaczny wzrost wartości w ciągu jednego roku. W badanym okresie wartość giełdowa za jednostkę miała dynamikę wynoszącą blisko 646%. Gdy pod koniec kwietnia 2020 r. płacono za jednostkę około 22 centów, to w dniu 27 kwietnia rok później cena za jednego XRP wynosiła już ponad 1 dolara i 40 centów [od 0,21724 – do 1,40310 USD].

Rysunek 6. Binance Coin (BNB)

Źródło: Tradingview.com, 2021a.

Ostatni rysunek dotyczy popularnej Binance Coin (BNB). Wartość tej kryptowaluty wzrosła w ciągu jednego roku z poziomu 17 dolarów i 2 centów do 560 dolarów i 97 centów (z 17,02 USD do 560,97 USD). Dynamika przyrostu wartości wyniosła zatem blisko 3296% (sic.). Dlatego rysunek 6, który się do niej odnosi, przypomina w swym charakterze „ekonomiczne Himalaje”. Groźna w tym przypadku może być dla inwestorów bańka spekulacyjna, która związana jest z zupełnie nierealną, jak się wydaje, ceną za Binance Coin.

Jeszcze ciekawsze rezultaty daje długoterminowa analiza przyrostu wartości jednostki rozliczeniowej. Najlepiej zobrazuje to ujęcie procentowe. Przykładem może być tutaj bitcoin. O ile w badanym okresie (pomiędzy 28 kwietnia 2020 r. a 27 kwietnia 2021 r.) dynamika wartości 1 BTC wzrosła o 693%, to w przeciągu ostatnich pięciu lat wzrost wartości wyniósł ponad 7200%. Natomiast przez ostatnie 10 lat ponad 40 000 000%. Tym sposobem legendarny Satoshi Nakamoto, jeśli jeszcze w ogóle żyje, za swój pakiet zdeponowanych w łańcuchu blokowym wirtualnych bitcoinów zarobiłby realnie wiele miliardów dolarów. Jednakże już od ponad dziesięciu lat pozostają one nietknięte na jego koncie, o czym każdy, kto ma do dostęp blockchaina bitcoina może się przekonać. Rodzi to niekończące się spekulacje, co do osoby samego twórcy bitcoina, jak i powodów jego nagłego zniknięcia.

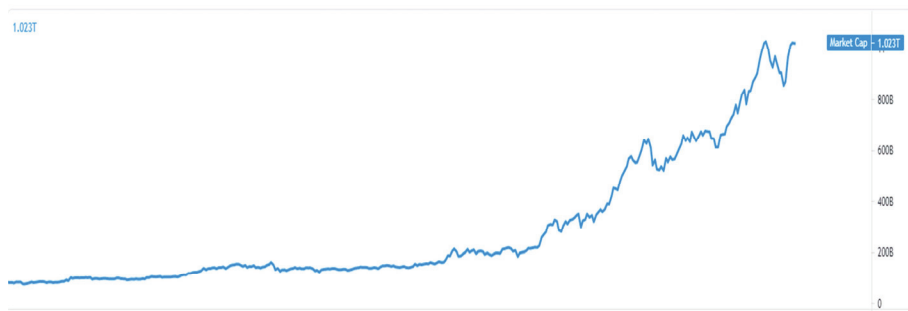
Powracając do analizy możliwego przyrostu wartości 1 BTC, według analityków amerykańskiego JPMorgan Chase, jego cena może w przyszłości osiągnąć poziom nawet 146 tysięcy USD za jednostkę (Pawlak, 2021). Przyglądając się możliwościom zarobienia pieniędzy, jakie dają inwestycje w kryptowaluty, nie trudno zrozumieć, że związany z nimi segment rynku ma zagorzałych zwolenników oraz jak magnes przyciąga różnej maści hazardzistów oraz ryzykantów.

Jednym z najlepszych mierników ekonomicznych, które mogą posłużyć do określenia wielkości i znaczenia danego rynku lub jego segmentu jest kapitalizacja rynkowa.

Kapitalizacja rynkowa w odniesieniu do rynku kryptowalut, oznacza całkowitą wartość wszystkich monet i tokenów będących w obrocie na nim w danym momencie. Można ją obliczyć jako sumę iloczynów kursów wszystkich poszczególnych (wymienionych wyżej) walorów finansowych i ich liczby w obrocie giełdowym oraz poza nim.

Na rysunkach 7 i 8 przedstawiono w sposób graficzny kapitalizację rynku kryptowalut z wyłączeniem bitcoina (rys. 7) oraz całkowitą kapitalizację tego rynku z uwzględnieniem wszystkich występujących na nim walorów finansowych (rys. 8). Oba zestawienia biorą pod uwagę okres jednego roku w interwale czasowym pomiędzy 28 kwietnia 2020 r. a 27 kwietnia 2021 roku. Wartości zostały wyrażone w dolarach amerykańskich (USD).

Rysunek 7. Kapitalizacja runku kryptowalut z wyłączeniem bitcoina (BTC)



Źródło: Tradingview.com, 2021.

W dniu 28 kwietnia 2020 roku kapitalizacja „rynku krypto” wyniosła 77,044 mld USD. W dniu 27 kwietnia 2021 r. wzrosła do 1,009 biliona USD. Zatem dynamika tego segmentu rynku finansowego, nie biorąc pod uwagę BTC, w ciągu jednego roku osiągnęła ponad 1309% (sic.). Jest to przyrost zupełnie niespotykany w innych dziedzinach gospodarki, nawet w ujęciu globalnym.

Rysunek 8. Całkowita kapitalizacja rynku kryptowalut

Źródło: Tradingview.com, 2021.

Biorąc pod uwagę wszystkie występujące na rynku kryptowalut monety, tokeny i stablecoiny, ich kapitalizacja w dniu 28 kwietnia 2020 r. wyniosła 232,34 mld USD. W dniu 27 kwietnia 2021 r. wielkość tego wskaźnika osiągnęła poziom 2,02 biliona dolarów amerykańskich (USD). Daje to dynamikę ponad 869%. Słabszy w ujęciu procentowym wynik dynamiki odnotowany na rysunku 8 w stosunku do rysunku 7 nie może dziwić. Bitcoin, jeśli chodzi o przyrost jego wartości w badanym okresie jednego roku (por. rys. 2), nie był wcale walutą, która zanotowała najszybszy wzrost. Drugie spostrzeżenie jest takie, że kapitalizacja rynku krypto z uwzględnieniem bitcoina wyniosła w dniu 27 kwietnia 2021 r. wspomniane nieco wcześniej 2,020 bln USD. Natomiast z wyłączeniem BTC jedynie 1,009 bln USD. Oznacza to, że najpopularniejsza kryptowaluta świata była warta mniej więcej tyle, ile cała ich reszta. Bitcoin przekroczył zatem samodzielnie „zaczarowaną granicę” kapitalizacji rynkowej wynoszącą: jeden bilion USD (dokładnie 1 011 bln USD). Osiągnięty przez bitcoina wynik daje pojęcie o sile i znaczeniu tej „motety” na rynku kryptowalut. Ze względu na znaczny wolumen obrotów BTC powoduje także zauważalne podobieństwo przebiegu obu opisanych wykresów.

Rozpatrując dane użyte do opisu zamieszczonych powyżej wykresów, a szczególnie niespotykane wysokie dynamiki wzrostu wartości kryptowalut oraz kapitalizacji ich rynku, można się zastanawiać czy przedmiot naszej analizy nie wiąże się ze zbyt dużym ryzykiem dla inwestorów. „Rynek krypto” zanotował już w swojej historii poważne „tąpnięcie” w 2017 roku, kiedy to wielu uczestników straciło na nim prawdziwe fortuny i dorobek życia. Jednakże w relatywnie krótkim czasie zdołał się z sukcesem odbudować i od 2018 roku prawie nieprzerwanie zwiększa swoją pozycję oraz znaczenie jako segment międzynarodowego rynku finansowego. Nie da się w tej chwili stwierdzić czy

jest to przejaw działań spekulacyjnych na niespotykaną skalę, czy też obraz zdrowej i nieposkromionej niczym ekspansji ekonomicznej w skali globalnej.

Jednak nie tylko czysta koniunktura wolnorynkowa wpływa na wzmożony popyt na kryptowaluty. Należy zdawać sobie sprawę, że wzorem bitcoina zdecydowana większość wirtualnych walut ma z góry założony górny limit emisyjny monet, które mogą wejść do obiegu. Im więcej z maksymalnie przewidzianej ilości jest już w obrocie, tym trudniej jest wydobyć „górnikiem” pozostałe jeszcze w sieci walory do „zagospodarowania”. Potrzebna jest coraz większa moc używanych do tego celu komputerów. Doprowadziło to do sytuacji, w której w stosunku do najpopularniejszych kryptowalut indywidualni „górnicy”-amatorzy zostali wyparci przez wielkie i w sposób profesjonalny zorganizowane cyfrowe „centra wydobywcze” dysponujące niewyobrażalną wręcz mocą obliczeniową. Powracając do przewidywanych limitów, trzeba jeszcze dodać, że w przeciwieństwie na przykład do złota (jako kruszcu), którego światowych zasobów nie jesteśmy w stanie precyzyjnie oszacować, z kryptowalutami sprawa wygląda inaczej. Zasoby elektronicznych pieniędzy, które mamy do dyspozycji zostały dokładnie określone i liczba ich nie ulegnie zmianie. Oznacza to, że kryptowaluty ze względu na ograniczoność zasobów są dobrem bardziej unikatowym i mocniej pożądanym niż wspomniane wcześniej złoto. Im więcej z każdego rodzaju już ich cyrkuluje, tym popyt na nie jest wyższy. To tylko pozorny paradoks. W rzeczywistości oznacza to, że potencjalna liczba monet, które pojawią się w przyszłości na rynku z każdą chwilą się zmniejsza. Jedynym rozwiązaniem, które może zaspokoić rosnący popyt, jest emisja zupełnie nowych monet i tokenów. Oczywiście zwiększą one ofertę o nowe nazwy i symbole – kryptowalut dotąd nieznanych na rynku. W tej chwili, jak się szacuje, z ogólnej liczby z przewidzianych max. 21 milionów bitcoinów (BTC) już ponad 88% znajduje się w obrocie. Jeśli chodzi o inne popularne waluty, to Ripple (XRP) notuje ponad 45,4% już wydobytych jednostek ze 100 000 milionów, Cardano (ADA) „puścił w ruch” już 71% z 45 000 milionów, VeChain (VET) natomiast 74,17% z 86 712 mln, Ravencoin (RVN) – 40,73% z 21 mln, Zilliqa (ZIL) – 53,18% z 21 mln, Litecoin (LTC) – 66,75 mln z przewidzianych max. 84 mln, co daje 79,46% (Statista, 2021).

6. Światowe uwarunkowania wzrostu znaczenia kryptowalut

Na wstępie należy zaznaczyć, że w tym punkcie uwaga zostanie zwrócona na czynniki, które spowodowały wzrost atrakcyjności i znaczenia rynku kryptowalut w skali światowej. Są to czynniki, dzięki którym cieszą się swoją

dotychczasową popularnością, czyli wspomniane już wcześniej m.in.: brak pośredników oraz opłat za przeprowadzone transakcje, zachowanie anonimowości przez uczestników, zabezpieczenie kryptograficzne operacji czy takie same (równe) dla wszystkich zasady uczestnictwa.

Niewątpliwie jednym z najważniejszych uwarunkowań, które spowodowało, że obrót kryptowalutami stał się atrakcyjny i nabrał rozmachu jest fakt zmiany podejścia oficjalnych czynników do tego zagadnienia. Rządy większości państw świata i podległe im służby specjalne przestały nękać, prześladować i karać twórców oraz uczestników „rynku krypto”, do czego często dochodziło w przeszłości.

Jednym z przykładów takiego postępowania jest teoria nagłego zniknięcia Satoshi Nakamoto w grudniu 2010 roku. Banki i korporacje największej gospodarki świata poczuły się mocno zagrożone utratą monopolu rynkowego. Silnie związana ze scentralizowanymi systemami finansowymi ekonomia amerykańska zaczęła odnotowywać straty finansowe wynikające z pojawienia się bitcoina. Bardzo szybko po debiucie rynkowym tej wirtualnej monety, Federalne Biuro Śledcze USA (FBI) zaczęło „interesować” się osobą jej twórcy. Pomysłem na rozwiązanie trudnej sytuacji było pozbycie się „ojca bitcoina” i „zabicie” samej waluty, zanim ta zdąży „rozwinąć skrzydła”. Satoshi Nakamoto, „rozpłynął się” bez jakiegokolwiek śladu już ponad 10 lat temu. W tej chwili jego majątek zdeponowany na blockchainie bitcoina szacowany jest na około 40 miliardów USD. Jednakże od dekady fortuna ta pozostaje nienaruszona. Może to oznaczać, że Nakamoto się ukrywa lub już po prostu nie żyje (GPWInfoStrefa, 2021a). Okazuje się, że eksperymentowanie z nowymi formami walut nie jest czymś pozbawionym konsekwencji. Jeszcze 1998 roku posługujący się internetowym pseudonimem Bernard von NotHaus, mieszkaniec Hawajów, stworzył walutę o nazwie Liberty Dollar. Został oskarżony o złamanie prawa i skazany na pół roku aresztu domowego. W 2007 roku jedna z pierwszych cyfrowych walut E-Gold została zlikwidowana, ponieważ twórcom postawiono zarzut prania brudnych pieniędzy (Bernard, 2017). W 2013 roku amerykańskie organy ścigania zamknęły internetową platformę aukcyjną noszącą nazwę Silk Road („Jedwabny Szlak”), zarzucając jej twórcom stosowanie nielegalnych praktyk. Po długim procesie, jej twórca, Ross Ulbricht, został w 2015 roku skazany na karę dożywotniego więzienia bez możliwości wcześniejszego zwolnienia (Pająk, 2015). Wielki człowiek rynku krypto, Roger Ver, libertarianin i anarchokapitalista uważany jest za guru, a nawet „Jezusa bitcoina”, również zanotował problemy ze służbami. Od momentu przyjęcia obywatelstwa Saint Kitts i Nevis oraz zrzeczenia się obywatelstwa amerykańskiego miał olbrzymie kłopoty z uzyskaniem wiz wjazdowych do USA i Australii (Harjani, 2013). Podobne przykłady można by mnożyć.

Pomimo szykan i atmosfery strachu wzniesianej przez oficjalne instytucje rządowe i związane z nimi agencje specjalne, rynek kryptowalut przetrwał. W ciągu dekady od momentu powstania pozyskał dla swojej sprawy wielu fanów, uczestników i liczących się sprzymierzeńców. Dla wszystkich stało się jasne, że właśnie powstał zupełnie nowy i zarazem liczący się segment międzynarodowego rynku finansowego – segment, który już nie zniknie i nie da się tak po prostu wyeliminować. Dynamicznie rosnące zyski na rynku elektronicznych pieniędzy sprawiły, że bankowo-korporacyjny establishment światowy zdecydował się wreszcie na wzięcie udziału w całym przedsięwzięciu. Jednakże przyjęte rozwiązania w tym zakresie zasadniczo różnią się od siebie w zależności od kontynentu.

Ameryka Południowa, a ściślej ujmując Ameryka Łacińska, jest tym miejscem, gdzie zainteresowanie i zastosowanie kryptowalut rośnie najszybciej na świecie. Kraje tego regionu zostały dotknięte w przeszłości ciężkimi kryzysami ekonomicznymi, w czym niechlubną rolę odegrały wielkie północno-amerykańskie banki oraz instytucje w rodzaju Banku Światowego czy też Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW).

Rządy największych krajów Ameryki Łacińskiej, takich jak: Argentyna, Brazylia, Chile, Kolumbia czy Meksyk, głęboko przeświadczone o płynących korzyściach, zachęcają wręcz swoich obywateli do stosowania wirtualnych walut. Także mniejsze i słabsze ekonomicznie kraje tego obszaru, takie jak: Ekwador, Gwatemala, Honduras, Panama czy Urugwaj korzystają z nowego systemu.

Wiele iberoamerykańskich instytucji finansowych pragnie w dalszym ciągu unikać „rewolucji walut wirtualnych”. Rzeczywistość jednak już na to nie pozwala. Dzięki swoim licznym oraz oczywistym korzyściom, nowa forma rozliczeń niezwykle szybko przenika do szerokiego społeczeństwa. Przykładowo w Ekwadorze, w liczącym ponad dwa i pół miliona mieszkańców mieście Guayaquil, liczne firmy aktywnie promują system płatności za pomocą pieniędzy w elektronicznym zapisie. Poważni przedsiębiorcy, a nawet drobni sprzedawcy sklepowi, promują kryptowaluty, umieszczając ich reklamy w witrynach lub przy wejściu do swoich sklepów. W praktycznym stosowaniu nowej technologii finansowej przodują jednak największe i najsilniejsze gospodarczo kraje Ameryki Łacińskiej:

- Brazylia – stanowi jeden z tych krajów, w których stopień wykorzystania w życiu codziennym kryptowalut odnotowuje największy przyrost; zgodnie z udostępnionymi danymi aż 18% społeczeństwa twierdzi, że korzysta z nowego systemu rozliczeń;

- Kolumbia – jest drugim krajem wśród państw omawianego regionu, w którym najczęściej korzysta się z kryptowalut; w tej chwili rząd opracowuje poważne zmiany legislacyjne zarówno w zakresie wykorzystania, jak i inwestowania w ten środek płatniczy; podobnie jak w Brazylii, blisko 18% obywateli deklaruje, że używa lub posiada kryptowaluty;
- Argentyna – blisko podąża za wyżej wspomnianymi krajami; powodem, dla którego Argentyńczycy używają tej metody płatności jest możliwość *corralito*, czyli zamrożenia aktywów finansowych; odsetek osób deklarujących używanie wirtualnych walut wynosi 16%;
- Meksyk – w tym kraju Ameryki Środkowej zaczyna się dopiero rozwijać wielka rewolucja monetarna; wciąż jednak dociera do nas „morze” sprzecznych informacji na ten temat; Meksykanie, którzy twierdzą, że używają kryptowalut lub w nie inwestują stanowią 12% dorosłej populacji;
- Chile – notuje rezultat o jeden punkt niższy niż Meksyk; osiągnięty wynik to 11%; problemem w tym kraju, podobnie jak Meksyku jest brak informacji oraz promocji; aby zwiększyć zaufanie i chęć do korzystania z zalet kryptowalut, obywatele Chile potrzebują więcej wiedzy na ich temat.

W Ameryce Łacińskiej nie tylko przeciętni obywatele korzystają z elektronicznych monet i związanych z nimi tokenów. Wiele firm, widząc przyszłość w tych narzędziach ekonomicznych, zdecydowało się zbudować swoje własne kryptowaluty, potocznie określane jako stablecoiny. Przedsiębiorstwa z różnych dziedzin oraz zasadniczo wszystkich sektorów gospodarki używają ich jako sprawdzonego i bezpiecznego systemu we wzajemnych płatnościach, dostrzegając określone, a zarazem wymierne korzyści finansowe, jakie mogą dzięki nim osiągnąć. Wiadomości dotyczące trendów i rozwiązań z Ameryki Południowej dochodzą na Stary Kontynent z opóźnieniem lub nie docierają wcale, z europejskiego punktu widzenia bowiem ten dość egzotyczny kontynent położony na antypodach jest w istocie mało znany i doceniany. Jest to oczywisty oraz poważny błąd, którego udało się uniknąć Chińskiej Republice Ludowej prowadzącej w tym rejonie swoją zaplanowaną na dziesięciolecia niezwykle aktywną geopolitykę.

Ameryka Północna, a ściślej Stany Zjednoczone Ameryki, będące do tej pory niekwestionowanym centrum finansowym świata, dostrzegły wreszcie, że w walce z rynkiem kryptowalut przegrywają już nie tylko poszczególne bitwy, lecz także całą wojnę. Wyjątkowo bolesna, a może nawet decydująca w prowadzonej od lat batalii okazała się postępująca utrata ekonomiczna Ameryki Łacińskiej. Składające się na tę część globu obszary Ameryki Środkowej oraz Ameryki Południowej uważane były przez finansistów z Wall Street za wyłączną strefę wpływów

dolara amerykańskiego. Rząd USA traktował kraje Ameryki Łacińskiej jako byty państwowe całkowicie uzależnione i zobowiązane do posłuszeństwa wobec administracji w Waszyngtonie. Dzięki rynkowi kryptowalut sytuacja ta ulega powoli zmianie. Jednak daleko jest jeszcze do ostatecznego uniezależnienia. Stany Zjednoczone nie wypowiedziały jeszcze w tej kwestii ostatniego zdania. Faktycznie rządzące w USA wielkie korporacje finansowe, banki komercyjne i kierujący giełdami zdecydowali się na daleko idące ustępstwa.

Amerykański świat finansów diametralnie się zmienia, dzięki chociażby takim osobom, jak Elon Musk, który zainwestował 1,5 miliarda dolarów swojego wysoce innowacyjnego przedsiębiorstwa Tesla Inc. w walory bitcoina, co m.in. spowodowało, że całkowita wartość rynkowa najpopularniejszej wirtualnej waluty przekroczyła ostatnio jeden bilion USD. Astronomiczne zyski osłabiają dotychczasowy opór akceptacji koniecznych zmian amerykańskiego establishmentu tak finansowego, jak i politycznego. Do akcji wkroczyli nawet znani menedżerowie funduszy hedgingowych, jak Paul Tudor Jones czy Stanley Druckenmiller. Duże banki z Wall Street polecają już bitcoin jako lokatę swoim klientom oraz inwestorom. Do gry włączyły się także fundusze powiernicze, oferując instrumenty pochodne skoncentrowane na bitcoinie. W najbliższym czasie przedsiębiorstwa oferujące usługi rozliczeniowe, takie jak Mastercard, Visa oraz PayPal planują przetwarzanie płatności denominowanych w kryptowalutach. Burmistrz Miami na Florydzie zaproponował przyjmowanie płatności podatku od nieruchomości w bitcoinach (Bloomberg.com, 2021). Prawdziwy potentat na rynku bankowym, J.P. Morgan, przygotowuje się do uruchomienia aktywnie zarządzanego funduszu bitcoin, co byłoby jednym z istotniejszych wydarzeń finansowych w 2021 roku. J.P. Morgan byłby największym bankiem, który zaakceptowałby kryptowaluty jako nową klasę aktywów. Fundusz będzie przeznaczony głównie dla klientów prywatnych (Investing.com, 2021). W gronie zainteresowanych rynkiem kryptowalut pojawił się także Facebook. Kierownictwo „wirtualnego dziecka” Marka Zuckerberga zaplanowało uruchomienie swojej własnej monety elektronicznej w 2021 roku. David Marcus, szef finansowy firmy, powiedział publiczności na festiwalu Singapore FinTech, że ma nadzieję, że jego przedsiębiorstwo będzie mogło uczestniczyć w zmianie branży usług finansowych, uruchamiając *Diem*, czyli proponowaną przez Facebooka walutę cyfrową do użytku w sieci społecznościowej oraz *Novi*, towarzyszący portfel dla blockchaina Libra na swojej platformie (Sharma, 2021).

W środę 14 kwietnia doszło do najważniejszego wydarzenia na New York Stock Exchange (NYSE)⁹ w 2021 roku. Na parkiecie osławionej NYSE, miał

⁹ Najstarsza giełda papierów wartościowych w Nowym Jorku.

miejsce debiutu akcji największej amerykańskiej giełdy obsługującej kryptowaluty – Coinbase Pro. Historia Coinbase sięga pierwszych lat rozwoju wirtualnych walut. Została ona założona przez jej aktualnego prezesa Briana Armstronga w czerwcu 2012 roku. Jest to tym samym jedna z trzech najdłużej działających kryptowalutowych platform na świecie. Początkowo przez kilka lat za pośrednictwem Coinbase można było handlować tylko bitcoinami. Obecnie platforma ta obsługuje 58 kryptowalut. Szacuje się, że Coinbase Global warty jest około 90 mld dolarów. Platforma szczyci się, że z jej usług korzysta już blisko 56 mln klientów. Przez ostatnie 12 miesięcy przychody firmy wzrosły kilkukrotnie, a zyski nawet kilkunastokrotnie. W całym ubiegłym roku zarobiła na czysto 322 mln dolarów. To pierwszy przypadek debiutu kryptogiełdy na tradycyjnej giełdzie i, jak twierdzą przedstawiciele branży, może to być kolejny duży krok w promocji wirtualnego pieniądza. Jeśli spółka Coinbase Global zyska zaufanie inwestorów z Wall Street, cała branża bardzo zyska wizerunkowo. Entuzjaści wirtualnych pieniędzy mówią o historycznym momencie. Wielkie emocje udzieliły się licznym inwestorom, którzy podbili notowania bitcoina w przeddzień giełdowego debiutu *Coinbase* do rekordowego poziomu 62 500 USD za jedną monetę (Słomski, 2021).

Inna kryptogiełda amerykańska, Bitstamp USA, prawie w tym samym czasie (9 kwietnia 2021 r.) otrzymała tzw. *BitLicense* od Department of Financial Services (DFS) stanu Nowy Jork. Zdobyty dokument uprawnia nowojorski oddział giełdy do oferowania kupna bądź też sprzedaży bitcoina (BTC) w konfrontacji do dolara amerykańskiego (USD) i odwrotnie. Wedle zapowiedzi kierownictwa Bitstamp wkrótce także inne kryptowaluty będą dostępne na „parkiecie” giełdy. W pierwszej kolejności można się spodziewać: Ethereum, Litecoina oraz Bitcoin Cash. Co więcej, spółka Bitstamp USA została upoważniona do wykorzystania sieci znanej i doświadczonej firmy Ripple Network w celu płynniejszego przeprowadzania transferów pieniężnych (BitHub.pl, 2021).

Przytoczone powyżej przykłady obrazują jak szybko oraz dynamicznie zyskują na znaczeniu kryptowaluty na konserwatywnym, a do tego niechętnym do zasadniczych zmian rynku finansowym Stanów Zjednoczonych. Pokazują, także jak na naszych oczach powoli zaciera się wyraźna dotąd granica pomiędzy walutami rzeczywistymi i walutami wirtualnymi. Oba wymienione wyżej narzędzia cyrkulacji pieniądza zaczynają się nawzajem przenikać, wyznaczając nową ścieżkę rozwoju relacji na międzynarodowym rynku finansowym. Ameryka Północna jest trzecim najbardziej aktywnym regionem pod względem ilości kryptowalut będących w cyrkulacji. Zajmuje w tym rankingu miejsce za regionem Azji Wschodniej i Europą Zachodnią.

Europa to kontynent, na którym biurokraci rodem z Brukseli i ze Strasburga starają się zorganizować najlepiej jak tylko potrafią wszystkie aspekty życia obywatelom zamieszkującym 27 państw Unii Europejskiej. Pojawiające się sukcesywnie nowe rozporządzenia, zakazy, zalecenia oraz rekomendacje dotyczą zasadniczo wszystkich obszarów aktywności gospodarczej, sądownictwa oraz kierunków uprawiania polityki krajowej i zagranicznej. Stanowienie w każdej dziedzinie nowego prawa oraz zamiłowanie do dyrektywnego sposobu rządzenia jest naczelną zasadą oraz ambicją unijnych urzędników i dygnitarzy działających w ramach ugrupowania integracyjnego. Nie inaczej na Starym Kontynencie przedstawia się sprawa regulacji dotyczących obrotu kryptowalutami.

Na tym polu na pierwsze miejsce wysuwa się Europejski Bank Centralny. Kierownictwo tej potężnej instytucji finansowej z siedzibą we Frankfurcie nad Menem domaga się prawa *veta* w sprawach wirtualnych pieniędzy. Bank chciałby każdorazowo decydować o dopuszczeniu elektronicznych walorów do obrotu w strefie euro oraz posiadać szerokie uprawnienia do nadzoru wszelkich przedsięwzięć w tej dziedzinie. Cała sprawa wypłynęła na światło dzienne w związku z planami Facebooka wprowadzenia na rynek własnej kryptowaluty Diem. W 2020 roku przedstawiony został, uznany za dość restrykcyjny, projekt regulacji prawnych obejmujących omawiany obszar. W przypadku tzw. e-pieniądza zaproponowany został bogaty zestaw wymagań związanych z licencjonowaniem oraz nadzorem. Między innymi, emitent kryptowaluty, stablecoina¹⁰ lub tokena, powinien uzyskać status instytucji kredytowej lub instytucji pieniądza elektronicznego. W ten sposób zostałby poddany bezpośredniemu nadzorowi Europejskiego Urzędu Nadzoru Bankowego (EUNB). Co więcej, Komisja Europejska widzi uzasadnioną konieczność powołania dodatkowego ciała składającego się z przedstawicieli narodowych i europejskich regulatorów, którzy wspieraliby EUNB w sprawowaniu ścisłego nadzoru i kontroli nad systemowo istotnymi cyfrowymi walutami. Władze Europejskiego Banku Centralnego w uwagach dotyczących projektu regulacji kryptoaktywów posuwały się jeszcze o krok dalej. Bank oczekuje, że będzie posiadał ostatnie słowo podczas decydowania o dopuszczeniu stablecoinów do obrotu w strefie euro. W przedstawionym stanowisku wskazano, że EBC powinien mieć prawo do wyłącznej i suwerennej decyzji, gdy przedsięwzięcie w jego ocenie może stanowić zagrożenie dla systemu płatniczego lub prowadzenia polityki pieniężnej w UE. Oczywiście, jak zwykle w podobnych przypadkach, decyzje Europejskie-

¹⁰ Stablecoiny to wirtualne pieniądze, których cena została powiązana z wybraną kryptowalutą, rzeczywistym pieniądzem będącym w cyrkulacji rynkowej lub określonymi towarami.

go Banku Centralnego miałyby być wiążące dla narodowych organów oceniających wnioski o dopuszczenie poszczególnych walut do obrotu (Kisiel, 2021). Nie trzeba być zbyt przewidującym, aby stwierdzić, że tego typu pomysły legislacyjne nie będą sprzyjać rozwojowi rynku kryptowalut. Urzędnicy reprezentujący Komisję Europejską, Europejski Bank Centralny czy Europejski Urząd Nadzoru Bankowego nie są nawet w stanie nadążyć z wydawaniem nowych przepisów i regulacji za zmianami na najbardziej nowoczesnym oraz zaawansowanym technicznie segmencie rynku finansowego. Kuriozalnym wydaje się sam fakt, że prości biuraliści i koncypienci próbują narzucić ściśle zasady postępowania grupie najinteligentniejszych i najlepiej zorganizowanych ludzi na naszej planecie, jakimi są twórcy oraz w dużej mierze także uczestnicy rynku kryptowalut. Można mieć uzasadnione wątpliwości co do powodzenia podjętych przez władze unijne działań.

W Polsce najważniejsze sprawy dotyczące używania pieniędzy wirtualnych ustalone są przepisami o najwyższej randze. Dość wcześnie, bo już na początku procesu transformacji, nasze władze dostrzegły konieczność stworzenia regulacji prawnych w tym zakresie. Zasady obrotu oraz opodatkowania związane z rynkiem krypto objęło w swojej treści kilka ustaw:

- ustawa o obrocie instrumentami finansowymi¹¹;
- ustawa o elektronicznych instrumentach płatniczych (uchylona)¹²;
- ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych¹³;
- ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych¹⁴.

Polskie regulacje prawne dotyczące rynku kryptowalut relatywnie nie są zbyt restrykcyjne i pozwalają na duży margines wolności gospodarczej. Jednakże w porównaniu z takimi krajami europejskimi, jak: Czechy, Estonia, Łotwa, Niemcy, Malta, Szwajcaria czy Wiek Brytania nasze rozwiązania legislacyjne pozostają w tyle. Wydają się stosunkowo archaiczne i wymagają w najbliższym

¹¹ Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (Dz.U. 2005 Nr 183, poz. 1538).

¹² Ustawa z dnia 12 września 2002 r. o elektronicznych instrumentach płatniczych (Dz.U. 2002 Nr 169, poz. 1385), uchylona 7 października 2013 r. przez Sejm i zastąpiona przez obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 13 września 2012 roku w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o elektronicznych instrumentach płatniczych (Dz.U. 2012, poz. 1232).

¹³ Wielokrotnie nowelizowana ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych z dnia 26 lipca 1991 r. (Dz.U. 1991 Nr 80, poz. 350; t.j. Dz.U. 2020, poz. 1426, 1291, 1428, 1492, 1565, 2122, 2123, 2127, 2255, 2320; 2021, poz. 255, 464).

¹⁴ Wielokrotnie nowelizowana ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych z dnia 15 lutego 1992 r. (Dz.U. 1992 Nr 21, poz. 86; t.j. Dz.U. 2020, poz. 1406, 1492, 1565, 2122, 2123, 2320; 2021, poz. 11, 255).

czasie uaktualnienia, szczególnie w kwestii uznania kryptowalut za pełnoprawny środek płatniczy.

W kontekście rynku polskiego na uwagę zasługuje informacja dotycząca możliwości wprowadzenia Cyfrowej Waluty Banku Centralnego (CBDC). Narodowy Bank Polski rozpoczął już analizy oceny potrzeb rynku polskiego w tym zakresie. NBP bierze pod uwagę potencjalne skutki emisji własnego CBDC (dotyczy to tzw. cyfrowego złotego), w tym „zagadnienia prawne, technologiczne, a także ekonomiczne następstwa dla funkcjonowania sektora bankowego, stabilności finansowej oraz prowadzonej polityki pieniężnej” (Money.pl, 2021). Należy mieć nadzieję, że sprawa emisji polskiego stablecoina rzeczywiście stanie się faktem w nadchodzącej przyszłości.

Azja – przypadku tego kontynentu należy wziąć pod uwagę jego zróżnicowanie zarówno geograficzne, jak i polityczne, cywilizacyjne, gospodarcze oraz kulturowe. Rynek kryptowalut wybija się w tym kontekście w główny biegun wzrostu, jakim jest Daleki Wschód. Należy zauważyć, że właśnie tam znajduje się w tej chwili centrum światowego rynku finansowego. Dominującą pozycję ekonomiczną zapewniają temu regionowi takie kraje, jak: Chiny, Japonia, Korea Południowa, Filipiny, Tajlandia czy Tajwan. Ten trend dostrzegła także Rosja, która zwróciła się ku Dalekiemu Wschodowi i rozbudowała infrastrukturę techniczną, przemysłową oraz finansową opartą na stolicy tego obszaru – Władystoku.

Azja Wschodnia stanowi w tej chwili największy w skali globalnej rynek kryptowalut. Odpowiada dzisiaj za ponad 31% wszystkich transakcji kryptowalutowych na świecie. Adresy w Azji Wschodniej korzystały w 2020 roku z kryptowalut o łącznej wartości 107 miliardów USD, czyli aż o 77% więcej niż w Europie Zachodniej, która była drugim co do wielkości regionem cyrkulacji pieniędzy elektronicznych. Wiele z tego stanu można przypisać wpływowi działalności „górnictwej” (wydobywczej) kryptowalut w regionie, która przyjęła charakter wręcz „przemysłowy”. Same Chiny kontrolują 65% globalnego wydobycia bitcoina. Moc obliczeniowa przeznaczona na wydobycie bitcoina jest w Azji Wschodniej największa na świecie – co oznacza, że większość nowo wydobywanych bitcoinów zaczyna się od adresów na Dalekim Wschodzie. Zapewnia to opisywanemu rynkowi ogromny wzrost płynności. Rynek kryptowalut w Azji Wschodniej jest zdominowany przez profesjonalnych handlowców. Około 90% całego ich wolumenu przesyłanego przez Azję Wschodnią w każdym miesiącu jest przypisywane profesjonalnym transferom kryptowalut (o wartości powyżej 10 000 USD). W poprzednim roku tylko Ameryka Północna oraz Europa Zachodnia osiągnęły lub przekroczyły ten procentowy udział w rynku dla profesjonalnych handlowców. Paradoksalnie Azja Wschodnia ma

najniższy udział w wolumenie w łańcuchu poświęconym bitcoinom. Kształtuje się on na poziomie 51% wolumenu odnotowanych transferów. W użyciu na tym rynku są też inne popularne kryptowaluty światowe oraz lokalne stable-coiny. Jednakże na Dalekim Wschodzie wielu przedsiębiorców kryptowalutowych wstrzymuje obecnie swoje przedsięwzięcia. Jest to związane z rosnącą niepewnością co do przyszłej struktury kryptorynku na tym terenie. Prezydent Chin, Xi Jinping oficjalnie ogłosił, że Kraj Środka może w niedługim czasie uruchomić cyfrowego juana – cyfrową wersję chińskiej waluty narodowej z własnym blockchainem, znaną również jako cyfrowa waluta banku centralnego (CBDC). Rządowe zapowiedzi mogą oznaczać, że rząd ChRD nie zezwoli lub nie będzie wspierać innych monet wirtualnych (blog.chaianalysis.com, 2020). Według ostatnich doniesień prace nad cyfrowym juanem weszły już w zaawansowaną fazę testową.

Jeśli chodzi o indywidualnych użytkowników, to popularność kryptowalut jest najwyższa w tym regionie w dwóch krajach – na Filipinach i w Wietnamie. Wskaźnik w obu państwach wynosi około 20%. Oznacza to, że statystycznie co piąty dorosły obywatel używa lub posiada jakąś kryptomonetę. Najniższy wskaźnik, na poziomie 4%, w tym zestawieniu wykazuje natomiast Japonia (Roa, 2021).

W tym miejscu należy jeszcze wspomnieć o Bliskim Wschodzie. Stanowi on na kontynencie azjatyckim tzw. mały biegun wzrostu gospodarczego. Ekonomicznie dominuje w tym regionie Turcja. Wskaźnik popularności kryptowalut wśród indywidualnych użytkowników jest w tym kraju dość wysoki i wynosi 16%. Wielu przedsiębiorców w kontaktach ze swoimi partnerami z krajów tego obszaru, takimi jak chociażby Liban, Cypr¹⁵ czy też Izrael, decyduje się na korzystanie w transakcjach handlowych właśnie z kryptomonet.

Afryka. W Afryce w przyspieszonym tempie rośnie popularność kryptowalut. Państwami, które przodują w nowym systemie rozliczeń są w kolejności: Nigeria, Republika Południowej Afryki i Kenia. Za nimi podążają inne kraje Brytyjskiej Wspólnoty Narodów, takie jak: Ghana, Tanzania czy Uganda. We wszystkich wymienionych krajach w szerokim użyciu jest język angielski, co stanowi duże ułatwienie dla użytkowników Internetu. Afryka uważana jest za jedno z najbardziej obiecujących miejsc na Ziemi, jeśli chodzi o przyjęcie i zaakceptowanie kryptowalut z powodu niestabilnej sytuacji polityczno-gospodarczej na tym kontynencie. Liczne konflikty zbrojne, wszechobecna korupcja oraz nepotyzm w wydaniu plemiennym doprowadziły do zapaści ekonomicznej więk-

¹⁵ Chociaż Republika Cypru jest członkiem Unii Europejskiej, to geograficznie oraz w dużej mierze także kulturowo przynależy do Bliskiego Wschodu, czyli Azji Mniejszej.

szość państw Afryki. Przełożyło się to na funkcjonowanie zupełnie niewiarygodnych walut lokalnych oraz wybuch bardzo groźnej ekonomicznie hiperinflacji.

Afrykanie, którzy „startują od zera” potrafią zrozumieć zasady obowiązujące w obrocie wirtualną walutą szybciej niż ludzie Zachodu, którzy byli aktywnymi uczestnikami zaawansowanej integracji finansowej, a także mieli łatwiejszy dostęp do sprawnie działających systemów bankowych. Jak się wydaje, Afryka jest zupełnie nieźle przygotowana do korzystania z obecnego boomu na kryptowaluty. Posiada nowe pokolenie zdolnych do adaptacji profesjonalistów oraz potencjalnych przedsiębiorców. Wysokie bezrobocie w wielu krajach powoduje dodatkowo, że młodzi ludzie omijają tradycyjne sektory i szukają innych sposobów bezpiecznego zarabiania pieniędzy. Dzięki systemowi kryptowalut obywatele krajów afrykańskich mogą założyć własną firmę lub pracować dla dużych marek nawet poza własnym krajem. Zyskali realną alternatywę dla tradycyjnych walut zarządzanych przez poszczególne rządy oraz banki centralne, gdzie w przeszłości popełniono wiele błędów, co wywołało negatywne skutki uboczne. Największa gospodarka Afryki – Nigeria – jest liderem na polu kryptowalut. Po Stanach Zjednoczonych stanowiła ona drugi co do wielkości rynek obrotu bitcoinami na świecie. Niedawno rząd tego kraju wprowadził legalną kryptowalutę o nazwie Africa Stable-Coin (ABCD). Wydał także wytyczne regulacyjne dla walut cyfrowych oraz firm opierających na nich swoją działalność. Jednocześnie, ze znanych tylko sobie powodów, Centralny Bank Nigerii (CNB) wydał polecenie bankom komercyjnym oraz innym instytucjom finansowym zamknięcia rachunków zaangażowanych w transakcje na giełdach kryptowalutowych. Inne państwa, takie jak RPA i Kenia także nie zaniedbują opisywanego segmentu rynku. Najważniejsze organy nadzoru finansowego w Republice Południowej Afryki, w tym South African Reserve Bank, opublikowały w kwietniu ubiegłego roku dokument strategiczny zawierający zalecenia dotyczące regulacji rynku kryptowalut. Kenia zamierza eksperymentować z podatkiem cyfrowym od stycznia 2021 roku, otwierając drzwi do większej liczby regulacji dotyczących tej dziedziny. Jak się wydaje, przyjęcie kryptowalut może w dłuższej perspektywie pomóc wielu afrykańskim gospodarkom. Aktualnie miesięczne transfery kryptowalut wpływające i wychodzące z Afryki poniżej 10 000 USD wzrosły w ciągu 2020 r. o 55%, osiągając okresowe maksimum w wysokości 316 milionów USD w czerwcu 2020 r. (DW, 2020). Istnieje przekonanie, że jeśli sprawy dalej będą się posuwały w tym kierunku, Afryka ze swoim niezmierzonym potencjałem może stać się kołem zamachowym globalnego wzrostu gospodarczego.

Australia – jest kontynentem na dalekich antypodach i jednocześnie krajem leżącym na peryferiach światowego wolnego rynku. Dysponuje dużym obsza-

rem (7 692 000 km²) i jednocześnie małym potencjałem ludzkim (25,36 mln obywateli). Australia nigdy nie była samodzielnym graczem na arenie międzynarodowej. Do czasu II wojny światowej łączyły ją mocne więzy polityczno-gospodarcze z Wielką Brytanią. Po zakończeniu wojny Australia stała się na długie lata sojusznikiem i partnerem handlowym Stanów Zjednoczonych w rejonie Południowego Pacyfiku. Po kryzysie ekonomicznym w 2008 r., Australijczycy postanowili nawiązać bliższą współpracę z państwami niedalekiej Azji Wschodniej, w tym przede wszystkim z Chinami. Kryzys wywołany pandemią koronawirusa wywołał jednak odczuwalne ostudzenie całej gospodarki.

Rynek kryptowalut oparty głównie na bitcoinie gwałtownie spowolnił. Około jeden na trzech inwestorów kryptowalutowych dokonał dopiero na początku 2021 r. swojej pierwszej inwestycji, licząc od marca 2020 roku (Crawley, 2021). Funkcjonujące na tym terenie kryptogiełdy z największą na kontynencie Saxo Trading Platform (z siedzibą w Melbourne) zanotowały wyraźny regres obrotów. Użytkownicy i inwestorzy starają się przeciwdziałać stagnacji. Pożądanym efektem miałyby być zwiększenie zaufania krajowych przedsiębiorstw do nowych technologii. Australijczycy narzekają szczególnie na sytuację braku innowacji, jaka wystąpiła w technologii łańcuchów blokowych w ciągu ostatnich kilku lat. Wszyscy są zgodni, że trzeba podjąć radykalne kroki w kierunku naprawy funkcjonującego systemu. Firmy z tego kontynentu zajmujące się technologią blockchain oraz kryptowalutami sygnalizują natychmiastową konieczność wsparcia w omawianej materii ze strony rządu federalnego oraz organów regulacyjnych (Sinclair, 2021). Biorąc pod uwagę dzisiejszą słabość australijskiej gospodarki spowodowaną długotrwałym lockdownem, można się zgodzić, że na przezwyciężenie obecnej, dość trudnej sytuacji najlepszy wpływ będą miały zdecydowane działania instytucji państwowych i innych czynników oficjalnych. Obranie wskazanej drogi powinno skutecznie zapobiec osłabieniu pozycji Australii na międzynarodowym rynku finansowym.

Zakończenie

W rozdziale starano się wykazać, że istnieje co najmniej kilkanaście przyczyn o charakterze technicznym i ekonomicznym stałego wzrostu znaczenia kryptowalut. Na pewno w jakimś sensie do obecnej popularności kryptowalut przyczynił się kryzys związany z COVID-19. Pandemia skierowała przed ekrany komputerów, i to w wymiarze znacznie większym niż dotychczasowy, setki milionów użytkowników Internetu. Społeczeństwo zostało tym samym zapro-

szone do „globalnej sieci połączeń” stanowiącej „dom „wirtualnych monet, tokenów i stablecoinów”. Powstanie rynku kryptowalut stworzyło innowacyjny i jednocześnie alternatywny do istniejącego oraz niezwykle wygodny system przeprowadzania transakcji i rozliczeń finansowych „prosto z domu”. I co bardzo ważne – system pozwalający zachować całkowitą anonimowość. Nowy układ przewyższył istniejący w tej dziedzinie monopol, skompromitowanych kryzysem z 2008 r., wielkich banków oraz międzynarodowych korporacji. Istnieje jeszcze jeden ważny czynnik. Trzeba sobie zdawać sprawę, że wielką siłą sprzyjającą powodzeniu całego przedsięwzięcia rynku krypto jest fakt, że wirtualne pieniądze zaskarbiły sobie uznanie głównie w kręgu ludzi młodych i osób w co najwyżej średnim wieku. Kryptowaluty oraz związana z nimi infrastruktura stały się prawdziwym „orzędem” nowego pokolenia, dobitnie wykazując „starej generacji” tworzącej dotychczasowy, skostniały establishment, że „już nic nie będzie tak, jak dawniej”.

Bibliografia

- Bernard, Z. (2017, 12 kwietnia). *Wszystko, co warto wiedzieć o bitcoinie, jego tajemniczym twórcy i pochodzeniu*. Businessinsider.com. Pozyskano z <https://businessinsider.com.pl/finanse/waluty/czym-jest-bitcoin-kto-go-stworzyl/66j43k0>, data publikacji: 04.12.2017, data dostępu: 30.04.2021.
- Bitcoin.pl. (2014, 19 września). *Historia bitcoina*. Bitcoin.pl. Pozyskano z <https://bitcoin.pl/historia-bitcoina/> (20.04.2021).
- BitHub.pl. (2017, 18 stycznia). *Co przed Bitcoinem? Pierwsze kryptowaluty powstały już w latach 90*. BitHub.pl. Pozyskano z <https://bithub.pl/kryptowaluty/bitcoin/co-przed-bitcoinem-pierwsze-kryptowaluty-powstaly-juz-w-latach-90/> (19.04.2021).
- blog.chaianalysis.com
- Bloomberg.com. (2021, 15 marca). *Crypto's Rising. So Are the Stakes for Governments Everywhere. Competition in the global market for cash is heating up*. Pozyskano z <https://www.bloomberg.com/opinion/articles/2021-03-15/cryptocurrencies-are-rising-so-are-the-stakes-for-governments> (01.05.2021).
- Chmiel, D. (2014, 26 marca). *Czym naprawdę jest Bitcoin. Podstawowa wiedza w pigułce*. Comparic. Pozyskano z <https://comparic.pl/czym-tak-naprawde-jest-bitcoin-podstawowa-wiedza-w-pigulce/> (21.04.2021).
- Chohan, U.W. (2017). Cryptocurrencies: A Brief Thematic Review. *Economics of Networks Journal*. Pozyskano z <https://ssrn.com/abstract=3024330>. <http://doi.org/10.2139/ssrn.3024330>.
- Cmcmarkets. (2019). *Czym jest Bitcoin Cash?* Pozyskano z <https://www.cmcmarkets.com/pl-pl/edukacja-kryptowaluty/czym-jest-bitcoin-cash> (25.04.2021).
- Coincasso.com. (2021). *Market, Products*. Pozyskano z <https://coincasso.com/pl/> (28.04.2021).
- CoinGecko. (2021). *Ranking najlepszych giełd kryptowalut według oceny zaufania*. Pozyskano z <https://www.coingecko.com/pl/gie%C5%82dy> (28.04.2021).

- CoinMarketCap. (2021). *All Cryptocurrencies*. Pozyskano z <https://coinmarketcap.com/all/views/all/> (26.04.2021).
- Crawley, J. (2021, 24 lutego). *Bitcoin bardziej popularny niż złoto w Australii. Wyniki raportu*. Coindesk, Consensus. Pozyskano z <https://www.coindesk.com/bitcoin-more-popular-than-gold-in-australia-report-finds> (03.05.2021).
- Czajkowski, A. (2021, 16 marca). *Satoshi*. Pozyskano z crysps.pl (22.04.2021).
- DW. (2020). *Cicha rewolucja kryptowalut w Afryce. Kultowe historie/Świat/Afryka*. Pozyskano z <https://www.dw.com/en/africas-quiet-cryptocurrency-revolution/a-55199637> (03.05.2021).
- Forex.pl. (2021). *Jak sprawnie wybrać bezpieczną giełdę kryptowalut?* Poradnik. Forex.pl. Pozyskano z <https://www.najlepszeplatformyforex.pl/gieldy-kryptowalut/> (27.04.2021).
- FXMAG. (2020). *VeChain (VET) – Co musisz o nim wiedzieć? Opis kryptowaluty, historia, notowania, opinie*. fxmag.pl. Pozyskano z <https://www.fxmag.pl/edukacja/kryptowaluty/vechain-vet-co-musisz-o-nim-wiedziec-opis-kryptowaluty-historia-notowania-opinie> (27.04.2021).
- FXMAG. (2021). *Giełda kryptowalut Bitfinex – opis, historia, kontrowersje, oferta handlowa*. fxmag.c.pl. Pozyskano z <https://www.fxmag.pl/edukacja/kryptowaluty/gielda-kryptowalut-bitfinex-opis-historia-kontrowersje-oferta-handlowa> (28.04.2021).
- GPWInfoStrefa (2021). *Ranking kryptowalut – jakie są najpopularniejsze?* Pozyskano z <https://www.gpwinfostrefa.pl/ranking-kryptowalut-jakie-sa-najpopularniejsze-i-dlaczego/> (25.04.2021).
- GPWInfoSrerfa. (2021a, 5 marca). *Satoshi Nakamoto – tajemniczy twórca Bitcoina*. GPWInfoSrerfa. Pozyskano z <https://www.gpwinfostrefa.pl/satoshi-nakamoto-tajemniczy-tworca-bitcoina/>.
- Harjani, A. (2013, 2 grudnia). *Meet 'Bitcoin Jesus,' a virtual currency millionaire*. CNBC. Tech. Pozyskano z <https://www.cnbc.com/2013/12/02/meet-bitcoin-jesus-a-virtual-currency-millionaire.html> (30.04.2021).
- Investing.com. (2021, 26 kwietnia). *J.P. Morgan może uruchomić fundusz pozwalający klientom inwestować w Bitcoin*. Kryptowaluty. Pozyskano z <https://pl.investing.com/news/cryptocurrency-news/j-p-morgan-moze-uruchomic-fundusz-pozwalajacy-klientom-inwestowac-w-bitcoin-284159> (01.05.2021).
- Kisiel, M. (2021, 23 lutego). *Kryptowaluta Facebooka – Europejski Bank Centralny chce mieć ostatnie słowo*. Bankier.pl. Pozyskano z <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Kryptowaluta-Facebooka-Europejski-Bank-Centralny-chce-miec-ostatnie-slowo-8062116.html> (02.05.2021).
- Kryptowalutownia. (2021). *Spis gieł kryptowalut*. Pozyskano z <https://kryptowalutownia.pl/gieldy-kryptowalut> (28.04.2021).
- Michalczyk, W. (2018). Bariery rozwoju bitcona jako nowej formy pieniądza międzynarodowego. *Ekonomia XXI Wieku*, 1(17), 42–43. <https://doi.org/10.15611/e.21.2018.1.03>.
- Money.pl. (2021, 23 kwietnia). *NBP wywołał burzę. Nam tłumaczy, o co chodzi z tą gotówką*. ANA. Pozyskano z <https://www.money.pl/gospodarka/nbp-wywolalo-burze-nam-tlumaczy-o-co-chodzi-z-ta-gotowka-6632099844815392a.html> (02.05.2021).
- Nakamoto, S. (2008, 31 października). *Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System (pol.: Bitcoin: Elektroniczny System Pieniężny Typu Peer-to-Peer)*. Pozyskano z https://bitcoin.org/files/bitcoin-paper/bitcoin_pl.pdf (22.04.2021).
- Noor Zainab, H. (2021, 29 marca). *Wyłączne: Visa umożliwia rozliczanie za pomocą kryptowaluty*. Nowości technologiczne, Reuters. Pozyskano z <https://www.reuters.com/article/crypto-currency-visa/exclusive-visa-moves-to-allow-payment-settlements-using-cryptocurrency-idINKBN2BL0XI> (27.04.2021).

- Pająk, P. (2015, 1 czerwca). *Dożywocie dla twórcy internetowej giełdy narkotykowej to absurd jakich mało*. Pozyskano z <https://spidersweb.pl/2015/06/dozywocie-dla-tworcy-silk-road-to-absurd.html> (30.04.2021).
- Pawlak, M. (2021, 5 stycznia). Bitcoin i kryptowaluty z potężnymi obrotami. Padł rekord. *Rzeczpospolita*. Pozyskano z https://pieniadze.rp.pl/inwestycje/26812-bitcoin-i-kryptowaluty-z-poteznymi-obrotami-padl-rekord?doing_wp_cron=1619626645.9034340381622314453125 (29.04.2021).
- Roa, M.M. (2021, 23 marca). *Adopcja kryptowalut na świecie*. Statista. Korzystanie z kryptowalut. Pozyskano z <https://es.statista.com/grafico/18425/adopcion-de-las-criptomonedas-en-el-mundo/> (02.05.2021).
- Sharma, R. (2021, 9 grudnia). *Facebook (FB) ma nadzieję na uruchomienie cyfrowej waluty w 2021 roku*. Investopedia.com. Pozyskano z <https://www.investopedia.com/facebook-fb-hopes-to-launch-digital-currency-in-2021-5090528>.
- Sinclair, S. (2021). *Australijski ekosystem Blockchain potrzebuje większego wsparcia ze strony organów regulacyjnych, mówi organ branżowy*. Policy & Regulation, Źródło: <https://www.coindesk.com/australia-blockchain-financial-regulators-select-committee>, data publikacji: 15.02.2021, data dostępu: 03.05.2021.
- Słomski, D. (2021, 13 kwietnia). *Rekordowy bitcoin. Inwestorzy wyczekują wielkiego giełdowego debiutu*. Money.pl. Pozyskano z <https://www.money.pl/gielda/rekordowy-bitcoin-inwestorzy-wyczekuja-wielkiego-gieldowego-debiutu-6628560164670336a.html> (12.05.2021).
- Statista. (2021, 14 kwietnia). *Maksymalna i aktualna podaż różnych kryptowalut na całym świecie na dzień 14 kwietnia 2021 roku (w milionach)*. Finanse i ubezpieczenia. Instrumenty finansowe i inwestycje. Pozyskano z <https://www.statista.com/statistics/802775/worldwide-cryptocurrency-maximum-supply/> (03.05.2021).
- Technologia Blockchain. (2020, 19 czerwca). *Technologia blockchain. Co to jest?* Pozyskano z <https://cinkciarz.pl/nawosci/blog/technologie/technologia-blockchain-co-to-jest> (22.04.2021).
- Traidingview.com. (2021). *Rynki, przegląd kryptowalut*. Pozyskano z: <https://pl.tradingview.com/markets/cryptocurrencies/global-charts/> (20.04.2021).
- Traidingview.com. (2021a). *Wykresy kursów kryptowalut w USD*. Giełdy i kantory kryptowalut. Pozyskano z <https://gieldekryptowalut.pl/wykresy-i-kursy-kryptowalut/> (29.04.2021).
- Ustawa z dnia 12 lipca 2013 r. o zmianie ustawy o usługach płatniczych oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2013, poz. 1036).
- Ustawa z dnia 12 września 2002 r. o elektronicznych instrumentach płatniczych (Dz.U. 2002 Nr 169, poz. 138) uchylona 7 października 2013 r. przez Sejm i zastąpiona przez obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 13 września 2012 roku w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o elektronicznych instrumentach płatniczych (Dz.U. 2012, poz. 1232).
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. 1992 Nr 21, poz. 86; t.j. Dz.U. 2020, poz. 1406, 1492, 1565, 2122, 2123, 2320; 2021, poz. 11, 255).
- Ustawa z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych (Dz.U. 2020, poz. 794).
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. 1991 Nr 80, poz. 350; t.j. Dz.U. 2020, poz. 1426, 1291, 1428, 1492, 1565, 2122, 2123, 2127, 2255, 2320; 2021, poz. 255, 464).
- Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (Dz.U. 2005 Nr 183, poz. 1538).

O wpływie wywieranym na członków rady nadzorczej spółki kapitałowej

Streszczenie

Jednostki oddziałują na siebie świadomie lub nieświadomie, ale mogą również świadomie nie ulegać sugestiom. Wiedza odnośnie do tego jak wpływać na innych oraz w jaki sposób bronić się przed niepożądanym wpływem potrzebna jest także członkom rady nadzorczej, którzy powinni zdawać sobie sprawę z istnienia różnorodnych technik wywierania wpływu. Psychologia zarządzania (ale też ekonomia behawioralna) podpowiada jak członkowie rad nadzorczych mogą uniknąć sytuacji, w której dopiero po podjęciu określonej decyzji orientują się, że padli ofiarami manipulacji. Zastosowanie metody przeglądowej, skupiającej się na teoretycznej praktyce podejmowania decyzji, umożliwia poznanie mechanizmów, które kształtują postępowanie w procesie decyzyjnym. W dobie rozwoju nauk interdyscyplinarnych edukacja we wskazanym zakresie jest bardzo istotna, pominięcie jej bowiem może mieć poważne konsekwencje dla nadzorowanej spółki kapitałowej.

Słowa kluczowe: ekonomia behawioralna, psychologia zarządzania, wywieranie wpływu, rada nadzorcza, spółka kapitałowa, podejmowanie decyzji.

On the Influence Exerted on Members of the Supervisory Board of a Capital Company

Summary

Individuals interact with each other consciously or not. Consciously or not, they also succumb to suggestions. Knowledge of how to influence others and how to defend oneself against unwanted influence is also useful for board members, who should be aware of various techniques of influence. The psychology of management (but also behavioural economics)

* Dr Maria Magdalena Jagielska, Wydział Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, ul. Szturmowa 1/3, 02-678 Warszawa; e-mail: mjagielska@wz.uw.edu.pl; ORCID: 0000-0001-9096-4097

suggests how to avoid the situation in which only after making a certain decision will one realise that they have been manipulated. The use of the review method, focusing on theoretical decision-making practice, enables readers, including supervisory board members, to learn about the mechanisms that shape their behaviour in the decision-making process. In the era of the development of interdisciplinary sciences, board members should consider education in the proposed field as their professional duty, the failure to fulfil which may have serious consequences for the supervised capital company.

Keywords: behavioural economics, management psychology, exerting influence, supervisory board, capital company, decision making.

JEL: D23, D70, D74, D91, G32, G34.

Wprowadzenie

Rada nadzorcza jest organem obligatoryjnym każdej spółki akcyjnej oraz tych spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, których kapitał zakładowy przewyższa kwotę 500 000 zł i w których wspólników jest więcej niż dwudziestu pięciu (o ile w podmiotach takich nie została ustanowiona komisja rewizyjna). Składa się z co najmniej trzech, a w spółkach publicznych z co najmniej pięciu członków o zróżnicowanych kompetencjach, doświadczeniu i cechach osobowościowych (szerzej zob. Domański i Jagielska, 2011, s. 37–42). Zasadniczo jest organem wykonującym swoje obowiązki *in corpore* (kolegialnie).

Decyzje rady nadzorczej implikują wiele różnorodnych konsekwencji. Niejednokrotnie to rady nadzorcze powołują i odwołują członków zarządu spółki, określają poziom ich wynagrodzeń, wyrażają zgodę na zajmowanie się przez członków zarządu interesami konkurencyjnymi oraz na uczestniczenie przez nich w spółce konkurencyjnej. Nie bez znaczenia jest także dokonywana przez rady coroczna ocena sprawozdania z działalności spółki, sprawozdania finansowego oraz wniosków zarządu dotyczących podziału zysku lub pokrycia straty. Należy przy tym mieć na uwadze, że umowa (statut) spółki może rozszerzyć uprawnienia rady nadzorczej, w szczególności poprzez wprowadzenie wymogu uzyskania zgody rady na dokonanie określonych czynności prawnych (zdarza się, że są to czynności o wielomilionowych skutkach, rzutujące na poziom zatrudnienia wewnątrz lub na zewnątrz danej organizacji, stanowiące o przyszłości podmiotów trzecich).

Dlatego należy stwierdzić, że zagadnienie świadomego bądź nieświadomego wywierania wpływu na zasiadających w radzie funkcjonariuszy należy do

zagadnień istotnych. Świadomość istnienia różnorodnych technik wywierania wpływu jest przydatna zarówno tym członkom rady, którzy innych jej członków chcą nakłonić do określonego sposobu zachowania, jak i tym, których celem jest „tylko” obrona przed niepożądaną manipulacją.

Chociaż rada nadzorcza powinna podejmować decyzje rozważne i przemyślane, tempo życia organizacji, powiązana z grą interesów presja otoczenia (zob. Dobrzyński, 2007, s. 202 i n.), duża liczba nie zawsze prawidłowo zagregowanych informacji każdorazowo utrudniają staranną analizę wszystkich „za” i „przeciw”. Co więcej, wpływ na członków rady wywierać mogą także ich zwierzchnicy hierarchiczni, członkowie zarządu, podmioty, których głosy zadecydowały o powołaniu danej osoby w skład organu nadzorczego oraz inne osoby trzecie (przykładowo zainteresowane uzyskaniem zgody rady na zawarcie określonej umowy).

Istnienie „sieci” wzajemnych powiązań pomiędzy wyżej wymienionymi podmiotami oraz często spotykana rozbieżność ich interesów uzasadnia potrzebę analizy, stanowiącej cel niniejszego opracowania, której przedmiotem będzie opis wybranych zagadnień w zakresie wywierania wpływu na członków opisywanego organu. W literaturze przedmiotu wiele uwagi poświęcono bowiem prawnym aspektom funkcjonowania rady nadzorczej, inne – zdają się być niedostrzegane. Przybliżono kontekst teorii organizacji i zarządzania (zob. Jagielska, 2014, s. 88–98; 2016, s. 249–260), badacze nie podejmują się jednak analizy wykorzystującej aparat pojęciowy psychologii zarządzania czy ekonomii behawioralnej (por. Brown, 2006; Cherrington, 1998; Kaufman, 1990).

Niniejsze opracowanie stanowi próbę uzupełnienia dyskursu o zagadnienia „osadzone” w pomijanym obszarze. Obrona metodyka unaocznia dostrzeżone przeoczenie w stopniu wystarczającym do tego, by czytelnik zdał sobie sprawę z faktu, że teoria organizacji i zarządzania na miarę trzeciej dekady dwudziestego pierwszego wieku, nie chcąc pozostawać interdyscyplinarnie neutralna, powinna być ściśle powiązana z dorobkiem psychologii i dziedzin jej pokrewnych. Z tak sformułowanego wniosku wynika zasadność przekuwania wiedzy dotyczącej analizowanego obszaru w przewidywalną w zakresie swoich skutków praktykę. Hipotetycznie byłaby to praktyka odmienna od dotychczasowej, zdecydowanie bardziej dojrzała i zapoczątkowująca „wyścig zbrojeń w wiedzę”, którego cel manipulujący mogliby określić jako zgodne z prawem, „pokojoye” użycie języka „przeciwko” manipulowanemu, dążącym do odpowiedniego odczytania prawdziwych intencji tych pierwszych i obrony przed niepożądanym wpływem.

1. Rola języka

Elwira Olejniczak podsumowuje klasyczne już rozpoznania Johna Langshawa Austina dotyczące (inter)lokucji stwierdzeniem: „Zdanie sobie sprawy z faktu, że największe zmiany w historii cywilizacji zazwyczaj inicjowały osoby, które do perfekcji opanowały sztukę skutecznego komunikowania się, pozwala w pełni określić znaczenie, jakie miało i ma słowo dla procesów społecznych, politycznych i kulturowych” (Olejniczak, 2014, s. 51). Proces decyzyjny, w omawianym przypadku proces podejmowania decyzji zapadających na radach nadzorczych spółek kapitałowych, należy do procesów społecznych i – parafrazując Olejniczak – zdanie sobie sprawy z faktu, że owe największe zmiany inicjowane były zazwyczaj przez osoby, które do perfekcji opanowały sztukę skutecznego komunikowania się, pozwala w pełni określić znaczenie, jakie dla nadzoru spółek kapitałowych ma skuteczne komunikowanie się członków ich organów. Warto mieć również na uwadze to, jakie niebezpieczeństwa wynikają z sytuacji, w której w skład organów spółki wchodzi osoby o nieuświadomionych skłonnościach manipulatorskich bądź skłonne do w pełni świadomego, to jest wyuczonego i zaplanowanego manipulatorskiego oddziaływania.

Ci ostatni będą również ostatnimi, którzy do manipulatorskich praktyk własnych się przyznają i o których będą chcieli opowiedzieć. Oficjalnie nie ucieka się do manipulacji nawet w reklamie, gdzie wpływ wywierany jest w sposób „jawny”, tj. gdzie stosuje się perswazję. Katarzyna Grała, Piotr Halemba i Kazimierz Nagody-Mrozowicz wskazują na „[...] działania marketingowe, których efektywność uwarunkowana jest doбором i zastosowaniem technik wywierania wpływu społecznego, perswazji [...]” i wyjaśniają: „Siła oddziaływania perswazji [również preswazji] jest w chwili obecnej bezdyskusyjna, zaś przedmiotem polemiki o skali tego oddziaływania stają się badania konkretnych działań organizacji [...]” (Grała, Halemba i Nagody-Mrozowicz, 2017, s. 81).

Zarządcy, pragnący sprawić wrażenie, że w sposób rzeczowy i obiektywny informują członków rady o różnorodnych aspektach funkcjonowania spółki nie przyznają się chociażby do perswadowania. „Inżynierię społeczną”, wywieranie wpływu w komunikacji masowej i działania marketingowe (przekaz reklamowy) z procesem wzajemnego oddziaływania członków dowolnej grupy (w omawianym przypadku składającej się głównie z nadzorców i referujących dane zagadnienia zarządców) łączy jednak, we wszystkich przywołanych kontekstach, ważna rola używanego w nich języka.

Warunkiem skuteczności przekazu jest, by odbiorcy przede wszystkim rozumieli daną wypowiedź. Dobierając słowa, należy wziąć pod uwagę specjalność zawodową tych, do których zostają one skierowane. Posługiwanie się specja-

listycznym żargonem nie zawsze odniesie oczekiwany skutek. Informatycy, księgowi często nie uświadamiają sobie, że rozumienie określonych terminów może „zwykłym śmiertelnikom” nastręczać trudności. Jeśli specjalista do spraw finansów posłuży się zbyt fachowym językiem, trudno mu będzie do danej, przykładowo, inwestycji przekonać pozostałych członków organu nadzorczego, którzy finansistami nie są i którzy nie operują pojęciami, takimi jak NPV, IRR, EBITDA czy EBIT.

W literaturze poświęconej procesowi porozumiewania się bardzo często akcentowane są różnice językowe związane z płcią uczestników komunikacji. Wśród elementów charakterystycznych dla języka kobiet wymienia się jego wysubtelnienie, zwłaszcza dotyczące czyichś lub własnych stanów emocjonalnych oraz skłonność do opisywania tych ostatnich przy użyciu wyrażen skomplikowanych, eufemizmów i metafor. Kobieta powie: „Prezes wyszedł z posiedzenia rady wściekły, miał iskry w oczach”, mężczyzna zaś stwierdzi: „Prezes był zły”. Język kobiet charakteryzuje ponadto większa liczba zdrobnień, wyrażen przesadnych, zwrotów asekuracyjnych, precyzyjnie obliczających wpływ na stan psychiczny odbiorcy komunikatu; „Proszę szybciej napisać ten protokół”, „Nigdy w życiu nie zrobimy tej analizy”, „Ja wiem, że to być może nie jest najmądrzejsze pytanie, ale proszę mi powiedzieć...”.

Kobiety wykazują również skłonność do kowokalizacji (wypowiadania się symultanicznego) czy mówienia, gdy się oddalają, na przykład wychodząc do innego pomieszczenia. Charakterystyczne cechy języka kobiet oraz właściwe dla nich, związane z komunikowaniem się, zachowania nie wywołują jednak komunikacyjnych problemów. Co więcej, kobietom przypisuje się wyższe niż u mężczyzn poczucie odpowiedzialności za przebieg konwersacji, lepszą umiejętność podtrzymywania rozmowy, przerywania kłopotliwego milczenia czy tworzenia przyjaznej atmosfery dyskusji. W związku z tym, rady nadzorcze złożone z osób obydwu płci to, krótko mówiąc, rady, których trudności komunikacyjne, występujące w trakcie posiedzeń rad złożonych wyłącznie z mężczyzn, z dużym prawdopodobieństwem nie dotyczą (zob. Rzepa, 2006, s. 18 i n. oraz przytoczona tam literatura).

Ponadto warto zauważyć, że dobierając słowa, wpływamy na sposób, w jaki odbiorca takiego słownego przekazu znajdzie opisywaną przez nas sytuację; ujmując dane zagadnienie, określamy aspekty, które zostaną uwzględnione oraz te, które zostaną pominięte (przez odbiorcę niewzięte pod uwagę). Sposób zdefiniowania problemu w dużym stopniu wpłynie na wybór metody jego rozwiązania (szerzej zob. Robbins, 2012, s. 95–99). Przykładowo, uzyskać od rady wymaganą przepisami umowy (statutu) zgodę na zaciągnięcie zobowiązania o określonej wysokości będzie zarządowi łatwiej, jeśli wydatek przedstawi

jako inwestycję. Rada nadzorcza co do zasady bardziej „przychylnie” spojrzy także na raport negatywnie oceniający postępowanie spółki, gdy zarząd dołączy do takiego raportu informację, że skorygowane procedury wewnętrzne zminimalizują ryzyko wystąpienia określonego błędu w przyszłości, co przyczyni się do wielowymiarowego polepszenia zabezpieczenia interesów spółki.

2. Prowadzenie dyskusji

Co do zasady rada nadzorcza obraduje na posiedzeniach. Rada nadzorcza podejmuje uchwały, jeżeli na posiedzeniu jest obecna co najmniej połowa jej członków, a wszyscy jej członkowie zostali zaproszeni; umowa (statut) mogą przewidywać surowsze wymagania dotyczące kworum. W posiedzeniu rady nadzorczej można uczestniczyć również przy wykorzystaniu środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość, chyba że umowa (statut) spółki stanowi inaczej.

Ze względu na powyższe ustawowe umożliwienie obradowania na posiedzeniach bez fizycznego udziału członków rady, a co jest z tym związane zrównanie w skutkach fizycznej i „zdalnej” obecności na posiedzeniu (niniejsze uregulowanie zostało wprowadzone 31 marca 2020 r.), obecnie rzadziej praktykowane jest podejmowanie przez niniejszy organ uchwał poza posiedzeniem. Rada nadzorcza może bowiem także podejmować uchwały poza posiedzeniem (a więc co do zasady bez uprzedniego przeprowadzania dyskusji) w trybie pisemnym lub przy wykorzystaniu środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość, chyba że umowa (statut) spółki stanowi inaczej. Uchwała jest ważna, gdy wszyscy członkowie rady zostali powiadomieni o treści projektu uchwały oraz co najmniej połowa członków rady wzięła udział w podejmowaniu uchwały. Umowa (statut) spółki może przewidywać surowsze wymagania dotyczące podejmowania uchwał w niniejszym trybie.

Na posiedzeniach rady nadzorczej dyskusja prowadzona jest w większości przypadków twarzą w twarz, „zdalne” uczestnictwo w posiedzeniu odbywa się bowiem zazwyczaj przy użyciu rozwiązań wideokonferencyjnych.

Celem wymiany poglądów na posiedzeniu może być wymiana informacji, analiza problemu lub koniecznej do podjęcia decyzji. W literaturze przedmiotu podkreśla się, że ze względu na charakter relacji mikrospołecznych, posiedzenie przyczynia się do interakcyjnej intensyfikacji (przy założeniu, że przestrzega się zasady aktywnego udziału w dyskusji wszystkich członków), wzmacnia poczucie przynależności do grupy tworzonej na zasadach partnerstwa i równości. Skutkiem prawidłowo prowadzonej dyskusji powinno być rozszerzenie

perspektywy poznawczej dyskutantów, a także krystalizacja grupowych poglądów na omawiane sprawy (Karwińska, Mikułowski Pomorski i Pacholski, 2002, s. 120).

Bardzo często dyskusja na posiedzeniu rady jest prowadzona nie tylko przez nadzorców. Co do zasady w posiedzeniach rady mogą bowiem uczestniczyć członkowie zarządu oraz inne osoby zaproszone przez przewodniczącego rady. W regulaminach rad nadzorczych wielu spółek znajdują się postanowienia umożliwiające członkowi rady zgłoszenie sprzeciwu co do udziału w posiedzeniu osób trzecich. Sprawę rozstrzyga wówczas rada w drodze głosowania.

W przeważającej części przypadków obecność osób trzecich jest na posiedzeniu rady uzasadniona, gdyż to członkowie zarządu lub pracownicy spółki – specjaliści w zakresie danych obszarów funkcjonowania spółki przybliżają nadzorcom szczegółowe informacje odnoszące się do rozpatrywanych zagadnień. Obecność takich osób zapewnia dobrą merytoryczną podstawę dla prowadzonej wymiany poglądów.

Nad przebiegiem dyskusji czuwa przewodniczący rady. To on kieruje obradami, czuwa nad przestrzeganiem porządku obrad, przyjmuje wnioski oraz udziela głosu. Na dynamikę prowadzonej przez radę dyskusji wpływają mówienie i słuchanie. Każdy członek rady może być zarazem mówcą, jak i słuchaczem.

Dyskusja jest jedną z ważniejszych części każdego posiedzenia rady. Nasze myślenie i wzajemne stosunki wyrażają się w rozmowie, z której poziomem skorelowane będą podejmowane przez radę decyzje.

Skuteczność dyskusji ma również związek z przestrzeganiem określonych zasad. Pierwsza z nich dotyczy liczby uczestników polemiki. Postuluje się, by dyskutantów nie było zbyt wielu, każdy z obecnych powinien bowiem być w stanie rzeczywiście włączyć się do rozmowy. Biorąc pod uwagę standardową liczebność funkcjonariuszy organu nadzorczego, można stwierdzić, że wielkość rady odpowiada wskazanemu postulatowi. Spełnienie go nie jest jednak wyłącznym gwarantem efektywności prowadzonej dyskusji.

Dyskutanci „przydatni” i „szkodliwi” różnić się mogą stopniem zainteresowania dyskutowanymi problemami, rodzajem nastawienia, motywacją do aktywności (zob. Karwińska, Mikułowski Pomorski i Pacholski, 2002, s. 121), wreszcie, tak ważnym w przypadku członków rady nadzorczej, poziomem wiedzy merytorycznej. Nie zawsze bowiem wszyscy członkowie rady posiadają wiedzę dotyczącą specjalistycznych zagadnień z zakresu działalności nadzorowanego podmiotu.

Debata jest zderzeniem stanowczych opinii, które często wyrażane są przez członków organu nadzorczego. Błędnie jednak uznaje się, że gdy skutecznie

udowodni się wyższość określonego poglądu nad poglądem wyrażającym myśl przeciwną, debatować już nie trzeba. Jak najbardziej może się zdarzyć, że żaden z pary poglądów przeciwnych nie będzie (w pełni) słuszny. Błąd polegający na automatycznym dyskwalifikowaniu poglądów przeciwnych do poglądów uznanych za słuszne jest błędem związanym z myśleniem kontrowersyjnym. Rzadko spotykaną jest sytuacja, w której grupa, a więc także rada nadzorcza, zdoła go uniknąć. Zazwyczaj przejawiać się ono będzie w jednej z czterech form (Barker, 2001, s. 84–87).

Myśleniem krytycznym będzie doszukiwanie się błędów w czymś rozumowaniu lub koncyptowaniu. Wodzące na manowce przekonanie o racjonalności takiego myślenia polega na tym, że ktoś, kto doszukał się słabych stron prezentowanej koncepcji (przykładowo błędów w zaprezentowanym radzie nadzorczej zestawieniu) faktycznie może zdać sobie sprawę z tego, w jaki sposób należałoby ją ulepszyć. Należy jednak mieć na względzie, że krytyka, choćby najbardziej konstruktywna, rzadko bywa odbierana dobrze. Krytykowany, np. zarząd spółki, niejednokrotnie będzie usiłował bronić swojej koncepcji lub atakować samą krytykę, dążąc do jej zdyskredytowania.

Podstawą myślenia egocentrycznego jest założenie, że w myśleniu kontrowersyjnym identyfikujemy się ze swoimi poglądami. Krytyka naszych poglądów odbierana jest jako atak na nas samych. Posiedzenie rady stawać się więc może pretekstem do odwetu oraz miejscem nieuniknionego konfliktu emocjonalnego.

Myślenie schematyczne ma związek ze skłonnością do przeciwstawiania jednych propozycji drugim. Członkowie rady myślący schematycznie eliminowali będą wszelką próbę myślenia nieschematycznego, z trudem wyobrażając sobie nawet warianty rozwiązań proponowanych przez samych siebie.

Moment, w którym pogląd zaczyna być utożsamiany z głoszącymi go osobami, jest chwilą, w której zaczyna się myślenie polityczne. Działanie staje się równoznaczne z dołączeniem do określonej grupy. Atakować daną koncepcję znaczy tyle, co atakować człowieka, który ją głosi; poparcie danego stanowiska oznacza pozyskanie sojusznika.

Myślący kontrowersyjnie często cieszą się prestiżem. Członkowie rady, którzy zdecydowanie bronią swoich koncepcji będą zwykle oceniani lepiej od tych, którzy w taki sposób się nie zachowują. Gdy spiera się ze sobą dwóch lub więcej nadzorców myślących kontrowersyjnie, dyskusja na posiedzeniu rady staje się jałowa, a w konsekwencji występujący konflikt przedłuża się i zaostrza.

Istnieje możliwość zniwelowania wpływu kontrowersyjnego myślenia na przebieg prowadzonej przez radę nadzorczą dyskusji. Alan Barker (2001, s. 93–94) podkreśla, że jakość wszelkiej rozmowy zależy między innymi od umiejętnego słuchania. Jego zdaniem, umiejętne słuchanie polega między

innymi na okazywaniu zainteresowania treścią wypowiedzi oraz koncentrowaniu się na tym, co – chociażby częściowo – aprobujemy.

Komunikowanie się w różnorodnych sytuacjach interakcyjnych, takich jak prezentacja, dyskusja, polemika czy nawet spór lub konflikt, stwarza możliwość wykorzystywania technik, ułatwiających skuteczne przeforsowanie preferowanej przez siebie alternatywy. Teresa Rzepa (2006, s. 112–123) przywołuje cztery podstawowe „chwyt” erystyczne, umożliwiające pełną realizację zasady ekonomii działań, która polega na tym, że swoje zamierzenia osiąga się przy minimalnym wydatku energii psychicznej.

Pierwszy z nich polega na niekoncentrowaniu się na swoich racjach, lecz takim prowadzeniu dyskusji, by to oponent musiał ich dowodzić. Taka strategia pozwala odpocząć i przemyśleć argumentację. Poza tym, badania potwierdzają, że niewiele osób jest „odpornych” na podobną prowokację; naturalną reakcją na pytanie jest bowiem odpowiadanie.

Drugi „chwyt” to wykazywanie niedostatecznego uzasadnienia czyichś twierdzeń, łatwiejsze i mniej wyczerpujące psychicznie niż dowodzenie ich fałszywości. Takiej strategii sprzyja przykładowo wskazywanie, że szczegóły koncepcji prezentowanej radzie nadzorczej przez zarząd są niedopracowane, oparte na niewiarygodnych danych czy zbyt wieloaspektowe.

Trzeci z „chwytów” polega na pomijaniu milczeniem marginalnych zarzutów, formułowanych pod naszym adresem. Należy mieć świadomość, że mogą one być formułowane jedynie w celu odwrócenia uwagi od meritum danego zagadnienia. Nie wolno dopuścić, by mało istotna polemika na temat szaty graficznej prezentowanej przez zarząd informacji zniszczyła racjonalny i logiczny tok dyskusji zasadniczej, a przez to utrudniła (czy wręcz uniemożliwiła) merytoryczną prezentację walorów omawianej koncepcji.

Wreszcie, atak główny przypuszcza się na argument najslabszy. Podważenie choćby jednej mało istotnej tezy głoszonej przez członka rady może u pozostałych osób uczestniczących w posiedzeniu wywołać podejrliwość odnośnie do całości czyjegoś stanowiska.

3. Strategia argumentacyjna

Najważniejszym sposobem wywierania wpływu jest jednak argumentowanie. Dla uzyskania pożądanego efektu, odpowiednie argumenty powinny być dobrane w sposób świadomy i dostosowany do określonej sytuacji (zob. Bobrowicz, 2004, s. 45–46; Marciszewski, 1996, s. 157–159). Teresa Rzepa (2006, s. 105–112) prezentuje te najlepiej służące prezentacji lub obronie własnego

stanowiska. Okażą się przydatne również w procesie podejmowania decyzji przez funkcjonariuszy organu nadzorczego.

Istotą argumentu z przykładu jest wskazanie na właściwości wybranego obiektu lub zdarzenia. By uzasadnić daną tezę, wystarczy jedynie w odpowiednim momencie wypowiedzi obiekt lub zdarzenie przywołać. Argument z przykładu może być użyty przez nadzorców w wielu sytuacjach. Przy przekonywaniu członków rady o celowości wyrażenia zgody na zawarcie umowy dotyczącej nabycia gruntu użyteczne może okazać się stwierdzenie, że poprzednia tego typu decyzja, z uwagi na wzrost cen nieruchomości w danym regionie, zaowocowała znacznym zyskiem.

Argument z użyteczności odwołuje się do korzyści płynących z wykonania danej czynności bądź do ich braku. Używając go, można więc zarówno nakłonić kogoś do podjęcia danej decyzji, jak i od niej odwieść. Wskazany rodzaj argumentu może być bardzo sugestywny, na przykład: „W perspektywie dwóch lat, zakup tej maszyny umożliwi spółce podwojenie przychodów, a co jest z tym związane – długookresowy wzrost zysku netto”.

Argument z przeciwiństwa odwołuje się zazwyczaj do obowiązujących przepisów prawnych lub norm społecznych. Jeśli przepis prawny lub norma społeczna regulują status obiektów pozostających w określonej sytuacji, to nie dotyczą one obiektów w sytuacji takiej nie będących. Opisany rodzaj argumentu może znaleźć zastosowanie w sytuacji, w której pod obrady skierowany zostaje wniosek w sprawie zgody na zakup nieruchomości wycenionej na dwieście tysięcy złotych, podczas gdy – zgodnie z umową (statutem) spółki – rada nadzorcza wyraża zgodę na zaciąganie zobowiązań o wartości przekraczającej jeden milion złotych. Każdy z funkcjonariuszy może wówczas argumentować, że wskazana we wniosku wartość inwestycji nie uzasadnia rozpatrywania jej przez radę.

Argument odwołujący się do następstw polega na wykazywaniu, że w przypadku zajęcia (lub utrzymania) danego stanowiska wystąpią zjawiska przykre i trudno akceptowalne. W dyskusji dotyczącej wynagrodzenia członka zarządu użyteczne może okazać się stwierdzenie, że wygórowana premia roczna doprowadzi do sytuacji, w której w spółce zabraknie środków finansowych na uregulowanie świadczeń wobec pozostałych pracowników.

Skutecznym sposobem perswazji bywa argument odwołujący się do marcowki, który powinien być przez członków organów wykorzystywany jedynie w sytuacjach wyjątkowych. Ten rodzaj argumentu polega bowiem na użyciu obietnicy w celu skłonienia kogoś do podjęcia lub zaniechania określonego działania. Należy zdecydowanie opowiedzieć się przeciw oferowaniu korzyści osobistych w zamian za pożądaną sposób głosowania. Nie można jednak

wykluczyć sytuacji, w której przewodniczący rady nadzorczej nieposiadającej stałego protokolanta stwierdzi: „Chciałbym poprosić pana Jacka o protokolowanie przebiegu posiedzenia. Z uwagi na spodziewaną obszerność dzisiejszego protokołu, obiecuję nie ponawiać swojej prośby przez kilka naszych kolejnych spotkań”.

Należy mieć nadzieję, że nadzorcy nie będą wywierać na siebie wpływu przy użyciu argumentu odwołującego się do kija, zawierającego groźbę użycia przemocy w celu wymuszenia wykonania lub zaniechania określonych działań.

Nieodpowiedni do użycia dla członków rady będzie też argument odwołujący się do przyjaźni. Polega on na wykorzystywaniu (zwłaszcza w przypadku próśb i żądań) więzi uczuciowych: przyjacielskich lub koleżeńskich. Trudno byłoby pozytywnie ocenić następującą wypowiedź: „Szkoda, że nie podziela pan mojego stanowiska, na szczęście są tu również osoby znane mi od lat, które z całą pewnością poprą proponowane przeze mnie rozwiązanie”.

„Brudnym chwytem” określany bywa argument obliczony na niedowartościowanie czyjejś osoby. Polega na takim kontrargumentowaniu, które skupia się na (uprzednio) argumentującym:

- jego postępowaniu,
- braku honoru i godności,
- niskim statusie społecznym,
- rasie,
- pochodzeniu,
- zajmowanym stanowisku itp.

Powszechność i skuteczność tego typu „odezw” (wywołują silne emocje, niejednokrotnie prowadzące do zablokowania procesów myślowych u atakowanego) jest faktem, jednak, chociażby ze względu na tak zwany dobry obyczaj, funkcjonariusze organu nadzorczego nie powinni po nie sięgać.

Odmienne należy widzieć posługiwanie się argumentami z autorytetu, polegającymi na odwoływaniu się do wzorca, przykładu, autorytetu indywidualnego lub zbiorowego. Bardzo często członek rady nadzorczej będzie mógł przekonać innych, formułując swoją opinię w następujący sposób: „Zgadzam się z panią jedynie częściowo, gdyż najnowsze badania dowodzą, że...”.

4. Inne sposoby wywierania wpływu

By przekonać danego nadzorcę do swoich racji, nie wystarczy jednak mówić zrozumiałym językiem, używać trafnych, logicznych argumentów oraz „chwyt-

tów” erystycznych. Kolejnym niezbędnym warunkiem skutecznego oddziaływania na innych jest bowiem odpowiednia emocjonalność przekazu, czyli wzbudzanie pozytywnych lub negatywnych odczuć. Stwierdzono, że osoba pozostająca w określonym nastroju łatwiej aktywizuje i wydobywa z pamięci te informacje, które są z nim zgodne. Wytworzenie miłej atmosfery podczas posiedzenia rady nadzorczej przyczynić się może do pozytywnego ocenienia postulowanych rozwiązań, atmosfera neutralna bądź negatywna sprzyjać może natomiast chwilowej skłonności nadzorców do skupiania się na wątkach problematycznych (szerzej zob. Tysza, 2000, s. 42–50; zob. także: Lewicka, 1993, s. 299–330).

Funkcjonariusze rady nadzorczej powinni być świadomi także innych warunków skutecznego oddziaływania. Z pewnością warto przywołać efekt pierwszego wrażenia oraz reguły:

- wzajemności,
- zaangażowania i konsekwencji,
- społecznego dowodu słuszności,
- lubienia i sympatii,
- niedostępności,
- oraz autorytetu.

Efekt pierwszego wrażenia może oddziaływać na członków rady nadzorczej w początkowej fazie kontaktu z innymi osobami. Decyzję (najprawdopodobniej opartą na mechanizmie intuicyjnym) o zaakceptowaniu danej osoby najczęściej podejmujemy już w pierwszych chwilach znajomości. Akceptacja powiązana jest z zainteresowaniem, a więc tendencją do kontynuowania znajomości. Efekt (dobrego) pierwszego wrażenia zależy od tego, jakie posiadamy informacje na temat osoby, z którą się spotykamy, jak również od naszych stereotypów odnośnie do przedstawicieli różnych ras, narodowości, zawodów czy pełnionych ról społecznych. Częściowo na podstawie pierwszego wrażenia nadzorcy dokonywali będą pierwotnego rozpoznania sytuacji interakcyjnej podczas rady (Rzepa, 2006, s. 66–67; Sutherland, 1996, s. 32–34).

Jak już wspomniano, członkowie rady nadzorczej muszą mieć na względzie także to, że wywierane na nich będzie oddziaływanie zgodnie z wyżej wymienionymi sześcioma regułami.

Reguła wzajemności, określana mianem jednego z najsilniejszych narzędzi wpływu, polega na odruchu odwzajemniania się. Członek rady, który czuje się wobec kogoś zobowiązany, może tylko dlatego popierać jego stanowisko. Często wykorzystywaną techniką wywierania wpływu jest oferowanie komuś przysługi, poprzedzające wyjawienie prośby.

O skuteczności techniki opartej na regule wzajemności decyduje, że, po pierwsze, wzajemność przewyższa działanie wielu innych zmiennych wpływających na decyzje, po drugie – do wzajemności zobowiązują, w naszym „nieprzepracowanym” odczuciu, nawet nieproszone uprzejmości (nie wybieramy osób, wobec których mamy być zobowiązani), po trzecie zaś – reguła wzajemności może sprzyjać zachowaniom mającym zwolnić nas z zobowiązania, gdy oddajemy „wierzycielowi” przysługę nieproporcjonalnie większą. Ważną odmianą omawianej techniki jest technika wzajemności ustępstw, polegająca na tym, że członkowie rady mogą czuć się zobowiązani ustąpić komuś, kto wcześniej ustąpił im (Cialdini, 2009, s. 64; zob. także: Rzepa, 2006, s. 76–78).

Reguła zaangażowania i konsekwencji wiąże się z pragnieniem, by inni znawali nas jako osoby konsekwentne. Dążymy do tego, by nasze słowa, przekonania, postawy i czyny były ze sobą zgodne. Z regułą tą wiąże się wszelkie obietnice, zobowiązania i postanowienia. Technika oparta na tej regule jest tym skuteczniejsza, im większa liczba osób zostaje powiadomiona o danej decyzji; decyzja, którą członkowie rady nadzorczej ogłoszą publicznie, ma większe szanse na realizację niż decyzja nieogłoszona. Konsekwentne stanie na określonym stanowisku może być dla członków rady również wygodne, zwalnia bowiem z rozpatrywania nowych okoliczności (Cialdini, 2009, s. 110; Rzepa, 2006, s. 78–79; Sutherland, 1996, s. 34–35).

Zasada społecznego dowodu słuszności polega na odwołaniu się do oportunistu, konformizmu oraz ludzkiej skłonności do naśladownictwa. Istotne ma być jedynie to, jak w określonej sytuacji zachowują się inni. Badania potwierdzają, że wiele osób przedkłada przykład z postępowania lub zdanie innych nad logiczne racje. Nadzorcy mogą przechodzić nad występującymi wątpliwościami do porządku dziennego, argumentując, że „tyle osób nie może się mylić” lub przekonując, iż inni już to zrobili albo właśnie to robią (następni powinniśmy być my).

Dowody społeczne mogą wywierać na nadzorców potencjalnie duży wpływ wówczas, gdy brakować im będzie pewności siebie oraz wówczas, gdy pochodzą od ludzi do nich podobnych. Członek rady nadzorczej, chcący bronić się przed oddziaływaniem opisanej techniki manipulacyjnej, powinien przede wszystkim zdawać sobie sprawę z tego, że postępowanie innych nie może mieć decydującego wpływu na podejmowane przez niego decyzje (zob. także: Rzepa, 2006, s. 75–76).

Nadzorcy mogą też ulegać wpływowi tych, których darzą przyjaźnią lub sympatią (bądź których zwyczajnie lubią). Ludzie darzeni (pojawiająca się spontanicznie) sympatią skuteczniej sprawują przywództwo oraz łatwiej zyskują wysoki status lub władzę. Odróżnienie sympatii i antypatii nie jest z reguły

czymś skomplikowanym. Jednych odbieramy jako miłych, innych natomiast darzymy niechęcią. Powodów często nie potrafimy albo nie chcemy określić (Cialdini, 2009, s. 188–189).

Zgodnie z regułą niedostępności, nazywaną także regułą rzadkości lub wyjątkowości, bardziej cenione są rzeczy trudno dostępne. Aktualne jest to wówczas, gdy niedostępność stanowi sytuację nową oraz gdy w grę wchodzi dobra trudno dostępne lub przedmioty konkurencji. W przypadku, gdy nadzorcę skłania się do akceptacji danego stanowiska, rolę takiego rzadkiego dobra może odgrywać informacja „nieoficjalna”.

Regułę niedostępności tłumaczy się tym, że nieosiągalność określonej możliwości oznacza utratę swobody wyboru, wywołującą z kolei chęć posiadania tego, co niedostępne. Technika oparta na tej regule wykorzystywana będzie najczęściej w sytuacjach, w których rada nadzorcza będzie miała do czynienia z niepowtarzalną okazją oraz w sytuacjach jedynie czasowej dostępności określonych dóbr (Penc, 2001, s. 270; Cialdini, 2009, s. 241; Rzepa, 2006, s. 79–80).

Członkowie rady nadzorczej nie zawsze będą się też mogli łatwo oprzeć skłonności do czynienia wszystkiego, co zgodne z poleceniem lub życzeniem autorytetu. Powszechnie przyjmuje się, że każdy autorytet opiera się na określonym źródle władzy (jednym, kilku bądź wszystkich). Władza może wynikać z mianowania, mocy nagradzania czy karania, kompetencji i wiedzy eksperckiej lub zdolności do angażowania ludzi.

Osoba, której władza ma swoje uzasadnienie we wszystkich wskazanych źródłach, posiada autorytet rzeczywisty lub pełny. Składa się on z trzech aspektów:

- formalnego (zbudowanego na bazie władzy z mocy mianowania, nagradzania i karania);
- merytorycznego (opartego na kompetencji i wiedzy);
- i moralnego (związanego z umiejętnością zjednywania innych).

W sytuacji kontaktu z autorytetem wzbudzane są takie uczucia, jak poważanie, szacunek i uznanie. Autorytet może być jednak pozorny. Podejmując decyzje, członkowie rady nadzorczej będą więc musieli analizować czy mają do czynienia z rzeczywistym autorytetem, osobą godną zaufania (szerzej zob. Penc, 2001, s. 270; Cialdini, 2009, s. 191–213; Rzepa, 2006, s. 80–83).

5. Działania manipulatorskie

Osoby powołane w skład rady nadzorczej mogą, w skrajnym przypadku, ulegać także działaniom manipulatorskim. Adam Lapa zwraca uwagę na takie

manipulatorskie techniki, jak: fragmentacja, natychmiastowość w informowaniu, manipulacja za pośrednictwem *cliché*, sugestia czy manipulowanie podświadomością.

Fragmentacja polega na wybiórczym ukazywaniu obrazu rzeczywistości. Pomijane są treści, które nie odpowiadają manipulatorskiemu zamysłowi, eksponowane zaś te, na których przekazaniu najbardziej manipulatorowi zależy. Długotrwałe stosowanie tej techniki powoduje ogólną dezorientację i chaos informacyjny.

Natychmiastowość w informowaniu, niezwykle istotna w kontekście podejmowania decyzji nadzorczych, opiera się na założeniu, że informacje należy przekazywać najszybciej, jak to możliwe. Podawanie informacji „z ostatniej chwili” automatycznie uwiarygodnia ich treść. Natychmiastowe przekazywanie nowych informacji automatycznie dezaktualizuje też dane wcześniejsze, często niepożądane w kontekście założonego efektu manipulacji.

Wywieranie wpływu za pośrednictwem *cliché* opiera się, podobnie jak fragmentacja, na selektywnym przekazywaniu treści. W tym przypadku jednak wybiórczość dotyczy sądów wartościujących w odniesieniu do pewnych cech, zachowań czy hierarchii wartości. Manipulacja za pomocą *cliché* utrudniała będzie członkom rady nadzorczej dostrzeżenie czyichś bądź przynależnych czemuś cech pozytywnych, a więc deformowała obraz osób, zjawisk czy instytucji przedstawianych wyłącznie w kategoriach negatywnych.

Obserwacja życia społecznego pozwala sądzić, że założeniem „teoretycznym” wielu działań manipulatorskich jest sugestia. Zdaniem Adama Lepy szczególnie ważną rolę odgrywają w tym przypadku sugestywne hasła. Sugestia jest skuteczną techniką wywierania wpływu, może się zdarzyć, że odpowiednio „usposobiony” psychicznie odbiorca komunikatu będzie na nią zupełnie nieodporny.

Techniki manipulowania podświadomością są szczególnymi formami oddziaływania, ponieważ osoba manipulowana na poziomie podświadomości wyjątkowo rzadko zdaje sobie sprawę z bycia manipulowaną. Nakładające się treści, wykorzystywane w tego typu technikach, mogą prowadzić do zauważalnych zmian w psychice. Najczęstszymi sposobami przesyłania „pożądanego” komunikatu są technika jednej klatki (związana ze wzrokowym odbiorem treści) oraz technika wstecznego zapisu (związana z percepcją słuchową). Wykorzystanie tego typu technik można porównać do „zdalnego sterowania” ludźmi – ich opiniami, zainteresowaniami, a nawet postawami (za: Wróbel, 2006, s. 68–70).

Wydaje się, że funkcjonariusze organu nadzorczego mogą zetknąć się z większością opisanych przez Lepę działań manipulatorskich – ponieważ są one powszechnie obecne w życiu społecznym. Pozostaje mieć nadzieję, że tech-

nika manipulowania podświadomością (między innymi z uwagi na jej skutki) nie będzie wykorzystywana w celu skłonienia nadzorców do określonego sposobu zachowania.

Zakończenie

W niniejszym rozdziale ukazano istotność zagadnienia dotyczącego możliwości wywierania wpływu na członków rady nadzorczej. Przeprowadzona analiza dowiodła, że oprócz między innymi wiedzy merytorycznej z zakresu danego obszaru funkcjonowania spółki (np. branżowej, finansowej czy prawnej) oraz znajomości zasad nadzoru korporacyjnego, istotna jest także wiedza z zakresu opisanej powyżej problematyki. Można by bowiem sądzić, że manipulatorzy są łatwi do zdemaskowania. Jest to jedynie połowiczna prawda. Owszem, nie trudno rozpoznać manipulatora, patrząc z boku. Jednak gdy to na nas stosuje się opisane techniki, często zbyt późno zdajemy sobie z tego sprawę (szerzej zob. Wróbel, 2006, s. 36). Niezbędna jest więc czujność. Już odkrycie pojedynczego symptomu związanego z wywieraniem niepożądanego wpływu powinno wystarczyć, by członkowie rady wytężyli uwagę i wzbudzili w sobie nieufność. Nadzorcy muszą nauczyć się słuchać intuicji i dostrzegać sygnały ostrzegawcze. Zanim funkcjonariusze organu nadzorczego zaczną bronić się przed manipulacją, powinni też przyjąć do wiadomości fakt jej istnienia.

Prawda jest niestety również taka, że dwa podstawowe sposoby, by skłonić kogoś do zachowania zgodnego z naszą wolą, to wykorzystanie władzy (albo relacji opartej na sile) i manipulacja (zob. Joule i Beauvois, 2006, s. 16). Manipulacja jest zatem ostatnią deską ratunku dla pozbawionych władzy i środków nacisku. Warto, by nadzorcy o tym pamiętali, postępowali według „własnej” i „nieprzymuszonej” woli oraz kierowali się „własnymi” przekonaniem i „własnym” systemem wartości.

Bibliografia

- Antosik, M. (2014). Człowiek współczesny w obliczu manipulacji. *Warmińsko-Mazurski Kwartalnik Naukowy, Nauki Społeczne*, 1(9).
- Barker, A. (2001). *Prowadzenie zebrań*. Warszawa: Dom Wydawniczy Bellona.
- Bobrowicz, M. (2004). *Mediacje gospodarcze – jak mediować i przekonywać*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Bromiley, P., Koumakhov, R., Rousseau, D.M. i Starbuck, W.H. (2019). The Challenges of March and Simon's *Organizations*: Introduction to the Special Issue. *Journal of Management Studies*, 56(8). <https://doi.org/10.1111/joms.12534>.

- Brown, J.C. (2006). The effects of behavioral and outcome feedback on prudent decision-making under conditions of present and future uncertainty. *Judgment and Decision Making*, 1(1).
- Cialdini, R.B. (2009). *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Cherrington, D.J. (1998). *Organizational Behavior. The Management of Individual and Organizational Performance*. Boston: Allyn & Bacon.
- Dobrzyński, M. (2007). Przemiany organizacji a zarządzanie zasobami ludzkimi. W: A.Z. Nowak, K. Ryć (red.), *Zarządzanie i rozwój. Księga jubileuszowa. 35-lecie Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.
- Domański, G. i Jagielska, M. (2011). *Rada nadzorcza spółki akcyjnej. Powoływanie, kompetencje, funkcjonowanie – aspekty prawne*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Grała, K., Halemba, P. i Nagody-Mrozowicz, K. (2017). Wywieranie wpływu społecznego na przykładzie reklamy w świetle badań. *Modern Management Review, MMR*, XXII(24).
- Jagielska, M. (2014). Decyzje rady nadzorczej na tle wybranych modeli decyzyjnych. *Problemy Zarządzania*, 12(2(46)).
- Jagielska, M. (2016). Decyzje rady nadzorczej na tle wybranych typów decyzji. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, XVII(4/I).
- Joule, R.V. i Beauvois, J.L. (2006). *Gra w manipulacje*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Karwińska, A., Mikułowski Pomorski, J. i Pacholski, M. (2002). *Typy działań socjotechnicznych a funkcjonowanie organizacji*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Kaufman, B.E. (1990). A New Theory of Satisficing. *The Journal of Behavioral Economics*, 19(1). [https://doi.org/10.1016/0090-5720\(90\)90016-Z](https://doi.org/10.1016/0090-5720(90)90016-Z).
- Lewicka, M. (1993). *Aktor czy obserwator. Psychologiczne mechanizmy odchylenia od racjonalności w myśleniu potocznym*. Warszawa, Olsztyn: Polskie Towarzystwo Psychologiczne – Pracownia Wydawnicza.
- Marciszewski, W. (1996). *Sztuka dyskusowania. Wydanie czwarte, rozszerzone o „Sztukę negocjowania”*. Warszawa: Aleph.
- Olejniczak, E. (2014). Wywieranie wpływu w komunikacji masowej. W: B. Kudra i E. Olejniczak (red.), *Komunikowanie publiczne. Zagadnienia wybrane* (s. 49–74). Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego. <http://doi.org/10.18778/7969-104-3.04>.
- Penc, J. (2001). *Decyzje menedżerskie – o sztuce zarządzania*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Robbins, S.P. (2012). *Skuteczne podejmowanie decyzji*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Rzepa, T. (2006). *Psychologia komunikowania się dla menedżerów*. Warszawa: Wydawnictwo Difin.
- Sutherland, S. (1996). *Rozum na manowcach. Dlaczego postępujemy irracjonalnie*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Tysza, T. (2000). *Psychologiczne pułapki oceniania i podejmowania decyzji*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Wróbel, A. (2006). *Wychowanie a manipulacja*. Kraków: Oficyna Wydawnicza Impuls.
- Wysocki, S. (2013). Reguły wywierania wpływu – badanie menedżerów w organizacji. *Nauki Społeczne*, 1(7).

Sposoby przeprowadzenia sukcesji przedsiębiorstw rodzinnych

Streszczenie

Przedmiotem opracowania są sposoby organizacji sukcesji przedsiębiorstwa rodzinnego w polskiej gospodarce i w wybranych gospodarkach zagranicznych, ze szczególnym uwzględnieniem ustawy o zarządzie sukcesyjnym, która weszła w życie 25 listopada 2018 r. oraz planowanych zmianach powołujących do życia fundację rodzinną.

Sukcesja przedsiębiorstwa, czyli przekazanie ogółu praw i obowiązków do prowadzonej działalności następcom, to ważny i aktualny temat dla przedsiębiorców, którzy rozpoczęli jej prowadzenie ponad 20 lat temu. Ustawa o zarządzie sukcesyjnym, która weszła w życie ponad dwa lata temu odpowiada na problemy przedsiębiorców tylko częściowo, gdyż reguluje ona zasady prowadzenia przedsiębiorstwa po śmierci osoby fizycznej prowadzącej jednoosobową działalność, pozostawiając poza jej zakresem podmiotowym i przedmiotowym większe przedsiębiorstwa.

Uzasadnieniem wprowadzenia dla tej regulacji było uznanie, że w dotychczasowym stanie prawnym zachowanie pełnej ciągłości działalności przedsiębiorstwa jest w praktyce niemożliwe (Uzasadnienie do rządowego projektu..., druk nr 2293, s. 6).

Pozytywnie należy ocenić opublikowanie i dyskusję nad projektem ustawy o fundacji rodzinnej, która zgodnie z zapowiedziami projektodawcy ma minimalizować ryzyko nieudanej sukcesji i gwarantować kontynuację działalności biznesowej już wszystkich przedsiębiorstw.

Słowa kluczowe: dziedziczenie, sukcesja, fundacje rodzinne.

* Mgr Patrycja Zdanowicz-Pastuszek, Wydział Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, ul. Szturmowa 1/3, 02-678 Warszawa; e-mail: pzdnowicz@wz.uw.edu.pl; ORCID: 0000-0001-9080-6494

Ways of Conducting Succession Family Enterprises

Summary

The subject of the elaboration are the methods of organizing the succession of a family enterprise in the Polish economy and in selected foreign economies, with particular emphasis on the Act on Succession Management, which came into force on November 25, 2018, and the planned changes establishing a family foundation.

The succession of an enterprise, that is the transfer of all rights and obligations to its successors, is an important and current topic for entrepreneurs who started it over 20 years ago. The Act on Succession Management, which entered into force more than two years ago, only partially addresses the problems of entrepreneurs, as it regulates the principles of running a business after the death of a natural person running a sole proprietorship, leaving larger enterprises beyond its subjective and objective scope.

The justification for the introduction of this regulation was the recognition that under the then legal status, maintaining full continuity of the company's operations was practically impossible.

The publication and discussion of the bill on the family foundation, which, as announced by the project initiator, is to minimize the risk of unsuccessful succession and guarantee the continuation of business activities of all enterprises, should be assessed positively.

Keywords: inheritance, succession, family foundation.

JEL: M21

Wprowadzenie

W Polsce następuje coraz większy wzrost znaczenia firm rodzinnych. Przeszło 828 tysięcy firm działających w Polsce deklaruje, że są przedsiębiorstwami rodzinnymi, które odpowiadają za 18% PKB (Instytut Biznesu Rodzinnego, 2018, s. 26).

W Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG) wpisanych jest natomiast ok. 2,4 mln przedsiębiorców (aktywnych i tych, którzy zawiesili wykonywanie działalności gospodarczej). Wielu przedsiębiorców będących osobami fizycznymi osiąga wielomilionowe obroty oraz tworzy miejsca pracy dla dziesiątek, a nawet setek osób. Stworzone przez osoby fizyczne przedsiębiorstwa stanowią istotny element regionalnego i krajowego rynku.

W świetle danych Instytutu Biznesu Rodzinnego firmy rodzinne stanowią 36% wszystkich polskich przedsiębiorstw oraz wytwarzają 10% PKB naszego państwa (Uzasadnienie do rządowego projektu..., druk nr 2293). Zgodnie z innymi badaniami przeprowadzonymi w Polsce w 2014 r. firmy rodzinne sta-

nowiły ok. 1–1,2 mln podmiotów gospodarczych, z czego duży odsetek stanowiły firmy jednoosobowe, reprezentujące sektor MŚP, generujące prawie 40% polskiego PKB oraz dawały zatrudnienie dla ok. 50% polskich pracowników¹.

Dodatkowo, stosownie do globalnych badań, średni czas istnienia firmy rodzinnej wynosi ok. 24 lata i wynika często z braku kontynuacji familijnego biznesu przez sukcesorów, nierzadko powodowanego komplikacjami prawnymi i brakiem stosownego planowania. W tym kontekście warto podkreślić, że właśnie mija wspomniany wyżej okres w odniesieniu do przedsiębiorstw powstałych po zmianach systemowych na przełomie lat dziewięćdziesiątych w naszym państwie. Wobec tego coraz więcej właścicieli firm myśli obecnie o przekazaniu lub przekazuje firmy swoim sukcesorom. Niestety polskie prawo pozostaje w znacznym opóźnieniu w stosunku do szybko postępujących przemian społeczno-gospodarczych, w tym również w obszarze sukcesji. Brak uprzedniego w stosunku do śmierci założyciela wdrożenia planu sukcesji i przekazania przedsiębiorstwa może nierzadko prowadzić z kolei do katastrofalnych skutków, w tym również do zakończenia działalności (Mariański, Błońska, Bratkowski i in., 2016).

Powyższe kwestie oraz wiele innych problemów podatkowych, pojawiających się przy prowadzeniu firm rodzinnych, wpływają na coraz powszechniejsze działania nakierunkowane na opracowywanie i wdrażanie planów sukcesji. Tak istotne jest zatem prowadzenie prac badawczych nad wypracowaniem rozwiązań usprawniających skomplikowany proces sukcesji pokoleniowej.

Podstawowym zamierzeniem tego rozdziału nie jest jednak wyczerpujące omówienie niezwykle obszernej problematyki związanej z sukcesją przedsiębiorstw rodzinnych pod względem tak prawnym, jak i podatkowym. Celem nadrzędnym bowiem jest przedstawienie przede wszystkim regulacji zarządu sukcesyjnego oraz omówienie kluczowych aspektów procedowanego obecnie projektu ustawy o fundacji rodzinnej, która to fundacja ma stanowić kolejny, po zarządzie sukcesyjnym, instrument prawny wspierający sukcesję przedsiębiorców. W tym miejscu warto dodać, że projekt ustawy o fundacji rodzinnej jest odpowiedzią na postulaty zgłaszane przez środowisko firm rodzinnych wprowadzenia do polskiego systemu prawnego nowej instytucji ułatwiającej wielopokoleniową sukcesję oraz pozwalającej pogodzić interesy związane z działalnością gospodarczą i interesy prywatne². Ponadto celem jest również zaprezentowanie skutków wprowadzenia przepisów ustawy o zarządzie sukce-

¹ Zaobserwowane różnice między wynikami badań mogą wynikać z odmiennego rozumienia pojęcia „firm rodzinnych” przyjętego na potrzeby analizy statystycznej – przedsiębiorstwa te przybierają różne formy prawne.

² Zob. uzasadnienie projektu ustawy o fundacji rodzinnej, nr w wykazie prac UD172, s. 6.

syjnym i planowanych zmianach w zakresie ustanowienia fundacji rodzinnej, dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Za wynik tej analizy należy przyjąć potwierdzenie w szczególności następujących hipotez:

- zmiany w przepisach prawnych umożliwiają kontynuację jednoosobowej działalności gospodarczej;
- wprowadzenie instytucji fundacji rodzinnej zabezpieczy zachowanie stabilności prowadzenia biznesu i ryzyka biznesowe związane ze śmiercią nestora firmy rodzinnej;
- potrzeba uchwalenia przepisów prawnych ułatwiających przeprowadzenie sukcesji pozostałych przedsiębiorstw rodzinnych i dalsze funkcjonowanie przedsiębiorstwa.

Realizacja celu i weryfikacja stawianych hipotez zostanie przeprowadzona przy zastosowaniu metod badawczych, wśród których kluczowe to analiza literatury przedmiotu i analiza aktów prawnych. Ponadto zostaną wykorzystane dane wtórne pozwalające porównać polskie rozwiązania z funkcjonującymi w wybranych innych krajach.

1. Instrumenty pozwalające na tworzenie planów sukcesji przedsiębiorstw

W polskim systemie prawnym istnieją pewne instrumenty pozwalające na tworzenie i realizację planów sukcesji przedsiębiorstw. Jednym z takich instrumentów jest najprostsza umowa kupna-sprzedaży oraz umowa darowizny. Popularnym jest także dziedziczenie ustawowe lub testamentowe, które następuje po śmierci dotychczasowego właściciela majątku.

Niejednokrotnie polscy przedsiębiorcy wykorzystują przekształcenie w spółkę kapitałową, w praktyce najczęściej w jednoosobową spółkę z o.o., lub wnoszą prowadzone przez siebie przedsiębiorstwo aportem do uprzednio założonej spółki prawa handlowego. Przekształcenie przedsiębiorcy w jednoosobową spółkę z o.o. ma tę zaletę, że zapewnia stosunkowo szeroką sukcesję praw i obowiązków. Ta forma prawna ma jednakże istotny mankament, w stosunku do jednoosobowej działalności gospodarczej w obszarze prawa podatkowego. W przypadku transferu zysków do prywatnego majątku (co jest powszechne w przypadku przedsiębiorców, dla których działalność gospodarcza jest źródłem utrzymania) następuje dwukrotne opodatkowanie – Spółka z o.o. płaci podatek od uzyskanego dochodu, a następnie osoba fizyczna uiszcza podatek od wypłacanej dywidendy. Wniesienie przedsiębiorstwa osoby fizycznej

aportem do spółki prawa handlowego jest z kolei procesem skomplikowanym, a z pewnością tak postrzeganym przez przedsiębiorców.

Możliwe jest ponadto złożenie wniosku o zabezpieczenie spadku m.in. przez ustanowienie zarządcy tymczasowego do zarządu przedsiębiorstwem. Ustanowienie zarządcy tymczasowego nie rozwiązuje jednak takich problemów, jak np. brak możliwości wykonywania koncesji czy zezwoleń, korzystania z firmy zmarłego przedsiębiorcy, jego numeru NIP itd.

Warto mieć na uwadze, że do 25 lipca 2018 r. wraz ze śmiercią przedsiębiorcy prowadzącego jednoosobową działalność gospodarczą de facto kończył się byt prawny prowadzonego przez niego przedsiębiorstwa jako „organizmu gospodarczego”. Wiązało się z tym szereg problemów dotyczących sfery prawa prywatnego i publicznego, które w praktyce uniemożliwiały lub znacząco utrudniały kontynuację czy wznowienie działalności przedsiębiorstwa przez następców prawnych przedsiębiorcy. Wśród najpoważniejszych tego typu problemów wyszczególnić można:

- 1) brak „ośrodka decyzyjnego” – jednej osoby uprawnionej do prowadzenia spraw przedsiębiorstwa i samodzielnej reprezentacji wszystkich następców prawnych;
- 2) ograniczone możliwości posługiwania się, choćby tymczasowo, firmą przedsiębiorcy, która identyfikuje w obrocie prawnym nie tylko jego, lecz także jego przedsiębiorstwo;
- 3) wygaśnięcie umów o pracę zawartych przez przedsiębiorcę i – co do zasady – pełnomocnictw dla pracowników i współpracowników;
- 4) wygaśnięcie lub brak faktycznej możliwości wykonywania umów cywilnoprawnych związanych z działalnością przedsiębiorstwa;
- 5) wygaśnięcie decyzji administracyjnych niezbędnych do prowadzenia danego rodzaju działalności gospodarczej (np. koncesje, licencje i zezwolenia);
- 6) ograniczone możliwości przejęcia uprawnień i obowiązków podatkowych (np. art. 97 § 2 ordynacji podatkowej);
- 7) trudności z dostępem do rachunku bankowego prowadzonego na potrzeby działalności przedsiębiorstwa i z dokonywaniem z niego wypłat;
- 8) obowiązek zwrotu pomocy publicznej otrzymanej na podstawie umów, które nie zostały jeszcze wykonane, w całości wraz z odsetkami od dnia jej przekazania przez podmiot finansujący.

Problem planowania sukcesji w firmach rodzinnych został dostrzeżony przez obecne Ministerstwo Rozwoju i Technologii, które w roku 2018 opracowało projekt ustawy o zarządzie sukcesyjnym firmy po śmierci właściciela. Ustawa ta podpisana została przez Prezydenta RP w dniu 25 lipca 2018 r.

i niewątpliwie stanowiła ona pierwszą inicjatywę skierowaną na uregulowanie zagadnień dotyczących sukcesji przedsiębiorstw rodzinnych.

2. Charakterystyka ustawy o zarządzie sukcesyjnym

Ustawa z dnia 5 lipca 2018 r. o zarządzie sukcesyjnym przedsiębiorstwem osoby fizycznej i innych ułatwieniach związanych z sukcesją przedsiębiorstw (Dz.U. 2021, poz. 170 ze zm.; dalej: ustawa o zarządzie sukcesyjnym) umożliwia zachowanie ciągłości prowadzenia działalności gospodarczej w formie „przedsiębiorstwa w spadku” przez określony w ustawie okres (co do zasady nie dłużej niż dwa lata), niezbędny do zakończenia postępowania spadkowego. Przyjęte w ustawie rozwiązania umożliwiają uregulowanie spraw spadkowych oraz rozliczeń z fiskusem bez konieczności „wygaszania” działalności przedsiębiorstwa.

2.1. Przedsiębiorstwo w spadku

Ustawa o zarządzie sukcesyjnym przewiduje, że począwszy od śmierci przedsiębiorcy przez okres trwania zarządu sukcesyjnego przedsiębiorstwo będzie tworzyło tzw. przedsiębiorstwo w spadku obejmujące, wchodzące w jego skład w chwili śmierci przedsiębiorcy, składniki niematerialne i materialne, przeznaczone do wykonywania działalności gospodarczej przez przedsiębiorcę. Jeżeli w chwili śmierci przedsiębiorcy między przedsiębiorcą i jego małżonkiem istniała wspólność majątkowa małżeńska, to przedsiębiorstwo w spadku obejmuje wszystkie składniki majątkowe wchodzące w jego skład w chwili śmierci przedsiębiorcy, w tym te, które były przedmiotem wspólności małżeńskiej.

Przedsiębiorstwo w spadku obejmuje także składniki nabyte później w ramach zarządu sukcesyjnego.

Stosownie do treści art. 49 ustawy o zarządzie sukcesyjnym, przedsiębiorstwo w spadku jest jednostką organizacyjną niemającą osobowości prawnej, której przysługuje jednak status podatnika w zakresie m.in podatku dochodowego od osób fizycznych, ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych, karty podatkowej, podatku od towarów i usług, podatku akcyzowego.

Ponadto w okresie zarządzania przedsiębiorstwem w spadku przez zarządcę sukcesyjnego do dotychczasowej nazwy firmy dodaje się oznaczenie „w spadku”.

W kontekście przedsiębiorstwa w spadku, warto nadmienić, że zgodnie z art. 12 ust. 1b ustawy z dnia 13 października 1995 r. o zasadach ewidencji i identyfikacji podatników i płatników (Dz.U. 2020, poz. 170 ze zm.) „NIP nadany przedsiębiorcy przechodzi na przedsiębiorstwo w spadku i wygasa wraz z wyga-

śnięciem zarządu sukcesyjnego, a jeżeli zarząd sukcesyjny nie został ustanowiony – wraz z wygaśnięciem uprawnienia do powołania zarządcy sukcesyjnego”.

2.2. Ustanowienie zarządcy sukcesyjnego

Zarząd sukcesyjny to szczególna forma zarządu ustanowiona wyłącznie na potrzeby ustawy o zarządzie sukcesyjnym. Skorzystanie z tej formy zarządu przez osoby, które odziedziczyły przedsiębiorstwo jest dobrowolne. Kluczowe dla zapewnienia ciągłości działalności przedsiębiorstwa jest powołanie zarządcy sukcesyjnego. Zarządca sukcesyjny to osoba, która będzie zarządzać firmą aż do załatwienia wszelkich formalności spadkowych.

Ustawa o zarządzie sukcesyjnym przewiduje dwie możliwości powołania zarządcy sukcesyjnego, którymi są:

- a) powołanie zarządcy sukcesyjnego za życia przedsiębiorcy – może ono nastąpić albo przez wskazanie określonej osoby do pełnienia tej funkcji, albo zastrzeżenie, że z chwilą śmierci przedsiębiorcy wskazany prokurent stanie się zarządcą sukcesyjnym; powołanie zarządcy sukcesyjnego za życia przedsiębiorcy oraz wyrażenie zgody osoby powołanej na zarządcę sukcesyjnego na pełnienie tej funkcji wymaga zachowania formy pisemnej;
- b) powołanie zarządcy sukcesyjnego po śmierci przedsiębiorcy – w sytuacji, w której zarządca sukcesyjny nie zostanie ustanowiony za życia właściciela firmy, po jego śmierci może być powołany wyłącznie przez: małżonka przedsiębiorcy, któremu przysługuje udział w przedsiębiorstwie w spadku; spadkobiercę ustawowego, który przyjął spadek lub osobę, której przedsiębiorstwo lub udział w nim przypadł mocą zapisu windykacyjnego, jeżeli za powołaniem zarządcy sukcesyjnego będą osoby, którym łącznie przysługuje udział w przedsiębiorstwie w spadku większy niż 85/100. Ustawa o zarządzie sukcesyjnym przewiduje możliwość wyboru zarządcy sukcesyjnego po śmierci spadkodawcy jedynie przez okres dwóch miesięcy od jego śmierci. Termin ten wydaje się zbyt krótki – nie jest bowiem łatwo w tym trudnym dla rodziny okresie, podjąć szybkie decyzje. Dodatkowo powołanie zarządcy sukcesyjnego po śmierci przedsiębiorcy wymaga zachowania formy aktu notarialnego.

2.3. Czynności zachowawcze

Warto również zwrócić uwagę na przepisy dotyczące czynności zachowawczych (art. 13 ustawy o zarządzie sukcesyjnym). Mianowicie w okresie od chwili śmierci przedsiębiorcy do dnia ustanowienia zarządu sukcesyjnego albo wygaśnięcia uprawnienia do powołania zarządcy sukcesyjnego (przypomnijmy,

ze jest to okres dwóch miesięcy) osoby, o których mowa w art. 14 tej ustawy (małżonek lub prawdopodobny spadkobierca przedsiębiorcy albo zapisobierca windykacyjny nabywający przedsiębiorstwo) mogą dokonywać czynności koniecznych do zachowania majątku przedsiębiorstwa w spadku lub możliwości prowadzenia tego przedsiębiorstwa (Uzasadnienie do rządowego projektu..., druk nr 2293, s. 32).

Czynności konieczne do zachowania majątku lub możliwości prowadzenia przedsiębiorstwa w spadku, polegają w szczególności na:

- 1) zaspokajaniu wymagalnych roszczeń lub przyjmowaniu należności, które wynikają z zobowiązań przedsiębiorcy związanych z wykonywaniem działalności gospodarczej, powstałych przed jego śmiercią;
- 2) zbywaniu rzeczowych aktywów obrotowych w rozumieniu art. 3 ust. 1 pkt 19 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (tekst jedn.: Dz.U. 2021, poz. 217 ze zm.).

Ponadto w ramach czynności zachowawczych, jeszcze przed ustanowieniem zarządcy sukcesyjnego, będzie można zawrzeć z pracownikiem porozumienie o przedłużeniu stosunku pracy na czas określony oraz potwierdzać inne umowy związane z działalnością przedsiębiorstwa.

Należy przy tym pamiętać o ważnych terminach związanych z wykonywaniem czynności zachowawczych:

- a) w okresie od dnia śmierci przedsiębiorcy do dnia ustanowienia zarządu sukcesyjnego albo wygaśnięcia uprawnienia do powołania zarządcy sukcesyjnego, a także w okresie od dnia, w którym zarządca sukcesyjny przestał pełnić tę funkcję do dnia powołania kolejnego zarządcy sukcesyjnego, albo wygaśnięcia zarządu sukcesyjnego, na osobie dokonującej czynności zachowawczych, podobnie jak na zarządcy sukcesyjnym, będzie spoczywał obowiązek aktualizowania danych za przedsiębiorstwo w spadku, nie później niż w terminie siedmiu dni od dnia, w którym nastąpiła zmiana danych (nowe brzmienie art. 9 ust. 1 ustawy z dnia 13 października 1995 r. o ewidencji i identyfikacji podatników i płatników);
- b) osoba, która będzie dokonywała czynności zachowawczych, podobnie jak zarządca sukcesyjny, będzie uprawniona do posługiwania się firmą zmarłego przedsiębiorcy z oznaczeniem „w spadku”, jeżeli dokona zgłoszenia o kontynuowaniu prowadzenia przedsiębiorstwa właściwemu naczelnikowi urzędu skarbowego w terminie dwóch miesięcy od dnia śmierci przedsiębiorcy (art. 12 ust. 1c ustawy z dnia 13 października 1995 r. o ewidencji i identyfikacji podatników i płatników w zw. z art. 12 ust. 10 ustawy o zarządzie sukcesyjnym). Jeżeli nie ustanowiono zarządu sukcesyjnego i nie

dokonano takiego zgłoszenia, podawanie NIP lub firmy przedsiębiorcy nie wywoła skutków podatkowych dla przedsiębiorstwa w spadku.

2.4. Prawa i obowiązki zarządcy sukcesyjnego

Od chwili ustanowienia zarządcy sukcesyjny wykonuje prawa i obowiązki zmarłego przedsiębiorcy, przede wszystkim zapewniając kontynuację działalności do czasu zakończenia formalności spadkowych, tj. dokonania działu spadku. Pierwsza czynność, którą powinien wykonać zarządca sukcesyjny niezwłocznie po ustanowieniu zarządu sukcesyjnego, to sporządzenie wykazu inwentarza przedsiębiorstwa w spadku.

Zarządca sukcesyjny posługuje się w prowadzeniu przedsiębiorstwa jego dotychczasową nazwą z dodatkiem „w spadku” oraz numerem NIP zmarłego przedsiębiorcy. Może też w interesie kontynuowanego przedsiębiorstwa dysponować pieniędzmi zgromadzonymi na rachunku bankowym.

Zarządca sukcesyjny działa w imieniu własnym, ale na rachunek następców prawnych przedsiębiorcy i jego małżonka, którym przysługuje udział w przedsiębiorstwie w spadku. Wykonuje prawa i obowiązki zmarłego, wynikające z jego działalności gospodarczej oraz z prowadzenia przedsiębiorstwa w spadku.

Zarządca sukcesyjny może pozywać i być pozywany, a także brać udział w postępowaniach administracyjnych, podatkowych oraz sądowo-administracyjnych. Jako osoba uprawniona i zobowiązana do prowadzenia przedsiębiorstwa w spadku zarządca sukcesyjny będzie także mógł występować w postępowaniach pozasądowych prowadzonych nie tylko pomiędzy przedsiębiorcami, lecz także z udziałem konsumentów.

Zarządca sukcesyjny w ramach zarządu przedsiębiorstwem w spadku w szczególności (Uzasadnienie do rządowego projektu..., druk nr 2293, s. 44, 45):

- 1) może dokonywać samodzielnie czynności w zakresie zwykłego zarządu;
- 2) w zakresie przekraczającym zwykły zarząd – może dokonywać czynności po uzyskaniu zgody właścicieli przedsiębiorstwa w spadku, którym w chwili dokonywania czynności przysługuje udział w przedsiębiorstwie w spadku, a w jej braku – za zezwoleniem sądu;
- 3) może zaciągać zobowiązania, które są związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa w spadku;
- 4) dokonuje czynności prawnych i faktycznych związanych z zatrudnieniem w przedsiębiorstwie, w tym reguluje zobowiązania wobec osób zatrudnionych;
- 5) jest uprawniony do zawierania, wykonywania i rozwiązywania umów, w tym także umów zawartych przed śmiercią przedsiębiorcy, o ile nie wygasły;

- 6) reguluje zobowiązania prywatnoprawne i publicznoprawne związane z funkcjonowaniem przedsiębiorstwa;
- 7) występuje w postępowaniach cywilnych, administracyjnych, podatkowych, przed sądami administracyjnymi oraz w postępowaniach pozasądowych w sprawach dotyczących przedsiębiorstwa – na opisanych niżej zasadach;
- 8) może dysponować rachunkiem bankowym przedsiębiorcy wykorzystywanym przy prowadzeniu przedsiębiorstwa.

Zarządca sukcesyjny nie ponosi osobistej odpowiedzialności za zobowiązania zaciągnięte w sprawach wynikających z prowadzenia przedsiębiorstwa w spadku. Odpowiedzialność ta obciąża bezpośrednich „beneficjentów” działań zarządcy sukcesyjnego – właścicieli przedsiębiorstwa w spadku. Ponosi on jednak odpowiedzialność za wyrządzoną szkodę na skutek nienależytego wykonania obowiązków. Warto wspomnieć, że funkcja zarządcy sukcesyjnego może być wykonywana zarówno odpłatnie, jak i nieodpłatnie. Jeżeli zarządca sukcesyjny nie zobowiązał się wykonać swojej funkcji bez wynagrodzenia, za wykonywanie zarządu należy się wynagrodzenie odpowiadające wykonanym usługom.

2.5. Kwestie podatkowe

Ustawa o zarządzie sukcesyjnym wprowadziła również przepisy zapewniające ciągłość rozliczeń podatkowych w zakresie podatków związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej. Uregulowano także odpowiedzialność za zobowiązania podatkowe oraz zasady prowadzenia rachunkowości w związku z działalnością przedsiębiorstwa w okresie od otwarcia spadku do jego działu.

Przykładem zasady kontynuacji rozliczeń jest m.in. to, że dochód przedsiębiorstwa w spadku osiągnięty w roku podatkowym może być obniżony o wysokość straty poniesionej i nieodliczonej przez zmarłego przedsiębiorcę, a w przypadku wyboru przez zmarłego przedsiębiorcę sposobu opodatkowania, przedsiębiorstwo w spadku jest w ten sposób opodatkowane do końca roku podatkowego, w którym zmarł przedsiębiorca.

Istotne jest również zwolnienie nabycia przedsiębiorstwa z podatku od spadków i darowizn, niezależnie od pokrewieństwa ze zmarłym przedsiębiorcą pod warunkiem jednak zgłoszenia przez nabywcę nabycia własności przedsiębiorstwa lub udziału w nim właściwemu naczelnikowi urzędu skarbowego w terminie sześciu miesięcy od dnia uprawomocnienia się orzeczenia sądu stwierdzającego nabycie spadku, zarejestrowania aktu poświadczenia dziedziczenia lub wydania europejskiego poświadczenia spadkowego oraz prowadzenia tego przedsiębiorstwa przez nabywcę, przez co najmniej dwa lata od dnia jego nabycia.

W zakresie sukcesji na gruncie ustawy o podatku od towarów i usług warto wskazać, że interpretacją ogólną Ministra Finansów z 4 czerwca 2020 r. (PT3.8101.1.2020) potwierdzone zostało, iż przepisy wprowadzone ustawą o zarządzie sukcesyjnym nie naruszają ogólnej zasady podatku VAT, tj. zasady neutralności. Podatnik nie może dwukrotnie ponosić ciężaru ekonomicznego podatku od tych samych towarów, gdy kontynuuje działalność gospodarczą po zmarłym przedsiębiorcy. Jeśli następcy prawni przedsiębiorcy kontynuują działalność gospodarczą, nawet jeśli wcześniej nie powołali zarządcy sukcesyjnego, mają prawo do odliczenia podatku VAT.

Jeszcze w zakresie podatku VAT warto dodać, że zgodnie z art. 15 i 17 ustawy, przedsiębiorstwo w spadku określono wprost jako podatnika. Artykuł 15 ust. 1a ustawy o VAT wskazuje, iż podatnikiem w podatku VAT jest także jednostka organizacyjna niemająca osobowości prawnej stanowiąca przedsiębiorstwo w spadku w okresie od otwarcia spadku do dnia wygaśnięcia:

- a) zarządu sukcesyjnego albo
- b) uprawnienia do powołania zarządcy sukcesyjnego, jeżeli zarząd sukcesyjny nie został ustanowiony i dokonano zgłoszenia, o którym mowa w art. 12 ust. 1c ustawy o zasadach ewidencji i identyfikacji podatników i płatników.

2.6. Wygaśnięcie zarządu sukcesyjnego

Instytucja zarządu ma charakter tymczasowy, dlatego ustawa o zarządzie sukcesyjnym określa również przypadki jego wygaśnięcia.

Zgodnie z podstawową zasadą zarządca sukcesyjny będzie mógł prowadzić przedsiębiorstwo do czasu działu spadku, nie dłużej jednak niż przez okres dwóch lat od dnia śmierci przedsiębiorcy. Jeżeli sporządzono akt zgonu przedsiębiorcy, ale nie zawiera on daty zgonu, gdyż nie jest ona znana, tylko datę znalezienia zwłok – termin dwóch lat, po których wygasa zarząd sukcesyjny, liczy się od daty znalezienia zwłok albo uprawomocnienia się orzeczenia stwierdzającego zgon. Regulacja ta ma na celu uniknięcie jakichkolwiek wątpliwości, co do okresu, w jakim istnieje zarząd sukcesyjny.

Z ważnych przyczyn sąd, przed wygaśnięciem zarządu sukcesyjnego, będzie mógł – na wniosek osoby, na rzecz której działa zarządca sukcesyjny, przedłużyć okres zarządu sukcesyjnego o określony czas, nie dłuższy jednak niż okres pięciu lat od dnia śmierci przedsiębiorcy.

Wygaśnięcie zarządu sukcesyjnego następuje też wcześniej, to jest z upływem 2 miesięcy od dnia śmierci przedsiębiorcy, jeżeli w tym okresie żaden z jego spadkobierców nie przyjął spadku ani zapisobierca windykacyjny nie

przyjął zapisu windykacyjnego, chyba że zarządca sukcesyjny działa na rzecz małżonka przedsiębiorcy.

W wyniku obowiązywania ustawy o zarządzie sukcesyjnym powołano 19,1 tysięcy zarządców sukcesyjnych, z czego 1914 prowadzi obecnie przedsiębiorstwa. Jak wskazuje Ministerstwo Rozwoju i Technologii zdecydowaną większość stanowią przypadki, w których przedsiębiorcy sami ustanawiają zarządców sukcesyjnych. Po śmierci przedsiębiorcy powołano 1260 zarządców – taki jest dotychczasowy bilans ustawy o zarządzie sukcesyjnym, która weszła w życie ponad 2 lata temu – 25 listopada 2018 roku (MRiT, 2020).

Ministerstwo Rozwoju i Technologii kontynuuje prace nad kolejnymi rozwiązaniami, które ułatwią sukcesję w polskich przedsiębiorstwach. Taki będzie cel ustawy o fundacji rodzinnej, która w zamyśle ma wspierać akumulację rodzimego kapitału.

3. Fundacje – uwagi ogólne

Omówiona powyżej ustawa o zarządzie sukcesyjnym dotyczy jedynie przedsiębiorców działających w oparciu o wpis do CEIDG. W dalszym ciągu nie została jednak uregulowana kwestia sukcesji biznesu prowadzonego w formie spółek handlowych. Z tego też powodu polscy przedsiębiorcy, planując sukcesję swoich firm rodzinnych, posiłkują się często instrumentami prawnymi istniejącymi w porządkach innych państw. Jednym z takich instrumentów obecnych w porządkach prawnych innych państw są fundacje prywatne.

W polskiej gospodarce funkcjonowanie fundacji jest uregulowane przepisami ustawy z dnia 6 kwietnia 1964 r. o fundacjach (Dz.U. 2020, poz. 2167 ze zm.). Stosownie do treści art. 1 ustawy o fundacjach „Fundacja może być ustanowiona dla realizacji zgodnych z podstawowymi interesami Rzeczypospolitej Polskiej celów społecznie lub gospodarczo użytecznych, w szczególności, takich jak: ochrona zdrowia, rozwój gospodarki i nauki, oświata i wychowanie, kultura i sztuka, opieka i pomoc społeczna, ochrona środowiska oraz opieka nad zabytkami”. Z cytowanego przepisu ustawy o fundacjach wynika, że wprowadzie cele fundacji są określane przez fundatora, jednakże zakres swobody w tym zakresie jest ograniczony, muszą one bowiem być zgodne z podstawowymi celami Rzeczypospolitej Polskiej, a ponadto muszą mieć charakter społecznie lub gospodarczo użyteczny. W literaturze przedmiotu wskazuje się, że to ostatnie ograniczenie wyłącza możliwość tworzenia w Polsce fundacji rodzinnych. Tworzenie fundacji prywatnych/rodzinnych – wykluczone na gruncie polskiego porządku prawnego – możliwe jest jednak na podstawie przepisów innych państw.

W piśmiennictwie jako główna zaleta fundacji prywatnej wskazywana jest jej funkcja ochronna w stosunku do majątku wniesionego przez fundatora. Mianowicie zwraca się uwagę, że w zamian za wniesienie określonych aktywów do fundacji ani fundator, ani beneficjenci nie otrzymują żadnych wkładów/udziałów/akcji. W związku z powyższym w majątku fundatora ani beneficjentów nie ma żadnego tytułu prawnego, z którego mógłby się zaspokoić potencjalny wierzyciel. W konsekwencji majątek wniesiony do fundacji jest chroniony przed ryzykiem windykacji ze strony wierzycieli. Dodatkowo jako że prawa przyznane beneficjentom są niezbywalne, fundacja prywatna stanowi także dobre zabezpieczenie, np. przed wrogiem przejęciem. Niewątpliwą zaletą fundacji jest ponadto prosta struktura organizacyjna.

Podsumowując, podstawową zaletą fundacji prywatnych/rodzinnych jest znaczna swoboda fundatora co do określenia zarówno zasad zarządzania fundacją, jej funkcjonowania, jak i celu, dla którego została ona powołana (Rusek, 2011), dlatego jest ona tak bardzo popularna przy tworzeniu planów sukcesji przez zagranicznych przedsiębiorców.

4. Wybrane modele zagranicznych fundacji rodzinnych (MRiT, 2019, s. 8)

Jedną z możliwych form organizacji sukcesji przedsiębiorstwa rodzinnego, obecną w porządkach prawnych innych państw są fundacje prywatne (*private foundation*), w literaturze przedmiotu nazywane również fundacjami pożytku prywatnego bądź też fundacjami prawa prywatnego.

Fundacje prywatne są instytucjami charakterystycznymi dla systemu *common law*, jednak występują również w prawodawstwach państw na kontynencie. Szczegóły ich organizacji w poszczególnych państwach różnią się, niemniej można wyodrębnić następujące obowiązki, które muszą być spełnione by skutecznie powołać do życia fundację prywatną (Kowalewski, 2018, s. 34):

- wymóg określenia celu fundacji;
- obowiązek prowadzenia działalności gospodarczej przez fundację;
- konieczność ustanowienia w statucie reguł nadzoru i zarządzania;
- obowiązek określenia zasad odpowiedzialności i audytu;
- regulacje dotyczące możliwych zmian statutu;
- procedura rozwiązania fundacji;
- przedstawienie statusów podatkowych fundatora i beneficjentów;
- określenie statusu podatkowego fundacji.

Państwa europejskie, w których można utworzyć fundację rodzinną zostały zaprezentowane w tabeli 1.

Tabela 1. Fundacje rodzinne w państwach europejskich

Państwo	Cechy charakterystyczne
Holandia	– osoba prawna – jest wpisywana do rejestru handlowego – organem prowadzącym bieżące sprawy fundacji jest rada dyrektorów – może prowadzić działalność gospodarczą; wówczas podlega ona opodatkowaniu według stawek 20% od zysków nieprzekraczających 200 000 EUR; 25% od zysków przekraczających 200 000 EUR; – wniesienie aktywów nie podlega opodatkowaniu. Co do zasady wypłata dywidendy do fundacji podlega opodatkowaniu 15% podatkiem u źródła. Wypłaty pieniężne oraz świadczenia rzeczowe na rzecz beneficjentów nie są natomiast opodatkowane
Malta	– powstaje z chwilą wpisu do rejestru osób prawnych – organem zarządzającym fundacją jest rada administracyjna – nie może prowadzić działalności gospodarczej – fundacja jest traktowana jako spółka prawa maltańskiego; oznacza to, że jej przychody podlegają opodatkowaniu podatkiem dochodowym od osób prawnych według stawki 35%; niemniej, fundacja może korzystać z wielu zwolnień podatkowych; – wniesienie aktywów do fundacji nie podlega opodatkowaniu; dywidendy wypłacane przez spółkę maltańską do fundacji co do zasady podlegają opodatkowaniu 15% podatkiem u źródła; wypłaty pieniężne oraz świadczenia rzeczowe na rzecz beneficjentów nie są opodatkowane
Liechtenstein	– posiada osobowość prawną – może działać w dowolnym celu określonym przez fundatora – minimalny kapitał założycielski wynosi 30 000 EUR – bieżące sprawy fundacji prowadzi rada fundacji; co najmniej jeden członek rady fundacji musi posiadać obywatelstwo oraz rezydencję jednego z krajów członkowskich EOG, a także posiadać uprawnienia licencjonowanego dostawcy usług powierniczych w Liechtensteinie – fundacja jest traktowana jako spółka prawa Liechtensteinu i jest opodatkowana podatkiem dochodowym od osób prawnych, którego stawka wynosi 12,5% – opodatkowaniu podatkiem dochodowym od osób prawnych podlegają przy tym fundacje, które prowadzą działalność operacyjną; pozostałe fundacje płacą jedynie roczną daninę w stałej wysokości – fundacja rodzinna nie podlega podatkowi od zysków kapitałowych, podatku od darowizn ani podatku od spadków
Szwajcaria	– nie podlega rejestracji w szwajcarskim rejestrze handlowym – ani fundator, ani beneficjenci nie muszą posiadać obywatelstwa szwajcarskiego – majątek fundacji nie musi znajdować się na terytorium Szwajcarii – majątek fundacji może być przeznaczony jedynie na cel wskazany przez fundatora – minimalny kapitał założycielski dla fundacji rodzinnej wynosi 50 000 CHF

Źródło: MRiT, 2019, s. 8.

Z przedstawionych powyżej charakterystyk fundacji rodzinnych wynika, że na czele fundacji prywatnej stoi jej rada. W większości jurysdykcji fundacja

prywatna może prowadzić działalność gospodarczą na zasadach tożsamy, jak te stosowane wobec klasycznych przedsiębiorstw. Co do zasady wnoszenie aktywów do fundacji nie podlega opodatkowaniu.

5. Prace nad projektem polskiej ustawy o fundacji rodzinnej. Zielona Księga o fundacji rodzinnej

W związku z coraz częstszymi problemami związanymi z sukcesją przede wszystkim dużych polskich przedsiębiorstw oraz licznymi postulatami wprowadzenia instytucji fundacji rodzinnej w Polsce, Ministerstwo Rozwoju i Technologii opracowało dokument o nazwie „Zielona Księga o fundacji rodzinnej”, chcąc w ten sposób rozpocząć dyskusję na temat instytucji prawnych, które będą wspierać wielopokoleniową sukcesję i równocześnie pozwolą zachować wartości kluczowe dla rodziny, sprzyjać akumulacji kapitału i zapewniać środki na pokrycie bieżących potrzeb członków rodziny (MRiT, 2019b).

W wyniku tej dyskusji opracowany został „Raport z konsultacji Zielonej Księgi fundacji rodzinnej”. W konsultacjach Zielonej Księgi fundacji rodzinnej przeprowadzonych jesienią 2019 r. wzięło udział 34 podmioty (przedsiębiorcy, organizacje przedsiębiorców, kancelarie prawne, a także Ministerstwo Finansów, Ministerstwo Sprawiedliwości oraz Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej) (MRiT, 2019a).

Na pytanie, czy zachodzi potrzeba wprowadzania do polskiego prawa instytucji fundacji rodzinnej, wszyscy uczestnicy konsultacji wyrazili opinię, że w polskim systemie prawa brakuje instytucji fundacji rodzinnej znanej w wielu innych państwach. Szczegółowe zagadnienia podatkowe związane z wprowadzeniem do polskiego systemu prawnego fundacji rodzinnej, powinny zdaniem uczestników konsultacji koncentrować się wokół następujących zasad opodatkowania (MRiT, 2019a, s. 15):

- a) transferu rzeczy lub praw majątkowych do fundacji rodzinnej,
- b) dochodów fundacji rodzinnej,
- c) wypłat dokonywanych na rzecz beneficjentów fundacji,
- d) transferu rzeczy lub praw majątkowych w toku likwidacji fundacji rodzinnej.

5.1. Projekt ustawy o fundacji rodzinnej

W dniu 22 marca 2021 r., na stronie Rządowego Centrum Legislacji ogłoszono projekt ustawy o fundacjach rodzinnych. Tęgo samego dnia trafił on również do konsultacji publicznych, które trwały do 21 kwietnia 2021 roku. Projekt

został przygotowany przez Ministerstwo Rozwoju i Technologii we współpracy z Ministerstwem Finansów. Planowany termin wejścia ustawy w życie to 1 stycznia 2022 roku.

Reguły opodatkowania fundacji rodzinnych ukształtowane według projektu będą wyglądały następująco:

- majątek wniesiony do fundacji przez fundatora, przeznaczony na realizację celów tej fundacji, nie będzie przychodem w rozumieniu ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (CIT);
- wniesienie mienia do fundacji rodzinnej przez fundatora nie będzie się wiązało z obciążeniami podatkowymi;
- działalność operacyjna fundacji rodzinnej będzie opodatkowana na zasadach ogólnych;
- dochody fundatora oraz beneficjenta z tzw. grupy zerowej, otrzymane z fundacji rodzinnej, nie będą podlegały opodatkowaniu podatkiem dochodowym od osób fizycznych (PIT).

W przypadku likwidacji fundacji:

- nabyte w ten sposób od niej świadczenia czy mienie będą podlegać opodatkowaniu podatkiem od spadków i darowizn;
- osoby najbliższe fundatorowi (małżonek, zstępni, wstępni, pasierb, rodzeństwo, ojczym i macocha) będą zwolnieni od podatku, jeżeli przedmiotem świadczenia będzie mienie wniesione do fundacji przez fundatora;
- pozostali nabywcy świadczeń zapłacą podatek w wysokości 19% podstawy opodatkowania.

Przedstawiony w art. 71 i 73 projektu ustawy o fundacji rodzinnej model opodatkowania „dochodu rodzinnego” przedstawia się następująco:

- osiągnąca dochód z działalności gospodarczej spółka rodzinna – 19% CIT, plus;
- otrzymująca od ww. spółki dywidendę fundacja rodzinna – 19% CIT, plus;
- otrzymujący świadczenie beneficjent z grupy zerowej: zwolnienie od podatku od spadków i darowizn albo
- otrzymujący świadczenie beneficjent z I lub II grupy podatkowej – 19% podatek od spadków i darowizn.

Mając na uwadze powyższy model opodatkowania fundacji rodzinnej, zdaniem autorki istnieje ryzyko znacznego zmniejszenia jej atrakcyjności.

Na moment sporządzania niniejszego opracowania projekt był na etapie opiniowania. Nie jest zatem znany ostateczny tekst projektu tej ustawy.

Zakończenie

Temat sukcesji przedsiębiorców jest często jeszcze lekceważony przez właścicieli firm. Do czasu uchwalenia ustawy o zarządzie sukcesyjnym, wraz ze śmiercią przedsiębiorcy prowadzącego jednoosobową działalność gospodarczą *de facto* kończył się byt prawny prowadzonego przez niego przedsiębiorstwa jako „organizmu gospodarczego”. Wiązało się z tym wiele problemów dotyczących sfery prawa prywatnego i publicznego, które w praktyce uniemożliwiały lub znacząco utrudniały kontynuację czy wznowienie działalności przedsiębiorstwa przez następców prawnych przedsiębiorcy. Stąd niewątpliwie docenić należy uchwalenie ustawy o zarządzie sukcesyjnym, która pomimo pewnych wad i braków stanowi pierwszy znaczący krok ku wprowadzeniu kompleksowych rozwiązań w zakresie dziedziczenia. Jednocześnie jednak warto mieć na uwadze, że wspomniana ustawa o zarządzie sukcesyjnym dedykowana jest wyłącznie określonej grupie przedsiębiorców, tj. tylko tym, którzy prowadzili jednoosobową działalność gospodarczą. W polskim porządku prawnym nadal nie ma regulacji dostosowanych do sukcesji w przedsiębiorstwach prowadzonych w innych formach prawnych, dlatego tak istotne jest w mojej ocenie zaimplementowanie przez polskiego ustawodawcę rozwiązania, jakim jest fundacja rodzinna oraz jej właściwe ukształtowanie.

Pozytywnie zatem należy ocenić opublikowanie i dyskusję nad projektem ustawy o fundacji rodzinnej, która zgodnie z zapowiedziami projektodawcy ma minimalizować ryzyko nieudanej sukcesji i gwarantować kontynuację działalności biznesowej. Przekazanie majątku, w tym firmy rodzinnej, fundacji rodzinnej ma chronić go przed podziałem, umożliwić jego pomnażanie, a więc także czerpanie z niego korzyści, które będzie można przeznaczyć na pokrycie kosztów utrzymania osób wskazanych przez fundatora.

Zdaniem autorki sama idea rozpoczęcia pracy nad projektem ustawy o fundacji rodzinnej jest jak najbardziej słuszna. Zaproponowane jednak rozwiązania podatkowe nie będą, w ocenie autorki, zachęcały nestorów firm rodzinnych do skorzystania z tego instrumentu prawnego przede wszystkim dlatego, że obecny projekt ustawy o fundacji rodzinnej zakłada opodatkowanie fundacji rodzinnej 19% podatkiem CIT (fundacja rodzinna nie będzie mogła, zdaniem projektodawcy, skorzystać z preferencyjnej 9% stawki podatku CIT). Dodatkowo pojawi się 19% opodatkowanie podatkiem od spadków i darowizn na etapie wypłat na rzecz beneficjentów niespokrewnionych z fundatorem. Jednocześnie projekt nie zakłada możliwości skorzystania przez fundację rodzinną ze „zwolnienia dywidendowego”, z którego to zwolnienia mogą korzystać spółki (art. 22 ust. 4 ustawy o CIT).

Postuluje się przede wszystkim zmianę założeń w zakresie rozwiązań podatkowych, przejawiającą się w szczególności wprowadzeniem do projektu ustawy o fundacji rodzinnej zwolnienia dywidendowego, o którym mowa w art. 22 ust. 4 ustawy o CIT. Należy opowiedzieć się za wprowadzeniem do projektu ustawy możliwości skorzystania przez fundację rodzinną z 9% stawki CIT. Warto również uregulować zagadnienie opodatkowania wydania majątku likwidacyjnego przez fundację rodzinną.

Bibliografia

- Aldrich, H. i Cliff, J. (2003). The Pervasive Effects of Family on Entrepreneurship, Toward a Family Embeddedness Perspective. *Journal of Business Venturing*, 18, 573–596.
- Astrachan, J., Klein, S. i Smyrniotou, K. (2002). The F-PEC scale of family influence: a proposal for solving the family business definition problem. *Family Business Review*, 9(4).
- Babiarz, S., Mariański, A. i Nykiel, W. (2010). *Ustawa o podatku od spadków i darowizn – Komentarz*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Bartmińska, M. (2012). „Ubi tu Caiusibi ego Caia?” Obejście przepisów prawa podatkowego przez małżonków prowadzących działalność gospodarczą – studium przypadku. W: M. Münnich, A. i Zdunek A. (red.). (2012). *Stanowienie i stosowanie prawa podatkowego w Polsce. Optymalizacja podatkowa a obejście prawa podatkowego*. Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Bartosiewicz, A. i Kubacki, R. (2009). *Komentarz do ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Blajer, P. (2016). *Ustanowienie przez przedsiębiorcę zapisu windykacyjnego*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Blikle, A. (2013). Jak oddać władzę i nie wpaść w pułkę. W: *Sukcesja jako projekt i proces. Praktyczne aspekty przekazywania władzy i majątku w firmach rodzinnych*. Warszawa: Thinkthank Sp. z o.o.
- Borysiak, W. (2013). *Dziedziczenie. Konstrukcja prawna i ochrona*. Warszawa: LexisNexis.
- Brol, J. (1992). *Fundacje (po zmianach ustawodawczych)*. Bydgoszcz: Ośrodek Postępu Organizacyjnego.
- Chustecka, K. (2009). *Podatek od spadków i darowizn*. Warszawa: Centrum Doradztwa i Informacji Difin.
- Chustecka, K. (2012). *Leksykon podatku od spadków i darowizn*. Warszawa: Centrum Doradztwa i Informacji Difin.
- Cioch, H. (1995). *Fundacje w ujęciu prawa polskiego na tle prawnoporównawczym*. Lublin: Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie.
- Damodaran, A. (2009). *Ryzyko strategiczne. Podstawy zarządzania ryzykiem*. Warszawa: Akademia Leona Koźmińskiego.
- Drela, K. (2010). Ryzyko w działalności przedsiębiorstwa na przykładzie ryzyka pracowników. W: O. Dębicka, J. Winiarski (red), *Ryzyko – teoria i praktyka*. Gdańsk: Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego.
- Gajl, N. (1992). *Teorie podatkowe na świecie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Gil, Z. (2001). *Zarządzanie ryzykiem i antyryzykiem w działalności gospodarczej i społecznej*. Kraków: Uczelniane Wydawnictwa Naukowo-Dydaktyczne.
- Gorazda, M. (2009). *Jak skutecznie zabezpieczyć tudzież przekazać majątek następcom prawnym przy minimalnym obciążeniu podatkowym?* GORAZDA ŚWISTUŃ WĄTROBA I PARTNERZY. Adwokaci i Radcowie prawni. Pozyskano z: www.gsw.com.pl (31.3.2009).
- Grądzki, F. (2004). *Wstęp do teorii opodatkowania*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Gwiazdomorski, J. (1990). *Prawo spadkowe w zarysie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Hajdasz, B. (2013). Rola lidera w procesie zarządzania strategicznym ryzykiem. W: E. Urbanowska-Sojkin, P. Bartkowiak (red.), *Ryzyko w zarządzaniu strategicznym. Aspekty podmiotowe i przedmiotowe*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Hill, D.L. i Kardach, T. (2007). Trust i fundacja prywatna jako narzędzie planowania podatkowego – wybrane zagadnienia. *Przegląd Podatkowy*, 7(2).
- Iniewski, R. (oprac.). (2013). *Model podatkowy dla MŚP – zasady opodatkowania małych i średnich przedsiębiorstw, analiza, rekomendacje*. Warszawa: PKPP Lewiatan.
- Instytut Biznesu Rodzinnego. (2018). *Statystyka firm rodzinnych*. 24 stycznia. Pozyskano z: http://www.ibrpolka.pl/raporty/statystyka_firm_rodzinnych/.
- Jajuga, K. (2007). *Zarządzanie ryzykiem*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Jamroż, A. i Jamroż, M. (2012). *Spółka osobowa prawa handlowego. Aspekty prawno-podatkowe, optymalizacja podatkowa*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Jamroż, M. i Sobieszek, M. (2010). *Obniżanie ciężarów podatkowych*. Gdańsk: Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr.
- Jeżak, J., Winnicka-Popczyk, A. i Popczyk, P. (2004). *Przedsiębiorstwo rodzinne – funkcjonowanie i rozwój*. Warszawa: Centrum Doradztwa i Informacji Difin.
- Kaczmarek, T.T. (2005/2010). *Zarządzanie ryzykiem – ujęcie interdyscyplinarne*. Warszawa: Centrum Doradztwa i Informacji Difin.
- Kidyba, A. (1997). *Ustawa o fundacjach. Prawo o stowarzyszeniach*. Warszawa: Wydawnictwa Prawnicze PWN.
- Kidyba, A. i Cioch, H. (2007). *Ustawa o fundacjach. Komentarz*. Warszawa: Wolters Kluwer Lex.
- Kosek-Wojnar, M. (2012). *Zasady podatkowe w teorii i praktyce*. Warszawa: PWE.
- Kowalewska, A. (red.). (2009). *Badanie firm rodzinnych – raport końcowy*. Warszawa: PARP.
- Kowalewska, A. (red.). (2009a). *Firmy rodzinne w polskiej gospodarce – szanse i wyzwania*. Warszawa: PARP.
- Kowalewski, K. (2018). *Dziedziczenie w przedsiębiorstwach rodzinnych. Raport*. Warszawa: Instytut Jagielloński. Pozyskano z: <http://jagiellonski.pl/files/other/1536001488.pdf>.
- Koźmiński, A. i Piotrowski, W. (red.). (1999). *Zarządzanie. Teoria i praktyka*. Warszawa: Warszawa PWN.
- Księżak, P. (2010). *Przedsiębiorstwo wobec śmierci przedsiębiorcy*. W: W.J. Katner, U. Promińska (red.), *Prawo handlowe po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Kubacki, R. (2009). *Leksykon podatku dochodowego od osób fizycznych*. Wrocław: Oficyna Wydawnicza UNIMEX.
- Kudła, J. (2002). *Ekonomiczne aspekty opodatkowania rodziny*. *Ekonomia*, 6.
- Kudła, J. (2011). *Proposition of complex tax reform improving fertility*. W: D. Kopycińska (red.), *Selected problems of market economy in crisis era*. Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.

- Ladziński, A. (2008). Prawne granice optymalizacji podatkowej. *Przegląd Podatkowy*, 6. Pozyskano z: www.lex.pl.
- Lampart, M. (2016). *Od 2018 r. sukcesja firm na nowych zasadach*. Newseria. Blog. 19 lipca 2016 r. Pozyskano z: <https://radcaprawnyblog.wordpress.com/2016/07/19/od-2018-r-sukcesja-firm-na-nowych-zasadach/>.
- Lewandowska, A., Greser, J. i Jakubowski, J. (2012). Sukcesja w firmie rodzinnej. W: M. Zawadka (red.), *Firma w rodzinie czy rodzina w firmie – metodologia wsparcia firm rodzinnych*. Warszawa: PARP.
- Litwińczuk, H. (1989). *Opodatkowanie rodziny*. Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego.
- Litwińczuk, H. (2003). *Prawo podatkowe przedsiębiorców*. Warszawa: Dom Wydawniczy ABC.
- Marciniuk, J. (red.). (2010). *Komentarz do ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Mariański, A. (2013). Glosa do wyroku NSA z 2.12.2011. II FSK 2557/10. *Glosa*, 1.
- Mariański, A., Błońska, M., Bratkowski, M., Justyńska, A., Krajewska, A., Rodak, B., Tarnowska, D., Tim, A., Żądło, A., Żurawiński, J. i Mariański, A. (red.). (2016). *Sukcesja biznesu, czyli jak zadbać o bezpieczeństwo przedsiębiorstwa i rodziny*. Gdańsk: ODDK Sp. z o.o.
- Marjański, A. i Sułkowski, Ł. (2009). *Firmy rodzinne – jak osiągnąć sukces w sztafecie pokoleń*. Warszawa: Wydawnictwo Poltext.
- Matkowski, P. (2006). *Zarządzanie ryzykiem operacyjnym*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna.
- Mazur, Ł. (red.). (2012). *Optymalizacja podatkowa*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Melezini, A. (2012). Optymalizacja podatkowa w przedsiębiorstwie jako element wychodzenia z kryzysu gospodarczego. *Prawo i Podatki*, 3. Pozyskano z: www.lex.pl.
- Misztal, M. (2010). Ryzyko w działalności przedsiębiorstwa – szanse czy zagrożenia. W: O. Dębicka, J. Winiarski (red.), *Ryzyko – teoria i praktyka*. Gdańsk: Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego.
- MRiT. (2019). *Fundacja rodzinna Zielona Księga*. Warszawa: Ministerstwo Rozwoju i Technologii. Pozyskano z: <https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologia/zielona-ksiega-o-fundacji-rodzinnej>.
- MRiT. (2019a). *Raport z konsultacji Zielonej Księgi fundacji rodzinnej*. Warszawa: Ministerstwo Rozwoju i Technologii. Pozyskano z: <https://www.gov.pl/web/rozwoj-praca-technologia/raport-z-konsultacji-zielonej-ksiegi-fundacji-rodzinnej>. (20.12.2019).
- MRiT. (2019b). *Zielona Księga o fundacji rodzinnej*. Warszawa: Ministerstwo Rozwoju i Technologii. Pozyskano z: <https://www.gov.pl/web/rozwoj-praca-technologia/zielona-ksiega-o-fundacji-rodzinnej> (13.09.2019).
- MRiT. (2020). *2 lata ustawy o zarządzie sukcesyjnym – blisko 2 tys. działających zarządców sukcesyjnych*. Warszawa: Ministerstwo Rozwoju i Technologii. Pozyskano z: <https://www.gov.pl/web/rozwoj-praca-technologia/2-lata-ustawy-o-zarządzie-sukcesyjnym-blisko-2-tys-działających-zarządców-sukcesyjnych> (25.11.2020).
- Mroczkowski, A. i Tanewski, G. (2004). Using Accounting Standards to Delineate Family and Non-Family Controlled Firms. *Monash University Working Paper*. Pozyskano z: <https://ssrn.com/abstract=434500>. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.434500>.
- Nahotko, S. (1997). *Ryzyko ekonomiczne w działalności gospodarczej*. Bydgoszcz: TNOiK.
- Niczyporuk, R. (2013). Śmierć: jak chronić w jej obliczu aktywa firmy. W: *Raport Think-Tank, Sukcesja jako projekt i proces*. Pozyskano z: https://www.dzp.pl/files/shares/Art/Smierc_jak_chronic_w_jej_obliczu_aktywa_firmy.pdf.

- Nowak, A. (1995). Opodatkowanie dochodów rodziny. *Monitor Podatkowy*, 11. Pozyskano z: www.monitorpodatkowy.pl.
- Orzechowski, K., (2011). *Strategie rozwoju przedsiębiorstw rodzinnych w perspektywie sukcesji*. Łódź: Wydawnictwo Społecznej Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania w Łodzi.
- Podlewski, J. (2009). *Ryzyko gospodarcze*. Gdańsk: GALAN.
- Popczyk, W., Winiecka-Popczyk, A. i Jeżak J. (2007). *Przedsiębiorstwo rodzinne. Funkcjonowanie i rozwój*. Łódź: Wydawnictwo Difin.
- Rusek, J. (2011). Wykorzystanie fundacji prywatnej (rodzinnej) w procesie planowania podatkowego. *Monitor Podatkowy*, 11.
- Russel, P. (2008). *Podatek liniowy*. Warszawa: Infos. Biuro Analiz Sejmowych Kancelarii Sejmu.
- Safin, K. (2007). *Przedsiębiorstwo rodzinne – istota i zachowanie strategiczne*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu.
- Sagan, B. i Strzępka, J. (1992). *Prawo o fundacjach. Komentarz*. Katowice: Wydawnictwo dr-a Andrzeja Abramskiego.
- Sołoma, A. (2011). Postawy właścicieli mikro i małych przedsiębiorstw wobec ryzyka w działalności gospodarczej. W: J. Winiarski (red.), *Ryzyko przedsięwzięć gospodarczych*. Gdańsk: Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego.
- Stolarski, P. (2016). *Kontrola realizacji zobowiązań podatkowych w Polsce*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Sułkowski, Ł. (red.). (2005). *Determinanty rozwoju przedsiębiorstw rodzinnych w Polsce*. Toruń: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa.
- Sułkowski, Ł. i Marjański, A. (2009). *Firmy rodzinne jako osiągnąć sukces w sztafecie pokoleń*. Warszawa: Wydawnictwo Poltext.
- Szafrańska, A. (2016). Skutki prawne śmierci przedsiębiorcy jednoosobowego, *Przegląd Prawa Publicznego*, 7/8, 223–231.
- Uzasadnienie do ustawy o zarządzie sukcesyjnym. Projekt z dnia 14 lipca 2017 r. Pozyskano z: <https://firmyrodzinne.pl/download/ust-sukcesyjna/uzasadnienie.pdf>.
- Uzasadnienie do rządowego projektu ustawy o zarządzie sukcesyjnym przedsiębiorstwem osoby fizycznej. Druk nr 2293. Sejm RP VIII kadencji. Pozyskano z: www.sejm.gov.pl.
- Wasilewski, A. (1984). Prawna problematyka fundacji (zagadnienia podstawowe). *Państwo i Prawo*, 9.
- Więcek-Janka, E. (2013). *Wiodące wartości w zarządzaniu przedsiębiorstwami rodzinnymi*. Poznań: Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej.
- Wojdała, M. (2016). Mentoring w procesie sukcesji gospodarczej. *Personel Plus*, 2, 102–104.
- Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego w Warszawie z dnia 27 maja 2015 r., II FSK 884/13.
- Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Krakowie z dnia 17 stycznia 2013 r., I SA/Kr 1789/12.
- Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego we Wrocławiu z dnia 20 stycznia 2015 r., I SA/Wr 2413/14.
- Zabielski, L. (2013). *Donatio Moris Causa, Lex Abrogata*. W: M. Pecyna, J. Pisuliński, M. Podrecka (red.), *Rozprawy cywilistyczne. Księga pamiątkowa dedykowana Profesorowi Edwardowi Drozdowi*. Warszawa: LexisNexis.
- Zdziarski, M. (2014). Prezesi oczekują dynamicznego wzrostu. *Rzeczpospolita*, 23 kwietnia. Pozyskano z: <https://www.rp.pl/ekonomia/art12520151-prezesi-oczekuja-dynamicznego-wzrostu>.

Otoczenie prawne pośrednika ubezpieczeniowego jako dystrybutora ubezpieczeń

Streszczenie

Podmiot zajmujący się pośrednictwem ubezpieczeniowym, jak każdy inny przedsiębiorca funkcjonuje w otoczeniu formalno-prawnym, kształtowanym przez czynniki, na które ma ograniczone możliwości oddziaływania. Ten element środowiska zewnętrznego determinuje decyzje zarządcze dotyczące podjęcia i później kontynuowania działalności w zakresie dystrybucji ubezpieczeń, na rynku pośrednictwa czy szerzej – usług ubezpieczeniowych. Artykuł podkreśla rolę rozbudowanego systemu prawnego obowiązującego na rynkach finansowych, będącego częścią makrootoczenia przedsiębiorstwa pośrednictwa ubezpieczeniowego, kształtowanego przez prawodawstwo unijne i krajowe. System ten oparty jest obecnie na wiodącym paradygmacie, jakim jest ochrona szeroko rozumianego konsumenta rynku finansowego. Autor wskazuje, że tworzenie ogromnej ilości i różnej jakości aktów prawnych oraz regulacji o charakterze „miękkiego prawa”, podlegających częstym zmianom, sprzyja zjawiskom negatywnym, które stanowią istotną przeszkodę dla stabilnego funkcjonowania oraz rozwoju firm agencyjnych i brokerskich.

Słowa kluczowe: otoczenie przedsiębiorstwa, otoczenie prawne, ryzyko prawne, zarządzanie ryzykiem.

Legal Environment of an Insurance Intermediary as an Insurance Distributor

Summary

An insurance intermediary, like any other entrepreneur, operates in a formal and legal environment shaped by factors on which it has limited influence. This element of the

* Mgr Radosław Nowak, Wydział Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, ul. Szturmowa 1/3, 02-678 Warszawa; e-mail: rnowak@wz.uw.edu.pl; ORCID: 0000-0002-5006-6599

external environment determines management decisions concerning the commencement and subsequent continuation of insurance distribution activities on the insurance services market. The article emphasises the role of a complex legal system in the financial markets, which is part of the macro-environment of the insurance services company, shaped by the EU and national legislation. This system is currently based on the leading paradigm of protecting the financial market consumer in the broadest sense. The author points out that the creation of a huge number of legal acts and regulations of a soft-law nature which are subject to frequent changes and of varying quality also encourages negative phenomena which constitute a significant obstacle to the stable functioning and development of agency and brokerage firms.

Keywords: company environment, legal environment, legal risk, risk management.

JEL: D81, G22, K23, K40, M10.

Wprowadzenie

Środowisko i warunki, w których funkcjonuje przedsiębiorstwo, jak każda organizacja, tworzą jego otoczenie. Warunki te mogą mieć charakter zarówno podmiotowy (instytucje, organy administracji, przedsiębiorcy), jak i przedmiotowy (zjawiska, procesy). Mogą oddziaływać na dany podmiot gospodarczy pozytywnie, np. wpływać na jego rozwój, jak również negatywnie, hamując, a nawet destrukcyjnie. Oddziaływanie to ma przede wszystkim charakter obiektywny, ale jest on także zależny od percepcji, sposobu jego pojmowania przez odbiorcę, np. osoby zarządzające organizacją. Obiektywne warunki zewnętrzne stanowią jednocześnie czynnik ryzyka dla prowadzenia działalności gospodarczej, odpowiadający za wielkość i zakres określonego niebezpieczeństwa. Faktor ryzyka z kolei determinuje decyzje w sferze zarządzania, dotyczące bytu przedsiębiorstwa i jego rozwoju na danym rynku. Kluczową cechą otoczenia jest pozostawanie z przedsiębiorstwem w relacji wzajemnego oddziaływania. Oznacza to, że z jednej strony warunki zewnętrzne funkcjonowania podmiotu determinują jego istnienie, rozwój i całokształt działalności, a z drugiej przedsiębiorstwo wywiera wpływ na swoje środowisko, poprzez podejmowane działania (Steinerowska-Streb, 2017; Wolański, 2013).

Przedmiotem zainteresowania autora w ramach niniejszego rozdziału są firmy pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce (podmioty agencyjne i brokerskie) działające w określonym otoczeniu, ze szczególnym uwzględnieniem środowiska instytucjonalno-prawnego. Przeprowadzone czynności badawcze dotyczyły charakteru i oddziaływania czynników kształtujących ryzyko prawne

wpływające na otoczenie takiego podmiotu oraz skutków tego oddziaływania na jego działalność.

Samo ryzyko prawne autor definiuje jako stan zagrożenia realizacją niekorzystnych dla przedsiębiorstwa zdarzeń i zjawisk związanych ze środowiskiem prawnym, będących konsekwencją aktów prawa krajowego i międzynarodowego oraz regulacji quasi-prawnych.

Celem jest zdefiniowanie otoczenia formalno-prawnego podmiotów zajmujących się działalnością agencyjną i brokerską w zakresie ubezpieczeń oraz identyfikacja negatywnych zjawisk, których źródłem jest otoczenie prawne. Autor stawia tezę, zgodnie z którą, na rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce istnieje obecnie nadmierna ilość czynników, które negatywnie wpływają na przedsiębiorstwo, jego działalność oraz rozwój, kreując wysoki poziom ryzyka prawnego prowadzenia takiej działalności gospodarczej. Znajduje to swoje odzwierciedlenie, m.in. w postaci nadmiernej liczby i niskiej jakości aktów prawnych i innych regulacji, a także silnego oddziaływania organów administracji publicznej na bieżące funkcjonowanie firm.

Przeprowadzone badania oparte zostały w głównej mierze na analizie literatury krajowej i zagranicznej poświęconej tematyce zarządzania przedsiębiorstwem, zagadnieniem pośrednictwa ubezpieczeniowego oraz ryzyka prawnego, a także na obserwacji własnej działalności organizacyjno-kierowniczej oraz obserwacji uczestniczącej, będących konsekwencją wieloletniej aktywności zawodowej autora na rynku ubezpieczeniowym w Polsce.

W badaniu wykorzystano także raporty i publikacje o podobnym charakterze, opracowane przez instytucje publiczne i prywatne, ze szczególnym uwzględnieniem zawartych w nich danych statystycznych.

Badania poświęcone zjawiskom związanym z ryzykiem prawnym kształtowanym w otoczeniu przedsiębiorstw pośrednictwa ubezpieczeniowego uzasadnia, zdaniem autora, stan aktualnej wiedzy i literatury naukowej poświęconej tym zagadnieniom.

1. Otoczenie przedsiębiorstwa

Dyskusyjna, zdaniem autora, pozostaje faktyczna możliwość i efektywność oddziaływania przedsiębiorstwa na swoje otoczenie. Dotyczy ona *de facto* tylko otoczenia bliskiego przedsiębiorcy i uzależniona jest od wielu obiektywnych czynników kształtujących warunki, w jakich działa dany podmiot. Kluczowym wydaje się być system polityczny, którego pochodną są systemy: gospodarczo-społeczny i prawny. W dużym uproszczeniu, system

demokratyczny i wolnorynkowy będzie sprzyjał większej interakcji pomiędzy środowiskiem a przedsiębiorstwem, a możliwość oddziaływania będzie mieć charakter dwukierunkowy. W systemach scentralizowanych swoboda działalności gospodarczej ulega ograniczaniu poprzez działania wynikające z polityki reglamentacyjnej państwa, która siłą rzeczy powoduje, że oddziaływanie otoczenia na przedsiębiorstwo jest silniejsze i bardziej jednostronne.

Otoczenie bliższe i dalsze przedsiębiorstwa jest odzwierciedleniem tego, iż funkcjonuje ono na dwóch podstawowych poziomach: mikro i makro. Dla przedsiębiorstwa zajmującego się pośrednictwem ubezpieczeniowym mikro-otoczenie tworzą warunki bliskie podmiotowi, czyli przede wszystkim rynek usług, na którym działa (zakres przedmiotowy) oraz podmioty, z którymi współpracuje i z którymi ma styczność, np. zakłady ubezpieczeń, osoby współpracujące (np. osoby wykonujące czynności agencyjne lub brokerskie), inni dystrybutorzy ubezpieczeń, klienci. Stanowią one zakres podmiotowy mikro-otoczenia (Wolański, 2013).

Czynnikami tworzącymi **makrootoczenie** przedsiębiorstwa (otoczenie dalsze) są, m.in.: kraj, system polityczny, ekonomiczny i prawny, strefa klimatyczna. Warunki, które obejmują system polityczny i prawny określane są mianem otoczenia polityczno-prawnego (Beatty, Samuelson i Sánchez Abril, 2019). Na potrzeby niniejszego rozdziału autor stosować będzie zamiennie również inne określenia, wskazujące na rolę i charakter otoczenia prawnego, np. otoczenie instytucjonalno-regulacyjne czy formalno-prawne.

Otoczenie prawne funkcjonuje równolegle do innych kategorii (elementów) środowiska (Koźmiński, Jemielniak i Latusek-Jurczak, 2014). W ujęciu przedmiotowym, są nimi otoczenia (Wolański, 2013):

- a) makroekonomiczne,
- b) techniczno-technologiczne,
- c) społeczno-kulturowe,
- d) ekologiczne,
- e) organizacyjne,
- f) kadrowe,
- g) infrastrukturalne,
- h) międzynarodowe.

Otoczenie makroekonomiczne to m.in. polityka gospodarcza władz krajowych i europejskich. Otoczenie techniczno-technologiczne określa poziom technologiczny czy jakość produktów i usług. Otoczenie społeczno-kulturowe obejmuje czynniki kulturowe i demograficzne, takie jak struktura zatrudnienia, zachowania konsumpcyjne. Warunki ekologiczne kształtują otoczenie ekolo-

giczne organizacji, rynek pracy określa zaś jej otoczenie kadrowe. Otoczenie organizacyjne obejmuje zdolność i wydajność funkcjonowania przedsiębiorstw na rynku, a na środowisko infrastrukturalne składają się, m.in. infrastruktura kolejowa, drogowa i lotnicza. Otoczenie międzynarodowe to elementy związane z działalnością organizacji na rynkach zagranicznych.

Otoczenie zewnętrzne przedsiębiorstw posiada kilka charakterystycznych cech, takich jak: (Matejun, 2013):

- a) struktura – dotyczy występowania powiązanych ze sobą zjawisk i procesów;
- b) złożoność – odnosi się do różnorodności elementów występujących w otoczeniu;
- c) zmienność – oznacza dynamikę zmian;
- d) niepewność – jest konsekwencją zmienności środowiska;
- e) potencjał – wiąże się z możliwością rozwoju;
- f) występowanie szans i zagrożeń – stanowi konkretyzację potencjału otoczenia w warunkach jego zmienności;
- g) wieloaspektowość – wyraża się różnorodnością wpływu poszczególnych elementów środowiska na przedsiębiorstwo;
- h) przestrzeń – jest związana z rozległością otoczenia;
- i) czas – określa kolejność zdarzeń w otoczeniu;
- j) kontekstowość uwarunkowań – wyraża się koniecznością rozpatrywania otoczenia w określonym kontekście.

We współczesnej gospodarce informacje pochodzące z otoczenia są kluczowe dla zarządzania przedsiębiorstwem, dlatego osoba zarządzająca firmą staje się menedżerem obserwującym jej otoczenie (Drucker, 2009). Takim menedżerem jest również przedsiębiorca prowadzący firmę na rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego.

2. Podmiot pośrednictwa ubezpieczeniowego i jego otoczenie instytucjonalno-regulacyjne

Przedsiębiorstwo prowadzące działalność w zakresie pośrednictwa ubezpieczeniowego stanowi aktualnie przedmiot zainteresowania wielu dziedzin nauki, w tym nauk o zarządzaniu i jakości, nauk prawnych, ekonomii, a nawet socjologii, psychologii czy etyki biznesu. Może ono występować w aspekcie ekonomicznym, organizacyjnym i prawnym. W całościowym ujęciu jest formą organizacji obejmującej zespół składników (zasobów), która podlega okre-

ślonym regulacjom w ramach systemu prawnego obowiązującego na rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego (Barczak, 2009; Maliszewska, 2009).

Rozpatrując podmiot „pośrednictwa ubezpieczeniowego” z perspektywy dziedzin teoretycznie dość odległych od siebie, tj. marketingu oraz prawa, dla jego określenia posługujemy się obecnie pojęciem „dystrybutor ubezpieczeń”. W ujęciu teorii marketingu termin ten wydaje się być oczywisty i niebudzący większych wątpliwości (także z praktycznego punktu widzenia). Inaczej jest jednak z osadzeniem pojęcia w prawie. Dla prawa ubezpieczeniowego jest to bowiem termin stosunkowo młody, który w ustawodawstwie polskim pojawił się wraz z dyrektywą Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (Dz. Urz. UE L 26/19, wersja przekształcona; dalej: dyrektywa IDD) oraz ustawą z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń (t.j. Dz.U. 2017, poz. 2486; dalej: ustawa dystrybucyjna)¹. Zgodnie z postanowieniami wspomnianych aktów prawnych działania dystrybutorów ubezpieczeń, którymi są zakłady ubezpieczeń oraz pośrednicy ubezpieczeniowi (agenci i brokerzy), podporządkowane zostały realizacji obowiązków, które mają wyposażyć klienta w całe spektrum informacji, wiedzy i możliwości pozwalających na podjęcie optymalnych dla niego decyzji odnośnie do wyboru właściwego ubezpieczenia (zawarcia umowy ubezpieczenia) i zapewnienia optymalnej oraz zgodnej z jego potrzebami i wymaganiami ochrony ubezpieczeniowej. Obowiązki te stanowią więc obecnie najważniejszy wykładnik i praktyczny przejaw wpływu otoczenia prawnego na funkcjonowanie podmiotu pośrednictwa ubezpieczeniowego. Innymi słowy, przepisy prawa stanowionego kształtują samoistne obowiązki nałożone na pośrednika ubezpieczeniowego, które rodzą jego ewentualną odpowiedzialność prawną jako dystrybutora ubezpieczeń. Odpowiedzialność ta stanowi więc konsekwencję wpływu otoczenia instytucjonalno-regulacyjnego, rodzącego relatywnie wysoki poziom ryzyka prawnego. Szczególne znaczenie mają tu tzw. obowiązki przedkontraktowe, związane głównie z analizą potrzeb i wymagań klienta. Wynikają one z przepisów ustawy z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (t.j. Dz.U. 2015, poz. 1844)² oraz ustawy dystrybucyjnej³. Obowiązki podmiotu pośrednictwa ubezpieczeniowe-

¹ Analogiczna sytuacja odnosi się do, bliższego do niedawna marketingowi niż prawu, pojęcia „produkt ubezpieczeniowy”, które również pojawiło się w Polsce w ujęciu formalno-prawnym wraz z ustawą dystrybucyjną.

² Obowiązki zakładów ubezpieczeń odnoszące się do ubezpieczeń na życie o charakterze inwestycyjnym.

³ Obowiązki dotyczące wszystkich dystrybutorów i wszelkiego rodzaju ubezpieczeń gospodarczych.

go jako dystrybutora ubezpieczeń wynikają również z innych aktów prawnych i dotyczą m.in. ochrony i przetwarzania danych osobowych, komunikacji na odległość, składania skarg i reklamacji czy przeciwdziałania terroryzmowi oraz praniu brudnych pieniędzy.

Otoczenie formalno-prawne przedsiębiorstwa stanowi element szeroko rozumianego otoczenia biznesowego, na który składają się warunki, procesy oraz instytucje, które mają wpływ na organizację i które, co do zasady, pozostają poza jego kontrolą. Regulacje prawne działalności gospodarczej są elementem porządkującym i stabilizującym warunki, w ramach których działają przedsiębiorstwa, stanowiąc grunt pod decyzje podejmowane w ramach zarządzania firmą (Wierzbicki, 2018). Przedsiębiorcy muszą panować nad czynnikami wynikającymi ze środowiska makro (Nogal-Meger, 2018), w tym znaczeniu, że podejmują decyzje co do ewentualnej akceptacji lub uniknięcia ryzyka związanego z prowadzeniem firmy, również w związku z obowiązującymi i podlegającymi ciągłym zmianom regulacjami.

Środowisko prawne, determinowane wpływem otoczenia politycznego i ekonomicznego stanowi we współczesnym świecie i aktualnych warunkach makro zasadniczy element każdej decyzji biznesowej, zwłaszcza na mocno regulowanych rynkach finansowych. Regulacje jako element makrootoczenia przedsiębiorstwa pośrednictwa ubezpieczeniowego, czyli instytucji finansowej najwyższego zaufania, odgrywają kluczową rolę wyznaczającą zakres i sposób jej działania, będąc albo bodźcem do aktywności, albo balastem ograniczającym rozwój (Grzegorzewska-Mischka, 2009). Podstawowym składnikiem regulacji są przepisy prawne istniejące w ramach aktów prawa stanowionego. Obok przepisów tzw. twardego prawa (*hard law*), istnieją również regulacje quasi-prawne, czyli tzw. miękkie prawo (*soft law*), tworzone najczęściej przez organy regulacyjne (np. organ nadzoru) lub powstające jako akty samoregulacji (Skuczyński, 2008).

Otoczenie instytucjonalno-regulacyjne stanowi również czynnik determinujący zamożność państwa. To również państwo należy do tych elementów, które nie tylko należą do otoczenia prawnego przedsiębiorstwa, lecz także w największej mierze kształtują je poprzez określenie warunków formalno-prawnych prowadzenia biznesu. Czynniki prawne, które w swej sumie składają się na pojęcie „praworządności”, tworzą przestrzeń do wykonywania działalności gospodarczej, a przez to determinują swobodę jej prowadzenia. Ogólnymi czynnikami, które określają poziom jakości prawa i zasad jego stanowienia, są m.in. (Garlicki, 2016; Nogal-Meger, 2018)⁴:

⁴ Przedstawione zasady wynikają wprost lub w sposób pośredni z Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997r. (t.j. Dz.U. 1997 Nr 78, poz. 483).

- a) rozdzielenie uprawnień władczych w ramach zasady podziału władzy,
- b) zasada demokratycznego państwa prawnego,
- c) pierwszeństwo prawa unijnego nad prawem krajowym,
- d) zakaz działania prawa wstecz,
- e) legalizm ingerencji państwa w prawo do wolności i własności,
- f) sądowa kontrola aktów prawnych,
- g) zasada odpowiedzialności za szkody wyrządzone przez państwo lub jego przedstawicieli,
- h) zasada społecznej gospodarki rynkowej.

Nie ulega wątpliwości, że regulacje powinny być stabilne i przewidywane, służą bowiem rozwojowi gospodarstwu państwa i społeczeństwa. Analiza przeprowadzona w roku 2017 przez Związek Przedsiębiorców i Pracodawców wskazuje, że państwa, które dysponują najlepszymi regulacjami prawnymi oraz instytucjami na najwyższym poziomie są jednocześnie krajami najzamożniejszymi. Jeśli chodzi o Polskę, to warunki formalno-prawne prowadzenia tu działalności gospodarczej można uznać, na tle innych państw, za przeciętne, co ma naturalny wpływ na konkurencyjność biznesu (Związek Przedsiębiorców i Pracodawców, 2017). Twierdzenie to można również odnieść do działalności podmiotów agencyjnych i brokerskich.

Zdaniem autora niniejszego rozdziału, można śmiało postawić tezę o aktualności diagnozy dotycząca polskiego systemu prawa gospodarczego z roku 2004, zgodnie z którą wadami tego systemu pozostają: brak stabilności, skomplikowanie, nadmiar uregulowań oraz brak przejrzystości przepisów (Nowak, 2004)⁵. Według raportu firmy Maison&Partners za rok 2017 największą przeszkodą w prowadzeniu działalności gospodarczej w Polsce była, zdaniem przedsiębiorców, niestabilność prawa (72% ogółu badanych, przy 66% w roku 2015). Kolejne miejsce zajął nadmiar obowiązków biurokratycznych, co również jest w przeważającej mierze wynikiem defektów regulacji prawnych (66% badanych). 80% respondentów za zdecydowanie ważną uznało niejasność przepisów prawa jako barierę rozwoju przedsiębiorstwa (Maison&Partners, 2017)⁶. Niestabilność prawa wpływa na ilość aktów prawnych i przepisów. Badanie firmy Grant Thornton wskazało, że w 2019 roku uchwalono w Polsce 21 500 stron nowego prawa, co stanowi wzrost o 2,5% w porównaniu z rokiem 2018, przy czym nowe regulacje wprowadzane były w życie przede wszystkim aktami wykonawczymi organów administracji rzą-

⁵ Wystąpienie J. Hausnera, ówczesnego wicepremiera i Ministra Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej podczas konferencji w dniu 22.01.2004 r. „Stanowienie prawa gospodarczego”.

⁶ Najwyższy wynik z listy wszystkich podlegających badaniu barier rozwoju.

dowej (Grant Thornton, 2020)⁷. W 2020 roku z powodu pandemii COVID-19 nastąpił spadek produkcji prawa w Polsce. W omawianym roku weszło w życie 14 921 stron maszynopisu nowych aktów prawnych, co stanowi spadek o ponad 30% w porównaniu z rokiem 2019. Jednakże już w I półroczu 2021 r. uchwalono 787 ustaw, rozporządzeń i umów międzynarodowych, co stanowi wzrost o 26% w stosunku do analogicznego okresu 2020 roku (Grant Thornton, 2021). Przedsiębiorca pragnący być na bieżąco ze zmianami w prawie musi teoretycznie poświęcić na to prawie 3 godziny dziennie (bez uwzględnienia dużej ilości aktów prawa unijnego, niewymagającego implementacji). Powyższe dane nie obejmują czasu, jaki należy poświęcić na interpretację i zrozumienie przepisów (Grant Thornton, 2020). Dowodzić to może, że Polska jest w znacznej mierze „państwem regulacyjnym” (Rogowski, 2018).

Tabela 1 prezentuje skalę unijnej legislacji w postaci liczby aktów prawnych i im podobnych, które pojawiły się w 2015 roku.

Tabela 1. Liczba aktów normatywnych i podobnych UE z 2015 roku

Przepisy prawne	11 547
Dyrektywy	1 842
Decyzje	18 545
Inne akty	2 773
Umowy międzynarodowe	5 456
Akty „miękkiego prawa”	16 917
Orzeczenia TSUE	15 023
Standardy techniczne	62 397
Łączna suma aktów normatywnych	134 523

Źródło: opracowanie własne na podstawie: www.eu.abc.com; Rogowski, 2018.

Przedstawione dane mogą uzasadniać twierdzenie o dominacji w otoczeniu prawnym przedsiębiorstw takich zjawisk, jak:

- a) inflacja prawa⁸,
- b) nadmiar („nadpodaż”) prawa (Sobczak, 2019)⁹,

⁷ Rozporządzenia i zarządzenia wydawane na podstawie delegacji ustawowych stanowią największą część zasobu prawa w Polsce (Internetowy System Aktów Prawnych, isap.sejm.gov.pl).

⁸ Inflacja prawa, czyli stanowanie regulacji o niskiej jakości. W kwestii patologii w administracji publicznej: zob. Suwaj, 2009.

⁹ Jedną z przyczyn nadmiaru prawa może być konieczność dostosowania prawa do wymogów zewnętrznych, wynikających z przynależności do Unii Europejskiej. Jest to wynikiem m.in. zaistnienia negatywnych zjawisk gospodarczych, zwłaszcza na rynkach finansowych, spowodowanych kryzysem lat 2007–2010 (Rogowski, 2018). Na temat wpływu kryzysu finansowego na rynki finansowe, w tym rynek ubezpieczeniowy zob. m.in.: Nowak, Nowak i Sopoćko, 2009.

- c) nadregulacja (Rogowski, 2018)¹⁰,
- d) nadmierna zmienność prawa¹¹,
- e) biurokracyzm¹².

Defekty procesów legislacyjnych i samej jakości prawa w odniesieniu do prowadzenia biznesu rodzą postulaty zmian wnoszone głównie przez organizacje zrzeszające przedsiębiorców. Dotyczą one przykładowo (Lang, 2019):

- a) ograniczenia zmian w przepisach,
- b) podniesienia efektywności regulacji prawnych,
- c) prowadzenia regularnych przeglądów obowiązujących regulacji prawa,
- d) zwiększenia znaczenia oceny skutków regulacji,
- e) oceny projektów aktów prawnych przez ekspertów,
- f) ograniczenia nowelizacji prawa,
- g) stanowienia zrozumiałych aktów prawnych.

Powyższe zjawiska nie omijają także rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego, dla którego ostatnie lata nie były łatwe z uwagi na konieczność dostosowania działalności do stale zmieniających się przepisów. Do najistotniejszych regulacji dotyczących rynku usług ubezpieczeniowych i podmiotów pośrednictwa ubezpieczeniowego, od roku 2015, należą m.in.¹³:

- Ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o rozpatrywaniu reklamacji przez podmioty rynku finansowego i o Rzeczniku Finansowym (t.j. Dz.U. 2015, poz. 1348);
- Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (t.j. Dz.U. 2015, poz. 1844);
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych) (Dz.U. UE L 119/1, wersja skonsolidowana);
- Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2017/653, z dnia 8 marca 2017 r. uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1286/2014 w sprawie dokumentów zawierających kluczowe informacje,

¹⁰ Wg tego autora nadregulacja jest zjawiskiem, które polega na tworzeniu znacznej ilości przepisów o wątpliwej przydatności.

¹¹ Zmienność prawa może stanowić przyczynę obniżenia poziomu świadomości warunków brzegowych gospodarowania (Wierzbicki, 2018).

¹² Biurokracyzm (biurokratyzacja) to pogłębianie negatywnych skutków dążenia do idealnej biurokracji (Jemielniak i Latusek, 2014).

¹³ Opracowano na podstawie: Internetowy System Aktów Prawnych. Pozyskano z: isap.sejm.gov.pl.

dotyczących detalicznych produktów zbiorowego inwestowania i ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych (PRIIP) przez ustanowienie regulacyjnych standardów technicznych w zakresie prezentacji, treści, przeglądu i zmiany dokumentów zawierających kluczowe informacje oraz warunków spełnienia wymogu przekazania takich dokumentów (Dz.U. UE L 100/1, wersja skonsolidowana);

- Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2017/1469 z dnia 11 sierpnia 2017 r. ustanawiające ustandaryzowany format prezentacji dokumentu zawierającego informacje o produkcie ubezpieczeniowym (Dz.U. UE L 209/19);
- Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2017/2358 z dnia 21 września 2017 r. uzupełniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 w odniesieniu do wymogów w zakresie nadzoru nad produktem i zarządzania nim dla zakładów ubezpieczeń i dystrybutorów ubezpieczeń (Dz.U. UE L 341/1, wersja skonsolidowana);
- Ustawa z dnia 14 grudnia 2017 r. o zmianie ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2018, poz. 8, tekst ogłoszony);
- Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń (t.j. Dz.U. 2017, poz. 2486)¹⁴;
- Ustawa z dnia 1 marca 2018 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu (t.j. Dz.U. 2018, poz. 723);
- Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców (t.j. Dz.U. 2018, poz. 646);
- Ustawa z dnia 10 maja 2018 r. o ochronie danych osobowych (t.j. Dz.U. 2018, poz. 1000);
- Ustawa z dnia 9 listopada 2018 r. o zmianie niektórych ustaw w związku ze wzmocnieniem nadzoru nad rynkiem finansowym oraz ochrony inwestorów na tym rynku (t.j. Dz.U. 2018, poz. 2243);
- Ustawa z dnia 28 maja 2020 r. o zmianie ustawy o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych oraz ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz.U. 2020, poz. 1180, tekst ogłoszony).

Powyższy wykaz aktów prawnych nie obejmuje przepisów z zakresu, m.in. prawa podatkowego i rachunkowości, prawa pracy, prawa karnego i wielu innych dziedzin.

¹⁴ Akt ten stanowi implementację dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (Dz. U. UE L 26/19, wersja skonsolidowana).

Liczbę aktów prawnych rangi ustawowej i przepisów wykonawczych, uchwalonych w latach 2015–2020, dotyczących bezpośrednio działalności dystrybucji ubezpieczeń, prezentuje tabela 2.

Tabela 2. Liczba aktów prawnych uchwalonych w latach 2015–2020 dotyczących bezpośrednio i wyłącznie rynku ubezpieczeń gospodarczych

Rok	Ustawy	Rozporządzenia	Łącznie
2020	2	15	17
2019	0	13	13
2018	3	11	14
2017	4	15	19
2016	3	24	27
2025	3	10	13
Łącznie	15	88	103

Zestawienie nie obejmuje aktów prawnych z zakresu ubezpieczeń społecznych oraz aktów kierowanych do różnych sektorów gospodarki (np. w zakresie prawa podatkowego, prawa pracy, tarcz antykryzysowych COVID-19, reklamacji poza rynkiem ubezpieczeniowym, ochrony danych osobowych, przeciwdziałania terroryzmowi i praniu brudnych pieniędzy itd.).

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/ByYear.xsp?type=WDU>.

W samym roku 2019 uchwalono następujące akty prawne dotyczące m.in. działalności podmiotów pośrednictwa ubezpieczeniowego¹⁵:

- Ustawa z dnia 12 kwietnia 2019 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw (t.j. Dz.U. 2019, poz. 1018);
- Ustawa z 16 maja 2019 r. o zmianie ustawy o pracowniczych planach kapitałowych, ustawy o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych oraz ustawy – Prawo bankowe (Dz.U. 2019, poz. 1074, tekst ogłoszony);
- Ustawa z dnia 19 lipca 2019 r. o szczególnych uprawnieniach osób poszkodowanych w przypadku wyczerpania sumy gwarancyjnej ustalonej na podstawie przepisów obowiązujących przed dniem 1 stycznia 2006 roku (Dz.U. 2019, poz. 1631, tekst ogłoszony)¹⁶;
- Ustawa z dnia 31 lipca 2019 r. o zmianie niektórych ustaw w celu ograniczenia obciążeń regulacyjnych (t.j. Dz.U. 2019, poz. 1495)¹⁷.

W roku 2020 uchwalono 11 aktów prawnych odnoszących się w sposób bezpośredni do działania pośredników ubezpieczeniowych, z tego 9 o randze

¹⁵ Na podstawie danych z: Internetowy System Aktów Prawnych, isap.sejm.gov.pl.

¹⁶ Akt ten dotyczy wyczerpania się sumy gwarancyjnej z umów ubezpieczenia zawartych w latach dziewięćdziesiątych XX w..

¹⁷ Akt ten dotyczy zmiany w k.p.c. odnośnie do spraw przed Sądem Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

rozporządzeń wydanych na podstawie delegacji ustawowej. Większość z nich w oczywisty sposób dotyczyła zmian w wysokościach sum gwarancyjnych i sum ubezpieczeń w ramach reglamentowanych przez państwo ubezpieczeń obowiązkowych. Wykaz aktów prezentuje tabela 3.

Tabela 3. Akty prawne, uchwalone w 2020 r., dotyczące bezpośrednio działalności dystrybutorów ubezpieczeń w sektorze ubezpieczeń gospodarczych

Lp.	Akt prawny	Dziennik Urzędowy
1.	Rozporządzenie Ministra Finansów, Funduszy i Polityki Regionalnej z dnia 23 grudnia 2020 r. w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej podmiotu przeprowadzającego eksperyment medyczny	Dz.U. 2020, poz. 2412
2.	Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 27 listopada 2020 r. w sprawie maksymalnych sum ubezpieczenia dla poszczególnych upraw rolnych i zwierząt gospodarskich na 2021 rok	Dz.U. 2020, poz. 2120
3.	Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24 listopada 2020 r. w sprawie wysokości dopłat do składek z tytułu ubezpieczenia upraw rolnych i zwierząt gospodarskich w 2021 roku	Dz.U. 2020, poz. 2115
4.	Ustawa z dnia 28 maja 2020 r. o zmianie ustawy o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych oraz ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej	Dz.U. 2020, poz. 1180
6.	Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 22 maja 2020 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie wniosków o wpis do rejestru agentów ubezpieczeniowych i agentów oferujących ubezpieczenia uzupełniające	Dz.U. 2020, poz. 941
7.	Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 6 maja 2020 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu wykonywania czynności agencyjnych	Dz.U. 2020, poz. 846
8.	Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 6 maja 2020 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu wykonywania działalności brokerskiej	Dz.U. 2020, poz. 845
9.	Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 23 kwietnia 2020 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie minimalnej sumy gwarancji ubezpieczeniowej z tytułu wykonywania czynności agencyjnych przez agentów oferujących ubezpieczenia uzupełniające	Dz.U. 2020, poz. 768
10.	Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 8 kwietnia 2020 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie minimalnej wysokości sumy ubezpieczenia na rzecz podróżnych związanej z działalnością wykonywaną przez organizatorów turystyki i przedsiębiorców ułatwiających nabywanie powiązanych usług turystycznych	Dz.U. 2020, poz. 649
11.	Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 11 marca 2020 r. w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej domu maklerskiego	Dz.U. 2020, poz. 487

Zestawienie nie obejmuje aktów prawnych z zakresu ubezpieczeń społecznych oraz aktów kierowanych do różnych sektorów gospodarki (np. w zakresie prawa podatkowego, prawa pracy, tarcz COVID-19, reklamacji poza rynkiem ubezpieczeniowym, ochrony danych osobowych, przeciwdziałania terroryzmowi i praniu brudnych pieniędzy itd.).

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/ByYear.xsp?type=WDU>.

Rynku ubezpieczeniowego dotyczy również bezpośrednio szereg przepisów uchwalonych przed 2015 rokiem, m.in.¹⁸:

- Ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (t.j. Dz.U. 1993 Nr 47, poz. 211);
- Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o nadzorze ubezpieczeniowym i emerytalnym (t.j. Dz.U. 2003 Nr 124, poz. 1153);
- Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych (t.j. Dz.U. 2003 Nr 124, poz. 1152);
- Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (t.j. Dz.U. 2007 Nr 50, poz. 331).

Oprócz aktów normatywnych, dotyczących wprost działalności podmiotów zajmujących się dystrybucją ubezpieczeń, otoczenie prawne pośredników ubezpieczeniowych stanowią także akty prawne o charakterze branżowym, odnoszące się do konkretnych rodzajów ubezpieczeń oraz sektorów, których ubezpieczenia (produkty ubezpieczeniowe) dotyczą i których znajomość jest wymagana do prawidłowej realizacji usługi. Są to przykładowo¹⁹:

- Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. – Prawo budowlane (t.j. Dz.U. 1994 Nr 89, poz. 414);
- Ustawa z dnia 15 listopada 1984 r. – Prawo przewozowe (t.j. Dz.U. 1984 Nr 53, poz. 272);
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o pracowniczych programach emerytalnych (t.j. Dz.U. 2004 Nr 116, poz. 1207);
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o indywidualnych kontach emerytalnych oraz indywidualnych kontach zabezpieczenia emerytalnego (t.j. Dz.U. 2004 Nr 116, poz. 1205).

Otoczenie prawne uzupełniają regulacje o charakterze *soft law* oraz decyzje administracyjne, w tym wytyczne, rekomendacje, stanowiska i komunikaty organu nadzoru, a także akty samoregulacyjne (np. rekomendacje i kodeksy dobrych praktyk Polskiej Izby Ubezpieczeń czy Związku Banków Polskich). Jeśli chodzi o akty „miękkiego prawa”, to na rynek pośrednictwa ubezpieczeniowego największy wpływ miała wydana przez Komisję Nadzoru Finansowego (KNF) Rekomendacja U dotycząca dobrych praktyk w zakresie bancassurance z czerwca 2014 r. (UKNF, 2014).

¹⁸ Na podstawie danych z: Internetowy System Aktów Prawnych. Pozyskano z: isap.sejm.gov.pl.

¹⁹ Na podstawie danych z: Internetowy System Aktów Prawnych. Pozyskano z: isap.sejm.gov.pl.

Rok 2014 był najbardziej obfity, jeśli chodzi o liczbę regulacji wydanych przez organ nadzoru. W sumie było ich jedenaście, z tego pięć to stanowiska, cztery akty to wytyczne i dwie z kategorii pozostałe. W latach 2019–2020 urząd opublikował łącznie siedem stanowisk dotyczących rynku ubezpieczeniowego²⁰:

- Stanowisko KNF ws polityki dywidendowej w 2021 r. z dnia 16 grudnia 2020 roku;
- Stanowisko UKNF dotyczące granicy umowy dla celów wyznaczania zobowiązań ubezpieczeniowych lub reasekuracyjnych z dnia 16 listopada 2020 roku;
- Stanowisko UKNF dotyczące realizacji obowiązku doskonalenia umiejętności zawodowych, o którym mowa w art. 12 ust. 1 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń z dnia 27 grudnia 2019 roku;
- Stanowisko UKNF w sprawie założeń polityki dywidendowej banków komercyjnych, banków spółdzielczych i zrzeszających oraz zakładów ubezpieczeń i reasekuracji w 2020 r. z dnia 3 grudnia 2019 roku;
- Stanowisko UKNF dotyczące ubezpieczeń z grupy 3 działu I załącznika do ustawy z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej z dnia 17 lipca 2019 roku;
- Stanowisko UKNF dotyczące adekwatności składki w ubezpieczeniach komunikacyjnych z dnia 6 maja 2019 roku;
- Stanowisko UKNF w sprawie stóp technicznych stosowanych do wyceny bilansowej rezerw techniczno-ubezpieczeniowych dla celów rachunkowości z dnia 13 lutego 2019 roku.

Tabela 4 przedstawia liczbę różnego rodzaju aktów regulacyjnych wydanych w latach 2015–2020 przez Urząd Komisji Nadzoru Finansowego.

Tabela 4. Liczbę aktów regulacyjnych wydanych w latach 2015–2020 przez Urząd Komisji Nadzoru Finansowego

Rok	Wytyczne	Rekomendacje	Stanowiska	Inne	Łącznie
2020			2		2
2019			5		5
2018			2		2
2017			4		4
2016		3	8		11
2015	1		4		5

Źródło: opracowanie własne na podstawie: https://www.knf.gov.pl/dla_ryнку/stanowiska.

²⁰ Stanowiska UKNF są dostępne na stronie internetowej urzędu: https://www.knf.gov.pl/dla_ryнку/stanowiska/stanowiska_uknf_rynek_ubezpieczen

Podzielając pogląd K. Malinowskiej, należy w tym miejscu podkreślić, że „rozcłonkowanie regulacji na wiele różnych aktów prawnych, uzupełnianych przez instrumenty *soft law* (...), jest zdecydowanie niekorzystne. Nietrudno wówczas o wewnętrzną sprzeczność systemową i kłopot z zastosowaniem odpowiednich norm kolizyjnych” (Malinowska 2017, s. 187–188). Przemawia to za postulowaną od wielu już lat koniecznością maksymalnego ujednolicenia, czy wręcz skodyfikowania aktów z zakresu prawa ubezpieczeniowego²¹.

Istotnym elementem otoczenia prawnego przedsiębiorcy działającego na rynku ubezpieczeniowym, wywierającym silny wpływ na jego kształt, są również orzeczenia krajowych i międzynarodowych sądów oraz trybunałów, w tym szczególnie Sądu Najwyższego, Naczelnego Sądu Administracyjnego, Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Trybunału Konstytucyjnego czy Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej. Orzeczenia te po pierwsze tworzą linie orzecznicze, a po drugie są bezpośrednim czynnikiem determinującym ryzyko prawne działalności podmiotu na rynku.

Zakres podmiotowy otoczenia formalno-prawnego wypełniają także instytucje, w kompetencjach których znajduje się nadzór nad rynkiem i podmiotami profesjonalnymi oraz ochrona konsumenta rynku, w szczególności Europejski Urząd Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych (EIOPA), Komisja Nadzoru Finansowego (KNF), Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK), Rzecznik Finansowy, rzecznicy konsumentów i organizacje konsumenckie.

Istnienie obowiązku oceny potrzeb klienta oraz innych obowiązków określonych przepisami prawa krajowego i unijnego, skutkującymi odpowiedzialnością publiczno-prawną, wymusza z kolei działania instytucji oraz organów administracji publicznej związanych z kontrolą i monitoringiem ich przestrzegania oraz realizacji (element podmiotowy otoczenia). Kompetencje w tym zakresie posiadają przede wszystkim: EIOPA, KNF oraz UOKiK.

W ramach kompetencji nadzorczych nad instytucjami rynku finansowego KNF kontroluje realizację ww. obowiązków oraz stymuluje działania podmiotów poprzez wydawanie aktów o charakterze *soft law*. W odniesieniu do podmiotów pośrednictwa ubezpieczeniowego znaczenie mają, np. stanowiska i komunikaty sporządzane przez Urząd, a dotyczące obowiązku podnoszenia kompetencji zawodowych dystrybutorów ubezpieczeń (Nowak, 2021)²².

²¹ Na temat projektu „Kodeksu Ubezpieczeń” pisali, m.in. Kowalewski, 2009, Malinowska, 2017, Nowak, 2004.

²² Tzw. szkolenia zawodowe IDD. Stanowisko UKNF z dnia 12 lutego 2020 r. dotyczące realizacji obowiązku doskonalenia umiejętności zawodowych, o którym mowa w art. 12 ust. 1 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń (<https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Stnowi->

Kwestią dyskusyjną pozostaje z jednej strony, znaczenie stricte prawne tych regulacji, z drugiej zaś – rzeczywisty wpływ na rynek. Należy podkreślić, że niezależnie od praktycznego wymiaru aktów „miękkiego prawa” KNF i ich roli jako elementu otoczenia prawnego wywierającego istotny wpływ na działalność podmiotów pośrednictwa ubezpieczeniowego, pozostają one z formalno-prawnego punktu widzenia regulacjami mającymi charakter opinii, a nie bezwzględnie obowiązującego prawa (Kowalewski i Ziemiak, 2015; Nowak, 2021; Nowak i Nowak, 2015)²³.

Ograniczony formalnie wpływ na otoczenie prawne rynku usług ubezpieczeniowych mają również akty samoregulacji, zwłaszcza kodeksy i inne działania w sferze dobrych praktyk organów samorządu zawodowego. Nabierają one zasadniczego znaczenia w sytuacji, gdy podlegają konsultacjom (w trakcie prac przygotowawczych) z administracją publiczną (np. legislator, KNF) czy innymi organizacjami samorządowymi. Z perspektywy pośredników ubezpieczeniowych, spośród ostatnich działań znaczący wpływ na ich otoczenie prawne wywierają przykładowo „Poradnik zasad kwalifikowania przyczyn rozwiązania umowy agencyjnej przez zakłady ubezpieczeń”, projekt „Standardów w zakresie obowiązkowych szkoleń zawodowych agentów ubezpieczeniowych i osób wykonujących czynności agencyjne u agentów ubezpieczeniowych”, rekomendacja „Minimalne wymogi informacyjne” – wszystkie opracowane przez lub z udziałem Polskiej Izby Ubezpieczeń (Polska Izba Ubezpieczeń, 2020). Ważnym aktem samoregulacji brokerów ubezpieczeniowych jest Kodeks Dobrych Praktyk Brokerskich przyjęty przez członków Stowarzyszenia Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych (Stowarzyszenie Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych, 2013).

Charakter opiniotwórczy w przeważającej mierze mają działania w ramach kompetencji ustawowych Rzecznika Finansowego jako instytucji powołanej do ochrony indywidualnych interesów konsumentów rynku finansowego, w tym także ubezpieczeniowego. Elementem kształtującym otoczenie przedsiębiorstwa działającego na rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego są działania Rzecznika w obszarze dotyczącym postępowań interwencyjnych (w przypadku odrzuconych przez instytucję finansową reklamacji) i postępowań polubownych. Z uwagi jednak na brak kompetencji w zakresie rozstrzygania sporów

sko_UKNF_dot_realizacji_obowiazku_art_12_ust_1_ustawy_o_dystrybucji_ubezpieczen_68834.pdf); Komunikat UKNF z dnia 23 czerwca 2020 r. dotyczący skutków niezrealizowania obowiązku doskonalenia umiejętności zawodowych, o którym mowa w art. 12 ust. 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń). (https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Komunikat_dot_obowiazku_szkoleniowego_dystrybutorow_70118.pdf).

²³ Odmienne na temat roli aktów *soft law* zob. Flakiewicz, 2015.

i podejmowania decyzji kształtujących stosunki między uczestnikami rynku mają one ograniczony wpływ na rynek i działalność podmiotów na nim występujących.

Znacznie silniejszą (w wymiarze formalnym i praktycznym) pozycję na rynku, a przez to mocniejszy wpływ na instytucje rynku ma Prezes UOKiK, którego kompetencje dotyczą ochrony zbiorowych interesów konsumentów. W odniesieniu do rynku ubezpieczeniowego, urząd koncentrował się do tej pory na działaniach związanych z przeciwdziałaniem praktykom naruszającym zbiorowe interesy konsumentów, zwłaszcza w odniesieniu do instytucji bankowych występujących (mniej lub bardziej formalnie) w roli agenta ubezpieczeniowego prowadzącego dystrybucję produktów ubezpieczeniowych z elementem inwestycyjnym (Ubezpieczeniowe Fundusze Kapitałowe, „polisolokaty”, produkty strukturyzowane). Ważnym narzędziem prawnym działania urzędu są decyzje Prezesa UOKiK zakazujące stosowania określonych praktyk oraz nakładające kary finansowe na instytucje finansowe²⁴. Działalność Prezesa UOKiK uzupełnia w tym obszarze orzecznictwo Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

Makrootoczenie instytucjonalne podmiotu tworzy państwo oraz instytucje unijne odpowiedzialne na tworzenie systemu prawnego i wyznaczanie głównych kierunków legislacji. Ich działalność determinują w praktyce obowiązujące w otoczeniu polityczno-prawnym paradygmaty. Dominującym obecnie i obowiązującym na rynkach finansowych paradygmatem, jest ochrona konsumenta. Idee prokonsumenckie wskazują aktualnie trendy w prawodawstwie unijnym i ustawodawstwach krajowych, które sprowadzają się do podporządkowania działań w zakresie legislacji i nadzoru nad rynkiem, konieczności zabezpieczenia interesów (szeroko rozumianego) konsumenta rynku usług finansowych, w tym ubezpieczeniowych. Negatywnymi zjawiskami, odpowiedzialnymi w znacznej mierze za taki stan rzeczy, są: asymetria informacji, misselling i inne nieprawidłowości oraz nadużycia, które oddziałują negatywnie na osoby i podmioty poszukujące ochrony ubezpieczeniowej, ubezpieczających, ubezpieczonych oraz uprawnionych z umów ubezpieczenia. Regulacje prawne i działania „miękkie”, są de facto podporządkowane temu trendowi, przez co uzyskują charakter prokonsumencki. Taki charakter regulacji i działań nadzorczych jest również konsekwencją zmiany paradygmatu dotyczącego nadzoru nad rynkami finansowymi, spowodowanej skutkami kryzysu finansowego lat 2007–2009²⁵. Wiare w rynek i jego samoregulację zastąpiło przekonanie o konieczności zacieśnie-

²⁴ Decyzje Prezesa UOKiK dostępne są na stronie internetowej urzędu: <http://uokik.gov.pl/decyzje/>.

²⁵ Na temat wpływu kryzysu finansowego na rynki finansowe, w tym rynek ubezpieczeniowy zob. więcej: Nowak, Nowak i Sopoćko, 2009; Sopoćko 2017.

nia kontroli nad instytucjami tego rynku i zapewnienia bezpieczeństwa osobom korzystającym z usług instytucji, które to osoby nie są w stanie samodzielnie i w sposób racjonalny podjąć optymalnych dla siebie decyzji. Konsekwencją tego było wprowadzenie nadzoru makroostrożnościowego (nadzór systemowy nad rynkiem jako całością), który stał się integralną częścią makrootoczenia polityczno-prawnego przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku ubezpieczeniowym (Monkiewicz i Monkiewicz, 2019; Monkiewicz, 2017).

3. Zarządzanie ryzykiem prawnym i *compliance* na rynku usług ubezpieczeniowych

Całe makrootoczenie, na które składają się regulacje i działania w sferze systemu polityczno-prawnego determinuje istnienie i skalę ryzyka prawnego towarzyszącego działalności przedsiębiorstwa rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego²⁶. Stanowi więc źródło tego ryzyka, odpowiedzialne za pojawienie się niebezpieczeństwa i hazardu prawnego.

Samo pojęcie „ryzyka” jest definiowane w literaturze przedmiotu na przestrzeni wielu już lat w różnorodny sposób. Większość definicji odnosi się z reguły do niebezpieczeństwa, niepewności czy prawdopodobieństwa jako elementów określających charakter tego terminu (Checkland i Iracki, 1985; Pritchard i Dąbrowski, 2002; Samuelson, Rapacki, Czarny i Marks, 2009). W kontekście działalności przedsiębiorstwa i zarządzania nim ryzyko jest traktowane jako integralny element systemu finansowego, oddziałujący na przedsiębiorstwo i jego rozwój. Część przedstawicieli nauki ryzyko przedsiębiorstwa sprowadza do zdarzeń przyszłych i niepewnych, których realizacja powoduje straty finansowe bądź wyniki inne niż zakładane (Jajuga, 2018).

Definicję pojęcia „ryzyko prawne”, traktowanego jako samodzielna i wyodrębniona kategoria ryzyka wynikającego z otoczenia formalno-prawnego każdej organizacji często mają charakter wąski, tj. odnoszący się tylko do zagrożeń wynikających wprost z aktów normatywnych. Właściwszym podejściem do omawianej kwestii wydają się być próby szerszego ujmowania tego pojęcia i charakteru samego ryzyka. Oznacza to traktowanie całego otoczenia prawnego danej organizacji jako źródła potencjalnego ryzyka dla podmiotu. Takie podejście pozwala na włączenie w obszar definicji również niebezpieczeństw wynikających z innych regulacji i czynników ryzyka, w tym przede wszystkim:

²⁶ Odnośnie do definicji pojęcia „ryzyko prawne”, zob. m.in.: Kendall, 2000; Pałuchniak, 2015; Jajuga, 2015; UKNF 2018.

- a) aktów organów administracji publicznej typu *soft law*;
- b) umów handlowych;
- c) decyzji²⁷ administracyjnych;
- d) wewnętrznych zasad postępowania;
- e) odpowiedzialności prawnej;
- f) orzeczeń sądowych i stanowisk doktryny.

Akty miękkiego prawa organów administracji to przede wszystkim różnego rodzaju stanowiska, opinie, wytyczne czy rekomendacje Komisji Nadzoru Finansowego, które mają oddziaływać „mobilizująco” na adresatów i porządkować rynek ubezpieczeniowy czy szerzej finansowy. Dyskusyjny charakter tego typu regulacji dotyczy ich charakteru prawnego i umiejscowienia w katalogu norm obowiązujących (Flakiewicz, 2015; Kowalewski i Ziemiak, 2015; Maśniak, 2015; Nowak, 2021, Nowak i Nowak, 2015).

Umowy handlowe, w przypadku firm zajmujących się działalnością agencyjną, to przede wszystkim:

- a) umowy agencyjne z zakładami ubezpieczeń (na wyłączność lub bez klauzuli wyłączności),
- b) umowy o współpracy z osobami fizycznymi wykonującymi czynności agencyjne w imieniu agenta (OFCA),
- c) umowy z przedsiębiorcami regulujące kwestie rozliczeń w trójkącie agent ubezpieczeniowy, OFCA, pracodawca OFCA.

Szczególne znaczenie, zdaniem autora, mają tu zapisy ww. umów, które odzwierciedlają faktyczny wpływ otoczenia bliskiego przedsiębiorcy, jakim są partnerzy handlowi i generowanego przez nich (bezpośrednio lub pośrednio²⁸) poziomu ryzyka prawnego, które swoje źródła ma jednocześnie w otoczeniu makro. Zapisy te dotyczą w szczególności, takich kwestii, jak:

- 1) obowiązki przedkontraktowe, w tym, np.: obowiązki:
 - a) informacyjne,
 - b) związane z uzyskaniem zgody na kontakt drogą elektroniczną,
 - c) związane z uzyskaniem zgody na przetwarzanie danych osobowych,
 - d) dotyczące identyfikacji potrzeb klienta,
- 2) pozostałe obowiązki, np.:
 - a) doręczenia klientom ogólnych warunków ubezpieczenia (OWU),

²⁷ Procesy i modele podejmowania decyzji opisuje m.in. A. Holska (2016).

²⁸ Ryzyko generowane bezpośrednio to np. kary umowne. Istnienie takiego zapisu zależy praktycznie wyłącznie od woli stron umowy. Ryzykami generowanymi pośrednio będą wszelkiego rodzaju obowiązki wynikające z bezwzględnie obowiązujących przepisów prawa.

- b) kalkulacji składek,
 - c) oceny ryzyka ubezpieczeniowego,
 - d) inkasa i transferu składek,
 - e) weryfikacji tożsamości ubezpieczającego,
 - f) tajemnicy handlowej i ubezpieczeniowej,
- 3) polityka reklamacyjna,
 - 4) podnoszenie kwalifikacji zawodowych,
 - 5) ochrona danych osobowych (RODO),
 - 6) kary umowne i zasady odpowiedzialności za szkodę,
 - 7) zasady kształtowania wynagrodzenia prowizyjnego i organizacji konkursów sprzedażowych itp. akcji (ewentualny konflikt interesów),
 - 8) kompetencje w ramach pełnomocnictw,
 - 9) zasady rozwiązywania umowy.

W odniesieniu do brokerów ubezpieczeniowych, umowami, które rodzą ryzyko prawne są zwłaszcza:

- d) umowy ze zleceniodawcą na wykonywanie obsługi brokerskiej (tzw. porozumienia brokerskie);
- e) umowy w sprawie rozliczeń finansowych z ubezpieczycielami (tzw. umowy kurtażowe);
- f) umowy z osobami fizycznymi wykonującymi czynności brokerskie w imieniu brokera;
- g) umowy ustanawiające konsorcja w sprawie wspólnej obsługi klientów.

Akty administracyjne to przede wszystkim:

- a) decyzje KNF podejmowane w ramach kompetencji związanych z nadzorem nad instytucjami rynku finansowego (w tym również nad brokerami i agentami ubezpieczeniowymi);
- b) decyzje Prezesa UOKiK (zwłaszcza w zakresie praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów)²⁹;
- c) decyzje Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych (UODO) dotyczące ogólnie naruszenia przepisów o ochronie danych osobowych³⁰.

Wewnętrzne zasady postępowania przyjmowane są w przedsiębiorstwie z reguły w formie tzw. polityk, przykładowo: płac (Lewicka, Pec i Wilk, 2019), personalnej (Janowska, 2010) czy kodeksów etycznych. Te ostatnie odwołu-

²⁹ Więcej na temat kompetencji Prezesa UOKiK: https://www.uokik.gov.pl/kompetencje_prezesa_uokik3.php.

³⁰ Więcej na temat kompetencji Prezesa UODO: <https://uodo.gov.pl/pl/p/decyzje>.

ją się przede wszystkim do norm etycznych respektowanych wewnątrz danej organizacji i przyjętych w firmie wzorców postępowania – preferowanych lub mających charakter obligacyjny. Kodeksy etyczne są „oficjalnymi, pisemnymi wytycznymi, jak należy się zachowywać w sytuacjach, w których mogą się pojawiać dylematy etyczne (...). Kodeksy mają służyć zapewnieniu zgodności indywidualnych zachowań z tradycyjnymi, wspólnymi normami danej grupy zawodowej” (Schermerhorn i Ehrlich, 2008, s. 95)³¹.

Osobnym zagadnieniem, które należy potraktować jako element ryzyka wywodzącego się z otoczenia prawnego przedsiębiorstwa, ale nie mającego charakteru stricte podmiotowego, jest konstrukcja prawna (instytucja) odpowiedzialności prawnej. Jest ona *de facto* konsekwencją materializacji większości pozostałych czynników ryzyka w środowisku organizacji. Nauki prawne definiują odpowiedzialność prawną jako konieczność ponoszenia konsekwencji z tytułu zdarzeń ocenianych przez regulacje w sposób negatywny (Sykuna, 2007). W praktyce działalności gospodarczej podmiot narażony jest przede wszystkim na odpowiedzialność cywilną, karną (w tym karno-skarbową) czy administracyjną.

Orzeczenia sądowe będące rezultatem zaistnienia odpowiedzialności prawnej przedsiębiorstwa lub jego przedstawicieli, obejmują:

- a) orzeczenia wydane we wszystkich instancjach krajowego sądownictwa powszechnego, administracyjnego oraz przez Sąd Najwyższy,
- b) orzeczenia wydane przez sądy polubowne (np. przy Urzędzie Rzecznika Finansowego, KNF czy Krajowej Izbie Gospodarczej),
- c) orzeczenia Trybunału Konstytucyjnego,
- d) orzeczenia sądów międzynarodowych, a w szczególności Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (TSUE)³².

Orzeczenia sądów z reguły stanowią rozstrzygnięcia w konkretnych sprawach i w tym sensie mogą także stanowić konsekwencje zasad określających odpowiedzialność prawną konkretnego podmiotu (np. przedsiębiorstwa lub osoby nim zarządzającej). Ponieważ w polskim porządku prawnym, orzeczenia sądowe nie stanowią źródła powszechnie obowiązującego prawa, orzecznictwo co do zasady dodatkowo wpływa na stosowanie prawa poprzez jego wykładnię i tworzenie linii orzeczniczych (*precedensy*). Poważnym zagrożeniem dla przedsiębiorstw, które generuje otoczenie instytucjonalno-prawne organizacji

³¹ W „duchu etyki” pozostają również działania przedsiębiorstwa w otoczeniu zewnętrznym związane ze społeczną odpowiedzialnością biznesu (CSR). Więcej na ten temat: zob. Wang i in., 2016.

³² TSUE zapewnia jednolitą wykładnię prawa Unii Europejskiej.

są problemy dotyczące systemu polskiego sadownictwa. Wśród najważniejszych wymienia się, m.in. przewlekłość postępowań sądowych, dostępność do profesjonalnej pomocy prawnej czy kontrowersyjny problem niezależności sędziowskiej (Kociolowicz-Wiśniewska i Pilitowski, 2017).

Istnienie niebezpieczeństwa jako czynnika zagrażającego bytowi, rozwojowi oraz procesowi zarządzania przedsiębiorstwem rodzi potrzebę podjęcia działań ograniczających jego skalę i skutki realizacji ryzyka, którego źródłem jest otoczenie formalno-prawne. Czynności zarządzania ryzykiem (*risk management*), w zakresie dotyczącym warunków prawnych działalności przedsiębiorstwa (Bagley, 2019), przybierają w praktyce postać realizowania polityki zgodności z regulacjami (*compliance*). Zarządzanie ryzykiem organizacji, jaką jest podmiot prowadzący działalność agenta lub brokera ubezpieczeniowego, obejmuje typowy zakres czynności, które określane są powszechnie mianem strategii zarządzania ryzykiem. Są nimi (Kaczmarek, 1999)³³:

- a) unikanie,
- b) zapobieganie,
- c) ponoszenie,
- d) przenoszenie.

Działania z zakresu *risk management* i *compliance* w odniesieniu do firm pośrednictwa ubezpieczeniowego, z uwagi na skalę ich działalności oraz wielkość przedsiębiorstw, podejmowane są w sposób bardziej lub mniej świadomy. Jak się wydaje, szeroko zakrojone działania zabezpieczające i dostosowujące, zarezerwowane są w praktyce dla większych organizacji (agregatorzy, większe firmy brokerskie, banki jako podmioty agencyjne), dysponujących środkami i zapleczem organizacyjnym, umożliwiającymi systemową realizację funkcji *compliance*. Są one realizowane przy wykorzystaniu odpowiednich służb wewnątrz lub na zewnątrz podmiotu (np. dział *compliance*, *officer compliance*, dział prawny, kancelaria prawna, kancelaria podatkowa, audytor). Większe i zasobniejsze finansowo struktury agencyjne i brokerskie (lub często agencyjno-brokerskie) wdrażają zaawansowane systemy obsługi *compliance* (CMS), które odgrywają rolę prewencyjno-kontrolną wewnątrz danej organizacji, a jednocześnie spełniają funkcję zabezpieczającą ryzyko utraty reputacji w związku z istnieniem określonych nieprawidłowości, będących wynikiem błędów po stronie pracowników lub kadry przedsiębiorstwa. Istotą funkcji CMS jest opracowanie i wprowadzenie w życie procedur, które mają ustanowić określony standard, a przez to zapewnić zgodność działań przedsiębiorstwa z regu-

³³ T. Michalski (2000) proponuje następujące etapy risk management: unikanie, zatrzymanie, kontrolę, transfer, dzielenie, ubezpieczenie.

laczami zarówno zewnętrznymi, jak wewnętrznymi (samoregulacja). Procedury te wywierają też zamierzoną presję na pracowników i menedżerów różnych szczebli w celu zagwarantowania legalności ich działań w ramach struktury firmy (Makowicz, 2020; Paryś, 2019; Root, 2019).

Pozostałe podmioty zmuszone są do podejmowania działań o charakterze doraźnym, z wykorzystaniem własnych zasobów i umiejętności. Brak profesjonalnych działań z zakresu panowania nad ryzykiem powoduje, że wpływ otoczenia prawnego na działalność podmiotu nie jest w żaden praktycznie sposób kontrolowany i weryfikowany. Oznacza to wytworzenie wysokiego poziomu ryzyka prawnego działalności, a więc całkowity brak kontroli nad wpływem otoczenia prawnego. Przejawem tego jest wykonywanie działalności gospodarczej w sposób często niezgodny z regulacjami narzuconymi przez makrootoczenie polityczno-prawne. Jest to najczęściej wynikiem braku świadomości lub lekceważenia istnienia określonych przepisów i wynikających z nich obowiązków, a także konsekwencji prawnych i praktycznych z tego wynikających.

Zakończenie

Warunki, w jakich działa przedsiębiorstwo pośrednictwa ubezpieczeniowego wynikają z jego otoczenia. Jednym z elementów środowiska biznesowego jest otoczenie prawne, na które składają się zarówno czynniki przedmiotowe, jak i podmiotowe. Wśród czynników podmiotowych największy wpływ na funkcjonowanie i zarządzanie takim podmiotem mają państwo i jego organy oraz struktury europejskie, które kształtują obowiązujący system prawny. Oprócz regulacji stricte prawnych (aktów normatywnych), środowisko instytucjonalno-prawne uzupełniają akty tzw. miękkiego prawa, stanowione najczęściej przez organy administracyjne, na czele z organem nadzoru.

Otoczenie formalno-prawne, jak każde inne jest źródłem ryzyka w działalności podmiotu gospodarczego, a normy prawne i pozostałe regulacje oraz wynikające z nich obowiązki stanowią czynniki ryzyka prawnego, które determinują decyzje zarządcze dotyczące funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku. Ograniczeniu ryzyka sprzyjają działania systemowe, podejmowane w ramach danej firmy, które posiadają charakter procesu zarządzania ryzykiem (*risk management*). Elementem takiego procesu jest polityka i system *compliance*, zapewniające zgodność działania organizacji z regulacjami, włącznie w wewnętrznymi zasadami i procedurami postępowania.

Jakość stanowionego prawa i pozostałych regulacji (ich obszerność, precyzność czy łatwość interpretacji), a także ich prawidłowe wykonywanie przez

upoważnione do tego organy, sprzyja rozwojowi przedsiębiorstwa i całego rynku, zgodnie z duchem zasady swobody prowadzenia działalności gospodarczej i zasady demokratycznego państwa prawa. Niektóre z mankamentów i wad owych regulacji dotyczą również rynku finansowego, w tym ubezpieczeniowego, który funkcjonuje w ścisłych ramach paradygmatu ochrony konsumenta rynku. Wymaga to od przedsiębiorstw profesjonalnie operujących na rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego, przestrzegania i realizacji nałożonych na nie obowiązków, wynikających z obowiązujących przepisów, na czele z przepisami ustawy o dystrybucji ubezpieczeń. W zakresie działalności podmiotów pośrednictwa ubezpieczeniowego, największy wpływ na poziom ryzyka prawnego ich działalności mają przede wszystkim obowiązki przedkontraktowe, związane z zawarciem umowy ubezpieczenia.

Negatywne zjawiska występujące w otoczeniu, które przybierają postać przede wszystkim, inflacji prawa, nadregulacji czy częstych zmian przepisów wymagają konkretnych działań po stronie prawodawcy w celu poprawy jakości takiego prawa i całego procesu legislacji. Przede wszystkim odnosi się to do zastosowania właściwych polityk deregulacji, reform regulacyjnych oraz programów poprawy procesu legislacyjnego (Rogowski, 2018). Bardziej konkretnie ujmując, postulować należy ograniczenie nowelizacji prawa i innych zmian w przepisach, stanowienie zrozumiałych aktów prawnych oraz podniesienie ich efektywności, prowadzenie regularnych przeglądów regulacji, położenie większego nacisku na ocenę skutków takich regulacji i ocenę projektów aktów prawnych przez ekspertów.

Postulat poprawy jakości prawa dotyczy przede wszystkim aktów prawa krajowego, ale również regulacji na poziomie Unii Europejskiej. Procesowi temu nie sprzyjają też działania o charakterze politycznym, które sprzyjają zjawisku destabilizacji systemu prawnego w Polsce, m.in. w kontekście relacji między prawem Unii Europejskiej a prawem krajowym czy legalności i oddziaływania orzeczeń sądów oraz trybunałów krajowych i europejskich. Konieczne więc wydaje się przeprowadzenie działań naprawczych już na poziomie otoczenia politycznego, zapewniających ograniczenie lub zahamowanie takich zjawisk i podjęcie czynności zapewniających stabilność i wysoką jakość prawa w wieloletniej perspektywie. Takiej stabilizacji sprzyjać będzie również ograniczenie zjawiska nadregulacji w zakresie aktów quasi-prawnych dotyczących rynku ubezpieczeniowego, w szczególności ze strony instytucji nadzorczych, których działania, jak się wydaje, mogą wykraczać poza tradycyjną rolę organów nadzorczych, wkraczając w obszar zarezerwowany dla organów prawodawczych lub sądów. Konieczne działania mające zapewnić bezpieczeństwo i stabilność rynku nie powinny także prowadzić do daleko posuniętej ingerencji organów

administracji państwowej, ograniczających ponad miarę swobodę działalności gospodarczej. Przedsiębiorstwa funkcjonujące na rynku usług ubezpieczeniowych mogą oczekiwać przede wszystkim od prawodawcy, regulatora bądź innych organów administracji publicznej przewidywalności oraz umiaru w realizacji uprawnień, umożliwiających optymalne poruszanie się takiej organizacji w środowisku instytucjonalno-prawnym.

Uzasadnionym postulatem wydaje się również ograniczenie dynamiki w zakresie wzmocniania idei konsumeryzmu³⁴, przede wszystkim na gruncie prawodawstwa UE, stanowiącej, w przekonaniu autora, istotne ograniczenie rozwoju rynku usług ubezpieczeniowych, przyczyniając się również do zmian w strukturze tego rynku³⁵.

Bibliografia

- Bagley, C.E. (2019). *Managers and the legal environment*. Ninth edition. Australia: Cengage. Pozyskano z: WorldCat.
- Barczak, B. i Stabryła, A. (2009). *Doskonalenie struktur organizacyjnych przedsiębiorstw w gospodarce opartej na wiedzy*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Beatty, J.F., Samuelson, S.S. i Sánchez A.P. (2019). *Business Law, Standard Edition (8th Edition), Loose-Leaf Version*. Boston, MA: Cengage Learning.
- Checkland, P. i Iracki, K. (1985). Analiza systemowa – podstawy i metodologia. W: W. Findeisen (red.), *Analiza systemowa i jej zastosowania*. (tłum. K. Iracki). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Drucker, P.F. (2009). *Zarządzanie w XXI wieku – wyzwania*. Warszawa: MT Biznes.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (wersja przekształcona). Tekst mający znaczenie dla EOG (Dz. Urz. UE L 26/19).
- Flakiewicz, I. (2015). Soft law, czyli wytyczne i rekomendacje na polskim rynku ubezpieczeniowym. W: M. Serwach (red.), *Konkurencja i konkurencyjność na rynku ubezpieczeniowym* (s. 207–230). Warszawa: Fundacja Instytut Zarządzania Ryzykiem Społecznym.
- Garlicki, L. (2016). *Polskie Prawo Konstytucyjne. Zarys wykładu* (wyd. 3). Warszawa: Wolters Kluwer.
- Grant Thorton. (2020). *Zmienność prawa nadal przytłacza. Barometr stabilności otoczenia prawnego w polskiej gospodarce. Barometr prawa*. Pozyskano z: <https://barometrprawa.pl/#barometr> (03.05.2020).

³⁴ Konsumeryzm rozumiany jest w tym wypadku jako zjawisko polegające na nadmiernym konsumpcjonizmie i traktowaniu konsumenta rynku finansowego jako jednostki niebędącej w stanie samodzielnie podjąć racjonalnej decyzji i wymagającej nadzwyczajnego traktowania i opieki ze strony wszystkich uczestników rynku. Przeciwnieństwem tego zjawiska są zrównoważone stosunki społeczno-gospodarcze, zapewniające harmonię celów i korzyści usługobiorców oraz usługodawców rynku finansowego.

³⁵ Zmiany te zmierzają w kierunku konsolidacji rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego.

- Grant Thornton (2021). *Barometr prawa. Barometr stabilności otoczenia prawnego w polskiej gospodarce. Barometr prawa*. Pozyskano z: <https://barometrprawa.pl/#barometr> (11.07.2021).
- Grzegorzewska-Mischka, E. (2009). Wybrane zagadnienia związane z monitorowaniem zmian w prawnym otoczeniu przedsiębiorcy. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług*, (45), 215–225.
- Holska, A. (2016). Teorie podejmowania decyzji. W: K. Klincewicz (red.). *Zarządzanie, organizacje i organizowanie – przegląd perspektyw teoretycznych* (s. 239–252). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe WZ UW. <https://doi.org/10.7172/978-83-65402-29-5.2016.wwz.9>.
- Jajuga, K. (2015). *Zarządzanie ryzykiem*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Jajuga, K. (2018). Koncepcja ryzyka i procesu zarządzania ryzykiem – wprowadzenie. W: K. Jajuga (red.), *Zarządzanie ryzykiem*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Janowska, Z. (2010). *Zarządzanie zasobami ludzkimi* (wyd. 2 zm.). Warszawa: PWE.
- Jemielniak, D. i Latusek, D. (2014). *Zarządzanie: teoria i praktyka od podstaw. Ćwiczenia*. Warszawa: Poltext.
- Kaczmarek, T.T. (1999). *Zarządzanie ryzykiem handlowym i finansowym dla praktyków*. Gdańsk: Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr. Pozyskano z: WorldCat.
- Kendall, R. (2000). *Zarządzanie ryzykiem dla managerów*. Warszawa: Liber.
- Kociołowicz-Wiśniewska, B. i Pilitowski, B. (2017). *Ocena polskiego sądownictwa w świetle badań*. Fundacja Court Watch Polska. Pozyskano z: <https://courtwatch.pl/wp-content/uploads/2017/05/Raport-Fundacji-Court-Watch-Polska-Ocena-polskich-s%C4%85d%C3%B3w-w-%C5%9Bwietle-bada%C5%> (05.01.2021).
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (t.j. Dz.U. 1997 Nr 78, poz. 483).
- Kowalewski, E. (2009). *O potrzebie polskiego kodeksu ubezpieczeń. The need for implementing a Polish insurance code*. Toruń: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”.
- Kowalewski, E. i Ziemiak, M.P. (2015). Wytyczne KNF – aspekty prawno-konstytucyjne oraz wpływ na konkurencyjność w branż usług ubezpieczeniowych. W: M. Serwach (red.), *Konkurencja i konkurencyjność na rynku ubezpieczeniowym* (s. 81–106). Warszawa: Fundacja Instytut Zarządzania Ryzykiem Społecznym.
- Koźmiński, A.K., Jemielniak, D. i Latusek-Jurczak, D. (2014). *Zasady zarządzania*. Warszawa: Oficyna Wolters Kluwer Business.
- Lang, G. (2019). *Siedem rekomendacji na rzecz dobrego prawa. Raport*. Centrum Analiz Legislacyjnych i Polityki Ekonomicznej CALPE. Federacja Przedsiębiorców Polskich. Pozyskano z: <http://calpe.pl/#publikacje> w dniu 06.01.2021.
- Lewicka, D., Pec, M. i Wilk, A. (2019). Diagnosis of the Perception of the Remuneration System in a Commercial Enterprise – Does Just Mean also Motivating. *EEIM Kwartalnik Ekonomistów i Menedżerów*, (3), 115–128. <https://doi.org/10.5604/01.3001.0013.5257>. Pozyskano z: <https://econjournals.sgh.waw.pl/EEiM/article/view/1340>.
- Maison&Partners. (2017). *Barierzy prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce*. Pozyskano z: http://zpp.net.pl/upload/otn4e9_BadanieBarieryprowadzeniadziaalnocigosp.wPolsce.pdf.
- Makowicz, B. (2020). Roz. 3.1.2. Systemy zarządzania zgodnością. W: B. Makowicz, B. Jagura (red.), *Systemy zarządzania zgodnością. Compliance w praktyce*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Malinowska, K. (2017). Dyrektywa w sprawie dystrybucji ubezpieczeń – krytyczne spojrzenie na metodę implementacji w kontekście systematyki polskiego prawa ubezpieczeń. W: A.Z. Nowak, S. Nowak, J. Jagodziński (red.), *Polski Obszar Europejskich Rynków*

- Finansowo-Ubezpieczeniowych. Anno Domini 2017* (s. 177–195). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe WZ UW. <https://doi.org/10.7172/978-83-65402-69-1.2018.wwwz.1>.
- Maliszewska, M. (2009). Zakład ubezpieczeń jako przedsiębiorstwo; podstawowe elementy prawne i organizacyjno-funkcjonalne. *Rozprawy Ubezpieczeniowe*, 2(7), 137–153.
- Michalski, T. (2000). Ryzyko w działalności człowieka. W: J. Monkiewicz (red.), *Podstawy ubezpieczeń. Tom I – mechanizmy i funkcje* (s. 15–52). Warszawa: Poltext.
- Monkiewicz, J. (2017). Ewolucja nadzoru nad rynkiem ubezpieczeniowym w UE: od europejskiej unii bankowej do europejskiej unii ubezpieczeniowej i unii finansowej?. W: A.Z. Nowak, S. Nowak, J. Jagodziński (red.), *Polski Obszar Europejskich Rynków Finansowo-Ubezpieczeniowych. Anno Domini 2017* (s. 241–254). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe WZ UW. <https://doi.org/10.7172/978-83-65402-69-1.2018.wwwz.1>.
- Monkiewicz, J. i Monkiewicz, M. (2019). W poszukiwaniu nowego paradygmatu ochrony konsumentów na rynkach finansowych. W: J. Monkiewicz i E. Rutkowska-Tomaszewska (red.), *Ochrona konsumenta na polskim i międzynarodowym rynku finansowym* (s. 33–51). Warszawa: Wolters Kluwer.
- Nogal-Meger, P. (2018). The Quality of Business Legal Environment and Its Relation with Business Freedom. *International Journal of Contemporary Management*, 17(2), 111–136. <https://doi.org/10.4467/24498939IJCM.18.021.8545>. Pozyskano z: www.ejournals.eu/ijcm.
- Nowak, A.Z., Nowak, S. i Sopoćko, A. (red.). (2009). *Rynki finansowo-ubezpieczeniowe w warunkach kryzysu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe WZ UW.
- Nowak, R. (2021). *Podnoszenie kwalifikacji zawodowych w świetle ustawy o dystrybucji ubezpieczeń oraz stanowisk Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego*. W druku.
- Nowak, S. (2004). O polskim prawie ubezpieczeń gospodarczych w kontekście wymogów *acquis communautaire* UE (reassumpcja stanowisk prezentowanych w pracach izby). *Zeszyty Prawnicze*, (4.2), 93–108. Wydawnictwo Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego.
- Nowak, S. i Nowak, R. (2015). artykuł recenzyjny: M. Serwach (red.). Konkurencja i konkurencyjność na rynku ubezpieczeniowym. Fundacja Instytut Zarządzania Ryzykiem Społecznym. *Rozprawy Ubezpieczeniowe*, 19(2), 143–157. Warszawa. Rzecznik Finansowy. Fundacja Edukacji Ubezpieczeniowej.
- Paluchniak, C. (2015). Definicja ryzyka prawnego w bankowości oraz krytyczna ocena rekomendacji h komisji nadzoru finansowego. *Financial Sciences*, 3(24), 179–190. <https://doi.org/10.15611/nof.2015.3.10>. Pozyskano z: <http://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element.desklight-5b3a944b-bbef-4d9d-942e-dce74ebb9463> (16.07.2020).
- Paryś, W. (2019). *Compliance w firmie – poradnik dla małych i średnich przedsiębiorców*. Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.
- Polska Izba Ubezpieczeń. (2020). *Raport roczny 2019*. Pozyskano z: <https://piu.org.pl/raporty-roczne/>.
- Pritchard, C.L. i Dąbrowski, P. (2002). *Zarządzanie ryzykiem w projektach. Teoria i praktyka*. Warszawa. WIG-Press.
- Rogowski, W. (2018). Zasób i inflacja przepisów prawa w Polsce (z uwagami porównawczymi) (s. 13–33). *Głos Prawa. Przegląd Prawniczy Allerhanda*, 1(1–2), poz. 3. Pozyskano z: <http://yadda.icm.edu.pl/yadda/element/bwmeta1.element.desklight-9230da3e-9e66-4a81-a4f3-ea35c8f6e4ea>.
- Root, V. (2019). The Compliance Process. *Indiana Law Journal*, 94(1), 203–251. Pozyskano z: <https://www.repository.law.indiana.edu/ilj/vol94/iss1/5>.
- Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2017/2358 z dnia 21 września 2017 r. uzupełniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 w odniesieniu do wymogów

- w zakresie nadzoru nad produktem i zarządzania nim dla zakładów ubezpieczeń i dystrybutorów ubezpieczeń (Dz.U. UE L 341/1, wersja skonsolidowana).
- Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2017/653, z dnia 8 marca 2017 r. uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1286/2014 w sprawie dokumentów zawierających kluczowe informacje, dotyczących detalicznych produktów zbiorowego inwestowania i ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych (PRIIP) przez ustanowienie regulacyjnych standardów technicznych w zakresie prezentacji, treści, przeglądu i zmiany dokumentów zawierających kluczowe informacje oraz warunków spełnienia wymogu przekazania takich dokumentów (Dz.U. UE L 100/1, wersja skonsolidowana).
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 11 marca 2020 r. w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej domu maklerskiego (Dz.U. 2020, poz. 487).
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 22 maja 2020 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie wniosków o wpis do rejestru agentów ubezpieczeniowych i agentów oferujących ubezpieczenia uzupełniające (Dz.U. 2020, poz. 941).
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 23 kwietnia 2020 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie minimalnej sumy gwarancji ubezpieczeniowej z tytułu wykonywania czynności agencyjnych przez agentów oferujących ubezpieczenia uzupełniające (Dz.U. 2020, poz. 768).
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 6 maja 2020 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu wykonywania czynności agencyjnych (Dz.U. 2020, poz. 846).
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 6 maja 2020 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu wykonywania działalności brokerskiej (Dz.U. 2020, poz. 845).
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 8 kwietnia 2020 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie minimalnej wysokości sumy ubezpieczenia na rzecz podróży związanej z działalnością wykonywaną przez organizatorów turystyki i przedsiębiorców ułatwiających nabywanie powiązanych usług turystycznych (Dz.U. 2020, poz. 649).
- Rozporządzenie Ministra Finansów, Funduszy i Polityki Regionalnej z dnia 23 grudnia 2020 r. w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej podmiotu przeprowadzającego eksperyment medyczny (Dz.U. 2020, poz. 2412).
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 27 listopada 2020 r. w sprawie maksymalnych sum ubezpieczenia dla poszczególnych upraw rolnych i zwierząt gospodarskich na 2021 r. (Dz.U. 2020, poz. 2120).
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych) (Dz.U. UE L 119/1, wersja skonsolidowana).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24 listopada 2020 r. w sprawie wysokości dopłat do składek z tytułu ubezpieczenia upraw rolnych i zwierząt gospodarskich w 2021 r. (Dz.U. 2020, poz. 2115).
- Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2017/1469 z dnia 11 sierpnia 2017 r. ustanawiające ustandaryzowany format prezentacji dokumentu zawierającego informacje o produkcie ubezpieczeniowym (Dz.U. UE L 209/19).
- Samuelson, W.F., Rapacki, R., Czarny, B. i Marks, S.G. (2009). *Ekonomia menedżerska* (wyd. 2 zm.). Warszawa: PWE.
- Schermerhorn, J.R. i Ehrlich, A. (2008). *Zarządzanie. Kluczowe koncepcje*. Warszawa: PWE.

- Skuczyński, P. (2008). *Soft law w perspektywie teorii prawa*. W: O. Bogucki, S. Czepita (red.), *System prawny a porządek prawny*. Szczecin. Pozyskano z: <https://depot.ceon.pl/handle/123456789/11375>.
- Sobczak, K. (2019). *Biznes martwi się nadprodukcją prawa*. Prawo.pl. Pozyskano z: <https://www.prawo.pl/biznes/legislacja-biznes-skarzy-sie-na-nadprodukcje-prawa,481341.html>, ostatnia aktualizacja 01.10.2019 (06.01.2021).
- Sopoćko, A. (2017). Główne czynniki ryzyka systemu finansowego w Polsce. W: A.Z. Nowak, S. Nowak, J. Jagodziński (red.), *Polski Obszar Europejskich Rynków Finansowo-Ubezpieczeniowych. Anno Domini 2017*. Warszawa. Wydawnictwo Naukowe WZ UW. <https://doi.org/10.7172/978-83-65402-69-1.2018.www.1>.
- Steinerowska-Streb, I. (2017). Otoczenie przedsiębiorstw z perspektywy nowej ekonomii instytucjonalnej. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Nauki o zarządzaniu: dokonania, trendy, wyzwania*. 354–365.
- Stowarzyszenie Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych. (2013). *Kodeks Dobrych Praktyk Brokerskich*. Pozyskano z: <https://stowarzyszeniebrokerow.pl/komisja-etyki/kodeks-dobrych-praktyk-brokerskich> (11.07.2021).
- Suwaj, P.J. (red.) (2009). *Patologie w administracji publicznej*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- UKNF. (2014). *Rekomendacja U dotycząca dobrych praktyk w zakresie bancassurance z czerwca 2014 r.* Urząd Komisji Nadzoru Finansowego. Pozyskano z: https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Rekomendacja_U_38338.pdf (11.07.2021).
- UKNF. (2019). *Stanowisko dotyczące adekwatności składki w ubezpieczeniach komunikacyjnych z dnia 6 maja 2019 r.* Urząd Komisji Nadzoru Finansowego. Pozyskano z: https://www.knf.gov.pl/dla_rynku/stanowiska/stanowiska_uknf_rynek_ubezpieczen (11.07.2021).
- UKNF. (2019a). *Stanowisko dotyczące realizacji obowiązku doskonalenia umiejętności zawodowych, o którym mowa w art. 12 ust. 1 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń z dnia 27 grudnia 2019 r.* Urząd Komisji Nadzoru Finansowego. Pozyskano z: https://www.knf.gov.pl/dla_rynku/stanowiska/stanowiska_uknf_rynek_ubezpieczen (11.07.2021).
- UKNF. (2019b). *Stanowisko dotyczące ubezpieczeń z grupy 3 działu I załącznika do ustawy z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej z dnia 17 lipca 2019 r.* Urząd Komisji Nadzoru Finansowego. z: https://www.knf.gov.pl/dla_rynku/stanowiska/stanowiska_uknf_rynek_ubezpieczen (11.07.2021).
- UKNF. (2019c). *Stanowisko w sprawie stóp technicznych stosowanych do wyceny bilansowej rezerw techniczno-ubezpieczeniowych dla celów rachunkowości z dnia 13 lutego 2019 r.* Urząd Komisji Nadzoru Finansowego. Pozyskano z: https://www.knf.gov.pl/dla_rynku/stanowiska/stanowiska_uknf_rynek_ubezpieczen (11.07.2021).
- UKNF. (2019d). *Stanowisko w sprawie założeń polityki dywidendowej banków komercyjnych, banków spółdzielczych i zrzeszających oraz zakładów ubezpieczeń i reasekuracji w 2020 r. z dnia 3 grudnia 2019 r.* Urząd Komisji Nadzoru Finansowego. Pozyskano z: https://www.knf.gov.pl/dla_rynku/stanowiska/stanowiska_uknf_rynek_ubezpieczen (11.07.2021).
- UKNF. (2020). *Stanowisko dotyczące granicy umowy dla celów wyznaczania zobowiązań ubezpieczeniowych lub reasekuracyjnych z dnia 16 listopada 2020 r.* Urząd Komisji Nadzoru Finansowego. Pozyskano z: https://www.knf.gov.pl/dla_rynku/stanowiska/stanowiska_uknf_rynek_ubezpieczen (11.07.2021).
- UKNF. (2020a). *Stanowisko ws. polityki dywidendowej w 2021 r. z dnia 16 grudnia 2020 r.* Urząd Komisji Nadzoru Finansowego. Pozyskano z: https://www.knf.gov.pl/dla_rynku/stanowiska/stanowiska_uknf_rynek_ubezpieczen (11.07.2021).

- Ustawa z 16 maja 2019 r. o zmianie ustawy o pracowniczych planach kapitałowych, ustawy o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych oraz ustawy – Prawo bankowe (Dz.U. 2019, poz. 1074, tekst ogłoszony).
- Ustawa z dnia 1 marca 2018 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu (t.j. Dz.U. 2018 poz. 723, tekst ujednolicony).
- Ustawa z dnia 10 maja 2018 r. o ochronie danych osobowych (t.j. Dz.U. 2018, poz. 1000).
- Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (t.j. Dz.U. 2015, poz. 1844).
- Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (t.j. Dz.U. 2015, poz. 1844).
- Ustawa z dnia 12 kwietnia 2019 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw (t.j. Dz.U. 2019, poz. 1018).
- Ustawa z dnia 14 grudnia 2017 r. o zmianie ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2018, poz. 8, tekst ogłoszony).
- Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń (t.j. Dz.U. 2017, poz. 2486).
- Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń (t.j. Dz.U. 2017, poz. 2486).
- Ustawa z dnia 15 listopada 1984 r. – Prawo przewozowe (t.j. Dz.U. 1984 Nr 53, poz. 272).
- Ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (t.j. Dz.U. 1993 Nr 47, poz. 211).
- Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (t.j. Dz.U. 2007 Nr 50 poz. 331).
- Ustawa z dnia 19 lipca 2019 r. o szczególnych uprawnieniach osób poszkodowanych w przypadku wyczerpania sumy gwarancyjnej ustalonej na podstawie przepisów obowiązujących przed dniem 1 stycznia 2006 r. (Dz.U. 2019, poz. 1631, tekst ogłoszony).
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o indywidualnych kontach emerytalnych oraz indywidualnych kontach zabezpieczenia emerytalnego (t.j. Dz.U. 2004 Nr 116, poz. 1205).
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o pracowniczych programach emerytalnych (t.j. Dz.U. 2004 Nr 116, poz. 1207).
- Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o nadzorze ubezpieczeniowym i emerytalnym (t.j. Dz.U. 2003 Nr 124, poz. 1153).
- Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych (t.j. Dz.U. 2003 Nr 124, poz. 1152).
- Ustawa z dnia 28 maja 2020 r. o zmianie ustawy o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych oraz ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz.U. 2020, poz. 1180, tekst ogłoszony).
- Ustawa z dnia 28 maja 2020 r. o zmianie ustawy o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych oraz ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz.U. 2020, poz. 1180, tekst ogłoszony).
- Ustawa z dnia 31 lipca 2019 r. o zmianie niektórych ustaw w celu ograniczenia obciążeń regulacyjnych (t.j. Dz.U. 2019, poz. 1495).
- Ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o rozpatrywaniu reklamacji przez podmioty rynku finansowego i o Rzeczniku Finansowym (t.j. Dz.U. 2015, poz. 1348).
- Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców (t.j. Dz.U. 2018, poz. 646).
- Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. – Prawo budowlane (t.j. Dz.U. 1994 Nr 89, poz. 414).

- Ustawa z dnia 9 listopada 2018 r. o zmianie niektórych ustaw w związku ze wzmocnieniem nadzoru nad rynkiem finansowym oraz ochrony inwestorów na tym rynku (t.j. Dz.U. 2018, poz. 2243).
- Wang, H., Tong, L., Takeuchi, R. i George, G. (2016). Corporate Social Responsibility: An Overview and New Research Directions. *AMJ* 59(2), 534–544. <https://doi.org/10.5465/amj.2016.5001>.
- Wierzbicki, J. (2018). Związki regulacji prawnych z cyklem ekonomicznym – przyczynek do dyskusji. W: R. Sobicki (red.), *Regulacje a cykl ekonomiczny*. Wyd. I. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH. Pozyskano z: <https://www.worldcat.org/title/regulacje-a-cykl-ekonomiczny/oclc/1091278259?ap=citavi>.
- Wolański, R. (2013). *Wpływ otoczenia finansowego na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska. Związek Przedsiębiorców i Pracodawców. (2017). *Wpływ otoczenia instytucjonalno-prawnego biznesu na jakość Państwa. Polska rajem dla MSP*. Warszawa. Pozyskano z: https://zpp.net.pl/wp-content/uploads/2017/11/ovutmv_RaportZPPWpywotoczeniabiznesunajakopastwa.pdf (23.11.2020).

Zakończenie

Przedstawione rozważania pozwalają na dokonanie ostatecznych podsumowań w zakresie poszczególnych obszarów badawczych.

Alina Majchrzycka-Guzowska w swoim opracowaniu udowodniła, że prowadzona przez państwo polityka fiskalna została dostosowana do nowych uwarunkowań wynikających z pandemii. Dostosowanie to dotyczy przede wszystkim polityki podatkowej i polityki wydatkowej. W zakresie polityki podatkowej w wielu przypadkach wprowadzono rozmaite preferencje podatkowe, jednocześnie uchwalono nowe obciążenia publicznoprawne. W najszerszym zakresie przeciwdziałanie skutkom pandemii odbywa się poprzez udzielanie pomocy finansowej, co wymaga zaangażowania dochodów publicznych, w tym dochodów budżetu państwa. Wszystkie te działania wymagają uregulowania nowych aktów prawnych, wprowadzenia zmian do regulacji istniejących, przede wszystkim zaangażowania znacznych zasobów finansowych.

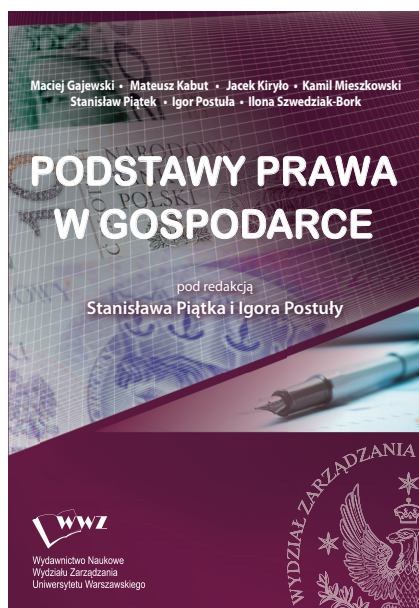
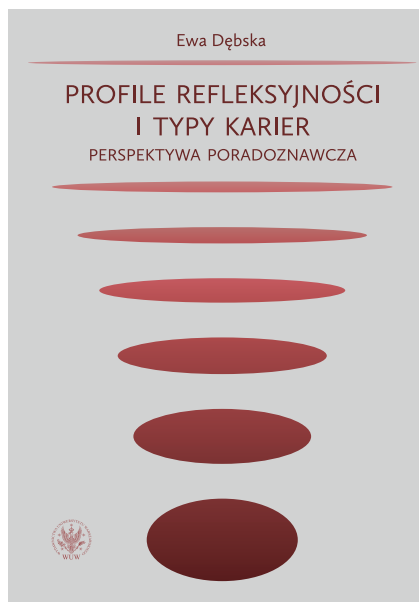
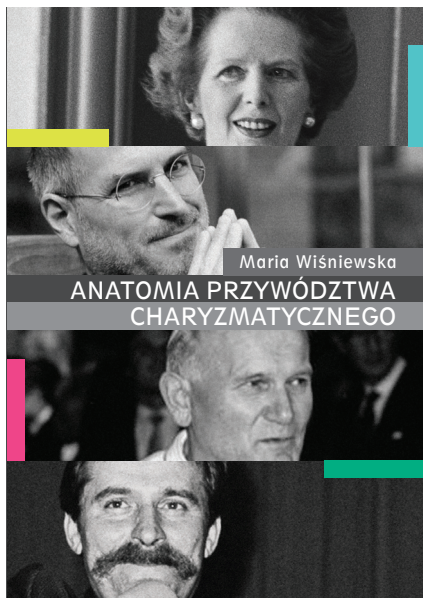
Mirosław Przygoda ukazał zjawisko dynamicznego i zarazem spontanicznego wzrostu znaczenia kryptowalut. Można przyjąć, że taka tendencja w najbliższej przyszłości jest nieodwracalna, co skłania do dostosowania się do nowej rzeczywistości. Dostosowanie powinno dotyczyć przede wszystkim instytucji państwa, aby wykorzystać te zmiany na korzyść kraju i jego mieszkańców. Dalej dostosować powinny się banki i wszelkie instytucje finansowe. Rynek kryptowalut jako innowacyjny, niezwykle wygodny a jednocześnie alternatywny do istniejącego systemu przeprowadzania transakcji oraz rozliczeń finansowych burzy dotychczasowe zasady dokonywania takich transakcji. Przeciwdziałanie tym tendencjom nie przyniesie pożądanych rezultatów, natomiast włączenie ich pozwoli lepiej wykorzystać płynące z nich korzyści.

Działalność spółek kapitałowych odgrywa znaczącą rolę w skalach zarówno mikro dla pracowników, właścicieli, jak i makro, dla całej gospodarki. Członkowie rady nadzorczej odgrywają szczególną rolę przy zapewnieniu prawidłowego działania nadzorowanych spółek. Maria Magdalena Jagielska udowodniła, że powinni za swój zawodowy obowiązek przyjąć edukację w zakresie poznania mechanizmów, które kształtują ich postępowanie w procesie decyzyjnym. Są oni bowiem narażeni na manipulacje z otoczenia nie tylko wewnętrznego, lecz

także zewnętrznego. Uleganie manipulacji prowadzi do poważnych konsekwencji dla spółki.

Przedsiębiorstwa rodzinne to ważny segment w strukturze polskiej gospodarki. W tym kontekście nie należy lekceważyć kwestii sukcesji przedsiębiorstw rodzinnych. Taka sytuacja jednak miała miejsce w Polsce przez długi okres. Jak wykazuje Patrycja Zdanowicz-Pastuszek dopiero uchwalenie w 2018 roku ustawy o zarządzie sukcesyjnym umożliwia kontynuację prowadzenia przedsiębiorstwa, ale tylko w formie jednoosobowej działalności gospodarczej. W polskim porządku prawnym nadal nie ma regulacji dostosowanych do sukcesji w przedsiębiorstwach prowadzonych w innych formach prawnych. Istnieje potrzeba uchwalenia przepisów prawnych ułatwiających przeprowadzenie sukcesji pozostałych przedsiębiorstw rodzinnych i umożliwienie dalszego funkcjonowania przedsiębiorstwa. Ma temu służyć zaimplementowanie przez polskiego ustawodawcę rozwiązania, jakim jest fundacja rodzinna. Zgłoszony projekt ustawy o fundacji rodzinnej wychodzi naprzeciw tym oczekiwaniom.

Działalność ubezpieczeniowa to ważny filar gospodarki. Jednocześnie jest ona w szczególny sposób nadzorowana przez państwo. Radosław Nowak podkreśla rolę rozbudowanego systemu prawnego obowiązującego na rynku ubezpieczeniowym. System ten służy przede wszystkim ochronie szeroko rozumianego konsumenta tego rynku. Autor wskazuje, że tworzenie ogromnej ilości i różnej jakości aktów prawnych oraz regulacji o charakterze „miękkiego prawa” podlegających częstym zmianom sprzyja zjawiskom negatywnym, które stanowią istotną przeszkodę dla stabilnego funkcjonowania oraz rozwoju firm pośrednictwa ubezpieczeniowego. Istnieje zatem potrzeba po stronie prawodawcy poprawy jakości takiego prawa i całego procesu legislacji.



Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego
ul. Prosta 69, 00-838 Warszawa
tel. 22 55 31 333
www.wuw.pl



Sekcja Wydawnicza
Wydziału Zarządzania
Uniwersytetu Warszawskiego



ISBN 978-83-235-5474-5

