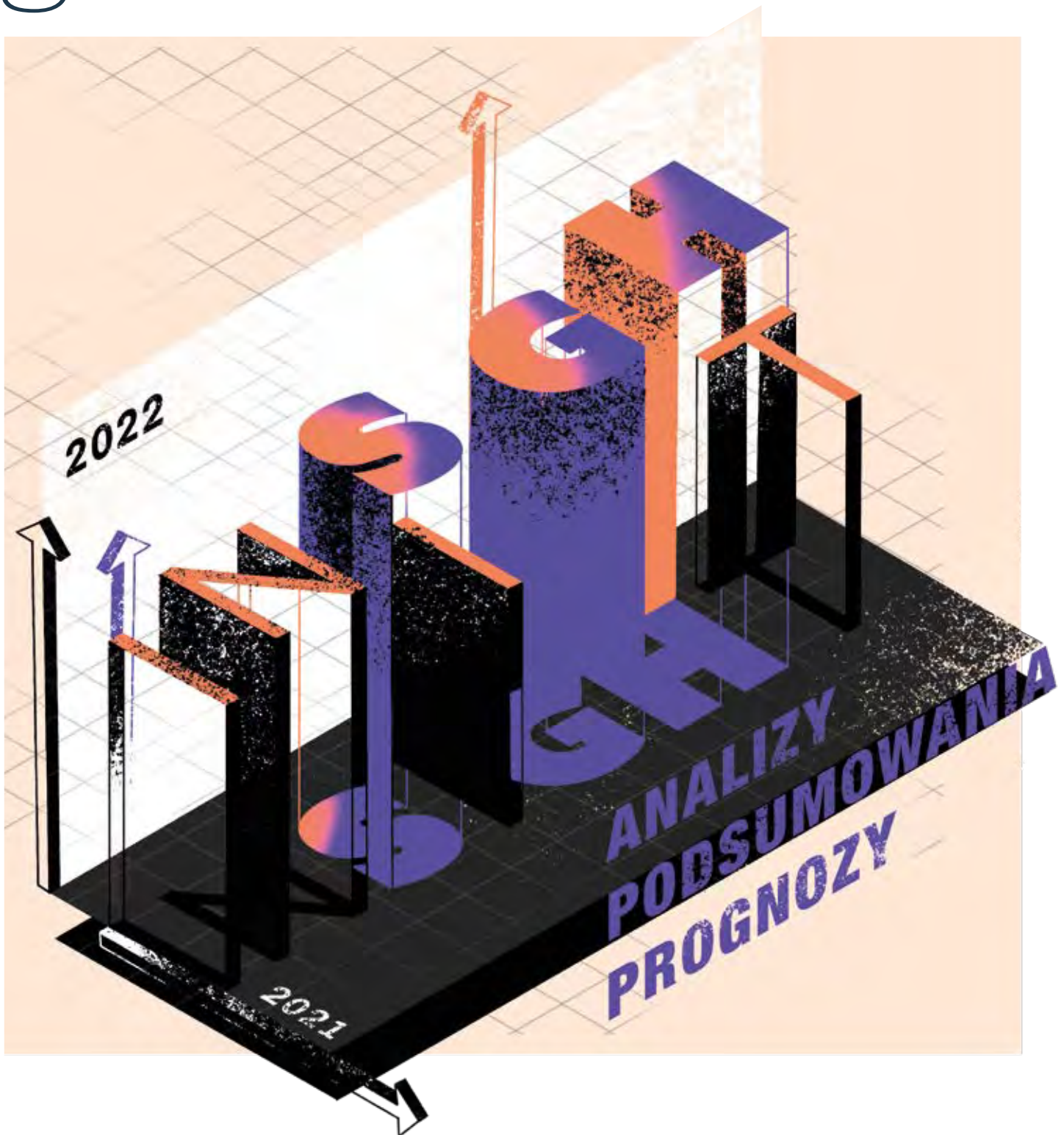


gazeta **SGH** INSIGHT

Wydanie specjalne (364) Insight 2021

ISSN 1644-2237



SGH

INSIGHT 2021

Wypowiedzi, przemyslenia, analizy i prognozy ekspertów SGH

→ STR. 6

EUROPA ŚRODKOWO-WSCHODNIA
Raport SGH i Forum Ekonomicznego, Karpacz 2021

→ STR. 5

BRETTON WOODS

Nowy system monetarno-finansowy po II wojnie światowej

→ STR. 56

NOWOŚCI 2021

Oferta Oficyny Wydawniczej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie

→ STR. 62



WSZYSTKIM PRACOWNIKOM GK GPW, EMITENTOM,
CZŁONKOM GIEŁDY, KLIENTOM I INSTYTUCJOM
ZWIĄZANYM Z RYNKIEM KAPITAŁOWYM,
ŻYCZYMY ŚWIĄT BOŻEGO NARODZENIA
PRZEPEŁNIONYCH POKOJEM SERCA, RADOŚCIĄ
I NADZIEJĄ ORAZ WSZELKICH ŁASK I POMYŚLNOŚCI
W NOWYM ROKU 2022.

ZARZĄD GIEŁDY PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH
W WARSZAWIE



INSIGHT

Katarzyna Pisarska / Małgorzata Mołęda-Zdziech / Dominik Jan Gajewski
Marek Góra / Iga Magda / Piotr Błędowski / Monika Raulinajtys-Grzybek
Piotr Mielus / Marek Lusztyn / Waldemar Rogowski / Wojciech Kurowski
Tymoteusz Doligalski / Anna Chmielewska / Krzysztof Michał Księżopolski
Eliza Przeździecka / Krzysztof Błędowski / Anna Masłoń-Oracz
Ewa Osuch-Rak / Zbigniew Polański

5 Europa Środkowo-Wschodnia
2021. Raport Szkoły Głównej
Handlowej w Warszawie i Forum
Ekonomicznego → PIOTR WACHOWIAK

8 Jaki świat po COVID-19?
→ KATARZYNA PISARSKA

10 Czas na dyplomację naukową
→ MAŁGORZATA MOŁĘDA-ZDZIECH

14 Nowy ład (podatkowy) – rewolucja
w CIT? → DOMINIK JAN GAJEWSKI

16 Rynek pracy i system emerytalny
– dwie strony tego samego medalu
→ MAREK GÓRA, IGA MAGDA

20 Rynek pracy, świadczenia
społeczne i ochrona zdrowia
w czasie pandemii → PIOTR BŁĘDOWSKI

22 Ochrona zdrowia – pandemia
COVID-19 pokazała, że „król jest
nagi” → MONIKA RAULINAJTYS-GRZYBEK

24 Dokąd idziesz stopo procentowa?
→ PIOTR MIELUS

28 Sytuacja polskiego sektora
bankowego → MAREK LUSZTYN

30 Sytuacja na rynku kredytów dla
gospodarstw domowych w drugim
roku pandemii → WALDEMAR ROGOWSKI

34 Jak „zadać ból” awatarowi AI?
→ WOJCIECH KUROWSKI

38 Jak są skonstruowane platformy
wielostronne? → TYMOTEUZ DOLIGALSKI

42 U progu krytycznej dekady
→ ANNA CHMIELEWSKA

44 Polityka neutralności klimatycznej
→ KRZYSZTOF MICHAŁ KSIĘŻOPOLSKI

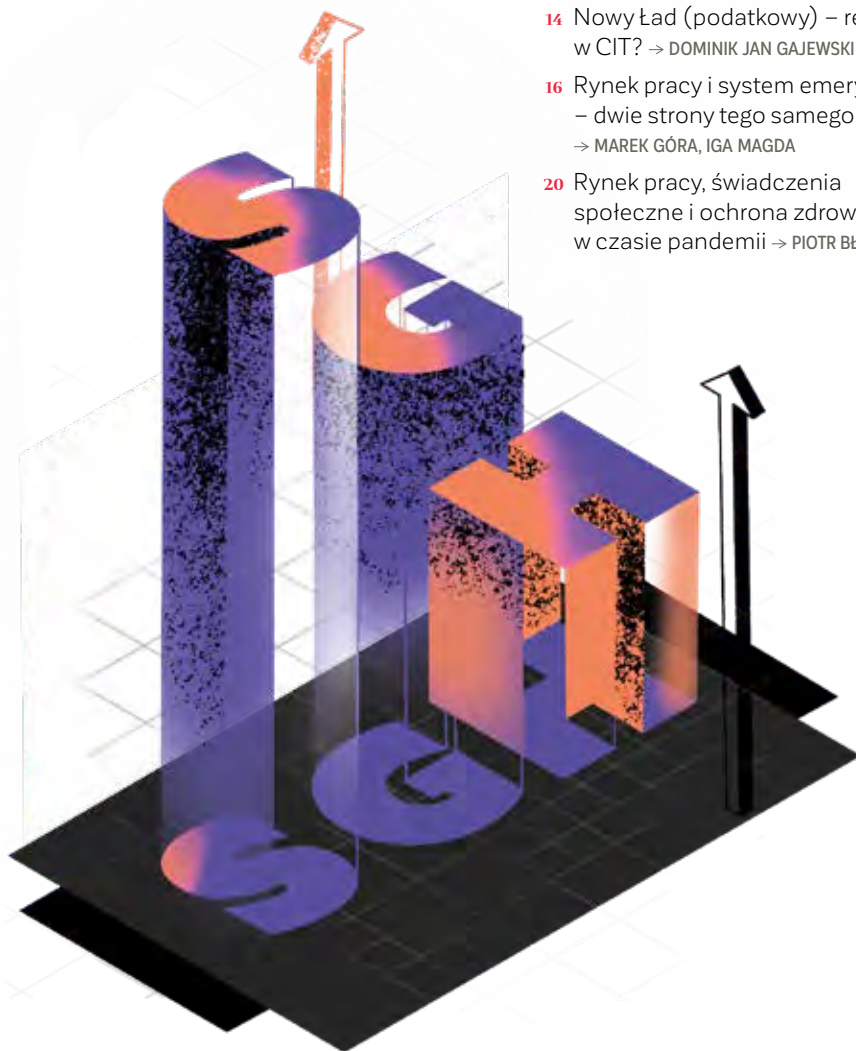
48 Silny wzrost gospodarczy w USA
dźwignią polskiego eksportu
za ocean → ELIZA PRZEŹDZIECKA,
KRZYSZTOF BŁĘDOWSKI

52 Strefa wolnego handlu – aktywator
potencjału Afryki? → ANNA MASŁOŃ-
-ORACZ, EWA OSUCH-RAK

56 System z Bretton Woods i jego
dziedzictwo – rozmowa z prof. dr.
hab. Zbigniewem Polańskim
→ KAROLINA CYGONEK

62 Oficyna Wydawnicza SGH – Nowości
2021 → ELŻBIETA JEDNOROWSKA

72 In memoriam. Wspomnienie
profesorów i pracowników SGH





Z satysfakcją polecam Czytelnikom nowy numer „Gazety SGH Insight”. To już czwarta edycja czasopisma wydawanego na przełomie kolejnych lat, w formule zbioru eksperckich wypowiedzi, analiz i prognoz dla kluczowych obszarów rynku oraz życia społeczno-gospodarczego, zajmujących jednocześnie bardzo ważne miejsce w działalności badawczej i dydaktycznej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.

Jak zazwyczaj, zwróciliśmy się do przedstawicieli kadry akademickiej uczelni, aby zechcieli podzielić się opiniami o tych procesach i zdarzeniach z 2021 r., których konsekwencje będą znaczące w najbliższej przyszłości. Pandemia w istotny sposób przeorientowała dotychczasowe modele biznesowe i wyznaczyła nowe tory dla kluczowych procesów społeczno-gospodarczych na świecie. Wkraczamy w zupełnie nową rzeczywistość (miejmy nadzieję – już postpandemiczną), która wiąże się z trwałą zmianą otoczenia, w jakim przyszło funkcjonować zarówno jednostkom, jak i przedsiębiorstwom czy instytucjom publicznym. Zgromadzonym analizom nadaliśmy formę jak najbardziej przystępną dla każdego Czytelnika – tego, który nie tylko oczekuje pogłębionych i udokumentowanych wyników badań, ale także pragnie uzyskać w podstawowym zakresie kluczową wiedzę na temat mechanizmów globalnego rynku i procesów na nim zachodzących.

Wydawanie eksperckiego numeru „Gazety SGH” jest konsekwencją otwartości uczelni na otoczenie i chęci budowania z nim ścisłych relacji, a więc wynika z najważniejszych wartości, którymi się kierujemy. Wiedzę teoretyczną i praktyczne eksperckie doświadczenia naszej kadry akademickiej staramy się spopularyzować w możliwie najszerszym zakresie. Zachęcam więc do nadsyłania polemik i komentarzy, a także proszę o artykułowanie pod naszym adresem konkretnych oczekiwań dotyczących tworzenia następnych wydań. Będzie to dla nas niezwykle cenny materiał do oceny dotychczasowej pracy, a zarazem ważny czynnik mobilizujący do starań o możliwie najlepszy merytoryczny kształt kolejnych publikacji. Serdecznie zapraszam do lektury oraz współtworzenia pisma w następnych latach.

dr Marcin Dąbrowski

gazetaSGHINSIGHT

PISMO SZKOŁY GŁÓWNEJ HANDLOWEJ W WARSZAWIE
Wydanie specjalne (364) Insight 2021, ISSN 1644-2237

ADRES REDAKCJI

Szkoła Główna Handlowa
w Warszawie
Biuro Rektora, Zespół Promocji
al. Niepodległości 162
bud. G, pok. 147
02-554 Warszawa
gazeta.sgh.waw.pl
www.issuu.com/gazetaSGH

REDAKTOR INSIGHT 2021

Marcin Dąbrowski

REDAKTOR NACZELNY

Jan Andrzej Nicał

ZESPÓŁ

Lidia Jastrzębska,
Anna Wdowińska,
Agnieszka Pietrzak-Kirkiewicz,
Małgorzata Chroń (programy
międzynarodowe),
Paweł Tanewski (historia

i tradycje akademickie),
Elżbieta Jednorowska (książki),
Magdalena Bryk (sport).

FOTOGRAFIE

Marcin Flis, Paweł Gołębiowski,
Maciej Górski

KOREKTA

Violetta Kownacka

PROJEKT GRAFICZNY I SKŁAD

RZECZYOBRAZOWE

DRUK I OPRAWA

Zakłady Graficzne TAURUS
Roszkowscy Sp. z o.o.

Opinie wyrażane w piśmie są
opiniami autorów i nie muszą
odzwierciedlać stanowiska
Szkoły Głównej Handlowej
w Warszawie. Redakcja nie

odpowiada za treść reklam
i materiałów promocyjnych
przygotowanych przez firmy.
Redakcja zastrzega sobie
prawo skracania, adiustowania
i redagowania tekstów, zmiany
tytułów oraz odmowy publikacji
tekstów niezamówionych.

Zapraszamy do współpracy.

Czekamy na Państwa opinie
i uwagi: gazeta@sgh.waw.pl

NAKLAD

1500 egz.

WYDAWCA

Szkoła Główna Handlowa
w Warszawie



Szkoła Główna Handlowa w Warszawie to innowacyjna uczelnia ekonomiczna, rozwijająca twórczy potencjał intelektualny i kształcąca liderów w odpowiedzi na wyzwania przyszłości. Jest znaczącym na świecie ośrodkiem badań naukowych, nowych idei i inicjatyw kreowanych przez wspólnotę akademicką, absolwentów, a także przedstawicieli biznesu, organizacji społecznych i administracji publicznej. SGH, będąc niezależną i wrażliwą społecznie uczelnią, kształtuje obywatelskie oraz etyczne postawy poprzez swoją działalność dydaktyczną, badawczą i opiniotwórczą.

www.sgh.waw.pl

KLUB PARTNERÓW SGH

Dziękujemy!

accenture

Millennium
bank

 **Bank Pekao**

BIK

DB SCHENKER

Deloitte.

EY
Building a better
working world

KPMG

GPW

**GRUPA
LUXMED**

ING 

KGHM
POLSKA MIEDZ

Lindt
MAÎTRE CHOCOLATIER SUISSE
DEPUIS 1845

L'ORÉAL

**Makarony
Polskie**



mBank

McKinsey
& Company

 **Microsoft**

P&G

 **Bank Polski**

 **PRESSGLASS**

 **pwc**

PZU

SAMSUNG

 **Santander**

sas

tpa

Streszczenia artykułów w języku polskim i angielskim zostały zaprezentowane w specjalnym wydaniu „Gazety SGH Raport”, które jest dostępne na stronie:

gazeta.sgh.waw.pl



Trajektorie rozwojowe krajów Europy Środkowo-Wschodniej w latach 2015–2020 / Rynek pracy wobec wyzwań związanych z pandemią COVID-19 w krajach Europy Środkowo-Wschodniej / Aktywne starzenie się w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej – uwarunkowania demograficzne a propozycje polityk / Ochrona zdrowia w krajach Europy Środkowo-Wschodniej w trakcie pandemii COVID-19 – wyjście z kryzysu czy początek trwałych zmian? / Konkurencja na jednolitym rynku europejskim oraz w krajach Europy Środkowo-Wschodniej – szanse i zagrożenia dla polskich firm. Problemy ekonomiczno-prawne / Reakcja polskiej polityki podatkowej na kryzys związany z pandemią na tle państw Grupy Wyszehradzkiej / Innowacyjne tarcze lokalne – inicjatywy biznesu i samorządów / Wpływ pandemii COVID-19 na sektor bankowy w Polsce i innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej / Nowe zielone otwarcie w energetyce Europy Środkowo-Wschodniej / Awans krajów Europy Środkowo-Wschodniej w łańcuchach wartości przed pandemią i po jej wygaśnięciu: szanse i wyzwania na przyszłość / Systemy wspierania start-upów w krajach Europy Środkowo-Wschodniej

Strefa SGH podczas Forum Ekonomicznego

Strefa SGH 2021 w liczbach

Forum Ekonomiczne to bez wątpienia jedno z najbardziej wyczekiwanym wydarzeń gospodarczych w Europie Środkowo-Wschodniej i najważniejszych w regionie spotkań przedstawicieli świata biznesu, nauki, polityki oraz mediów.

W Strefie SGH przedstawiciele nauki i eksperci ze świata biznesu rozmawiali o najistotniejszych problemach gospodarek i społeczeństw regionu Europy Środkowo-Wschodniej w dobie pandemii COVID-19 oraz o szeroko pojętych wyzwaniach dla przyszłości naszego regionu.

Relacje ze Strefy SGH oraz nagrania wszystkich dyskusji są dostępne na:

- www.sgh.waw.pl/ForumEkonomiczne2021
- gazeta.sgh.waw.pl/Forum-Ekonomiczne
- www.youtube.com/WarsawSchoolofEconomicsSGH

Zamieszczono

88 postów

na Twitterze

17 postów

na Facebooku

25 postów

na LinkedIn

Odbyły się **33**

panele i ich

streamingi

w serwisie YouTube

Opublikowano

około **150 zdjęć**

na Flickr

Raport SGH i FE 2021

przygotowało **55**

ekspertów

SGH

49 filmów

pojawiło się

na YouTube

Ukazały się **1394**

informacje

medialne

o udziale SGH w FE

60 relacji pojawiło się

na Instagramie

10 artykułów

opublikowano

w „Gazecie SGH.

Życie uczelni”



FOT. ARCHIWUM SGH/MARCIN FLIS



Europa Środkowo-Wschodnia 2021

Zapraszamy Państwa do lektury czwartego już wydania raportu Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie (SGH) i Forum Ekonomicznego – jednej z najważniejszych i najbardziej obszernych krajowych publikacji na temat bieżącej sytuacji w Polsce oraz w regionie Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW). Trwająca od ponad półtora roku pandemia COVID-19 sprawiła, że większość badań, których wyniki zostały zaprezentowane w raporcie, koncentruje się na ocenie wpływu tego zjawiska na kondycję krajów regionu pod względem zarówno gospodarczym, jak i społecznym. Spora część opracowania jest poświęcona tak-

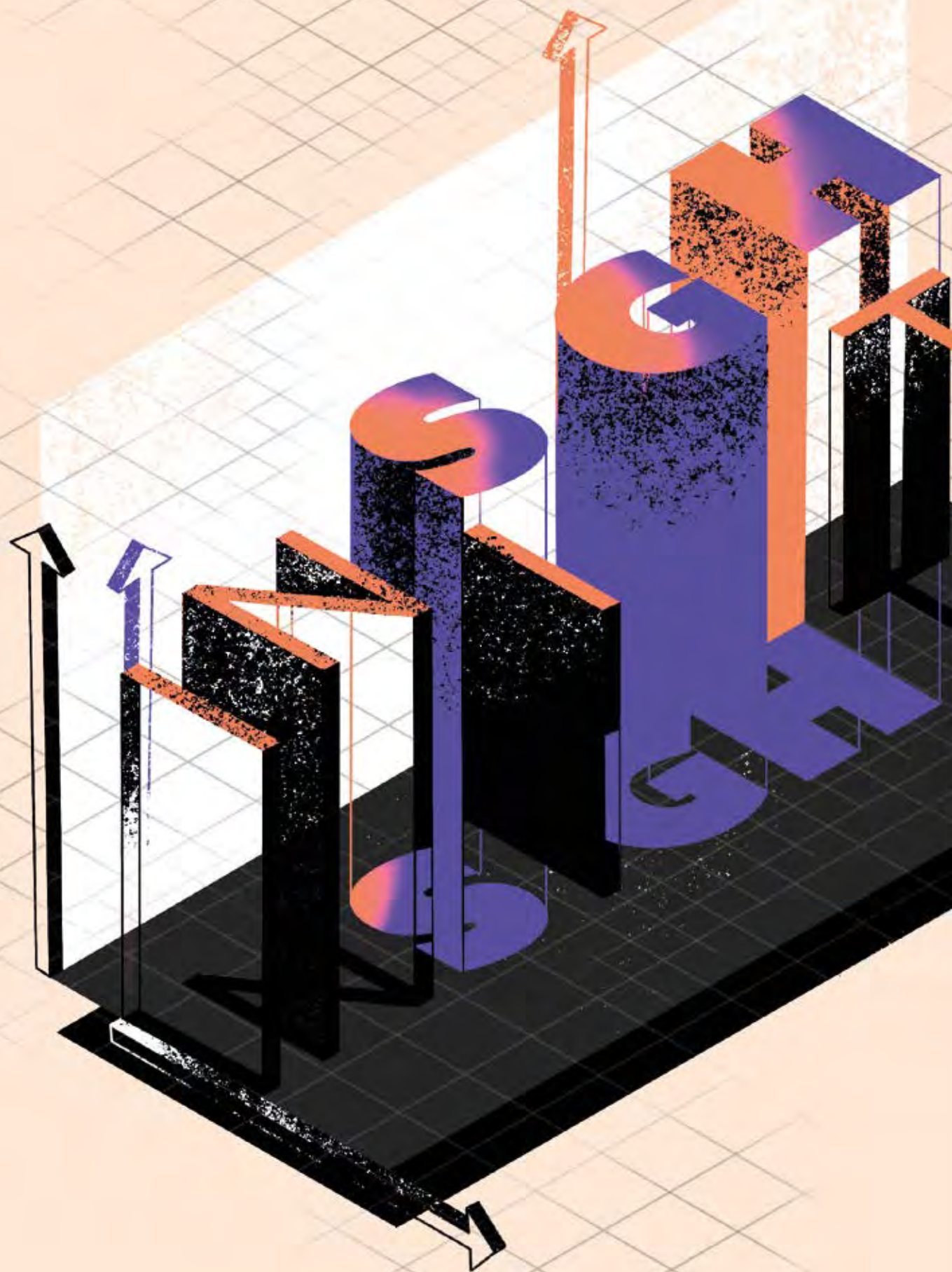
że zagadnieniom niezwiązanym z pandemią, a niezwykle ważnym dla przyszłości państw EŚW.

W tegorocznym wydaniu raportu znajdują Państwo analizy dotyczące m.in. reakcji gospodarek EŚW na pandemię COVID-19, zmian w zakresie stosunków pracy i dialogu społecznego, a także przeobrażeń, jakie zaszły i powinny zajść w systemie ochrony zdrowia, reakcji polityki podatkowej na kryzys spowodowany przez pandemię czy sytuacji sektora bankowego. Wśród tematów ważkich dla krajów regionu, a niezwiązanych z pandemią należy wymienić nowe zielone otwarcie w energetyce, konkurencję polskich przedsiębiorstw na jednolitym rynku europejskim oraz sil-

nie zróżnicowane regionalnie procesy starzenia się społeczeństw.

Sytuacji kryzysowej, jaką bez wątpienia jest pandemia, nie można postrzegać wyłącznie w kategoriach zagrożenia. Trudne doświadczenia będące udziałem państw EŚW powinny stanowić dla nich również pewną lekcję na przyszłość. Mamy nadzieję, że tegoroczne wydanie raportu SGH i Forum Ekonomicznego okaże się pod tym względem cennym wsparciem dla krajów regionu, szczególnie pomocnym w wyciąganiu wniosków oraz we wprowadzaniu stosownych zmian gospodarczych i społecznych.

—
DR HAB. PIOTR WACHOWIAK, PROF. SGH,
REKTOR SZKOŁY GŁÓWNEJ HANDLOWEJ W WARSZAWIE



INSIGHT

analizy podsumowania prognozy

2021: Katarzyna Pisarska / Małgorzata Mołęda-Zdziech
Dominik Jan Gajewski / Marek Góra / Iga Magda
Piotr Błędowski / Monika Raulinajtys-Grzybek
Piotr Mielus / Marek Lusztyn / Waldemar Rogowski
Wojciech Kurowski / Tymoteusz Doligalski
Anna Chmielewska / Krzysztof Michał Księżopolski
Eliza Przeździecka / Krzysztof Błędowski
Anna Maślōń-Oracz / Ewa Osuch-Rak
Zbigniew Polański



Jaki świat po COVID-19?

 KATARZYNA PISARSKA

TRZY PROCESY ZDETERMINUJĄ **POLITYKĘ** **MIĘDZYNARODOWĄ W 2022 R.**

Jak we wszystkich obszarach życia tak w polityce międzynarodowej w ostatnich dwóch latach dominowała walka z COVID-19. Energia większości państw była poświęcona zarówno na zapobieżenie roznoszeniu się wirusa, szukanie skutecznej szczepionki oraz leku na chorobę, jak i w końcu wdrożenie skutecznego systemu dystrybucji szczepionki, umożliwiającego powrót do świata, który znaliśmy sprzed pandemii. I choć w 2022 r. z pewnością zobaczymy światelko w tunelu w walce z koronawirusem, będziemy musieli się również zmierzyć z długookresowymi skutkami kryzysu pandemicznego, wpływającymi na równoległe zachodzące procesy polityczne, gospodarcze i społeczne na świecie. W przyszłym roku, z perspektywy globalnej, w szczególności należy przyglądać się trzem takim procesom, których przebieg będzie miał kluczowe znaczenie dla całego systemu międzynarodowego i przyszłości naszej planety.

POWSTRZYMANIE POGŁĘBIANIA SIĘ ŚWIATOWYCH NIERÓWNOŚCI

Choć jest jeszcze zbyt wcześnie, aby dokonać ostatecznej oceny całłościowego wpływu pandemii na gospodarkę światową, nie ulega wątpliwości, iż proces pogłębiania się nierówności społecznych na świecie – zwłaszcza między globalną Północą a Południem – najprawdopodobniej przyspieszy.

Nierówności społeczne na poziomie globalnym nie są tematem nowym. Rozumiane są jako podział dóbr materialnych (dochodów) i niematerialnych (dostęp do edukacji, ochrony zdrowia itd.) pomiędzy obywatelami lub pomiędzy krajami/regionami świata. Pandemia w sposób wyraźny ujawniła ogromne dysproporcje, jakie istnieją między poszczególnymi państwami – zarówno w skutecznej walce z wirusem, jak i umiejętnym dostarczaniu narzędzi (w tym instrumentów finansowych) mogących uchronić gospodarkę



dr hab. Katarzyna Pisarska, prof. SGH

Profesor w Instytucie Studiów Międzynarodowych Kolegium Ekonomiczno-Społecznego SGH w Warszawie. Specjalizuje się w polityce zagranicznej Unii Europejskiej, polskiej polityce wschodniej oraz dyplomacji publicznej. Założycielka i przewodnicząca Rady Fundacji „Europejska Akademia Dyplomacji” (od 2004 r.) oraz Wszehradzkiej Szkoły Nauk Politycznych (od 2013 r.) prowadzonej wspólnie z Radą Europy. Współzałożycielka i przewodnicząca Rady Fundacji im. Kazimierza Pułaskiego (od 2005 r.) i Warsaw Security Forum (od 2014 r.). Wiceprzewodnicząca austriackiego European Forum Alpbach. W przeszłości prowadziła międzynarodowe badania m.in. na Uniwersytecie Harvarda (2007 r.), w Johns Hopkins School of International Studies w Waszyngtonie (2010 r.), na University of Oslo w Norwegii (2012 r.), Australian National University (2015 r.) oraz University of Southern California w Los Angeles (2019 r.). Była również stypendystką Transatlantic Fellows Program w Kongresie USA w Waszyngtonie (2017 r.). W roku 2014 została nominowana na 6 lat do grona Young Global Leaders przez Światowe Forum Ekonomiczne w Davos, a w 2021 r. – do grona Munich Security Leaders przez Konferencję Bezpieczeństwa w Monachium.

krajową przed najgorszymi efektami kryzysu pandemicznego. Najskuteczniej poradziły sobie dotychczas kraje zamożne, równocześnie posiadające efektywne instytucje (rząd, służba zdrowia, edukacja), mogące się pochwalić dużym zaufaniem obywateli do państwa i wysokim wskaźnikiem współdziałania między podmiotami (*collaborative culture*). Nie bez znaczenia był również dostęp do kapitału (tanie obligacje rządowe, zaciąganie wspólnego długu przez UE), który zapewniły także chroniące gospodarkę. To właśnie

połączenie środków finansowych i skutecznego współdziałania (m.in. przy produkcji szczepionki) spowodowało w państwach rozwiniętych rekordowo szybki dostęp do środków hamujących rozprzestrzenianie się wirusa. Pod koniec sierpnia 2021 r. Uniwersytet Oksfordzki oszacował, iż 32,5% światowej populacji otrzymało już pierwszą dawkę szczepionki, ale w krajach o niskich dochodach dotyczyło to zaledwie 1,4% obywateli. Najbogatsze państwa zrzeszone w OECD, a zamieszkane przez 16% światowej populacji, w 2021 r. wynegocjowały kontrakty z firmami farmaceutycznymi na ponad połowę wszystkich dostępnych na świecie szczepionek. Tymczasem program COVAX (na rzecz sprawiedliwego dostępu do przystępnych cenowo szczepionek przeciwko COVID-19), który miał te nierówności zniwelować, do września 2021 r. rozdysponował zaledwie 240 mln z obiecanych 2 mld dawek dla państw najbiedniejszych. Te liczby w nadchodzących miesiącach i latach będą kluczowe dla tempa wychodzenia poszczególnych gospodarek z kryzysu gospodarczego wywołanego pandemią. To z kolei wpłynie na tempo procesu konwergencji gospodarek rozwijających się, które wolniej wychodząc z kryzysu, będą coraz bardziej odstawać pod względem podziału dóbr materialnych i niematerialnych.

Jednak nie tylko brak szybkiego dostępu do szczepionek pogłębia nierówności społeczne między globalnym Południem a Północą. Pandemia już wcześniej odcisnęła swoje piętno na wielu wskaźnikach determinujących poziom nierówności społecznych. Jednym z nich jest dostęp do edukacji w czasie pandemii i mogące z niego wynikać zapóźnienia w nauce młodych obywateli. W roku 2020 ONZ oszacowało, iż ponad 168 mln dzieci zostało pozbawionych w ogóle takiego dostępu (głównie, oczywiście, w krajach rozwijających się). Pandemia wpłynęła również negatywnie na sytuację kobiet na całym

świecie, obciążając je nierównomiernie obowiązkami związanymi z opieką nad dziećmi/osobami starszymi w czasie lockdownów, zmniejszając tym samym możliwość i pewność zatrudnienia (60% osób, które straciły pracę w 2020 r. w USA, to kobiety), ale też narażając na eskalację aktów przemocy domowej. W końcu kryzys pandemiczny znacząco pogorszył warunki

odeszło od obowiązującej od wielu dekad „polityki skromności” na rzecz globalnej asertywności (*wolf diplomacy*). W okresie pandemii wiele państw świata odczuło negatywne skutki tej zmiany. Ujawniły się one m.in.: w wojnach handlowych wywoływanych przez Chiny, jako reakcja na krytykę płynącą z innych państw (Australia, Litwa), w wojskowym zastraszaniu

(...) powstrzymanie wzrostu globalnych nierówności społecznych, zapobieżenie najgorszym skutkom nieuniknionego już geopolitycznego zmagania USA z Chinami oraz działania na rzecz odnowy demokracji zdeterminują politykę międzynarodową w 2022 r. Wszystkie trzy procesy są na niekorzystnej dla świata trajektorii rozwoju. Zmiana kierunku choćby jednego z nich może odmienić naszą wspólną przyszłość, ułatwiając podjęcie największych wyzwań (takich jak walka ze zmianami klimatycznymi), które stoją obecnie przed społecznością międzynarodową.

ki życia w miejscach doświadczających już wcześniej dramatycznej sytuacji humanitarnej – w Jemenie, jak szacuje UNICEF, w 2021 r. prawie 400 tys. dzieci groziła śmierć głodowa.

Z punktu widzenia polityki międzynarodowej w 2022 r. kluczowe będzie więc uniknięcie najgorszych skutków rosnących nierówności społecznych w państwach najbiedniejszych (niepokoje społeczne, wojny, niekontrolowane migracje) poprzez, z jednej strony, udzielenie im pomocy w poradzeniu sobie z kryzysem zdrowotnym wywołanym przez COVID-19 (dostęp do szczepionek i leków), a z drugiej dostarczenie niezbędnego wsparcia finansowego umożliwiającego gospodarcze wychodzenie z kryzysu.

GEOPOLITYCZNE ZMAGANIA USA Z CHINAMI

Kolejnym procesem nakładającym się na zachodzące niekorzystne zmiany gospodarcze i społeczne jest powrót geopolitycznej konkurencji największych mocarstw, w tym zwłaszcza Stanów Zjednoczonych i Chin. Ostatnie lata bardzo wyraźnie ustawiły te dwa państwa na torze kolizyjnym. Proces przyspieszyła dużo bardziej konfrontacyjna polityka Państwa Środka, które pod rządami Xi Jinpinga

Tajwanu czy brutalnym tłamszeniu demokracji w Hongkongu.

Jednocześnie państwo, które w 2020 r. stało się epicentrum transmisji wirusa COVID-19, najlepiej poradziło sobie z gospodarczymi skutkami pandemii, nie tylko unikając recesji w pierwszym roku jej trwania, ale nawet spodziewając się w 2021 r. wzrostu gospodarczego w granicach 7%–8% PKB. Ten fakt budzi duży niepokój w Waszyngtonie, gdzie nowa administracja, Joe Bidena, w równym stopniu jak poprzednia postrzega zagrożenia płynące z dynamicznego rozwoju Państwa Środka. Największy niepokój wywołują: wykradanie przez Chiny amerykańskiej własności intelektualnej, szybki i nieograniczony (prawnie i etycznie) rozwój przez to państwo sztucznej inteligencji oraz program modernizacyjny chińskiej armii. Eskalacja napięcia między Stanami Zjednoczonymi i Chinami znacząco osłabia system światowy, oparty na prawie międzynarodowym i instytucjach mających gwarantować bezpieczeństwo zbiorowe (system Organizacji Narodów Zjednoczonych). Rok 2022 może więc być decydujący nie tylko dla przyszłości relacji amerykańsko-chińskich, ale również całego ładu światowego, który będzie uzależniony od wyniku tego starcia.

WALKA O PRZYSZŁOŚĆ DEMOKRACJI

Wzrost napięć związanych z bezpieczeństwem międzynarodowym niestety nie sprzyja procesom koniecznym do umacniania demokracji i instytucji demokratycznych na świecie. Te z kolei są niezbędne, aby zachować zręby porządku liberalnego, który gwarantuje dbałość o prawa człowieka i przestrzeganie zasad prawa międzynarodowego. Już od wielu lat jest obserwowany poważny kryzys instytucji demokratycznych (polaryzacja polityczna, spadek zaufania społecznego do instytucji państwa), a pandemią go tylko pogłębiła. Jak ocenia Freedom House Global Index, 2021 r. był 15. rokiem z rzędu, w którym nastąpiło – w skali światowej – dalsze kurczenie się liczby państw zaliczanych do demokratycznych.

Jednocześnie wzrost liczby reżimów niedemokratycznych negatywnie będzie się przekładał na sytuację bezpieczeństwa we wszystkich regionach świata. W Europie będzie to oznaczać kontynuację wojny hybrydowej państw Unii Europejskiej z Białorusią i Rosją (wykorzystywanie migracji, dezinformacji lub tranzytu energii jako broni), zwiększenie odśrodkowych ruchów dezintegracyjnych, a w razie wycofania się Stanów Zjednoczonych z Europy (jako reakcja na wzrost agresywnych działań Chin na Pacyfiku) – znaczące pogorszenie się sytuacji bezpieczeństwa na całym kontynencie. Szczyt na rzecz demokracji, zaplanowany przez administrację Joe Bidena na 9–10 grudnia 2021 r., ma stworzyć na 2022 r. mapę drogową w zakresie odnowy demokracji dla ponad 100 państw świata, w tym Polski. Nie jest jednak pewne, czy państwom wystarczy determinacji i zrozumienia powagi sytuacji, aby w przyszłym roku zacząć wdrażać ten plan.

Konkludując, powstrzymanie wzrostu globalnych nierówności społecznych, zapobieżenie najgorszym skutkom nieuniknionego już geopolitycznego zmagania USA z Chinami oraz działania na rzecz odnowy demokracji zdeterminują politykę międzynarodową w 2022 r. Wszystkie trzy procesy są na niekorzystnej dla świata trajektorii rozwoju. Zmiana kierunku choćby jednego z nich może odmienić naszą wspólną przyszłość, ułatwiając podjęcie największych wyzwań (takich jak walka ze zmianami klimatycznymi), które stoją obecnie przed społecznością międzynarodową. 

Czas na dyplomację naukową

MAŁGORZATA MOŁĘDA-ZDZIECH

GLOBALNE PROBLEMY I WYZWANIA
POTRZEBUJĄ WSPÓLNYCH
ROZWIĄZAŃ, **WSPÓŁPRACA**
NAUKOWA DAJE TAKIE MOŻLIWOŚCI

Genezą dyplomacji naukowej sięga lat pięćdziesiątych XX wieku i zaangażowania naukowców w działania na rzecz pokoju w zimnowojennym świecie.

DYPLOMACJA NAUKOWA AVANT LA LETTRE

Emblematycznym już przykładem stał się pacyfistyczny ruch naukowców Pugwash, zawdzięczający swoją nazwę miejscowości Pugwash (w kanadyjskiej prowincji Nowa Szkocja, w hrabstwie Cumberland), w której spotkało się 22 naukowców: 7 ze Stanów Zjednoczonych, po 3 ze Związku Radzieckiego i Japonii, po 2 z Kanady i Wielkiej Brytanii oraz po 1 z Australii, Austrii, Chin, Francji i Polski. Pracami kierował Józef Rotblat – polski fizyk żydowskiego pochodzenia, radiobiolog, współtwórca pierwszej bomby atomowej. Wraz z Bertrande Russelllem, angielskim filozofem i logikiem, jest uważany za założyciela ruchu Pugwash na rzecz rozbrojenia nuklearnego. Ruch połączył przedstawicieli świata nauki, m.in. z Europy podzielonej „żelazną kurtyną”. Osiągnięcia te zostały uhonorowane Pokojową Nagrodą Nobla, przyznaną w 1995 r. (po połowie) Rotblatowi i ruchowi Pugwash. Moment był symboliczny, gdyż przypadł w 50. rocznicę zagłady Hiroszimy oraz na czas wznowienia prób z bronią atomową przez Francję. Rotblat apelował o solidarność naukowców w działaniach przeciwko rozwijaniu badań naukowych mogących skutkować powstaniem nowych rodzajów broni. Stał na stanowisku, że wyniki naukowe przede wszystkim nie powinny szkodzić ludziom i być wykorzystywane przeciwko nim.



dr hab. Małgorzata Mołęda-Zdziech, prof. SGH
Kieruje Katedrą Studiów Politycznych w SGH.
Od listopada 2017 r. do marca 2020 r. kierowała
Biurem Promocji Nauki PolSCA PAN w Brukseli.
Jest pełnomocnikiem rektora ds. współpracy z UE.
Zainteresowania naukowe dotyczą zagadnień
lobbying, dyplomacji naukowej oraz komunikowania
i mediów.

Mottem, którym kierował się Rotblat, było zdanie Bertranda Russella: „Pamiętajcie o swoim człowieczeństwie i zapomnijcie o całej reszcie”.

WSPÓŁCZESNA DYPLOMACJA NAUKOWA

Dyplomacja naukowa wyodrębniła się z dyplomacji publicznej, a jej rozwój przypadł na początek XXI wieku. Globalne problemy i wyzwania wymagają wspólnych rozwiązań, a współpraca naukowa – w ramach regionalnych czy międzynarodowych sieci – daje takie możliwości.

W styczniu 2010 r. Królewskie Towarzystwo w Londynie (The Royal Society), brytyjskie towarzystwo naukowe pełniące funkcję brytyjskiej akademii nauk, i Amerykańskie Stowarzyszenie na rzecz Rozwoju Nauki (American Association for the Advancement of Science) przyjęły, że pojęcie dyplomacji naukowej obejmuje trzy typy działalności. Są to: 1) nauka w dyplomacji (*Science in Diplomacy*), rozumiana jako dostarczanie przez naukę rad i argumentów dla założeń i celów polityki zagranicznej; 2) dyplomacja dla nauki (*Diplomacy for Science*), gdzie dyplomacja ułatwia międzynarodową współpracę naukową; oraz 3) nauka dla dyplomacji (*Science for Diplomacy*), gdzie współpraca naukowa ułatwia i tworzy nowe podstawy stosunków międzynarodowych.

W roku 2017 doradcy naukowcy ministrów spraw zagranicznych Stanów Zjednoczonych, Nowej Zelandii, Wielkiej Brytanii i Japonii zgodzili się co do tego, że dyplomacja naukowa to działania prowadzone na różnych poziomach – na poziomie państwa, pomiędzy państwami oraz na forum międzynarodowym – w celu zaspokojenia globalnych potrzeb i wyzwań.

CHEMIA NA RZECZ POKOJU

Warto wskazać, że praktyczne działania w ramach dyplomacji naukowej są współcześnie prowadzone przez wybitnych aktywistów i naukowców. Bardzo dobrym przykładem takiej aktywności są działania amerykańskiej profesor chemii, popularyzatorce nauki, szefowej Instytutu Edukacji Naukowej i Ko-

ich nazwiska nadały renomę temu wydawnictwu. Wybuch drugiej intifady zagroził organizacji pierwszej konferencji na Malcie, planowanej na 2003 r. Wielu naukowców wahało się, czy w niej uczestniczyć, z obawy na negatywne reakcje, jakich spodziewali się w swoich ojczystych krajach, gdyby pojawili się na konferencji z udziałem Izraelczyków. Wtedy to wła-

dokonała prof. Lerman, przyznając jej Nagrodę Sacharowa w 2016 r. Profesor przedstawiła swoje działania również w Polsce (w 2018 r.) – podczas wykładu „Dyplomacja naukowa dla pokoju na Bliskim Wschodzie – wyzwania i sposobności”, wygłoszonego w czasie konferencji na temat dyplomacji naukowej w Instytucie Biologii Doświadczalnej im. M. Nenckiego PAN.

W Unii Europejskiej w 2016 r. Komisja Europejska opublikowała dokument *Open Innovation, Open Science, Open to the World*, w którym przedstawiła szeroką perspektywę dotyczącą europejskiej dyplomacji naukowej. Została ona zdefiniowana jako „(...) wykorzystanie nauki do zapobiegania konfliktom i kryzysom, budowania polityki i poprawy stosunków międzynarodowych w obszarach konfliktów, w których uniwersalny język nauki może tworzyć nowe kanały komunikacji i budować zaufanie (...)”.

munikacji Naukowej w Columbia College Chicago – Zafray Lerman. Rozwijała ona kreatywne metody w edukacji, łącząc naukę z dramą, muzyką, tańcem. W latach 1986–2010 przewodniczyła Podkomisji ds. Wolności Naukowej i Praw Człowieka Amerykańskiego Towarzystwa Chemicznego (ACS). Obecnie stoi na czele założonej przez siebie Fundacji „Konferencji Maltańskich”. Pomysł na zainicjowanie takich działań pojawił się po zamachu terrorystycznym 11 września 2001 r., kiedy podkomisja ACS skierowała uwagę na region Środkowego Wschodu. Profesor Lerman zaproponowała organizację cyklicznych konferencji, których celem – dzięki rozpoczęciu współpracy naukowej – miało być zmniejszenie napięć w regionie. W konferencjach, które odbywają się w różnych lokalizacjach, biorą udział naukowcy z: Bahrajnu, Egiptu, Iranu, Iraku, Jordanii, Kuwejtu, Libanu, Libii, Autonomii Palestyńskiej, Kataru, Arabii Saudyjskiej, Syrii, Turcji, Zjednoczonych Emiratów Arabskich, Stanów Zjednoczonych i Izraela. Tym, co przyciąga naukowców z tak wielu państw na kilkudniowe zjazdy, jest możliwość bezpośredniego spotkania najlepszych naukowców – laureatów Nagrody Nobla. To

śnie prof. Lerman dała pomysł, by zaprosić noblistów. To ich nazwiska sprawiły, że rządy pozwoliły naukowcom na uczestnictwo w wydarzeniu. Malta została wybrana ze względów bezpieczeństwa, ponieważ dotarcie tam z większości krajów Bliskiego Wschodu wymaga co najmniej dwóch lotów (zwykle z przesiadką w Europie). Od tego czasu konferencje odbyły się już m.in. w Stambule, Ammanie, Paryżu czy Maroku.

Konferencja stanowi forum przedstawiania pomysłów, a także wypracowania strategii dotyczących tematów wymagających współpracy regionalnej (np. w zakresie jakości wody, bezpieczeństwa chemicznego, alternatywnych źródeł oraz kwestii komunikacji i promocji nauki). Bezpośrednie spotkania dają możliwość bliższego poznania, rozpoczęcia współpracy i budowy globalnych sieci. Zdarza się, że dla niektórych uczestników spotkanie z izraelskimi naukowcami stanowi w ogóle pierwszy kontakt w życiu z Izraelczykami. Służy to przełamywaniu stereotypów kulturowych i politycznych.

Wspólny język nauki i współpraca na tej płaszczyźnie okazały się optymalną strategią budowania porozumienia. Parlament Europejski uhonorował

DYPLOMACJA NAUKOWA W UNII EUROPEJSKIEJ

W roku 2016 Komisja Europejska opublikowała dokument *Open Innovation, Open Science, Open to the World*, w którym przedstawiła szeroką perspektywę dotyczącą europejskiej dyplomacji naukowej. Została ona zdefiniowana jako „(...) wykorzystanie nauki do zapobiegania konfliktom i kryzysom, budowania polityki i poprawy stosunków międzynarodowych w obszarach konfliktów, w których uniwersalny język nauki może tworzyć nowe kanały komunikacji i budować zaufanie”. Można ją uznać za część dyplomacji publicznej. Globalne problemy – takie jak zmiany klimatyczne, szybkie zmiany technologiczne, konflikty oparte na wartościach kulturowych, wzrost nastrojów populistycznych – wymagają podjęcia wspólnych i wielopłaszczyznowych działań. Ułatwia to budowana Europejska Przestrzeń Badawcza (*European Research Area* – ERA).

Pomysł powołania ERA to czas Szczytu Rady Europejskiej w Lizbonie w marcu 2000 r. Pełna koncepcja została przedstawiona w 2007 r. w Zielonej Księdze – Europejska Przestrzeń Badawcza: Nowe Perspektywy. Zostały w niej opisane warunki konieczne do realizacji ERA: przepływ wiedzy i wykwalifikowanej kadry naukowo-badawczej, skoordynowane programy badań wraz z precyzyjnie określonymi celami naukowo-badawczymi, nowoczesna infrastruktura badawczo-naukowa, a także otwartość na międzynarodowy rynek badań i innowacji. Wdrażanie Europejskiej Przestrzeni Badawczej odbywa się zgodnie z kierunkami opisanymi w dokumencie *ERA Roadmap 2015–2020* wraz z narodowymi planami działania, obejmującymi cele oraz planowane priorytety dla Europejskiej Przestrzeni Badawczej. Są to:

1) zwiększenie skuteczności krajowych systemów badawczych;

- 2a) optymalizacja współpracy i konkurencji transnarodowej;
- 2b) infrastruktury badawcze;
- 3) otwarty rynek pracy dla badaczy;
- 4) równość płci i uwzględnianie aspektu płci w dziedzinie badań;
- 5) optymalny przepływ wiedzy naukowej, dostęp do niej i jej transfer;
- 6) współpraca międzynarodowa.

Budowanie ERA zaowocowało już m.in.:

- opracowaniem ponad 50 Europejskich Infrastruktur Badawczych (*European Research Infrastructures*), z których 37 zostało już wdrożonych (w takich dziedzinach, jak energia, środowisko, zdrowie, innowacje społeczne i kulturalne), mobilizując blisko 20 mld EUR na inwestycje;

- powstaniem i rozwojem sieci EURAXESS, obecnej w 40 krajach europejskich;

- wypracowaniem Europejskiej Karty Naukowca (opisującej prawa i obowiązki, jakim podlegają zarówno naukowcy, jak i instytucje ich zatrudniające oraz organizacje zapewniające finansowanie badań naukowych) oraz Kodeksu Postępowania przy Rekrutacji Pracowników Naukowych, określającego zasady rekrutacji naukowców, których instytucje pracodawcy powinny przestrzegać, zapewniając równe traktowanie pracowników naukowych w Europie;

- wypracowaniem europejskiej Strategii HR dla Naukowców, wspierają-

cej instytucje badawcze i organizacje finansujące badania we wdrażaniu wyżej wymienionych karty i kodeksu;

- powstaniem w 2018 r. Europejskiej Otwartej Chmury Naukowej (*European Open Science Cloud* – EOSC).

UMIĘDZYNARODOWIENIE NAUKI – EUROPEJSKA ORGANIZACJA BADAŃ JĄDROWYCH CERN

Dyplomacja naukowa wspiera i pomaga również w umiędzynarodowieniu nauki, poprzez ułatwianie zawierania umów umożliwiających dwustronną i wielostronną współpracę lub tworzenie ponadnarodowych infrastruktur badawczych. Współpraca naukowa może stać się także środkiem ułatwiającym kontakty między krajami, które do tej pory nie były ze sobą związane.

Za przykład może służyć ośrodek naukowo-badawczy Europejskiej Organizacji Badań Jądrowych CERN, położony na granicy Szwajcarii i Francji. Aktualnie do organizacji należą 23 państwa. Pracuje w niej 2600 stałych pracowników oraz około 8000 naukowców i inżynierów z ponad 500 instytucji naukowych z całego świata. Najważniejszym narzędziem ich pracy jest największy na świecie akcelerator cząstek – Wielki Zderzacz Hadronów. Technologie opracowane na potrzeby CERN znajdują wiele zastosowań, m.in. w: elektronice i systemach komunikacji (sieć www), technikach obrazo-

wania używanych w medycynie, a także inżynierii lądowej, geologii i archeologii, obserwowaniu w czasie rzeczywistym reakcji chemicznych, neutralizacji odpadów nuklearnych źródłami wysokoenergetycznych protonów. W latach 1964–1991 Polska jako jedyny kraj bloku wschodniego miała w CERN oficjalny status państwa obserwatora, a pełnoprawne członkostwo uzyskała w 1991 r. Warto przypomnieć, że w latach 2013–2015 przewodniczącą Rady CERN była prof. Agnieszka Zalewska z Instytutu Fizyki Jądrowej PAN w Krakowie. Była ona zarówno pierwszym badaczem z Europy Środkowo-Wschodniej, jak i pierwszą kobietą na tym stanowisku.

PODSUMOWANIE

1. Dyplomacja naukowa stanowi optymalną formę komunikacji środowiska naukowców z otoczeniem w kraju i regionie, a także na płaszczyźnie międzynarodowej.
2. Dyplomacja naukowa stanowi część dyplomacji publicznej, realizowanej z zastosowaniem technik i narzędzi cyfrowych oraz z wykorzystaniem sieci międzynarodowych.
3. Skuteczność działań w ramach dyplomacji naukowej zależy od przemysłowych, spójnych, długofalowych i konsekwentnie wdrażanych strategii.
4. Dyplomacja naukowa wymaga współdziałania; nauka jest czymś, co łączy, a nie dzieli. 🇪🇺

Gazeta SGH

dostępna online

PISMO SZKOŁY
GŁÓWNEJ
HANDLOWEJ
W WARSZAWIE



POBIERZ PDF: gazeta.sgh.waw.pl



CZYTAJ ONLINE: www.issuu.com/GazetaSGH



NAPISZ DO NAS: gazeta@sgh.waw.pl

gazeta.sgh.waw.pl



Tech Minds

Zamieniamy pomysły
i potrzeby w rozwiązania
technologiczne

Konkurs

**Zbierz zespół,
zgłoście projekt
i wygrajcie
20 000 zł**

Nie zwlekajcie!

Czekamy na Wasze
zgłoszenia
do 20 grudnia 2021

Co trzeba zrobić?

- Znajdźcie technologiczną lukę w szkolnej lub akademickiej rzeczywistości
- Zaproponujcie rozwiązanie problemu
- Przekonajcie kapitułę konkursu do swojego projektu
- Wygrajcie grant finansowy na jego realizację
- Zmieńcie swoją rzeczywistość



**Sprawdź
szczegóły**

pwc.pl/techminds



Organizator



Partner główny



Partner konkursu

Nowy Ład (podatkowy) – rewolucja w CIT?

 DOMINIK JAN GAJEWSKI

PREFERENCJE I OBOWIĄZKI PRZEDSIĘBIORCÓW W **NOWYM REŻIMIE PODATKOWYM**

Nowy Ład (podatkowy), który wejdzie w życie od 1 stycznia 2022 r., wprowadza wiele zmian, w tym dotyczących podatników podatku dochodowego od osób prawnych (CIT). Można nawet pokusić się o stwierdzenie, że jest to jedna z największych zmian prawa podatkowego w Polsce od wielu lat (a na pewno w zakresie podatku CIT). Analizowane rozwiązania są bardzo skrajnie oceniane zarówno przez samych przedsiębiorców, jak i ekspertów podatkowych. Jak słusznie zauważają sami zainteresowani podatnicy, te nowe preferencje i obowiązki podatkowe zostały wprowadzone w dość ekspresowym tempie, co znacznie ograniczyło możliwość szerszej dyskusji w ramach różnych zainteresowanych środowisk.

Mimo wielu krytycznych uwag dotyczących nowych zmian podatkowych pojawiają się również oceny pozytywne, zwłaszcza odnośnie do zmian w tzw. **estońskim CIT** (zwanym też „ryczałtem”). Głównym założeniem wprowadzanego od początku 2021 r. podatku estońskiego było umożliwienie podatnikom, spełniającym określone warunki, odprowadzania podatku dochodowego dopiero w momencie wypłaty zysków na rzecz wspólników. Nowy model – według Ministerstwa Finansów – miał być alternatywą dla dziesiątek tysięcy przedsiębiorców. Jednak stopień skomplikowania tej regulacji oraz dość restrykcyjne warunki, jakie musiały być spełnione, aby można było uzyskać proponowaną w tym modelu korzyść, spowodowały, że w rzeczywistości z tej formy opodatkowania skorzystało zaledwie kilkadziesiąt podmiotów. Skłoniło to MF do zaproponowania daleko idących zmian (w ramach Polskiego Ładu), które mogą rozpowszechnić tę for-



dr hab. Dominik Jan Gajewski, prof. SGH
Doktor habilitowany nauk prawnych, profesor SGH. Kierownik Zakładu Prawa Podatkowego SGH, kierownik Centrum Analiz i Studiów Podatkowych SGH. Sędzia Naczelnego Sądu Administracyjnego. Kierownik Zespołu Analiz Ekonomicznych w Biurze Orzecznictwa NSA. Redaktor naczelny czasopisma naukowego „Analizy i Studia CASP”. Autor ponad 200 recenzowanych publikacji naukowych (w tym siedmiu monografii) z zakresu międzynarodowego i krajowego prawa podatkowego. Kierownik Studiów Podyplomowych SGH – „Podatki w krajowym i międzynarodowym obrocie gospodarczym”.

mę opodatkowania, co zapewne będzie korzystne dla samych podatników.

Kolejny warty podkreślenia pomysł wdrażany przez Polski Ład to wprowadzenie **minimalnego podatku dochodowego**. Nie bez znaczenia jest fakt, że rozwiązanie to znalazło się w projekcie nowelizacji już po przeprowadzeniu konsultacji społecznych (na etapie prac sejmowych), zatem nie było przedmiotem szerszej dyskusji i uzgodnień ze środowiskiem biznesowym. Budzi ono wiele wątpliwości i jest jedną z najbardziej krytycznie ocenianych zmian wprowadzonych w ostatnim czasie.

Minimalny podatek dochodowy jest technicznie podatkiem CIT naliczanym w specyficzny sposób i możliwym do odliczenia od CIT rozliczanego na zasadach ogólnych. Nie jest to więc nowy podatek, ale trzeba będzie go zapłacić w okolicznościach, w których dotychczas CIT nie był należny. Minimalny podatek dochodowy zapłaci podatnik CIT będący spółką lub podatkową grupą kapitałową, a także zakład zagranicznego przedsiębiorcy w Polsce, jeżeli wykaże albo stratę podatkową ze źródeł przychodów innych niż z zysków kapitałowych, albo udział dochodów w przychodach z tego źródła nie większy niż 1%. Przepisy przewidują specyficzne zasady kalkulacji udziału dochodu w przychodach i straty – dla celów podatku minimalnego nie uwzględnia się m.in. kosztów związanych z nabyciem, wytworzeniem lub ulepszeniem środków trwałych.

Stawka minimalnego podatku dochodowego wynosi 10%. W praktyce spółki i podatkowe grupy kapitałowe zapłacą 0,4% przychodów ze źródeł innych niż zyski kapitałowe i 10% odpowiednio tzw. kosztów „nadmiarowych” (koszty finansowania dłużnego, wydatki na nieamortyzowane wartości niematerialne

i prawne, koszty przeniesienia niewypłacalności dłużnika oraz specyficznie określona kwota podatku odroczonego – najbardziej hipotetyczny element podstawy opodatkowania).

Ministerstwo Finansów określa minimalny podatek dochodowy (na stronach MF, www.podatki.gov.pl) jako „podatek od dużych korporacji” i reklamuje, że obciąży

chód ten jest reinwestowany przez spółkę holdingową. W tych systemach obowiązek opodatkowania powstaje dopiero w momencie wypłaty zysku właścicielowi.

Główne preferencje podatkowe, z których będzie mogła skorzystać spółka holdingowa, sprowadzają się do dwóch zwolnień przedmiotowych z CIT, tj.: 1) ograniczonego zwolnienia od podatku

Zmiany w podatku CIT (w tym w zakresie PGK), wprowadzone w ramach Polskiego Ładu, należy uznać za głębokie i znacznie zmieniające system opodatkowania osób prawnych. (...) Mimo że (...) nowe preferencje wyglądają wyjątkowo korzystnie i są rozwiązaniami zmiernymi w dobrym kierunku, zwłaszcza na tle zmian wprowadzonych w ramach nowelizacji ustawy o CIT, to jednocześnie wiążą się z wieloma wymogami, co do których istnieje obawa, że w praktyce istotnie utrudnią, a w niektórych przypadkach wręcz uniemożliwią korzystanie z nich wielu przedsiębiorcom. Jeżeli więc nowy reżim podatkowy, obowiązujący od 1 stycznia 2022 r., ma być realną alternatywą dla zagranicznych holdingów, to niezbędne jest doprecyzowanie regulacji.

on co najwyżej kilka procent korporacji, które unikają płacenia podatków w Polsce. Jednocześnie ustawa o CIT nie przewiduje żadnych progów kwotowych (np. zapowiadanego medialnie progu co najmniej 50 mln EUR przychodów). Minimalny podatek dochodowy może więc zapłacić każdy (nawet najmniejszy podatnik), jeżeli nie wykaże odpowiedniej, założonej przez rząd, rentowności i nie zmieści się w żadnym z wąsko zakrojonych wyjątków.

Kolejne warte uwagi **rozwiązanie podatkowe jest dedykowane holdingom**. Wprowadzono możliwość zwolnienia z opodatkowania CIT dochodu ze zbycia udziałów/akcji spółki zależnej dla tzw. spółki holdingowej. To zmiana od dawna oczekiwana przez przedsiębiorców i postulowana przez środowiska eksperckie. Brakiem możliwości reinwestowania zysku z inwestycji, bez konieczności jego opodatkowania, często uzasadniano zjawisko tworzenia przez polskich przedsiębiorców struktur w innych jurysdykcjach (głównie europejskich), które nie obejmują opodatkowania przychodu ze sprzedaży udziałów/akcji, w sytuacji, kiedy przy-

chodowego przychodów z dywidend uzyskiwanych przez spółkę holdingową od krajowej lub zagranicznej spółki zależnej, obejmującego 95% kwoty dywidendy; 2) zwolnienia od podatku dochodowego dochodów z tytułu zbycia udziałów/akcji krajowej lub zagranicznej spółki zależnej na rzecz podmiotu niepowiązanego.

Mimo że te nowe preferencje wydają wyjątkowo korzystnie i są rozwiązaniami zmiernymi w dobrym kierunku, zwłaszcza na tle zmian wprowadzonych w ramach nowelizacji ustawy o CIT, to jednocześnie wiążą się z wieloma wymogami, co do których istnieje obawa, że w praktyce istotnie utrudnią, a w niektórych przypadkach wręcz uniemożliwią korzystanie z nich wielu przedsiębiorcom. Jeżeli więc nowy reżim podatkowy, obowiązujący od 1 stycznia 2022 r., ma być realną alternatywą dla zagranicznych holdingów, to niezbędne jest doprecyzowanie regulacji.

Kolejną ważną zmianą w ramach Nowego Ładu są zniesione przepisy dotyczące tworzenia i funkcjonowania **podatkowych grup kapitałowych (PGK)**. Wdrożone zmiany mogą przyczynić się do

spopularyzowania tego rozwiązania podatkowego – mimo że zostało ono wprowadzone już w 1996 r., to ze względu na dość restrykcyjne warunki (m.in.: PGK mogły tworzyć tylko spółki krajowe, kryteria warunków rentowności, wymagane powiązanie pomiędzy spółkami tylko w formie bezpośredniej) przez lata nie było zbyt często wykorzystywane przez krajowe struktury holdingowe.

Najistotniejszą zmianą, która będzie wprowadzona od 1 stycznia 2022 r., jest zniesienie wymogu wykazania poziomu rentowności na poziomie co najmniej 2% za każdy rok podatkowy PGK. Dotychczas warunek ten był dużą przeszkodą w tworzeniu PGK, ponieważ niósł za sobą ryzyko nieosiągnięcia takiego progu rentowności w trakcie trwania grupy (np. ze względu na kryzys gospodarczy), co wiązałoby się z niekorzystnymi skutkami podatkowymi. Inną ważną zmianą jest obniżenie minimalnego przeciętnego kapitału zakładowego spółek członków PGK – z 500 tys. zł do 250 tys. zł. Jest to istotna obniżka przeciętnego kapitału, która będzie skutkowała większą dostępnością PGK dla krajowych struktur holdingowych. Nie bez znaczenia jest również wprowadzenie możliwości rozliczenia straty poniesionej przez spółkę wchodzącą w skład PGK przed utworzeniem grupy na poziomie PGK, po spełnieniu ustawowych warunków. To kolejna zaleta tego rozwiązania dla spółek, które dotychczas w ogóle nie miały możliwości rozliczenia straty.

Niewątpliwie zmiany wprowadzone w zakresie PGK należy ocenić pozytywnie, zapewne przyczynią się do upowszechnienia tego rozwiązania podatkowego, które – *notabene* – jest dość często stosowane w innych państwach UE. Usunięcie niektórych przejawów nadmiernego formalizmu i budzących wątpliwości kryteriów na pewno będzie stanowiło istotną zachętę dla podatników, być może również dla mniejszych grup.

Zmiany w podatku CIT (w tym w zakresie PGK), wprowadzone w ramach Polskiego Ładu, należy uznać za głębokie i znacznie zmieniające system opodatkowania osób prawnych. Zapewne ten nowy reżim podatkowy będzie wzbudzał wiele emocji, kontrowersji i dyskusji. Ze zmianami wprowadzanymi przez Polski Ład w pierwszej kolejności będą musieli się jednak zmierzyć sami przedsiębiorcy, którzy nie mieli, niestety, zbyt dużo czasu na przemyślenie, jak proponowane zmiany wpłyną na ich sytuację podatkową. 

Rynek pracy i system emerytalny – dwie strony tego samego medalu

 MAREK GÓRA, IGA MAGDA

ZAGROŻENIA RYNKOWE I SYSTEMOWE DLA PRACUJĄCYCH I EMERYTÓW

Sytuacja na rynku pracy i obecny system emerytalny są przedmiotem wielu dyskusji, które, niestety, nie zawsze odnoszą się do rzeczywistych zjawisk. Jest to po części naturalne, ponieważ oba obszary, z jednej strony, istnieją w naszym życiu, a z drugiej – są skomplikowane i w wielu kwestiach nieoczywiste. W niniejszym artykule możemy przedstawić jedynie ogólny zarys wybranych zagadnień.

Rynek pracy i system emerytalny są ze sobą ściśle powiązane. Rynek pracy decyduje o wartości praw emerytalnych. Każda złotówka wypłacana na emeryturę pochodzi, bezpośrednio lub pośrednio, z wartości produktu (PKB) wytworzonego przez pokolenie pracujące w danym momencie. Dotyczy to każdego typu systemu emerytalnego. Wyższe wydatki na emerytury oznaczają, że mniejsza część PKB pozostaje dla pokolenia pracującego. Z tego względu tak ważne jest zwiększanie zatrudnienia poprzez wsparcie procesu podejmowania pracy przez osoby bezrobotne, aktywizację osób biernych zawodowo i przedłużanie okresu aktywności zawodowej. Czy w ostatnim okresie obserwujemy pożądane zmiany na rynku pracy? Jak pandemia wpłynęła na stan tego rynku?

Sytuacja na rynku pracy ulegała systematycznej poprawie od 2013 r., po spowolnieniu gospodarczym zwią-



prof. dr hab. Marek Góra

Kieruje Katedrą Ekonomii I w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. *Visiting Professor* w College of Europe. Autor i współautor publikacji naukowych, głównie z zakresu ekonomii emerytalnej i ekonomii pracy. Współzałożyciel Polskiej Grupy Emerytalnej (PPG). Współautor projektu obecnego polskiego systemu emerytalnego, opartego na równowadze międzypokoleniowej. *Research Fellow* w Institute of Labor Economics (IZA) w Bonn. Członek Council of Advisors, Population Europe. W przeszłości *Visiting Research Fellow* w LSE, Erasmus University, Ifo Munich. W latach 1990–1997 członek Zarządu EALE. W latach 1992–1993 w DELSA/OECD. W różnych okresach konsultant: OECD, Banku Światowego, IMF, Komisji Europejskiej i UNDP.

zanym z kryzysem finansowym lat 2008–2009. Stopniowo rosło zatrudnienie, przekraczając w 2018 r. poziom 16,5 mln pracujących, a więc najwyższy od początku transformacji. Rosła liczba osób zatrudnionych na umowy o pracę na czas nieokreślony, a malała liczba osób z umowami na czas określony. Stopa bezrobocia (BAEL) zmalała do 3,3% w 2019 r., również najniższego poziomu od momentu jej badania w 1992 r. Poprawiły się wskaźniki obciążenia demograficznego: w 2010 r. na 1000 osób pracujących przypadało 1001 osób bez pracy (15+), a w 2019 r. – 840 osób.

Pandemia znacząco zmieniła obraz sytuacji na rynku pracy. O ile spadek zatrudnienia był względnie niewielki, o tyle wzrósł odsetek osób, które pracę posiadały, ale jej nie wykonywały ze względu na przerwy w funkcjonowaniu zakładów pracy, a także opiekę nad dziećmi, co w szczególności dotyczyło kobiet. Wzrosła liczba osób pracujących w domu (z niespełna 5% w 2019 r. do prawie 15% w 2020 r.).

O ile w wielu krajach europejskich pandemia miała silniejszy wpływ na sytuację kobiet na rynku pracy, o tyle w Polsce ta grupa osób traciła zatrudnienie w podobnych proporcjach jak mężczyźni – kobiety częściej jednak wycofywały się z rynku, niż stawały się bezrobotne. Zmalała w szczególności aktywność zawodowa kobiet w wieku 60–64 lata – była ona tak niska z uwagi na niższy wiek emerytalny tej grupy.

Rynek pracy i system emerytalny są ze sobą ściśle powiązane. Rynek pracy decyduje o wartości praw emerytalnych. Każda złotówka wypłacana na emerytury pochodzi, bezpośrednio lub pośrednio, z wartości produktu (PKB) wytworzonego przez pokolenie pracujące w danym momencie. Dotyczy to każdego typu systemu emerytalnego. Wyższe wydatki na emerytury oznaczają, że mniejsza część PKB pozostaje dla pokolenia pracującego. Z tego względu tak ważne jest zwiększanie zatrudnienia poprzez wsparcie procesu podejmowania pracy przez osoby bezrobotne, aktywizację osób biernych zawodowo i przedłużanie okresu aktywności zawodowej.

Pandemia negatywnie odbiła się przede wszystkim na sytuacji zawodowej osób młodych. Były one częściej zatrudnione na umowach na czas określony i cywilnoprawnych, częściej też pracowały w usługach, które najsilniej zostały dotknięte ograniczeniami związanymi z zamknięciem gospodarki. W konsekwencji najszybciej straciły pracę. Wzrosło ich bezrobocie, ale też istotna część z nich (ponad 300 tys. osób) wycofała się z rynku pracy i stała się grupą bierną zawodowo.

Wpływ pandemii na system emerytalny przede wszystkim będzie odzwierciedlał jej skutki dla rynku pracy. Ponadto trzeba wspomnieć o spodziewanych i częściowo już widocznych implikacjach sytuacji pandemicznej dla struktury populacji według wieku, szczególnie długowieczności. Wyższa w okresie pandemii śmiertelność – szczególnie wśród osób starszych – nie będzie mieć skutków dla samego systemu, ale może je mieć dla uczestników zarówno systemu powszechnego, jak i dodatkowych programów emerytalnych. Krótsze dalsze oczekiwane trwanie życia – uwzględniane w obliczaniu emerytur – podniesie ich wysokość dla nowych emerytów.

System emerytalny jest przedmiotem wielu nieporozumień. Przede wszystkim jest mylony z całością systemu ubezpieczeń społecznych, będących o wiele większym tworem, w ramach którego cała część emerytalna została wydzielona. Nie ma ona (obecny sys-



dr hab. Iga Magda, prof. SGH

Doktor habilitowany nauk ekonomicznych, profesor SGH i wiceprezesa Instytutu Badań Strukturalnych. Członkini sieci IZA Research Fellows. Interesuje ją: ekonomia pracy, tematyka nierówności płacowych, nierówności płci, polityka rodzinna i polityka rynku pracy. Odyła staże badawcze na Uniwersytecie w Essex (2007/2008) i University College London (2009 r.). W latach 2005–2009 pracowała w Ministerstwie Pracy i Polityki Społecznej, gdzie zajmowała się problematyką analiz rynku pracy. W SGH wykłada ekonomię pracy (na poziomie magisterskim i doktorskim), ekonomię sektora publicznego i makroekonomię. Kieruje projektami badawczymi (finansowanymi przez NCN i Komisję Europejską), poświęconymi tematyce nierówności płci na rynku pracy.

tem emerytalny) wiele wspólnego z poprzednim systemem, który wprawdzie został zlikwidowany w 1999 r., ale zostawił po sobie długi – zobowiązania wobec tych, którzy w nim uczestniczyli przed zamknięciem do 1998 r. włącznie. Obecny powszechny system emerytalny w całości jest oparty na indywidualnych kontach, które stanowią wbudowany w niego system samoczynnej stabilizacji finansowej. Dzięki niemu generalnie (nie jest doskonałe) nie tworzy on długu przekraczającego zdolność samofinansowania, a skapitalizowana wartość praw emerytalnych jest równa zdyskontowanej sumie przyszłych wynikających z nich wypłat. Nawet więc jeśli suma stanów kont (praw emerytalnych) jest ogromną kwotą (ponad 3 bln zł – wielkość ta nie jest regularnie raportowana), to spłata takiego długu nie będzie wymagała ani podniesienia składek, ani subsydiowania podatkowego. Dostrzeżenie tego faktu jest ważne w obliczu częstych lamentów nad „dziurą” w ZUS. Są one po części uzasadnione, tyle że nie mają wiele wspólnego z obecnym systemem emerytalnym. Tę „dziurę” powodują przede wszystkim, chociaż nie tylko, dług generowany przez system rentowy, dług pozostawiony przez poprzedni system czy ewentualne prawdopodobne dopłaty do poziomu emerytury minimalnej.

Nie oznacza to, że nie ma zagrożeń dla tego systemu, a właściwie jego uczestników. Pierwszym jest zbyt wcześnie rozpoczynanie pobierania emerytury, skutkujące niskimi emeryturami. Krótszy okres akumulacji stanu konta i dłuższy okres wypłaty przekładają się w nieunikniony sposób na wysokość emerytury. Nie zależy to od typu systemu emerytalnego – w obecnym jest to wyraźnie widoczne. Z kolei niskie emerytury to problem nie tylko dla osób je otrzymujących, ale także dla reszty pracującego społeczeństwa, które będzie musiało sfinansować – poprzez podatki – dopłaty do jakiegoś poziomu, w przyszłości uznanego za minimalny.

System powszechny automatycznie się bilansuje, jednak zagrożenie dla jego uczestników tkwi w decyzjach dotyczących wieku emerytalnego, które osłabiają percepcję nieuchronnego wydłużania się okresu aktywności zawodowej, do czego – z dużym wyprzedzeniem – trzeba się przygotowywać. Należy zatem wziąć pod uwagę dłuższą aktywność zawodową, dobrze też przesunąć

na okres starości część dzisiejszej konsumpcji (wskazany jest jak najdłuższy okres oszczędzania). Obecny, zdecydowanie niski, wiek emerytalny jest nie do utrzymania. Jego doraźne obowiązywanie wprowadza ludzi w błąd, który może ich drogo kosztować. Na krótką metę zagrożenie dla systemu wynika z doraźnych dodatkowych wypłat (zawyżona waloryzacja obecnie wypłacanych emerytur, jednorazowe dopłaty do nich itp.), które są dokonywane kosztem obecnie pracującego pokolenia.

Dodatkowe programy emerytalne (PPE, IKE, IKZE), pod względem liczby uczestniczących w nich osób (kilka procent pracujących Polaków) oraz wielkości zarządzanych środków (około 33,5 mld zł – 2020 r.), są bardzo małe w porównaniu z systemem powszechnym. Ich trudny z natury rozwój jest prz tym dodatkowo spowolniony na skutek dość częstych manipulacji politycznych. Natomiast wprowadzone niedawno Pracownicze Programy Kapitałowe nie mają charakteru emerytalnego – są jedynie narzędziem długookresowego oszczędzania, niekoniecznie emerytalnego.

Sytuacja jest znacznie gorsza, gdy spojrzymy na szeroką kategorię, jaką jest system ubezpieczeń społecznych jako całość (włączając wypłaty związane z poprzednim systemem emerytalnym, ale wyłączając obecny system emerytalny). Jest on finansowany quasi-budżetowo. Płacone są składki o takim właśnie quasi-podatkowym charakterze. Są one niewystarczające, stąd wynika potrzeba ogromnej dotacji uzupełniającej środki na wypłaty. Ta sytuacja jeszcze znacząco się pogorszy, gdy do analizy włączymy specjalne systemy pozostające poza powszechnym systemem ubezpieczeń społecznych. Chodzi tu o rolników, mundurowych, inne mniej liczne grupy zawodowe.

Obciążenie społeczeństwa – za pośrednictwem budżetu – wydatkami na te nieemerytalne wydatki jest ogromne. Projekcji tego obciążenia w nadchodzących latach i dziesięcioleciach jest wiele i zależą one od przyjętych założeń. Dlatego niecelowe jest „przywiązywanie się” do konkretnych wyliczeń. Chcąc prowadzić racjonalną dyskusję publiczną, trzeba jednak dostrzegać głównie

niezwiązany z obecnym systemem emerytalnym charakter tego obciążenia. Zakład Ubezpieczeń Społecznych to nie system emerytalny, to w ogóle nie jest system, tylko instytucja zarządzająca wieloma systemami. Odruchowe traktowanie ZUS-u jako systemu emerytalnego prowadzi do nieporozumień i nieracjonalnych działań.

Problem zbyt szybkiego odchodzenia na emeryturę ma swoje źródło nie tylko w ustawowych rozwiązaniach dotyczących wieku emerytalnego, ale także w sytuacji na rynku pracy. Pomimo ogólnie niskiego bezrobocia i powszechnie deklarowanego „braku rąk do pracy” osoby starsze napotykają wiele barier utrudniających im funkcjonowanie na tym rynku. Bez wcześniejszych działań na rzecz tych osób – wspierających potencjał zdrowotny, podnoszących kwalifikacje, poprawiających jakość miejsc pracy oraz zmieniających nadal powszechne stereotypy o osobach dojrzałych na rynku pracy – zwiększanie aktywności zawodowej osób 50+ będzie bardzo trudne. 

SGH

Szkoła Główna
Handlowa
w Warszawieabsolwent.sgh.waw.pl

Dołącz do Klubu Absolwentów
networking • rozwój • mentoring

 absolwenci@sgh.waw.pl facebook.com/SGHalumni

Oferta dedykowana dla pracowników, studentów i absolwentów SGH
z dostępem do skrzynki pocztowej w domenie uczelni

Sklep Partnerski Samsung

Nie zwlekaj i dołącz już dzisiaj,
i korzystaj z rabatów nawet do -45%.

Jak dołączyć?

1

Wejdź na stronę
epp.sklepsamsung.pl

2

Kliknij
„załóż konto”

3

Zarejestruj się
podając swoje dane

4

Uzupełnij poprawnie pole:
Firma Partnerska*

5

Poczekaj na **link**
aktywacyjny, który
dostaniesz na maila

6

Kliknij w niego
i ciesz się zakupami :)

* Ważne! Zwróć uwagę na poprawne wypełnienie pola Firma Partnerska. Wpisz 3 pierwsze litery "Sgh" i w podpowiedzi zobaczysz SGH – wybierz tę podpowiedź tak, żeby zaświeciła się na zielono, a z prawej strony pojawił się zielony symbol (znak wyboru). W przypadku niepoprawnego uzupełnienia tego pola pojawi się komunikat: „adres email nie jest uprawniony do rejestracji”.

Unikalne benefity Platformy



Unikalne
oferty promocyjne



Specjalne
ceny



Zawsze
darmowa dostawa



Zakupy
na raty



Darmowe
zwroty inPost



SAMSUNG
Employee Purchase Program



Rynek pracy, świadczenia społeczne i ochrona zdrowia w czasie pandemii

 PIOTR BŁĘDOWSKI

**PANDEMIA – MIMO LOCKDOWNU
I OGRANICZENIA KONSUMPCJI
– NIE WPŁYNĘŁA W DUŻYM STOPNIU
NA POLITYKĘ SPOŁECZNĄ**

Wprawdzie nie sposób przewidzieć, czy w ciągu kończącego rok miesiąca nie wydarzy się jeszcze coś spektakularnego w polityce społecznej, ale obecnie nie na to nie wskazuje. Mijający rok zapisze się w historii polityki społecznej w Polsce raczej jako spokojny, bo pozbawiony radykalnych i nagłych większych zmian, ale i zdominowany przez pandemię i jej nie tylko społeczne następstwa.

Bardzo ważne jest to, że pandemia – mimo lockdownu i ograniczenia konsumpcji – nie wpłynęła w dużym stopniu na **rynek pracy**. W październiku 2021 r. stopa bezrobocia w kraju wyniosła 5,5%. Był to najniższy wskaźnik w ciągu br. (w lutym osiągnął wartość maksymalną na poziomie 6,6%). Oczywiście, mamy do czynienia ze znacznymi różnicami między województwami. Najgorsza sytuacja panowała w październiku br. w województwie warmińsko-mazurskim (8,6%), a najlepsza – w Wielkopolsce (3,2%). Największe zróżnicowanie na lokalnych rynkach pracy można zaobserwować w województwie mazowieckim: podczas gdy w Warszawie stopa bezrobocia wyniosła 1,9% (lepiej było tylko w Poznaniu – 1,8%), w podregionie radomskim sięgała aż 12,2%.

Zatrudnienie w gospodarce zmniejszyło się w pierwszym półroczu 2021 r.



prof. dr hab. Piotr Błędowski

Pracuje w Kolegium Ekonomiczno-Społecznym, Instytucie Gospodarstwa Społecznego, Zakładzie Polityki Społecznej SGH. Ekonomista, polityk społeczny i gerontolog. Główne obszary badawcze to: problematyka starości z perspektywy społecznej i makroekonomicznej, polityka publiczna wobec ubóstwa, pomoc społeczna i jej uwarunkowania ekonomiczne, lokalna polityka społeczna i ekonomiczne aspekty opieki długoterminowej.

o 0,1% w stosunku do tego samego okresu 2020 r. Wykazuje ono jednak tendencję wzrostową w porównaniu do I kwartału br. O ile zwiększyło się w takich sekcjach, jak „Informacja i komunikacja” oraz „Działalność w zakresie administrowania i działalność wspierająca”, o tyle znaczny spadek zatrudnienia (o ponad 11%) został odnotowany w sekcji PKD „Zakwaterowanie i gastronomia”. Było to oczywiście spowodowane nie tylko samym lockdownem, ale również zmianą zachowań konsumenckich, wyrażającą się m.in. w rezygnacji z usług gastronomicznych. W czerwcu 2021 r. liczba nowych ofert pracy wzrosła do 312 tys., tj. o ponad jedną czwartą w stosunku do tego samego okresu przed rokiem. Świadczy to o ożywieniu gospodarki i zwiększeniu inwestycji. Inna dobra wiadomość to ta, że w II kwartale br. zmniejszyła się do 60 tys. liczba likwidowanych miejsc pracy. Tylko co szóste z nich zostało zlikwidowane w związku z sytuacją pandemiczną, podczas gdy rok wcześniej tą przyczyną wyjaśniano aż 45% wszystkich likwidowanych miejsc pracy.

W konsekwencji odczuwanej do jesieni poprawy sytuacji epidemicznej zmniejszył się odsetek pracowników wykonujących pracę zdalnie. Wyniósł on ogółem 6,8% i był o jedną trzecią niższy niż rok wcześniej. Osoby pracujące zdalnie relatywnie częściej były zatrudnione w sektorze prywatnym. Największa

liczba takich pracowników pracowała w takich sekcjach PKD, jak „Działalność profesjonalna naukowa i techniczna”, „Działalność finansowa i ubezpieczeniowa” oraz „Informacja i komunikacja”.

Następującej w ciągu roku stopniowej poprawie sytuacji na rynku pracy towarzyszy szybki wzrost wynagrodzeń. W III kwartale 2021 r. przeciętne

dotadowym rocznym świadczeniu pieniężnym dla emerytów i rencistów. Już sam tytuł ustawy cechuje się elementami marketingu politycznego, co jest pewną nowością – dotychczas nie eksploatowano aż tak silnie faktu dodatkowego czy kolejnego świadczenia. Przysługuje ono zatem osobom na emeryturze lub rencie, której wysokość nie przekracza

Mijający rok zapisze się w historii polityki społecznej w Polsce raczej jako spokojny, bo pozbawiony radykalnych i nagłych większych zmian, ale i zdominowany przez pandemię i jej nie tylko społeczne następstwa. (...) nie przyniósł on wielkich zmian w polityce społecznej państwa i sytuacji bytowej ludności. Taka mała stabilizacja jest w dużym stopniu wymuszona poprzez znaczne obciążenie budżetu świadczeniami pieniężnymi, ale i może być spotęgowana brakiem jasno zarysowanej koncepcji polityki społecznej na kolejne lata.

wynagrodzenie wyniosło prawie 5782 zł (w sektorze przedsiębiorstw – 5941 zł). Było to o 500 zł więcej niż rok wcześniej, natomiast w ciągu trzech kwartałów br. zwiększyło się o 404 zł. Powiększa to presję inflacyjną, a odczuwana już inflacja będzie miała wpływ na **realną wartość świadczeń społecznych**.

Rok 2021 był kolejnym, w którym krajowe podmioty polityki społecznej szczególnie eksponowały swoją aktywność w obszarze polityki społecznej, a zwłaszcza świadczeń pieniężnych. Świadczenia te zostały skierowane przede wszystkim do dwóch grup ludności: 1) rodzin z dziećmi i 2) osób starszych. W pierwszym przypadku chodzi o świadczenie wychowawcze, tzw. 500+. W mijającym roku nie nastąpiły istotne zmiany w jego konstrukcji, poza technicznymi (elektroniczna forma składania wniosku, obecnie płatność przez ZUS). Jeśli chodzi o emerytów, to w kwietniu br. została wypłacona tzw. 13. emerytura. Jej kwota wyniosła 1250,88 zł, co stanowi równowartość najniższej emerytury. Świadczenie to jest wypłacane wszystkim osobom mającym uprawnienia do emerytury lub renty. Z kolei 21 stycznia 2021 r. Sejm uchwalił ustawę o kolejnym w 2021 r.

2000 zł. Wysokość tzw. 14. emerytury odpowiada minimalnej emeryturze, a w przypadku osób, które otrzymują świadczenie przekraczające 2000 zł, jest ona wypłacana według zasady „złotówka za złotówkę”. Nie negując socjalnego aspektu tych świadczeń, trzeba zwrócić uwagę na zagrożenia dla motywacyjnej funkcji płac, następuje bowiem spłaszczenie struktury świadczeń emerytalnych.

Innym zasługującym na rozważenie problemem jest utrudniona możliwość zakupu usług za dodatkowe środki. Temat usług społecznych zyskał w tym roku na znaczeniu, bowiem Ministerstwo Rodziny i Polityki Społecznej rozpoczęło dyskusję nad **deinstytucjonalizacją polityki społecznej** i rozwojem usług świadczonych w miejscu zamieszkania ich odbiorców. Trzeba przy tym podkreślić, że znalezienie rozwiązań satysfakcjonujących wszystkich interesariuszy wydaje się jeszcze dość odległe. Tymczasem wobec zmian społecznych i osłabienia funkcji rodziny zapewnienie rozwoju usług powinno być traktowane jako kluczowe zadanie resortu polityki społecznej.

Z początkiem roku w ramach **polityki senioralnej** rozpoczęto nowy pro-

gram wieloletni – Senior+ na lata 2021–2025. Program stanowi kontynuację zakończonej w 2020 r. pierwszej edycji. W tym roku środki na organizację dziennych domów Senior+ i Klubów Senior+ otrzymało więcej niż 110 podmiotów, a na działalność już istniejących placówek – ponad 560. Jakkolwiek faktyczne zapotrzebowanie na tego rodzaju wsparcie jest znacznie większe, a sfinansowanie wydatków na organizację czasu i opieki nad seniorami należy uznać za potrzebne i pożyteczne.

W obszarze **pomocy społecznej** zabrakło jednak działań na rzecz zapewnienia większego dostępu do opieki środowiskowej. Łączy się to nie tylko z potrzebą stworzenia funkcjonalnego i stabilnego pod względem finansowania systemu opieki długoterminowej, ale i z kwestią zapewnienia odpowiednich warunków pracy osobom wykonującym zadania opiekunów, co jest też szczególnie ważne w warunkach trwającej pandemii. Brak rozwiązań systemowych w tym zakresie może utrudnić korzystanie ze świadczeń lub zwiększyć ryzyko zakażenia koronawirusem i usługodawców, i usługobiorców. Ta uwaga odnosi się zarówno do pomocy społecznej, jak i **ochrony zdrowia**. Dane demograficzne, zwłaszcza te dotyczące ponadprzeciętnej liczby zgonów, pokazują wyraźnie, jak ważne jest zapewnienie dostępu do świadczeń zdrowotnych osobom dotkniętym chorobami przewlekłymi. W zakończonym w tym roku badaniu PolSenior2 ustalono m.in., że średnia liczba chorób przewlekłych, na które cierpią osoby starsze, przekracza 3. System ochrony zdrowia wymaga pilnej i kompleksowej reformy. Sformułowany w ustawie z 21 sierpnia 2021 r. zamiar osiągnięcia w 2027 r. udziału wydatków na ochronę zdrowia w PKB na poziomie co najmniej 7% nie wpłynie istotnie ani na dostęp do świadczeń, ani na ich jakość. Przyjęte rozwiązanie ma bardziej polityczny charakter, niż jest efektem merytorycznej dyskusji.

Mijający rok nie przyniósł zatem wielkich zmian w polityce społecznej państwa i sytuacji bytowej ludności. Taka mała stabilizacja jest w dużym stopniu wymuszona poprzez znaczne obciążenie budżetu świadczeniami pieniężnymi, ale i może być spotęgowana brakiem jasno zarysowanej koncepcji polityki społecznej na kolejne lata. 📌

Ochrona zdrowia – pandemia COVID-19 pokazała, że „król jest nagi”

 **MONIKA RAULINAJTYS-GRZYBEK**

PO PÓŁTORA ROKU DZIAŁANIA W TRYBIE
WYJĄTKOWYM **SEKTOR OCHRONY ZDROWIA
WYMAGA NOWYCH ROZWIĄZAŃ**

Pandemia COVID-19 wstrząsnęła całym systemem społeczno-ekonomicznym w Polsce (i na świecie), w tym w szczególności ochroną zdrowia, o której od wielu lat mówiło się, wskazując liczne systemowe problemy i niedociągnięcia. Starzejąca się kadra medyczna, poważne braki personelu, długie kolejki do lekarzy specjalistów, oparcie systemu na drogiej hospitalizacji (w miejsce tańszej opieki ambulatoryjnej), nieskuteczna profilaktyka, zbyt późna diagnostyka, zła kondycja finansowa placówek zdrowotnych, a wreszcie brak skoordynowanego podejścia do procesu leczenia (konieczność stania w kolejkach: najpierw do diagnostyki, potem do leczenia, a na końcu do rehabilitacji) – to zapewne nie wszystkie problemy punktowane od lat.

Należy przy tym zauważyć, że przyczyna w mniejszym stopniu leżała po stronie klinicznej – mamy w Polsce wielu wybitnych specjalistów w różnych dziedzinach. Zawodziły organizacja i instytucje. Próby rozwiązania problemów nigdy nie zostały skutecznie i kompleksowo zrealizowane, bo też reforma wymagałaby wielu kosztownych wyrzeczeń. Na świecie brak jest też dobrych praktyk, na których moglibyśmy się wzorować. Kraje z dobrze zorganizowaną ochroną zdrowia są zwykle istotnie mniejsze niż Polska i najczęściej znacznie bogatsze.

Przed rokiem 2020 wszystko jednak „jakoś” działało – w jednych obsza-



dr hab. Monika Raulinajtys-Grzybek, prof. SGH
Kierowniczka Katedry Rachunkowości Menedżerskiej SGH, kierowniczka projektu rektorskiego #SGH dla ochrony zdrowia i programu SGH-WUM MBA w ochronie zdrowia z ramienia SGH. Współpracuje z podmiotami leczniczymi jako członek rad społecznych i konsultant dyrekcji w zakresie controllingu. Członkini Rady Taryfikacji I kadencji przy Agencji Oceny Technologii Medycznych i Taryfikacji. W pracy naukowej i dydaktycznej zajmuje się problematyką rachunku kosztów i rachunkowości zarządczej. Aktualnie prowadzone badania dotyczą kosztów bezpośrednich i społecznych w ochronie zdrowia, decyzji cenotwórczych w ochronie zdrowia, wpływu narzędzi polityki zdrowotnej na budżet płatnika publicznego.

rach trochę sprawniej, w innych trochę gorzej. Wybuch pandemii, zwłaszcza jej pierwsza fala, wywołał społeczną gloryfikację pracowników sektora ochrony zdrowia. Również na przełomie 2020 i 2021 r. na zarządzanie sytuacją kryzysową skierowano duży strumień środków finansowych, który pozwolił wynagrodzić personel bezpośrednio zaangażowany w leczenie osób zarażonych. Jednak zwiększone zapotrzebowanie na opiekę zdrowotną w jednym miejscu sektora pokazało, że nie jest on elastyczny, a problem braku dostępu do świadczeń ratujących życie staje się powszechny. Wraz z wygaśnięciem tzw. dodatków covidowych ze zdwojoną siłą wróciła frustracja personelu medycznego. Wyraźnie widać, że tryb wyjątkowy związany z pandemią może przerodzić się w trwałą strategię, a powrót do stanu sprzed może okazać się już niemożliwy.

Podstawowymi dokumentami prezentującymi strategię na kolejne lata są 1) Plan na zdrowie w ramach Polskiego Ładu oraz będący w konsultacjach publicznych 2) Zdrowa przyszłość. Ramy strategiczne rozwoju systemu ochrony zdrowia na lata 2021–2027, z perspektywą do 2030 r.

FINANSOWANIE OPIEKI ZDROWOTNEJ I WYNAGRODZENIA PERSONELU

Najważniejszym komunikowanym filarem zmian w opiece zdrowotnej jest stopniowy (zaplanowany na 6 lat) wzrost

wydatków publicznych do poziomu 7% PKB (w stosunku do obecnych nieco ponad 5%). Nominalny poziom wydatków będzie powiązany z wypracowanym poziomem produktu krajowego. Zmiana poziomu wydatków publicznych od dawna była postulowana przez środowisko, natomiast należy zaznaczyć, że będzie ona następowała w cyklu długookresowym.

w ambulatoryjnej opiece specjalistycznej, co ma stanowić sposób na udrożnienie zatoru w tej części systemu. Rozwiązanie to przyniesie oczekiwane rezultaty pod warunkiem, że ograniczenie będzie wynikać z czynników finansowych (tzn. limitu budżetowego). Jeśli jednak będzie ono spowodowane brakami kadrowymi i wynikającym z tego spadkiem po-

jącym sytuację mogłoby być wprowadzenie systemowych rozwiązań realnie ograniczających zaangażowanie lekarzy i pielęgniarek w działania biurokratyczne oraz przeniesienie części obowiązków na inne zawody, np. opiekunów medycznych czy sekretarki medyczne. Do tej pory wykorzystanie takich pracowników jest ograniczone z uwagi na fakt, że z perspektywy podmiotu leczniczego jest to dodatkowa kadra niemedyzna, nieuwzględniana w wymogach obsady oraz nieujmowana w ustawach podwyżkowych personelu medycznego. Aby budowanie zespołów terapeutycznych było powszechne, musiałyby się stać rozwiązaniem systemowym.

Plan na zdrowie w ramach Polskiego Ładu wskazuje wiele planowanych rozwiązań, dotyczących zarówno finansów, jak i organizacji opieki zdrowotnej. Docenić należy zróżnicowanie narzędzi i zaadresowanie wszystkich najważniejszych problemów, z którymi boryka się sektor. W przypadku niektórych obszarów, takich jak finansowanie, koordynacja czy jakość, zaproponowano konkretne mierzalne działania. Niedosyt pozostawia ogólne potraktowanie bardzo istotnego aspektu kadrowego czy przekierowania strumienia pacjentów z sektora szpitalnego do sektora ambulatoryjnego.

wym, więc w 2022 r. trudno oczekiwać jej wyraźnych skutków.

Kolejnym ważnym elementem jest wyższe wynagrodzenie minimalne kadr medycznych, przy czym czas wdrożenia tych zmian nie został określony. W ostatnich latach następowało zwiększanie wynagrodzenia minimalnego, co spowodowało przede wszystkim wypłaszczenie struktury zarobków na poszczególnych stanowiskach, z uwagi na fakt, że ciężar sfinansowania tego wzrostu został przeniesiony na podmioty lecznicze, skutkując ich większymi kosztami operacyjnymi przy jednoczesnym sztywnym przychodzie. Co więcej, problem finansowy w sektorze dotyczy nie tylko stawek minimalnych, ale też ogólnie poziomu zarobków, w tym wypłacanych osobom zatrudnionym na umowach cywilnoprawnych. Wydaje się zasadne skorelowanie wpływu dodatkowych strumieni finansowych do systemu z planowanym wzrostem wydatków na najważniejsze zasoby, a tego zabrakło niestety w przywołanych dokumentach.

DOSTĘPNOŚĆ ŚWIADCZEŃ

Strategia w zakresie ochrony zdrowia zakłada stopniowe zniesienie limitów

stronie potencjału, samo zniesienie limitów nie poprawi sytuacji. Dodatkowo, jeśli wzrost liczby świadczeń ambulatoryjnych miałby być skorelowany z przeniesieniem części świadczeń realizowanych obecnie stacjonarnie, konieczne byłoby rozważenie poziomu finansowania świadczeń wykonywanych w obu warunkach. Panuje powszechne przekonanie, że wycena usług ambulatoryjnych jest niska, a brak zachęt finansowych (w postaci zwiększenia rentowności tych usług) może skutkować wzrostem liczby usług ambulatoryjnych (np. objęciem systemem publicznym tych pacjentów, którzy dziś realizują wizyty odpłatne), ale nie wpłynie na ograniczenie zapotrzebowania na opiekę szpitalną.

KADRY MEDYCZNE

Problem niedoboru kadr i braku wymiennalności pokoleń wydaje się zagadnieniem najpoważniejszym i najtrudniejszym do rozwiązania w krótkim okresie. W Zdrowym Ładzie wskazano narzędzia finansowe (kredyty i stypendia) oraz działania na rzecz zwiększania wynagrodzeń i liczby lekarzy specjalistów, niestety nie podając w tym zakresie żadnych konkretnych działań. Elementem poprawia-

PROFILAKTYKA, KOORDYNACJA, NACISK NA JAKOŚĆ

Bardzo pozytywnym akcentem jest zaadresowanie problemu fragmentaryzacji polskiej opieki zdrowotnej oraz opóźnionego momentu diagnozowania problemów zdrowotnych. Programy profilaktyczne i dalsze działania na rzecz koordynowanej opieki zdrowotnej pozwalają mieć nadzieję na przełom w tym obszarze. Wskazano więc konkretne planowane działania, takie jak wykorzystanie narzędzi teleinformatycznych do skutecznego nawigowania pacjenta czy też ustanowienie koordynatora procesu leczenia w przypadku chorych na choroby przewlekłe.

Przedstawiono również wielotorowe działania mające na celu zapewnienie wysokiej jakości klinicznej, obejmujące zarówno tworzenie rejestru zdarzeń niepożądanych, obowiązkowego systemu monitorowania i raportowania jakości leczenia, jak i uzależnienie poziomu finansowania świadczeń od parametrów jakościowych. Należy mieć nadzieję, że system zarządzania jakością będzie miał przede wszystkim na celu promowanie wysokiej jakości, a nie zostanie ograniczony do piętnowania błędów i karanie za nie.

Podsumowując, wydaje się, że nadchodzący rok będzie wymagał konkretnych rozwiązań najważniejszych problemów ochrony zdrowia. Nie należy oczekiwać, że szybko uda się usunąć wieloletnie zaniedbania, ale z pewnością do przełamania impasu, jaki obnażył czas pandemii, konieczne są zdecydowane ruchy w najważniejszych obszarach, takich jak kadry czy dostępność świadczeń. 

Dokąd idziesz stopo procentowa?

 PIOTR MIELUS

KONSEKWENCJE ZMIAN STÓP PROCENTOWYCH DLA BANKÓW I KONSUMENTÓW

Według teorii stopy procentowe zmieniają się zgodnie z procesem nazywanym „powrotem do średniej” (*mean reversion*). Proces ten polega na tym, że wysokie stopy procentowe mają tendencję do spadku, natomiast niskie – do wzrostu. Dzieje się tak, ponieważ w długim okresie stopa procentowa oscyluje wokół swojego naturalnego, przeciętnego poziomu. Wahania stóp procentowych wynikają w przeważającej mierze z polityki pieniężnej banku centralnego, a ta jest determinowana prognozą ścieżki inflacyjnej i koniunktury gospodarczej. Koniunktura zmienia się cyklicznie, a więc zmianom ulegają także stopy procentowe.

W ostatnich kilkunastu latach proces kształtowania się stóp procentowych został jednak istotnie zaburzony. Po globalnym kryzysie finansowym banki centralne zaczęły wdrażać niestandardowe narzędzia polityki pieniężnej, których symbolem stało się luzowanie ilościowe, polegające na stałym i masowym skupie aktywów oraz utrzymywaniu nie naturalnie niskich stóp procentowych. W wyniku tych działań stopy procentowe w wielu gospodarkach rozwiniętych zostały wyzerowane, a nawet spadły po-



dr hab. Piotr Mielus, prof. SGH

Profesor Szkoły Głównej Handlowej, zatrudniony w Katedrze Ekonomii Ilościowej. Specjalizuje się w analizie rynków finansowych. Praktyk aktywny na rynku finansowym od 1996 r. Współtwórca polskiego rynku instrumentów pochodnych. Pracował jako: dealer walutowy, animator opcji, dyrektor odpowiedzialny za portfel handlowy banku oraz dyrektor zarządzający pionem instytucji finansowych. Członek Rady WIBOR w latach 2013–2015. Wieloletni członek Stowarzyszenia Rynków Finansowych ACI Polska. Współautor polskiej wersji Międzynarodowego Kodeksu Postępowania i Praktyki Rynków Finansowych. Członek grupy roboczej do spraw reformy indeksu EURIBOR przy EMMI. Autor książek (*Rynek opcji walutowych w Polsce*, 2002 r.; *Kreowanie cen na pozagiełdowych rynkach finansowych*, 2017 r.; *Pozagiełdowe instrumenty pochodne na rynku wschodzącym*, 2021 r.) oraz licznych publikacji naukowych w pismach ekonomicznych. Promotor ponad 100 prac dyplomowych.

niżej zera. Stało się więc coś, co zgodnie z teorią ekonomiczną nie powinno mieć miejsca. Warto przypomnieć, że niektóre modele kwantyfikacji ryzyka czy wyceny opcji jeszcze do niedawna nie dopuszczały ujemnych stóp procentowych, traktując je jako zwyczajny instrument finansowy, którego ceny są zawsze dodatnie. Dopuszczenie negatywnych poziomów na rynku stopy procentowej zmusiło uczestników rynku do rewizji tych modeli.

Kolejną konsekwencją kryzysu finansowego z lat 2007–2009 była zmiana wartości informacyjnej stóp procentowych. Stopa procentowa wskazywała zwykle poziom kosztu pieniądza lub cenę zawieranych transakcji depozytowych. Skutkiem kryzysu finansowego był jednak trwały zanik pożyczek międzybankowych na terminy dłuższe niż jeden dzień. Tym samym rynek utracił podstawę wiarygodnego wyznaczania indeksów typu IBOR, które opierały się na cenach terminowych depozytów międzybankowych. Banki w ciągu kilku lat przestawiły się z finansowania hurtowego na finansowanie oparte na depozytach korporacyjnych i detalicznych. Wśród przyczyn tej zmiany wskazywano: 1) istotny wzrost ryzyka kredytowego i ryzyka płynności w środowisku postkryzysowym, 2) efekty wypierania związane z aktywną polityką banku centralnego oraz nadpłynność wykreowaną poprzez luzowanie ilościowe, a także 3) miary adekwatności kapitałowej penalizujące lokaty udzielane innym bankom. Skutki zmiany okazały się bardzo poważne – osłabiona wiarygodność indeksów typu IBOR utrudniła wycenę instrumentów finansowych oraz określenie wysokości przepływów w pożyczkach i obligacjach zmiennoprocentowych.

Odpowiedzią na te niedogodności była zmiana metody dyskontowania przepływów finansowych. Rynek instrumentów pochodnych szybko przestawił się z krzywej opartej na stopach IBOR na krzywą opartą na kontraktach OIS (swap stawek jednodniowych). Miejsce depozytów międzybankowych zajęły pożyczki zabezpieczone – wzro-

sów stopy procentowej, tak aby znaleźć ten, który jest adekwatny w danym segmencie rynku.

W Polsce opisane powyżej zmiany nastąpiły z pewnym opóźnieniem, ale ich konsekwencje mogą być bardziej poważne niż w Europie Zachodniej. Problemem jest skrajne zdominowanie rynku kredytowego przez stopę zmienną,

Stopa procentowa jako miara kosztu pieniądza uległa istotnym zmianom na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat. Przyczyniły się do tego liczne kryzysy ekonomiczne, które zwiększały znaczenie ryzyka kredytowego oraz ryzyka płynności. Dodatkowo, niestandardowe narzędzia polityki pieniężnej banków centralnych oraz nowe regulacje finansowe spowodowały zmianę struktury rynków, na których stopa procentowa jest przedmiotem handlu. Świat instrumentów dłużnych oraz derywatów odsetkowych stał się skomplikowanym zbiorem różnych krzywych dochodowości oraz różnorodnych wskaźników stopy procentowej. Pandemia COVID-19 i związane z nią środowisko zerowych lub ujemnych stóp procentowych przy stałej rosnącej inflacji stanowi główne wyzwanie dla rynku długu w nadchodzących miesiącach.

sła rola kontraktów repo (pożyczki zabezpieczone obligacjami) i swapów walutowych (pożyczki zabezpieczone inną walutą). Pojawiła się potrzeba jednoczesnej analizy wielu krzywych dochodowości (np. krzywej implikowanej ze swapów walutowych) oraz różnic pomiędzy krzywymi (tzw. spreadów bazowych). Zwiększyło to wymagania co do stosowania zaawansowanej matematyki finansowej w modelach zarządzania ryzykiem i modyfikacji źródeł pozyskiwania danych.

O ile rynek profesjonalny szybko poradził sobie ze skutkami strukturalnej zmiany, o tyle na rynku konsumenta zaczęło narastać ryzyko prawne i ryzyko reputacyjne. Okazało się, że stopy OIS są zbyt nieprzejrzyste i skomplikowane dla klientów detalicznych, a umowy kredytowe – niełatwe do zmiany ze względu na konieczność podpisania aneksów. Równolegle zaczęto dostrzegać potrzebę opracowania wielu indek-

podczas gdy w bardziej dojrzałych gospodarkach przeważa stopa stała. Zaletą stopy stałej jest stabilność odsetek płaconych przez konsumenta oraz brak konieczności wyboru indeksu, który te odsetki określa. W warunkach rosnących stóp procentowych (a taki stan rzeczy mamy obecnie w Polsce, na skutek silnej presji inflacyjnej) narasta ryzyko problemów po stronie kredytobiorców, które może być spotęgowane poprzez nieadekwatność indeksu służącego do wyznaczania odsetek.

Na mocy regulacji unijnych (tzw. rozporządzenie BMR z 2016 r.) indeks musi być licencjonowanym wskaźnikiem publikowanym przez administratora, który uzyskał zgodę organu nadzoru. Obecnie w Polsce mamy dwa takie wskaźniki: 1) popularny WIBOR, który jest stosowany w niemal wszystkich umowach kredytowych (oraz innych instrumentach finansowych), oraz 2) WKF, czyli wskaźnik

kosztu finansowania traktowany jako indeks alternatywny. Analiza zmian poziomu tych wskaźników obrazuje problem, z którym obecnie mamy do czynienia (rysunek 1).

Wskaźnik WIBOR reaguje natychmiastowo na decyzje Rady Polityki Pieniężnej, natomiast w okresach pomiędzy zmianami stopy referencyjnej jego poziom reprezentuje oczekiwania co do możliwej ścieżki stóp procentowych. W praktyce za stawką WIBOR nie stoją żadne zawarte transakcje, ponieważ, tak jak wspomniano, rynek terminowych pożyczek międzybankowych zniknął ponad dekadę temu.

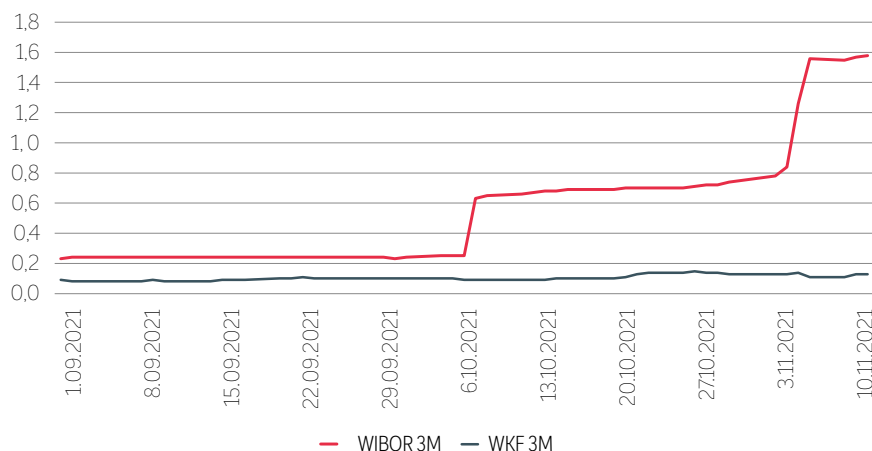
Wskaźnik WKF reprezentuje koszt depozytów przyjmowanych przez banki spółdzielcze od ich klientów. Jak wykazały badania, poziom cen depozytów w bankach spółdzielczych nie odbiega od oprocentowania lokat w bankach komercyjnych. Wynika to z silnej konkurencyjności tego rynku i tożsamesgo systemu ochrony deponentów w BFG. Ceny depozytów wykazują zatem silną inercję i reagują ze sporym opóźnieniem na impulsy generowane przez politykę pieniężną banku centralnego. Dla konsumentów oznacza to gwałtowny wzrost ceny kredytów indeksowanych do WIBOR oraz brak korzyści odsetkowych dla deponentów. W efekcie sytuacja jest korzystna dla banków, których wynik odsetkowy niewątpliwie ulegnie poprawie.

Co ważne, analogiczne zjawisko obserwowaliśmy wtedy, kiedy stopy procentowe spadały – WIBOR obniżał się natychmiast, natomiast koszt depozytów spadał bardzo powoli. W efekcie wynik odsetkowy banków ulegał pogorszeniu, ponieważ dochody z aktywów topniały szybciej niż koszt finansowania. Jest to określane jako „ryzyko bazowe w bilansach banków” (jak również w bilansach ich klientów).

Nierównoległe zmiany różnych stóp procentowych są trwałą konsekwencją wspomnianego kryzysu finansowego. Żyjemy w świecie heterogenicznych krzywych dochodowości, z których każda reprezentuje odmienne ryzyko i inne czynniki popytowo-podażowe. Dobrze ilustruje to sytuacja na rynku dolara tuż po wybuchu pandemii COVID-19 (rysunek 2).

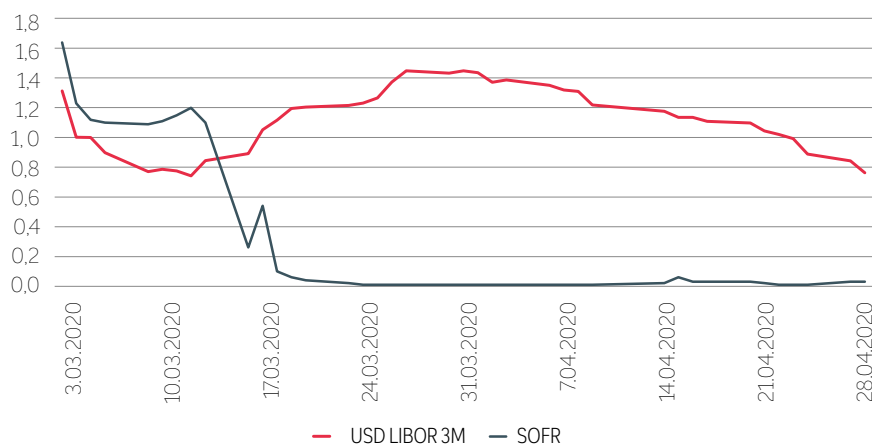
Reakcją amerykańskiego banku centralnego (Fed) na kryzys pandemiczny było silne poluzowanie polityki pieniężnej, co skutkowało wyzerowaniem niektórych

RYSUNEK 1. Stopy procentowe PLN na jesieni 2021 r.



Źródło: Refinitiv.

RYSUNEK 2. Stopy procentowe USD na wiosnę 2020 r.



Źródło: Refinitiv.

stóp procentowych. Dotyczyło to tzw. indeksu SOFR, czyli ceny jednodniowych pożyczek repo. Z kolei LIBOR, który reprezentuje teoretyczny koszt pożyczek międzybankowych, w tym samym czasie wzrósł, co wykreowało potężne ryzyko bazowe. Odmienna trajektoria wyżej opisanych stóp procentowych wynikała z innego ryzyka kredytowego i płynności tych kontraktów.

Rynki terminowe prognozują w 2022 r. dalsze silne wzrosty stóp procentowych. Z cen kontraktów FRA wynika, że za 9 miesięcy stopa referencyjna będzie o 150 punktów bazowych wyższa niż w listopadzie, czyli sięgnie niemal 3%. Rodzi to ryzyko płynności po stronie kredytobiorców, a także może prowadzić do materializacji ukrytego, jak na razie, ryzyka prawnego. Kredytobiorca widząc rosnące odsetki, zaczyna zadawać pytania, skąd się one biorą i na podstawie jakich indeksów są wyliczane.

Obecnie rynki finansowe są coraz bardziej skomplikowane i tylko właściwe rozeznanie w świecie zróżnicowanych stóp procentowych pozwala na adekwatny dobór czynników dyskontowych oraz odpowiednie oszacowanie kosztów finansowania. Zmiany stóp procentowych mają potężne konsekwencje zarówno dla banków, jak i konsumentów, o czym już niedługo się przekonamy (np. w procesie zamiany w kredytach frankowych stopy LIBOR na indeks SARON rekomendowany w październikowym rozporządzeniu przez Komisję Europejską). 



CYFROWE OTWARTE REPOZYTORIUM
Cyber Open Repository –  SGH



OPEN ACCESS W SGH
cor.sgh.waw.pl



Unikalne środowisko do testowania prototypowych rozwiązań.

Bezpieczna i nowatorska przestrzeń integrująca dane z wielu źródeł. Prosty dostęp do szerokiego wachlarza informacji w oparciu o geolokalizację, a także dostęp do danych różnych podmiotów, działających w obszarach: nieruchomości, finansów, ubezpieczeń, badań konsumenckich, digital marketingu, data science.

Skorzystaj z możliwości BIK HUB, a zyskasz:

- ▶ Poprawę jakości podejmowanych decyzji
- ▶ Wysoką skuteczność prognoz
- ▶ Przewidywanie zachowań konsumentów

Zapraszamy przedsiębiorców, będących zarówno w początkowej fazie swojego rozwoju, jak i tych dojrzałych - firmy, które chciałyby testować i rozwijać swoje pomysły.

Aplikuj do Programu na **www.bikhub.pl**



Sytuacja polskiego sektora bankowego

 MAREK LUSZTYN

ostatni kwartał 2021 r. przyniósł serię podwyżek stóp procentowych, co przyczyniło się do poprawy perspektyw działalności bankowej. Połączenie wyższych stóp procentowych, wyższego niż przeciętny w UE wzrostu gospodarczego oraz historycznie niskiego bezrobocia tworzy sprzyjające warunki dla działalności bankowej na najbliższe lata.

Raportowana przez polskie banki wrażliwość wyniku odsetkowego na zmiany stóp procentowych, w połączeniu ze spodziewanymi dalszymi ich podwyżkami, pozwala oczekiwać zauważalnej poprawy wyniku odsetkowego sektora w 2022 r. Jest to ważne, jeśli weźmie się pod uwagę, że niska rentowność stanowi dla banków poważne wyzwanie. Od kilku lat zwrot na kapitale (ROE) był mniejszy od minimalnej oczekiwanej przez inwestorów stopy zwrotu. Był niższy od kosztu kapitału m.in. z powodu jednych z najwyższych na świecie obciążeń parafiskalnych, co zaś stanowiło istotną barierę dla możliwości pozyskiwania nowego kapitału.

Jeśli nie zmaterializują się ryzyka związane z portfelem kredytów walutowych, to w latach 2022–2023 (po raz pierwszy od dłuższego czasu) ta sytuacja może się zmienić. Pozytywną zmianę perspektyw sektora bankowego docenili w tym roku inwestorzy. Od początku roku wartość indeksu giełdowego WIG-BANKI wzrosła o około 75%.

PLYNNOŚĆ SEKTORA A EKSPOZYCJA NA OBLIGACJE SKARBU PAŃSTWA

Sektor bankowy pozostaje istotnie nadpłynny, poziom kredytów do depozytów

NADPLYNNOŚĆ, RYZYKO KREDYTOWE I RYZYKO PRAWNE – ZAGROŻENIA DLA BANKÓW



dr Marek Lusztyn

Adiunkt w Instytucie Bankowości SGH, bankowiec z 25-letnim stażem. Obecnie wiceprezes Zarządu mBanku ds. zarządzania ryzykiem. Wcześniej w Zarządzie Banku Pekao S.A. pełnił funkcję prezesa zarządu oraz wiceprezesa zarządu nadzorującego pion zarządzania ryzykiem. Przez 10 lat odpowiadał za globalne funkcje zarządzania ryzykiem w międzynarodowych strukturach Grupy Unicredit, poprzedniego akcjonariusza Banku Pekao S.A.

wynosi około 80%. W związku z tą nadpłynnością nie należy się raczej spodziewać w najbliższym czasie wyraźnego odzwierciedlenia podwyżek oficjalnych stóp procentowych w oprocentowaniu depozytów przyjmowanych od klientów. Znacząca część tej nadwyżki płynności pochodzi od klientów korporacyjnych, którzy zostali zasileni środkami pochodzącymi z tarcz pomocowych. W efekcie poziom środków na rachunkach firm w bankach był zbliżony do ich zadłużenia.

Powiększanie się strukturalnej nadpłynności sektora, zwłaszcza biorąc pod uwagę specyfikę konstrukcji podatku bankowego, stanowi obecnie raczej dodatkowe obciążenie dla dochodowości sektora bankowego, niż przyczynia się do wzrostu jego bezpieczeństwa. Nadpłynność ta nie znalazła ujścia w postaci ak-

cji kredytowej ze względu na pewne wsparcie kredytu bankowego narzędziami polityki fiskalnej (programy „tarcz”) i niski popyt na kredyty ze strony przedsiębiorstw. W konsekwencji doprowadziło to do alokacji nadwyżki płynnościowej w obligacje Skarbu Państwa, zwolnione z podatku bankowego liczonego od aktywów. Ekspozycja polskiego sektora bankowego na obligacje skarbowe osiągnęła w pandemii rekordowe wartości, proporcjonalnie jedne z najwyższych w Unii Europejskiej.

Budzi to dziś pytania znane już z kryzysu zadłużenia państwowego krajów południa Europy sprzed dekad (*sovereign debt crisis*), a mianowicie o poziom bezpiecznej ekspozycji polskiego sektora bankowego na ryzyko obligacji Skarbu Państwa. Wzrost udziału obligacji skarbowych w aktywach sektora sprawił bowiem, że wzrosła wrażliwość funduszy własnych banków na szoki cenowe na rynku obligacji skarbowych.

RYZYO KREDYTOWE

Po prawie dwóch latach pandemii należy ocenić, iż moratoria oraz narzędzia wsparcia przedsiębiorców ze strony władzy publicznej okazały się skuteczne. Pozwoliły uniknąć pogorszenia jakości portfela kredytowego, który wynikałby ze skali recesji, której doświadczyła polska gospodarka. Po ustaniu programów pomocowych dyscyplina płatnicza objętych nimi klientów nie pogorszyła się istotnie i wróciła do poziomów sprzed pandemii.

Podwyżki stóp procentowych w przeszłości nie miały istotnego wpływu na koszt ryzyka kredytowego w polskich bankach. Poziom złych kredytów

w dużo większym stopniu zależał od tempa wzrostu PKB i stopy bezrobocia. Patrząc na prognozy tych parametrów makroekonomicznych, wydaje się, że koszt ryzyka kredytowego nie będzie w 2022 r. ponadprzeciętnie oddziaływał na wyniki finansowe sektora bankowego. Więcej wyzwań związanych z ryzykiem kredytowym widać w dłuższej perspektywie.

Wciąż nie znamy długoterminowego kosztu pandemii, który przyjdzie ponieść w wyniku strukturalnego do-

ciedlenie w ich wymogach kapitałowych, co zaś przełoży się na cenę kredytu, a także na mniejszą jego dostępność dla wysokoemisyjnych branż i klientów, stylizując w ten sposób transformację energetyczną.

RYZIKO PRAWNE

Na funkcjonowanie banków coraz istotniejszy wpływ ma rosnące ryzyko prawne. W latach 2020–2021 niektóre banki z tytułu rezerw na ryzyko prawne odpi-

Sytuacja polskiego sektora bankowego w 2021 r. nieznacznie się poprawiła. Wpłynęły na nią wyższe stopy procentowe, a także mniejsze niż w roku poprzednim odpisy z tytułu strat kredytowych. W roku 2022 można spodziewać się dalszego wzrostu marży odsetkowej dzięki oczekiwany kolejnym podwyżkom stóp procentowych. Pomimo nich rentowność sektora pozostanie niższa niż w innych krajach regionu. Na dochodowość sektora negatywnie mogą wpłynąć problemy powstałe jeszcze przed okresem pandemii. Dotyczy to zwłaszcza materializacji ryzyka prawnego, związanego z kredytami mieszkaniowymi we franku szwajcarskim.

stosowania się gospodarki do „nowej normalności”, w której nie wszystkie sektory odnajdą się z równą łatwością. W średnim okresie znajdzie to odzwierciedlenie również w kosztach ryzyka kredytowego banków.

Patrząc na wyzwania stojące przed gospodarką, należy zwrócić uwagę na rosnące koszty związane z transformacją klimatyczną. Koszt ten jest jeszcze obecnie niedoceniany w ocenie ryzyka biznesowego przez wiele krajowych firm. Emisyjność polskiej gospodarki, potrzebna do wyprodukowania jednostki PKB, blisko trzykrotnie przekracza średnią unijną. Pokazuje to skalę wyzwań w zakresie transformacji środowiskowej, które stoją przed polską gospodarką.

W mijającym roku bardzo istotnie zostały wzmocnione oczekiwania wobec banków w zakresie oceny ryzyka klimatycznego. Ryzyko to stało się obowiązkowym elementem oceny zdolności kredytowej. Na przestrzeni kolejnych dwóch lat poziom narażenia banków na ten rodzaj ryzyka zacznie znajdować odzwier-

sały kwoty większe niż z tytułu rezerw na ryzyko kredytowe.

Dziś na poważnie jest prowadzona dyskusja o możliwym unieważnieniu ponad 700 tys. zawartych umów, o wartości przewyższającej połowę budżetu polskiego państwa i będących jednymi z najdłuższych czasowo umów funkcjonujących w polskim obrocie gospodarczym i prawnym. Należy przypomnieć, że na początku „sagi frankowej”, przy pierwszych próbach uregulowania tej kwestii, organy administracji państwowej przekonywały, że każdy klient sam powinien decydować o wyborze waluty kredytu, a następnie, że wprowadzenie ograniczeń w udzieleniu kredytów walutowych jest rozwiązaniem zbyt daleko idącym. Żądania części frankowiczów i widoczna obecnie w sądach linia orzecznicza nie służą przywróceniu równowagi w stosunkach stron, o której mówi unijna dyrektywa.

Stwierdzenia, że niektóre zapisy w umowach kredytowych były abuzywne, są raczej wykorzystywane instrumentalnie w dążeniu do uniknięcia

skutków umów, które stały się dotkliwe dla klientów (nie z powodu ewentualnej abuzywności, ale m.in. w związku ze zmianami na rynku walutowym) i były powodowane różnicami w polityce pieniężnej Polski i Szwajcarii oraz sytuacją geopolityczną. Polskie banki w oczywisty sposób nie miały wpływu na te czynniki. Wbrew obiegowym opiniom wzrost liczonych w złotych obciążeń klientów posiadających kredyty frankowe nie jest tożsamy z zyskami banków, które są tylko pośrednikami na rynku finansowym. Obecna linia orzecznicza faworyzuje posiadaczy kredytów frankowych względem tych klientów, którzy brali kredyty w złotym. Trudno zatem uznać za zgodne z zasadami współżycia społecznego przekazywanie frankowiczom *de facto* mieszkań za darmo.

Należy mieć na względzie, że kursy publikowane przez banki w tabelach kursowych mają uniwersalne zastosowanie do wszelkich transakcji o charakterze walutowym (np. do transakcji kartami płatniczymi). Zakwestionowanie klauzuli spreadowej skrajnie utrudni, jeśli w ogóle nie uniemożliwi bankom, prowadzenie działalności dewizowej, która jest przecież niezbędna dla wsparcia polskiej gospodarki opartej na handlu międzynarodowym.

Według Komisji Nadzoru Finansowego ekstremalny scenariusz stanowi koszt przewyższający kapitały zgromadzone przez polskie banki – to scenariusz maksymalnego przedawnienia roszczeń banków w sytuacji orzeczenia nieważności umów kredytowych. Obciążeni zostaną nim wtedy wszyscy podatnicy w wyniku głębokiego kryzysu bankowego i gospodarczego, jak najbardziej prawdopodobnego w takim przypadku.

Bez względu na kierunek rozstrzygnięć sytuacji frankowej ryzyko instrumentalnego wykorzystywania w przyszłości ochrony konsumenta ponad społeczno-gospodarcze przeznaczenie tej ochrony, by uchylać się od negatywnych ekonomicznych skutków własnych decyzji konsumenckich, widocznie rośnie. W ekonomii nazywa się to „pokusą nadużycia” – podmiot chroniony przed ryzykiem może zachowywać się inaczej, niż gdyby był w pełni na nie eksponowany. Rosnąć będą też związane z tym koszty, bo takie ryzyko będzie musiało być uwzględnione przez banki w tworzeniu produktów bankowych i ustalaniu ich cen. 

Sytuacja na rynku kredytów dla gospodarstw domowych w drugim roku pandemii

WALDEMAR ROGOWSKI

ANALIZA RYNKU I PROGNOZA NA 2022 R.

Już drugi raz goszczę na łamach „Gazety SGH Insight”. Ponownie poproszono mnie o podzielenie się swoją opinią i przedstawienie szerszego spojrzenia na sytuację na rynku kredytów i pożyczek pozabankowych dla gospodarstw domowych w drugim roku pandemii oraz prognozy na 2022 r. Dziękuję w tym miejscu za to wyróżnienie, bo w takiej kategorii traktuję to zaproszenie. Dzięki swojej podwójnej afiliacji (SGH i Biuro Informacji Kredytowej, w którym jestem głównym analitykiem) będę mógł Czytelnikom przedstawić ciekawe dane statystyczne, opisujące sytuację na rynku kredytów i pożyczek pozabankowych dla gospodarstw domowych. Rok temu opisywałem sytuację rynkową, korzystając z kształtów liter – pisałem o układzie V, U, W, L, K oraz o znaku pierwiastka. Do tegorocznego opisu wykorzystam nomenklaturę sportową.

Zacznę jednak od krótkiej charakterystyki obecnego stanu polskiego rynku kredytów i pożyczek pozabankowych dla gospodarstw domowych. Na dzień 31 października 2021 r. w Polsce kredyt bankowy spłacało łącznie 14,926 mln kredytobiorców, a pożyczkę pozabankową – 813 tys. pożyczkobiorców. W sumie zobowiązania spłaca ponad 15,17 mln osób (nie można sumować liczby kredytobiorców i pożyczkobiorców, ponieważ część z nich się pokrywa), czyli prawie 50% dorosłych Polaków. Z problemami ze spłatą kredytu, rozumianymi jako opóźnienie w spłacie powyżej 90 dni, boryka się obecnie



dr hab. Waldemar Rogowski, prof. SGH

Doktor nauk ekonomicznych w dyscyplinie finanse, profesor SGH w Instytucie Finansów Korporacji i Inwestycji SGH. Kierownik Zakładu Zarządzania Ryzykiem w Instytucie Finansów Korporacji i Inwestycji SGH. Absolwent (magisterium) Szkoły Głównej Handlowej i Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu (studia podyplomowe z zakresu prawa handlowego). Wieloletni praktyk gospodarczy – dyrektor departamentów ryzyka i klientów korporacyjnych wiodących instytucji finansowych, obecnie główny analityk kredytowy w Biurze Informacji Kredytowej. Przez wiele lat ekspert ONZ ds. rozwoju przemysłowego UNIDO. Jako konsultant Banku Światowego wieloletni recenzent ds. wycen przedprywatyzacyjnych spółek, głównie z sektorów energetycznego, wydobywczego oraz finansowego – kontrakt dla Ministerstwa Skarbu Państwa RP. Autor lub współautor ponad 100 opracowań z dziedziny finansów przedsiębiorstwa, publikowanych w renomowanych czasopiśmie polsko- i anglojęzycznych. Specjalizuje się w finansach przedsiębiorstwa, w tym w szczególności w: rachunku efektywności inwestycji i wycenie przedsiębiorstw, analizie finansowej, predykcji zagrożenia upadłością, CSR i SRI oraz zarządzaniu ryzykiem.

1,051 mln kredytobiorców, czyli 7,04%. Wśród pożyczkobiorców takich osób jest 332 tys., tj. 40,8%.

Polacy na dzień 31 października 2021 r. łącznie mieli do spłaty rekordowe (najwyższy historyczny poziom) 736,5 mld zł (około 30% PKB), z tego ponad 70% stanowiło zadłużenie z tytułu kredytów mieszkaniowych – 521,3 mld zł. Kredyty gotówkowe miały 22-procentowy udział – 163,0 mld zł. Zadłużenie gospodarstw domowych wynikające z tych dwóch typów kredytów składało się na 93% łącznego zadłużenia gospodarstw domowych na koniec października 2021 r. Można więc stwierdzić, że polski rynek kredytów dla gospodarstw domowych jest oparty tylko na tych dwóch produktach kredytowych.

W relacji do PKB zadłużenie z tytułu kredytu mieszkaniowego (hipotecznego) to około 20%, co plasuje Polskę poza pierwszą dwudziestką krajów UE. Warto również wspomnieć o kredytach ratalnych, które finansują zakupy sprzętu RTV/AGD, elektroniki, sprzętu sportowego i turystycznego czy samochodów. W dniu 31 października 2021 r. zadłużenie z tego tytułu wynosiło 22,6 mld zł (3% łącznego zadłużenia). W przypadku kredytów konsumpcyjnych (gotówkowych i ratalnych) relacja zadłużenia do PKB wynosi około 7,4%, co Polsce daje miejsce w ścisłej czołówce krajów EU (pierwsza piątka).

Po zaprezentowaniu tej ogólnej statystyki przejdę do charakterystyki sytuacji na rynku kredytów i pożyczek poza-

Następuje ożywienie na rynku kredytów dla gospodarstw domowych. Kredyty mieszkaniowe „na sterydach” biją historyczne rekordy. Kredyty ratalne i pożyczki pozabankowe są na poziomach wyższych niż przed pandemią. Kredyty gotówkowe „gonią” stawkę, ale nie wróciły jeszcze do poziomów z przedpandemicznego 2019 r.

bankowych dla gospodarstw domowych w drugim roku pandemii (styczeń–październik 2021 r.). Analizie poddam trzy elementy: 1) popyt na kredyt i pożyczkę zgłaszany przez potencjalnych kredytobiorców i pożyczkobiorców, 2) wielkość i wartość akcji kredytowej i pożyczkowej oraz 3) jakość portfela kredytowego i pożyczkowego. W celu lepszej ilustracji sytuacji na rynku kredytów i pożyczek pozabankowych dla gospodarstw domowych w okresie styczeń–październik 2021 r. będę ją porównywał do sytuacji z lat 2019 (ostatniego roku przed pandemią) i 2020 (pierwszego roku pandemii).

POPYT NA KREDYTY I POŻYCZKI ZGŁASZANY PRZEZ GOSPODARSTWA DOMOWE W DRUGIM ROKU PANDEMII

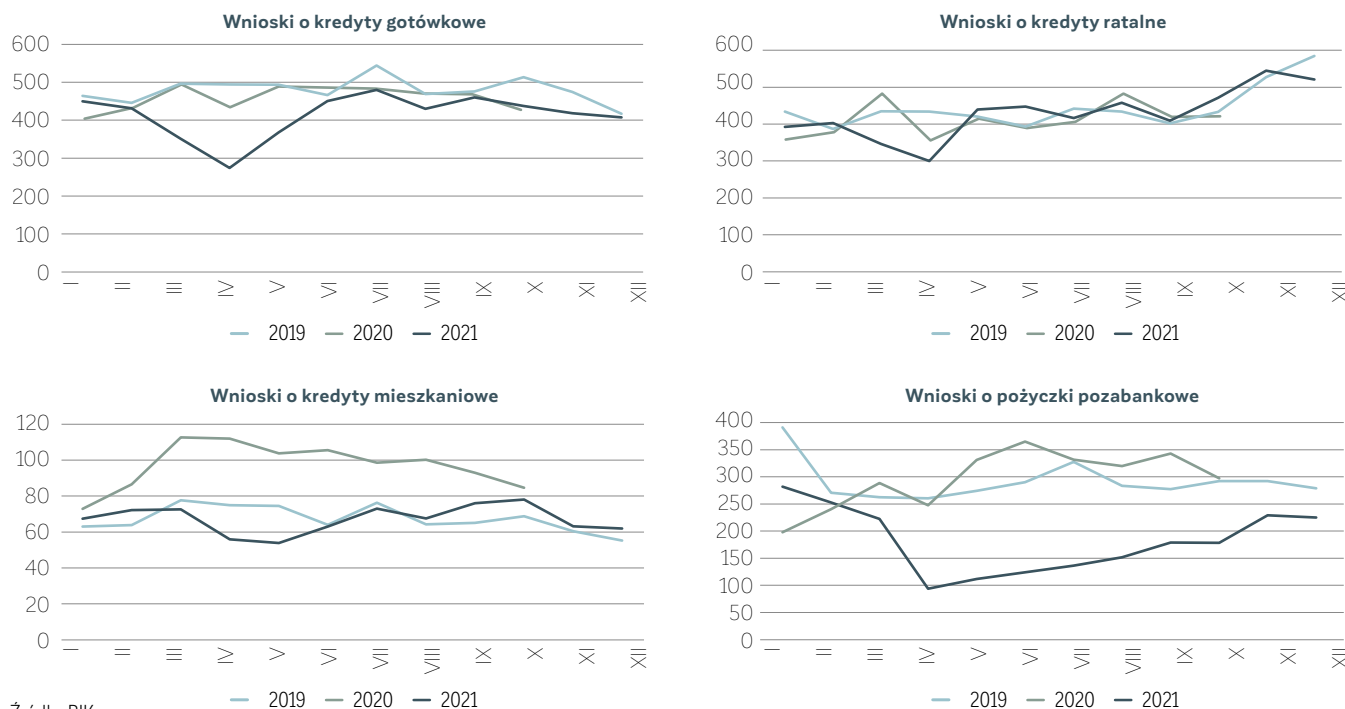
Popyt na kredyty i pożyczki może być mierzony liczbą zapytań (wniosków) składanych do BIK przez banki, SKOK-i i firmy pożyczkowe. Zmiany popytu wyraża procentowa zmiana liczby zapytań. W roku 2020, czyli pierwszym roku pandemii, był on wyraźnie zróżnicowany w zależności od rodzaju produktu kredytowego. Zjawisko to było kontynuowane w drugim roku pandemii. Popyt na kredyty mieszkaniowe i pożyczki pozabankowe

przekroczył popyt z 2019 r., czyli roku przedpandemicznego. W okresie styczeń–październik 2021 r. liczba wniosków o kredyty mieszkaniowe zwiększyła się o 40,1% w porównaniu z 2019 r., a dla pożyczek pozabankowych wzrost wyniósł aż 70,9%. W przypadku tych dwóch produktów popyt nie tylko został odbudowany do poziomu przedpandemicznego, ale też znacznie go „pokonał”. Natomiast w przypadku kredytów gotówkowych i ratalnych popyt w 2021 r. nie wrócił jeszcze do poziomu przedpandemicznego. Liczba zapytań odnośnie do kredytów gotówkowych w okresie styczeń–październik 2021 r. była o 5,7% niższa niż w analogicznym okresie 2019 r. Dla kredytów ratalnych ujemna dynamika wynosi -2,6%. Popyt na te dwa produkty nie „odzyskał” więc jeszcze „formy” sprzed pandemii (rysunek 1).

AKCJA KREDYTOWA I SPRZEDAŻ POŻYCZEK POZABANKOWYCH W DRUGIM ROKU PANDEMII COVID-19

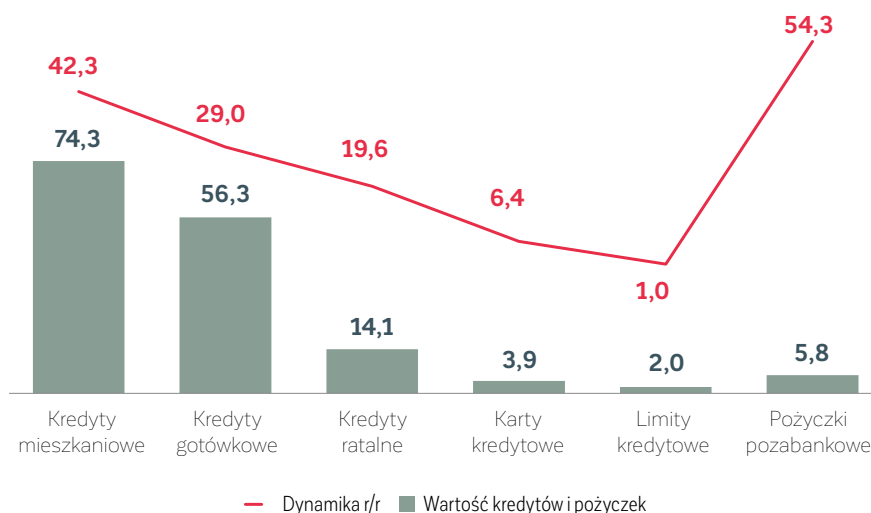
Kształtowanie się popytu na kredyty i pożyczki pozabankowe miało oczywiście bezpośrednie przełożenie na wiel-

RYСУNEK 1. Wnioski o kredyty i pożyczki pozabankowe w latach 2019–2021 w okresie styczeń–październik (tys.)



Źródło: BIK.

RYSUNEK 2. Wartość nowo udzielonych kredytów i pożyczek (mld zł) w okresie styczeń–październik 2021 r. oraz dynamika r/r (%)



Źródło: BIK.

kość i wartość akcji kredytowej oraz sprzedaży pożyczek pozabankowych w drugim roku pandemii. W pierwszych dziesięciu miesiącach 2021 r. sprzedaż wszystkich produktów kredytowych wykazywała dodatnią dynamikę w porównaniu z analogicznym okresem 2020 r.

Bardzo wysoki poziom zainteresowania kredytami mieszkaniowymi zaowocował rekordową akcją kredytową. W okresie styczeń–październik 2021 r. banki udzieliły 230,4 tys. kredytów mieszkaniowych, tj. o 27,8% więcej niż w 2020 r. (pierwszym roku pandemicznym) i o 14% więcej niż w 2019 r. (ostatnim, przedpandemicznym). Kolejne historyczne rekordy „bije” natomiast wartość udzielanych kredytów, co oczywiście wprost wynika ze wzrostów cen na rynku nieruchomości. W okresie pierwszych dziesięciu miesięcy 2021 r. banki udzieliły finansowania na kwotę 74,3 mld zł – o 42,3% więcej niż w analogicznym okresie 2020 r. i o 35,3% więcej niż w takim samym okresie 2019 r. Wysoka akcja kredytowa jest napędzana kredytami wysokokwotowymi. Wartość udzielonych kredytów powyżej 500 tys. zł jest wyższa niż rok temu aż o 90,6% i stanowią one już ponad jedną czwartą całej bieżącej akcji kredytowej (rysunek 2).

Pierwsze dziesięć miesięcy 2021 r. było bardzo udane dla pożyczek pozabankowych. Nie tylko nastąpi-

ła ich odbudowa z pandemicznej zapaści z roku poprzedniego, ale również wartość sprzedaży przekroczyła wartości z 2019 r. W okresie styczeń–październik 2021 r. firmy pożyczkowe współpracujące z BIK udzieliły łącznie 2,389 mln pożyczek – o 48% więcej niż w analogicznym okresie 2020 r. oraz o 4,6% więcej niż w 2019 r. Łączna wartość finansowania wyniosła 5,809 mld zł, tj. o 54,3% więcej niż w 2020 r. i na poziomie sprzedaży z pierwszych dziesięciu miesięcy 2019 r. W przypadku pożyczek pozabankowych boom dotyczy pożyczek nie tylko wysokokwotowych powyżej 5 tys. zł (dodatnia dynamika wartości r/r na poziomie 73,5%), ale również niskokwotowych do 500 zł (dodatnia dynamika wartości r/r w wysokości 81,3%).

Kredyty ratalne po bardzo dobrym 2020 r., w którym jako jedyne ze wszystkich rodzajów kredytów i pożyczek miały dodatnią dynamikę pod względem zarówno liczby, jak i wartości udzielonych kredytów w stosunku do 2019 r., w pierwszych dziesięciu miesiącach 2021 r. „dostały lekkiej zadyszki”. Mimo że w ujęciu wartościowym banki udzieliły finansowania na poziomie aż o 19,6% wyższym niż w 2020 r., to jednak wolumenowo dynamika wyniosła tylko 3,4%. Przyczyną jest to, że w przeciwieństwie do 2020 r., kiedy zaciągano głównie kredyty niskokwotowe, 2021 r. należy bez wątplenia do kredytów wysokokwoto-

wych (powyżej 10 tys. zł), których zaciągnięto na wartość wyższą o 38,1%.

Natomiast kredyty gotówkowe, pomimo dużego „sprintu” w 2021 r. (w ujęciu wartościowym wzrost o 29% w porównaniu do 2020 r. i w ilościowym o 18,7%), nie wróciły jeszcze „do formy” sprzed pandemii. W ujęciu wartościowym sprzedaż w okresie styczeń–październik 2021 r. w porównaniu do analogicznego okresu 2019 r. jest niższa o 19,6%, a w ujęciu wartościowym – o 11,1%.

JAKOŚĆ PORTFELA KREDYTOWEGO W DRUGIM ROKU PANDEMII COVID-19

Najakość portfela kredytowego i pożyczkowego wpływają głównie dwa czynniki, tj. 1) jakość znajdujących się już w nim kredytów i pożyczek oraz 2) jakość nowej akcji kredytowej i nowej sprzedaży pożyczek. Na początku pandemii były bardzo duże obawy co do istotnego pogorszenia się jakości już udzielonych kredytów czy pożyczek. Wynikały one z troski o kondycję gospodarstw domowych, zagrożonych utratą części dochodów. Jakość portfela głównych produktów kredytowych i pożyczek pozabankowych pozostała jednak stabilna w okresie pandemii, a w 2021 r. uległa wręcz poprawie. Na koniec października 2021 r. szkodowość wszystkich produktów kredytowych była niższa niż na początku 2020 r., czyli pierwszego roku pandemii – kredytów gotówkowych i mieszkaniowych o 0,2 pkt proc., ratalnych o 1,5 pkt proc., a pożyczek pozabankowych o 1,6 pkt proc. (przeważnie z powodu większej liczby nowo udzielanych kredytów czy pożyczek). Jednak również indeksy jakości mierzące przyrost nowych defaultów pozostawały na bardzo niskim, bezpiecznym poziomie, głównie dzięki większej liczbie nowo udzielanych kredytów i pożyczek.

Reasumując, duże obawy wyrażane na początku pandemii (zakładano, że wskutek dużego spowolnienia gospodarczego wywołanego przez kryzys pandemiczny bardzo szybko zacznie przybywać niespłacanych kredytów w sektorze finansowym) nie ziściły się. Ze względu na wciąż bardzo trudną sytuację epidemiologiczną nie czas jeszcze na obwieszczenie sukcesu w tym obszarze, bo pogorszenie jakości kredytów może być po prostu odłożone w czasie, ale na tym etapie może cieszyć fakt, że nie spełniły się

najbardziej pesymistyczne scenariusze (rysunek 3).

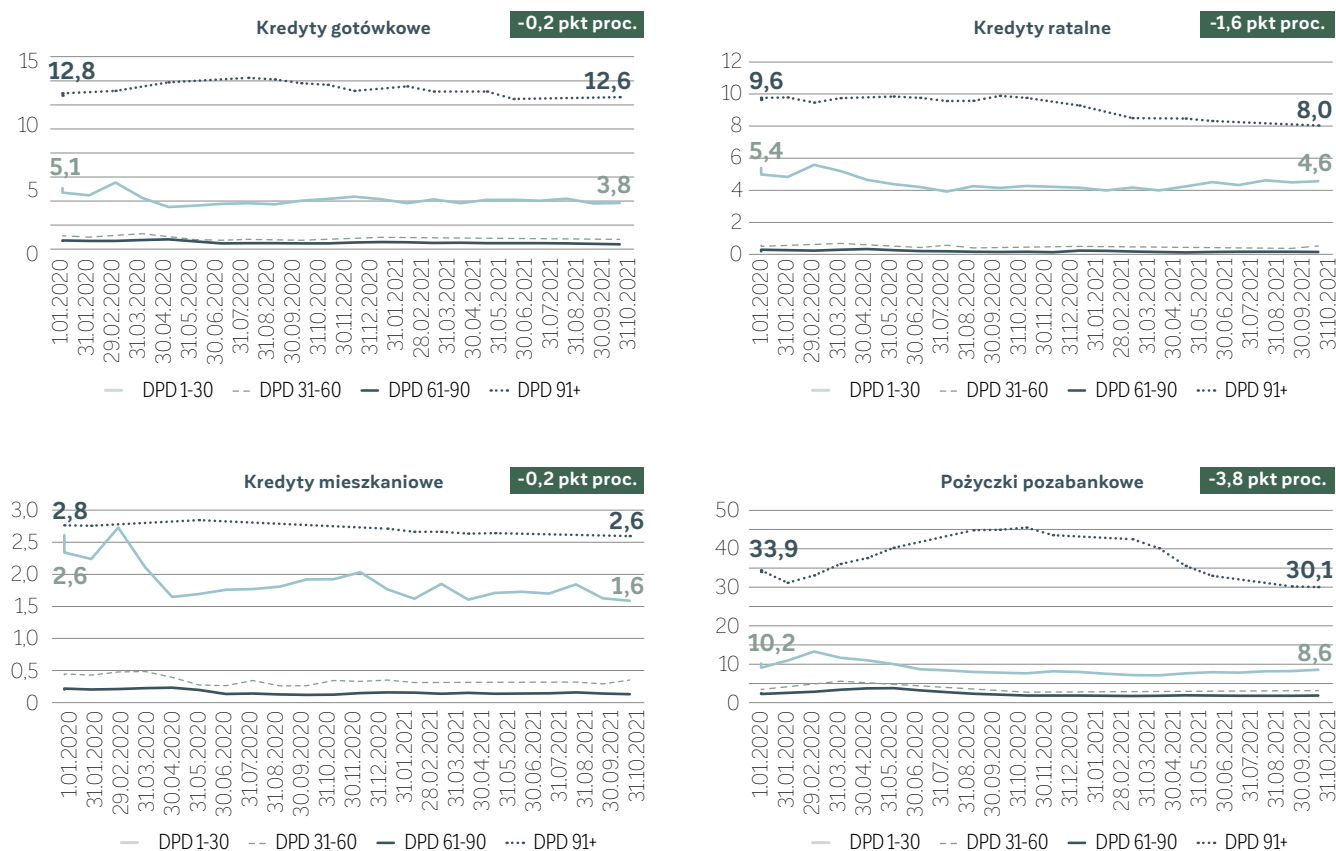
PROGNOZA NA 2022 R.

Na koniec warto zastanowić się, jaki będzie 2022 r. na rynku kredytów i pożyczek pozabankowych dla gospodarstw domowych. Na tak sformułowane pytanie odpowiedź nie jest łatwa. Wynika to przede wszystkim z faktu, że na sytuację tę będzie oddziaływać wiele czynników. Najważniejszym z nich jest sytuacja epidemiologiczna, która będzie kształtować nastroje wśród konsumentów, oraz poziom apetytu na ryzyko ze strony banków czy firm pożyczkowych. Również ogólna sytuacja gospodarcza będzie wpływać na oczekiwania konsumentów oraz politykę kredytową i pożyczkową. Dużą niewiadomą jest to, jak na popyt na kredyty czy pożyczki, a w związku z tym na akcję kredytową czy sprzedaż pożyczek pozabankowych oraz jakość

portfela kredytów i pożyczek, wpłyną podwyżki stóp procentowych (również te przyszłe). W przypadku pożyczek pozabankowych dochodzi aspekt regulacyjny. Na podstawie tych trzech podstawowych czynników można budować pewne scenariusze. W scenariuszu pozytywnym sytuacja epidemiologiczna się poprawi, wzrost gospodarczy się utrzyma, podwyżki stóp procentowych w istotny sposób nie zniechęcą do zaciągania kredytów, a banki będą zainteresowane ich udzielaniem. W takiej prognozie powinniśmy zatem odnotować wzrosty akcji kredytowej w ujęciu wartościowym. W przypadku materializacji scenariusza pesymistycznego mogą wystąpić kolejne fale koronawirusa, stąglacja oraz spadek zainteresowania zarówno zaciąganiem, jak i udzielaniem kredytów, a akcja kredytowa w ujęciu wartościowym może być niższa niż w 2021 r. 

„Pierwsze dziesięć miesięcy 2021 r. było bardzo udane dla pożyczek pozabankowych. Nie tylko nastąpiła ich odbudowa z pandemicznej zapaści z roku poprzedniego, ale również wartość sprzedaży przekroczyła wartości z 2019 r.

RYSUNEK 3. Udział kredytów i pożyczek pozabankowych przeterminowanych powyżej 90 dni (ujęcie wartościowe – %)



Jak „zadać ból” awatarowi AI?

WOJCIECH KUROWSKI

WRAZ ZE WZROSTEM ZNACZENIA VR,
BLOCKCHAIN I SZTUCZNEJ INTELIGENCJI
PRZYSZŁOŚĆ JEST W **METaverse**

Przedmiotem warsztatów na Uniwersytecie Dziecięcym SGH było zaprojektowanie awatara sztucznej inteligencji oraz jego funkcjonalności. Wywiązała się dyskusja na styku świata rozszerzonej rzeczywistości i wirtualnego. Polemika rozpoczęła się od prezentacji wizji zaprogramowanego humanoidalnego robota, który zrobi zakupy oraz odrobi lekcje (za ucznia). Jednak podliczając koszty działania systemu, inny zespół dzieciaków uznał, że robot jest niepotrzebny, gdyż cały proces można przenieść w świat wirtualny. Zamiast humanoidalnego robota, którego stworzenie i funkcjonowanie wymagałoby dużej ilości zasobów fizycznych, można pomyśleć o cyfrowym awatarze, połączonym ze światem realnym poprzez usługi wirtualne.

Zajęcia odbyły się jeszcze przed pandemią, a mimo to młodzi uczniowie precyzyjnie objaśnili etapy transformacji cyfrowej rynków zakupów spożywczych oraz edukacji. W swoich wywodach znacznie wykroczyli poza opis teraźniejszości, wyprzedzając nawet niedawne poczynienia Facebooka, który strategicznie wszystko postawił na Metaverse. Posiłkując się mieszanką fantazji inspirowanych zwłaszcza światem gier, jeden z uczestników warsztatów był bardzo znudzony długim wywodem na temat uczenia maszynowego. Podczas wyjaśniania uczenia przez wzmacnianie (*reinforcement learning*) szybko sprowadził teorię do praktyki, zadając pytanie: jak „zadać ból” sztucznej inteligencji?

POTENCJAŁ AI

Sztuczna inteligencja potrafi już tworzyć muzykę i scenariusze filmów. Do obszarów, w których można skorzystać z AI, zalicza się również naukę. Początkowo sztuczna inteligencja najszybciej rozwi-



dr Wojciech Kurowski

Doktor nauk ekonomicznych, adiunkt w Instytucie Zarządzania Wartością SGH, członek komitetów inwestycyjnych funduszy *venture capital*. W przeszłości pracował m.in. w Komisji Papierów Wartościowych i Giełd (Departament Nadzoru Rynku) oraz pełnił funkcję członka zarządu w spółce informatycznej. Jest także współtwórcą kilku start-upów technologicznych, zajmujących się m.in. komercjalizacją Big Data. Obecnie rozwija system do potwierdzania tożsamości i wiarygodności, w tym w Metaverse. Na stanowisku adiunkta zajmuje się badaniami naukowymi dotyczącymi AI, Blockchain i cyberbezpieczeństwa (autor książki pt. *Mafia 2.0. Jak organizacje przestępcze kreują wartość w erze cyfrowej*). W Szkole Głównej Handlowej w Warszawie prowadzi wykłady z Big Data, Blockchain oraz start-upu technologicznego. Sprawuje opiekę naukową nad takimi organizacjami akademickimi SGH, jak Data Science Management, Blockchain Society oraz Klub Turystyczny Ekonomistów „TRAMP”.

nęła się jako pomoc w analizie dowodów matematycznych, ale z czasem znalazła także nowe dziedziny zastosowań. W latach 2013–2018 tylko w bazie Polska Bibliografia Naukowa zostało zarejestrowanych 11 766 publikacji, które w tytule lub abstrakcie zawierały co najmniej jedno słowo kluczowe charakterystyczne dla prac z obszaru AI. Trudno zatem przeanalizować większość tych opracowań. Już dzisiaj potrzebujemy więc algorytmów, żeby za pomocą tej wiedzy przetwarzać i w automatyczny sposób dokonywać syntezy.

Springer Nature (jeden z wiodących wydawców naukowych) zauważył taką potrzebę i razem z Goethe University z Frankfurtu opracowali pewien rodzaj AI, który jest w stanie pisać książki. Pierwsza publikacja została przez nich wydana ponad dwa lata temu i jest to podręcznik na temat baterii litowo-jonowych, napisany w całości przez komputer. Sztuczna inteligencja przejrzała 53 tys. najnowszych prac naukowych i stworzyła spójne opracowanie (książka jest do pobrania za darmo – B. Writer, *Lithium-Ion Batteries. A Machine-Generated Summary of Current Research*, Springer, 2019; [HTTPS://RD.SPRINGER.COM/CONTENT/PDF/10.1007%2F978-3-030-16800-1.PDF](https://rd.springer.com/content/pdf/10.1007%2F978-3-030-16800-1.pdf)).

Zgodnie z powyżej przedstawionymi pomysłami dzieci sztuczna inteligencja nie tylko stała się pomocą w odrabianiu lekcji, ale też obecnie potrafi zrobić prace domowe za ucznia. Robi to na różnych poziomach, nawet w obszarze badań naukowych. Już teraz obserwujemy praktykę zasypywania czasopism zgłoszeniami dotyczącymi niskiej jakości tekstów napisanych przez AI. Pojawia się kolejne pytanie: jak długo jeszcze ludzie będą jedynymi autorami prac naukowych? Czy to możliwe, że w ciągu kilku lat algorytmny będą w stanie automatycznie przeszukiwać literaturę i umieszczać swoje wnioski w nowym artykule, który spełni najwyższe standardy badań („autor” będzie definiowany jako pierwszy recenzent)?

Jednak dziś musimy odpowiedzieć na znacznie bardziej przyziemne pytania: jak rozpoznać prace dyplomowe, semestralne czy ekspertyzy, które zostały napisane za pomocą stosunkowo nieskomplikowanych algorytmów? Czy Biblioteka SGH powinna wykupić subskrypcje na bazy do tworzenia publikacji naukowych i zamiast cyfrowego dostępu do publikacji dostarczać również przeanalizowane materiały lub wyniki kwerendy, uwzględ-

niając fakt, na ile zagadnienie jest innowacyjne i wnosi wkład do nauki? Kiedy autor nie powinien otrzymać punktów za publikację naukową napisaną z użyciem AI i kto o tym powinien decydować?

METaverse I WEB 3.0

Zaczynając od problemów z AI w wymiarze uczelnianym, zauważmy, że jej przy-

czystwemu, przez co ten pierwszy może się stać światem podstawowym. Nie występują w nim granice czasu i przestrzeni w interpretacji, które znamy z realnego świata. Urzeczywistnienie się wizji przyszłego jego kształtu może zmienić nasze interakcje społeczne, biznesowe i całą gospodarkę internetową. Model łączenia tego świata cyfrowego ze światem fizycz-

tworzyć w pełni funkcjonalny system gospodarczy, który jest powiązany ze światem rzeczywistym. Stanowi on zatem potencjalne narzędzie zmiany paradygmatu rozwijania technologii na podstawie wartości, zgodnie z hasłem „Najpierw człowiek, później zyski”.

KRYPTOEKONOMIA I NFT

System przepływu wartości w Web 3.0 najprościej można wyjaśnić na przykładzie monetyzacji rynku gier, gdzie świat Metaverse rozwija się najszybciej. Kilka lat temu gracze płacili przykładowe 70 EUR, aby otrzymać grę. Kolejny etap – *freemium* wprowadził model darmowości, ale z możliwością opłat za dodatkowe komponenty. Teraz rozpoczął się etap związany z modelem *play-to-earn gaming* („graj, aby zarobić”). Ten rodzaj gier wideo pozwala graczom na prawdziwe zarabianie i posiadanie zasobów cyfrowych, które następnie mogą sprzedawać poza grą według własnego uznania. Nowością jest możliwość przenoszenia przez graczy cyfrowej tożsamości, zasobów i własności.

Gry typu *play-to-earn* opierają się na technologii Blockchain, w tym w postaci tokenów NFT (*non-fungible token*), jako podstawy tworzenia wartości. Niewymienialny token to zabezpieczone cyfrowo prawo własności do unikalnego, niewymienialnego zasobu cyfrowego. W praktyce te tokeny mogą przybierać różne kształty w wirtualnych światach, takie jak: postacie, przedmioty, grunty, dekoracyjne elementy personalizacji (np. cyfrowe ubrania) i inne. Innowacja polega na otwartości protokołu, zdecentralizowanej integralności i bezpieczeństwie tych cyfrowych przedmiotów, które – po raz pierwszy – mogą wykraczać poza własność i kontrolę firm (nie wymagają pozwolenia lub zasad wydawców), a nawet rządów państw. Gospodarki oparte na twórcach nie są nowe, ale kryptoeconomia ma potencjał, aby społeczności użytkowników (np. graczy) mogły uczestniczyć w sukcesie przedsięwzięcia (gier itp.).

Dynamikę rozwoju rynku gier w Metaverse pokazują wyniki ich użycia. Aplikacje Crypto Play-to-Earn „Game-Fi” już przewyższyły DeFi pod względem popularności wśród użytkowników. Według danych DappRadar, narzędzia do śledzenia danych kryptowalut, w listopadzie 2021 r. prawie 50% aktywnych portfeli kryptowalut połączonych ze zdecentralizowanymi aplikacjami – dapps było przeznaczone do grania w gry. W tym sa-

Cyfrowe życie staje się na równi istotne, a nawet ważniejsze od realnego. Niestety, nasza tożsamość cyfrowa coraz bardziej wymyka się naszej wolności oraz wpływa na nas destrukcyjnie. Modele biznesowe „rekinów” współczesnej rewolucji cyfrowej mogą tworzyć „więzienia” nowego typu i wtłaczają nas w nowe ich wymiary. W tym kontekście Metaverse w połączeniu z modelem z ery Web 2.0 (platformizacja) to pomysł na nowy rodzaj zniewolenia systemowego, które już wiele lat temu precyzyjnie zdiagnozował ks. Jerzy Popiełuszko: „Są więzienia niewidzialne, jest ich bardzo wiele. Są więzienia, w których ludzie rodzą się, rosną i umierają. Są więzienia systemów i ustrojów. Te więzienia nie tylko niszczą ciała, ale też sięgają dalej, sięgają duszy, sięgają głęboko prawdziwej wolności”.

szłość i trendy najlepiej jednak analizować wielowymiarowo, w kontekście transformacji cyfrowej... Internetu. Ponownie warto cofnąć się do opisanego wyżej warsztatu w SGH. Podobnie jak w grupach dzieci w rozwoju i implementacji AI występują dwa podejścia. Pierwsze to odwzorowanie tego, co mamy w jednym wymiarze, w drugim – np. tworzenie humanoidalnych robotów czy cyberpsów (lustrzane odbicie realnego świata). Drugie podejście do odwzorowania znanego świata przedstawia niewidzialna rzeźba *Io sono*, co po włosku oznacza „Jestem”. Rzeźba, której nie ma, a raczej – jak twierdzi artysta Salvatore Garau – jest próżnią, została sprzedana na aukcji za 15 tys. EUR. Jedynym namacalnym dowodem zakupu tego „dzieła” jest... certyfikat autentyczności.

Powyższy przykład jest dobrym wstępem do zrozumienia transformacji cyfrowej związanej z VR (wirtualną rzeczywistością) oraz wzajemnych połączeń AI i Blockchain. Nowa przestrzeń – Metaverse to świat równoległy, w którym żyją sobowtóry i awatary bliskie światu rze-

nym powinien dać odpowiedź na tytułowe pytanie – jak „zadać ból” awatarowi?

Ewolucję Internetu w dużym skrócie można podzielić na trzy etapy: 1) Web 1.0 – rozwój stron internetowych, 2) Web 2.0 – platformizacja (np. Facebook, Twitter, TikTok – *marketplace* umożliwiający tworzenie kontentu), 3) Web 3.0 – protokoły. W trzecim etapie obowiązują nowe zasady. Nie wynikają one z odwzorowania wcześniejszej rzeczywistości, tworząc zamiennik Web 1.0 i Web 2.0. Innowacyjność, która wkracza na inny poziom, wynika z nowej funkcjonalności, nowych modeli biznesowych i nowego ekosystemu. Web 3.0 jest wsparciem infrastruktury Metaverse oraz może zapewnić otwartą sieć dla *Smart Economy*.

Z perspektywy technologii Blockchain tworzący się nowy wymiar świata wirtualnego – VR oraz jej mieszanie się ze światem realnym opierają się na stekonizowaniu cyberprzestrzeni. Oprócz zapewnienia cyfryzacji i jej obiegu, tworzenia treści, towarów przez użytkownika Blockchain może również automatycznie

mym okresie odsetek portfeli powiązanych ze zdecentralizowanymi finansami – DeFi spadł do 45%. Łączna kapitalizacja pięciu największych aplikacji do gier wyniosła ponad 14 mld USD, w porównaniu z 130 mld USD w przypadku pięciu największych aplikacji DeFi. Na początku 2021 r. wartość światowego rynku NFT szacowano na 5 mld USD. Wraz z dynamicznie rozwijającym się rynkiem gier NFT obecnie jego wartość wynosi 300 mld USD.

Kierunek rozwoju nakreślają również działania państwa Barbados, które skupuje działki w różnych wirtualnych światach. Planuje ono ogłosić suwerenną ziemię z opcją kupna nieruchomości oraz uruchamia ambasadę w Metaverse. Do tego dochodzą e-wizy oraz teleporty (do przenoszenia awatarów między światami). Cena nieruchomości w świecie wirtualnym wydaje się interesującą inwestycją i nie jest to zabawa tylko dla dzieci. Na początku grudnia 2021 r. kawałek wirtualnej ziemi na wirtualnej platformie gier Sandbox został sprzedany za 4,3 mln USD (około 27,39 mln RMB), ustanawiając nowy rekord ceny transakcyjnej nieruchomości w Metaverse i przebijając dotychczas najwyższą cenę parceli wirtualnej ziemi na platformie Decentraland (2,43 mln USD).

AWATAR A CYFROWA TOŻSAMOŚĆ

Wraz z upublicznieniem planów Facebooka i zmiany nazwy na Meta w ostatnich miesiącach rozpoczął się wyścig o nową wirtualną rzeczywistość oraz jej standardy. Zasady gry w Metaverse mogą być w pełni transparentne poprzez systemy typu DAO (*Decentralized Autonomous Organization*) z użyciem inteligentnych kontraktów i tokenizacji, ale też mogą mieć inne oblicze – znane ze szkodliwych praktyk korporacyjnych. Trudno sobie wyobrazić, że np. Facebook czy Amazon oddadzą bez walki swoje biznesy i pozwolą tolerować systemy, w których za każdego „lajka” czy wystawiony produkt zysk jest dzielony demokratycznie wśród użytkowników aplikacji.

System władzy i podziału zysków promowany przez korporacje tworzy już dziś wiele patologii. Przepływ wartości jest skierowany przede wszystkim do właścicieli. Obrazem pozycji użytkowników/konsumentów jest wzrost nierówności między grupami dochodowymi w czasie pandemii lub chociażby wyniki płacenia podatków w Polsce za 2020 r. (Facebook

– 5,17 mln PLN, a inPost – 113 mln PLN). W dłuższym okresie sztuczna inteligencja ma tendencję działać systemowo przeciwko człowiekowi. Codzienne czynności, które wykonujemy, coraz częściej są konwertowane w dane, gdyż używana przez nas technologia wkracza w naszą prywatność. Pierwszoplanowe korzyści z rozwoju AI mogą mieć jednak drugie dno – tworzyć scenariusz przypominający serial Netfliksa pt. „Squid Game”.

Współcześnie zapomnieliśmy, że obecna rzeczywistość jest światem ludzi, gdzie powinny być ważne zdrowie, przyjaźń i dobro. Dobitnie to pokazują ujawnione raporty z badań dotyczących aplikacji Instagram. Facebook, właściciel tej platformy, od lat wiedział o jej szkodliwości. Z wewnętrznych analiz firmy z ostatnich trzech lat wynika, że Instagram szczególnie jest „toksyczny” dla młodych dziewczyn.

Nowy etap transformacji cyfrowej to kontynuacja procesu, w którym (podobnie jak w grach) nie jesteśmy biernymi odbiorcami, dlatego coraz ważniejsza staje się cyfrowa tożsamość. W miejsce wgranych i zaprogramowanych elementów w formie algorytmów tworzy się przestrzeń, w której to my jesteśmy w środku „gry”. Decyzja Facebooka dotycząca zmiany nazwy na Meta stała się katalizatorem dla gigantów technologii Web 2.0 i inwestorów do przejścia w nowy wymiar. Rynkowa okazja, by ożywić Metaverse, przyciągnęła nie tylko spekulantów na rynek kryptowalut (w ciągu paru dni wzrosty były kilkukrotne), ale też różne firmy (takie jak Tinder, Nike, Adidas), które upubliczniły założenia swoich działań. Czym będzie Metaverse, jeśli zdominują go współczesne korporacje działające na dotychczasowych zasadach? Nowy cyfrowy świat jeszcze bardziej posłuży do tego, by zmieniać ludzi w „baterie” (w dostawców energii i danych) i stać się elementem władzy.

Skuteczność „zadania bólu” awatarowi będzie zatem wynikać z działania skierowanego w organizatora ekosystemu i jego zasilanie. Przedsmak takiego scenariusza można było zauważyć wraz z wejściem w życie nowej polityki prywatności Apple. W tym czasie Facebook protestował bardzo głośno, podkreślając, że będzie to strata m.in. dla lokalnych biznesów. Okazało się, że największym poszkodowanym został... Facebook. Stracił już ponad 8 mld USD (13%) przychodu, ponieważ jego użytkownicy zdecydowa-

li, że nie pozwolą na śledzenie. Ta sytuacja pokazuje zarówno zaciętość potyczki o korporacyjne interesy, jak i problemy z urealnieniem zapisów RODO, według których każdy ma prawo do bycia dysponentem swoich danych.

Z pewnością platformy typu Web 2.0 w walce o władzę i zyski zastąpią „zasłony dymne” w postaci społecznej odpowiedzialności biznesu oraz użycia swoich sztuczek znanych z tworzenia praktyk monopolistycznych. W stosunku do rynku Blockchain mogą wykorzystać zasoby, aby skutecznie go zdestabilizować. Można to osiągnąć np. poprzez „rozhuśtanie” rynku (spekulacje i destabilizacja informacyjna lub regulacyjna) lub przejście części rozwiązań na potrzeby własnego systemu i wykorzystanie do walki o standaryzację.

„ODŁOŻĘ SŁUCHAWKĘ...”

Człowiek w Metaverse, podlegający następstwu chwil, godzin, dni i tygodni, jest w swojej głębi poza czasem i dotyka wiecznego „teraz”. Uwikłany w fizyczność przestrzeni jako istota cielesna, znajduje się w niematerialnej przestrzeni jako istota duchowa. Wyjście z tego matriksa wymaga znalezienia nowego wymiaru. „Drzwi” do niego tworzy również technologia, ta sama, z którą trzeba czasem walczyć. Wszystko zależy od protokołu jej użycia. Wolność jest stanem ducha, który też jest niematerialny. Wolność jest w nas, ale żeby ją wyzwolić, trzeba być świadomym zagrożenia i nie poddać się „uwięzieniu” przez algorytmy. Jak będzie wyglądać najbliższa przyszłość Blockchainu i sztucznej inteligencji? Tarcia systemowe coraz bardziej polaryzują technologię z perspektywy jej protokołów i modeli biznesowych, w szczególności w kontekście dostępu do danych. Rozwój Metaverse może wykazać racje idealistów związanych z rynkiem Blockchain, którzy już teraz optymistycznie wieszczą początek zmian i rewolucję systemową zgodnie z cytatem z filmu „Matrix”: „Wiem, że tam jesteście. Czuję was. Wiem, że się boicie. Boicie się nas. Boicie się zmian. Nie znam przyszłości. Nie powiem wam, jak to się skończy. Ale powiem wam, jak się zacznie. Odłożę słuchawkę i pokażę ludziom to, co przed nimi ukrywałeś. Świat bez was. Świat niekontrolowany, bez granic i nakazów. Świat, w którym wszystko jest możliwe. To, co się stanie potem, już zależy od was”. 



Bank Pekao

BIERZ ŻYCIE ZA ROGI



Banking Champions



STAŻ W PIONIE ZARZĄDZANIA RYZYKAMI



Big Data

To Program Stażowy, który da Ci całościową perspektywę funkcjonowania **Pionu Zarządzania Ryzykami**.

Program jest **unikalną szansą** na **realizację innowacyjnych projektów** w okresie transformacji naszej organizacji.

W zależności od Twoich umiejętności i preferencji masz możliwość realizowania stażu w czterech obszarach:

DATA
SCIENCE

ANALIZA JAKOŚCI
PORTFELA KREDYTOWEGO

ANALIZA
BIZNESOWA

TESTOWANIE
APLIKACJI

TUTAJ WYKORZYSTASZ
PRAKTYCZNĄ WIEDZĘ Z:

Big Data
analizy danych
wyników analiz
prezentacji
rozwoju metodyki modelowania
budowy modeli uczenia maszynowego
wdrożenia modeli i algorytmów w silnikach decyzyjnych

— Oferujemy Ci —



6-miesięczny staż z możliwością kontynuowania stałej współpracy



zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę z możliwością elastycznego czasu pracy



wsparcie mentora i współpracę z ekspertami, którzy chętnie podzielą się z Tobą wiedzą



realizację różnorodnych projektów w obszarze Ryzyka



indywidualną ścieżkę rozwoju kompetencji



atrakcyjne wynagrodzenie

Zapraszamy Cię do aplikowania: <https://karieranabank.pl/>

Może to właśnie Ty zupełnie odmienisz bankowość Pekao?



Jak są skonstruowane platformy wielostronne?

 TYMOTEUSZ DOLIGALSKI

MODEL BIZNESU PLATFORM ZMIENIŁ FUNKCJONOWANIE RYNKÓW W CIĄGU MNIJEJ NIŻ 20 LAT

P platformom wystarczyło 20 lat, aby stać się hubami gospodarki cyfrowej. Ułatwiły użytkownikom na całym świecie komunikację, współpracę i handel. Dostarczyły narzędzi usprawniających pracę i dających rozrywkę. Diametralnie zmieniły funkcjonowanie rynków, firm oraz konsumentów. Podporządkowały sobie przedsięwzięcia z różnych branż, skazując je na działanie w swoich ekosystemach według ustalonych przez siebie reguł. Jak zatem są skonstruowane firmy, które przyczyniły się do powyższych zmian?

Poniżej opisano model biznesu platform wielostronnych z wykorzystaniem zmodyfikowanego schematu, zwanego *Business Model Canvas* (A. Osterwalder, Y. Pigneur, *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*, John Wiley & Sons, 2010). Ujęcie to charakteryzuje się przedstawieniem najważniejszych elementów systemu w formie graficznej struktury, jednakże nie zawiera oddziaływań między tymi elementami ani zjawisk emergentnych, takich jak przewaga konkurencyjna (por. rysunek).

Platformy wielostronne łączą komplementarne grupy klientów, którzy zostali opisani jako **twórcy obiektów** (twórcy treści, sprzedawcy produktów) i **biorcy obiektów** (nabywcy, odbiorcy). Przedsięwzięcia te wykorzystują efekt sieciowy. Im więcej jest klientów należących do jednej grupy, tym zazwyczaj większe są korzyści dla klientów z drugiej grupy.

Na **wartość dostarczaną klientom** przez platformy składają się war-



dr hab. Tymoteusz Doligalski, prof. SGH

Pracownik badawczo-dydaktyczny w Zakładzie e-Biznesu Instytutu Informatyki i Gospodarki Cyfrowej SGH. Zajmuje się badaniem funkcjonowania firm internetowych, w szczególności platform, z perspektywy modeli biznesu oraz zarządzania relacjami z klientami. Jest koordynatorem programów dydaktycznych dotyczących e-biznesu i marketingu internetowego. Był opiekunem zespołów studenckich będących laureatami konkursu Google Online Marketing Challenge (1. miejsce na świecie w latach 2012 i 2014, 1. miejsce w Europie w 2011 r.). Wyniki badań publikuje na blogu: doligalski.net

tości sieciowe i niesieciowe. Wartości sieciowe wynikają z wejścia w interakcje z innymi użytkownikami lub też ze skorzystania z obiektów, które udostępniają. Wartościami niesieciowymi są korzyści z działań platformy bez bezpośredniego zaangażowania innych klientów (np. obsługa klienta, przyjazny interfejs, dostępność aplikacji mobilnej). Do kosztów korzystania z platformy należą ryzyka związane ze zbieraniem przez nią danych, narażenie na emisję reklam, obowiązek uiszczenia opłat. Dodatkowo w przypadku twórców obiektów dochodzi konieczność poniesienia inwestycji w wejście na platformę (w tym wypracowanie odpowiedniej reputacji), a także późniejsza zależność od niej, która wyraża się w wysokich kosztach zmiany dostawcy.

Ważnym elementem prawie każdej platformy są **obiekty i inne zasoby**, które są udostępniane przez użytkowników. Obiekty są dobrami, po które klienci przechodzą na platformę (np. treści, oprogramowanie) albo które stanowią ich prezentację (opisy produktów, osób, instytucji itp.). Pozostałymi zasobami są oceny i recenzje, a także wpisy na forum i w grupach tematycznych. Platformy kształtują ofertę, dążąc zarówno do korzyści zakresu wynikających z szerokości zbioru obiektów (A. Gawer, *Bridging Differing Perspectives on Technological Platforms: Toward an Integrative Framework*, "Research Policy" 2014, 43(7)), jak i korzyści skali związanych z jego głębokością.

Kolejnym kluczowym elementem każdej platformy jest **mechanizm dopasowania**, który determinuje sposo-

W artykule opisano model biznesu platform wielostronnych z wykorzystaniem ujęcia canvas. Wyróżniono dwie grupy klientów, którymi są twórcy i biorcy obiektów. Obiekty są to dobra, po które klienci przychodzą na platformę. Mechanizm dopasowania determinuje sposoby dostępności obiektów dla ich biorców. System reputacji dostarcza informacji na temat wiarygodności użytkowników. Instytucje i interwencje służą kształtowaniu odpowiedniego funkcjonowania platformy. Przejmowanie wartości obejmuje zarówno stosowany model przychodów, jak i sposoby zwiększania korzyści finansowych przez platformę kosztem swoich użytkowników.

by dostępności obiektów dla ich biorców. Zróznicowanie tego mechanizmu obrazują dwa skrajne podejścia. Pierwsze z nich polega na umożliwieniu wyszukiwania, filtrowania i przeglądania obiektów udostępnionych na platformie bez oferowania algorytmicznie wyselekcjonowanych obiektów. Tak się często dzieje na platformach e-commerce. Platforma nie sugeruje żadnych obiek-

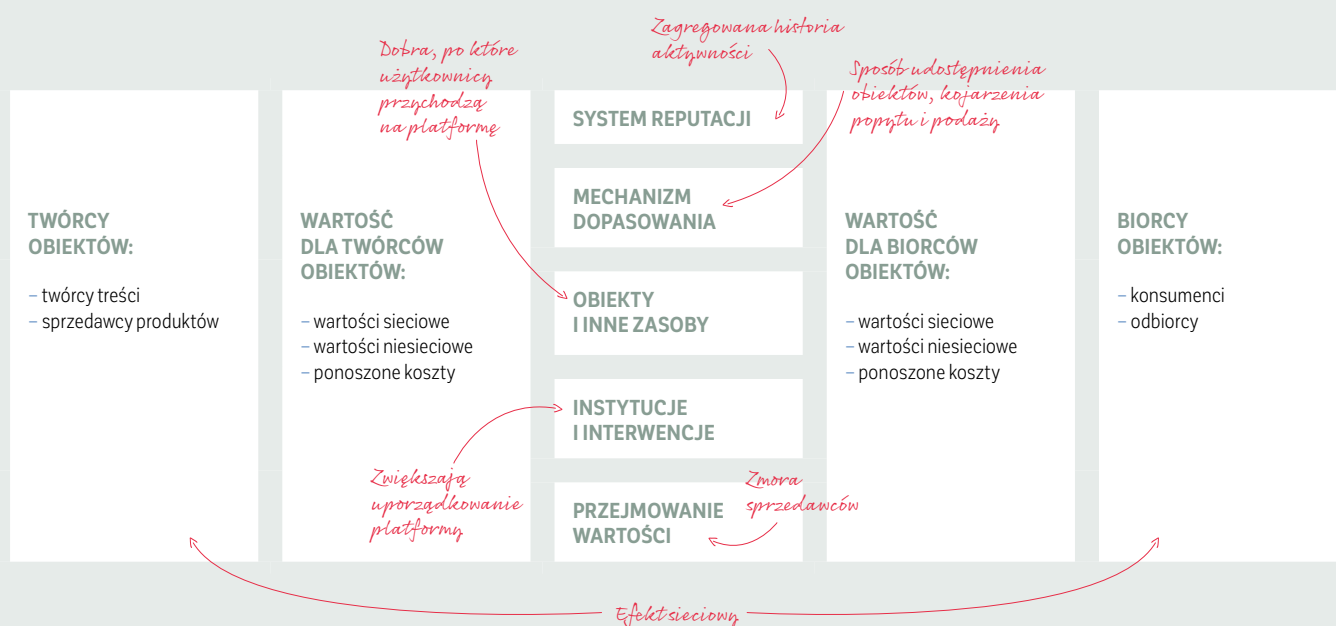
tów użytkownikom (z wyjątkiem strony głównej itp.), a sam zbiór obiektów jest uporządkowany według ich podstawowych parametrów (nazwa, tematyka, czas dodania, cena). Wówczas kluczową rolę odgrywają mechanizmy zwiększające przejrzystość informacji. Istotą drugiego podejścia jest wykorzystanie algorytmicznie wyselekcjonowanych obiektów. W ten sposób działają niektóre

serwisy randkowe (np. eHarmony, eDarling). Udostępniają one swoim użytkownikom jedynie kilka profili osób dziennie, z którymi mogą się kontaktować.

Istotnym elementem wielu platform są też **systemy reputacji**. Przedstawiają one dotychczasową aktywność danej osoby w taki sposób, aby ułatwiać to innym podjęcie decyzji, czy wejść z nią w interakcję (C. Dellarocas, *Online Reputation Systems: How to Design One That Does What You Need*, "MIT Sloan Management Review" 2010, 51(3), s. 33). Rozwinięty system reputacji, opierający się często na dziesiątkach tysięcy opinii użytkowników, ułatwia podjęcie decyzji, a tym samym zwiększa wartość dla nabywcy. Stanowi on jednakże barierę wyjścia dla sprzedawcy, gdyż tak wypracowana reputacja jest trudno transferowalna do innego kontekstu rynkowego.

Instytucje i interwencje służą najczęściej zwiększeniu wydajności funkcjonowania platformy, stopnia jej uporządkowania oraz zapewnieniu bezpieczeństwa. Celem ich stosowania jest również (używając pojęć z teorii sieci) kształtowanie sieci użytkowników, czyli dbanie o odpowiednią liczbę węzłów (użytkowników), gęstość sieci (liczbę interakcji między nimi), jakość połączeń oraz stabilność sieci. Przykładami

Model biznesu platform wielostronnych w ujęciu canvas





Disruptive Platforms: Markets, Ecosystems, and Monopolists, T. Doligalski, M. Goliński, K. Kozłowski (Eds.), Routledge, 2021

instytucji są warunki dopuszczenia do platformy i normy regulujące interakcje. Interwencje są doraźnymi działaniami, mającymi korygować funkcjonowanie platformy (np. kampania promocyjna, której celem jest pozyskanie klientów z wybranej grupy).

Przejmowanie wartości przez platformę obejmuje stosowanie wybranego modelu przychodów precy-

zującego podmiot będący źródłem przychodów oraz zdarzenie, z tytułu którego ono następuje. Modele przychodów platform wielostronnych są często asymetryczne, np. opłatami są obciążani jedynie sprzedawcy. Oprócz działań wynikających ze stosowania wybranego modelu przychodów, platformy transakcyjne często wykorzystują silną pozycję do zawłaszczania dodatkowych wartości kosztem swoich klientów. Zmieniają one algorytmy rekomendacji, kładąc większy nacisk na cenę, nakładają ograniczenia na ceny, które sprzedawcy mogą ustalać w innych miejscach, stosując mechanizmy osłabiające relacje sprzedawców z nabywcami (A. Hagiu, J. Wright, *Don't Let Platforms Commoditize Your Business*, "Harvard Business Review" 2021, 99(3), s. 108–114).

Platformy wprowadzają czasami swoje produkty podobne do bestsel-

erów oferowanych przez sprzedawców oraz zwiększają ich ekspozycję w kluczowych miejscach (takich jak wyniki wyszukiwania, strona główna, mechanizmy rekomendacyjne). Platformy występują zatem w dwóch rolach, jako: 1) sojusznik umożliwiający sprzedawcy zawarcie transakcji z nabywcami w przyjaznym środowisku oraz 2) jego konkurent, oferujący podobne produkty i mający uprzywilejowaną pozycję.

Niniejszy wywód jest osadzony w nurcie modeli biznesu. Problematyka platform jest również analizowana z innych perspektyw. Znajduje to odzwierciedlenie w monografii napisanej przez dziesięciu pracowników SGH, która zawiera rozszerzenie też przedstawionych w niniejszym artykule (*Disruptive Platforms: Markets, Ecosystems, and Monopolists*, T. Doligalski, M. Goliński, K. Kozłowski (Eds.), Routledge, 2021).

SGH

W ofercie SGH:

- blisko **130 studiów podyplomowych** w obszarach: administracja i prawo, finanse i rachunkowość, HR, marketing, transformacja cyfrowa, zarządzanie
- **4 programy MBA**: MBA-SGH, CEMBA (Canadian Executive Master of Business Administration), SGH-WUM MBA w ochronie zdrowia oraz MBA for Startups (nowość).

INSPIRUJEMY PROFESJONALISTÓW

w odpowiedzi na wyzwania
zmieniającego się świata

Sprawdź na: www.sgh.waw.pl



DAY1.

GROWING

INSPIRED

**MAKING AN
IMPACT**



**VALUED
+
REWARDED**

Make an impact on more than just career

We are hiring!

For more information on how to join our team visit:
www.pgcareers.com



More
information



U progu krytycznej dekady

ANNA CHMIELEWSKA

ZARZĄDZANIE RYZYKIEM KLIMATYCZNYM

Za nami kolejny szczyt klimatyczny, przed nami krytyczna dekada. Tegoroczny przekaz z Glasgow ginął w natłoku innych wiadomości. Nie zmienia to jednak faktów – naukowcy są zgodni, że jako ludzkość przyczyniliśmy się już do wzrostu temperatury o 1,1°C, niebezpiecznie mijając półmetek wzrostu o 2°C, uznanego za niebezpieczny dla naszego gatunku.

Mija kolejny rok, kiedy nie udało nam się ograniczyć globalnych emisji, mimo iż jednocześnie ponad 190 krajów podpisało deklarację o niedopuszczeniu do przekroczenia progu 2°C wzrostu temperatury oraz podjęciu wysiłku, by zahamować go na poziomie około 1,5°C. To wymaga redukcji emisji globalnej gospodarki o 45% do 2030 r. Tyle deklaracji. Niestety, aktualne zobowiązania krajów (*National Determined Contributions* – NDCs) implikują wzrost emisji o 13,7%. Te dwie liczby dobitnie pokazują skalę wyzwania. Nie wystarczą działania pojedynczych krajów. Dalsze przepychanki o to, kto powinien ograniczyć emisje (kraje, które teraz najwięcej emitują, czy te, które najwięcej przyczyniły się do skumulowania problemu przez ostatnie 100 lat), tylko odwołują decyzje. Wyzwania klimatyczne mają charakter globalny i wymagają skoordynowanych działań społeczności międzynarodowej.

Choć coraz bardziej jesteśmy świadomi wagi problemu zmian klimatycznych, nadal rzadko zastanawiamy się, co to oznacza dla przedsiębiorstw. Zarządzanie ryzykiem klimatycznym w Polsce dopiero raczkuje. Warto zastanowić się, czy naprawdę możemy dalej czekać i czy nadal możemy utożsamiać problematykę klimatyczną z tzw. społeczną odpowiedzialnością biznesu. O takim podejściu świadczy chociażby włączenie aspektów ESG (śro-



dr Anna Chmielewska

Jest absolwentką Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Tytuł doktora nauk ekonomicznych uzyskała w Kolegium Ekonomiczno-Społecznym. Od roku 2014 jest adiunktem w Katedrze Ekonomii Ilościowej w Kolegium Analiz Ekonomicznych SGH. Zainteresowania badawcze obejmują problematykę instrumentów pochodnych oraz problematykę transformacji w kierunku gospodarki niskoemisyjnej. Zdobywała doświadczenie poprzez prawie 15-letnią praktykę w bankowości inwestycyjnej i instytucjach międzynarodowych, w tym w Barclays Capital w Londynie oraz Europejskim Banku Odbudowy i Rozwoju.

dowiskowo-społecznych) do raportów typu CSR, sugerujące, że ekonomiczny wymiar zjawiska pozostaje drugorzędny.

Wiele polskich firm na pytanie o ryzyka klimatyczne odpowiada dziś, że ten problem ich nie dotyczy. Rzeczywiście, jeśli spojrzymy z perspektywy globalnej, to w Polsce mamy szczęście. Nasze przedsiębiorstwa nie martwią się (być może jeszcze) o powtarzające się pożary (wbrew corocznym doniesieniom z innych, nieco cieplejszych obszarów świata), nie mają problemu z ubezpieczeniem nieruchomości (o co coraz trudniej w wielu krajach wyspiarskich), nie skarżą się na kłopoty z dostępem do wody (choć te w niektórych rejonach naszego kraju zaczęły już się pojawiać). Abstrakcyjne wydają nam się przytaczane w międzynarodowej prasie finansowej szacunki, według których należy się spodziewać 1 bln USD narażonych na ryzyko w ciągu pięciu lat w 200 największych firmach, 1 mld USD strat firm ubezpieczeniowych (związanych z uderzeniem huraganu czy z innymi, częstszymi obecnie, anomaliami pogodowymi) lub porzucania fabryk (zamykanych z powodu wyschnięcia wód gruntowych). Dla większości polskich przedsiębiorstw bezpośrednie skutki ryzyk klimatycznych – zarówno tych związanych z pojedynczymi zjawiskami klimatycznymi, jak i tych o charakterze chronicznym – nie są jeszcze odczuwalne. Czy to jednak oznacza, że ryzyko klimatyczne nie ma dla nich jeszcze wymiaru finansowego?

Obok ryzyk fizycznych/bezpośrednich drugą istotną kategorią ryzyk klimatycznych są ryzyka związane z transformacją gospodarki w kierunku gospodarki niskoemisyjnej. Taka transformacja – w świetle danych IPCC – jest po prostu konieczna, a skoro tak, to musi zostać uwzględniona w modelach biznesowych firm.

Skutki polityki klimatycznej odczuwa już teraz wyraźnie przemysł wysokoemisyjny, objęty systemem handlu emisjami. Spółki tego sektora ponoszą wysokie koszty tzw. opłat emisyjnych (CO₂). Te w ciągu ostatnich dwu lat wzrosły z poziomu około 20 EUR za tonę do ponad 60 EUR w końcówce tego roku. Tylko ten wskaźnik w polskich warun-

System opłat pozwala też rządowi i społeczności międzynarodowej akumulować środki na inwestycje mogące przyspieszyć redukcję emisji.

Koszty polityki środowiskowej to najbardziej widoczny, ale nie jedyny, element ryzyka klimatycznych. Innym jest poleganie na wysokoemisyjnych technologiach, które może okazać się zgubnym

trudniejszym bądź droższym dostępem do kapitału. W wielu branżach nie wystarczy już być najbardziej konkurencyjnym producentem – ślad węglowy może stać się powodem rezygnacji z najtańszego czy najbliższego dostawcy na rzecz jego droższego, ale bardziej niskoemisyjnego konkurenta.

Zarządzanie ryzykiem klimatycznym to nie tylko strona kosztowa. Według metodyki TCFD (*Climate-related Financial Disclosures*) równie ważną jest analiza możliwości, jakie stwarza transformacja gospodarki. Transformacja, obejmująca niemal wszystkie sektory, będzie skutkować zmianami pozycji konkurencyjnej. Te przedsiębiorstwa, które najlepiej przedfiniują swoją działalność, mają szansę być zwycięzcami przemian. Zmiany dają też możliwości rozwoju innowacji. Dla kolejnych wycofywanych produktów (np. opakowania jednorazowe) trzeba znaleźć następców. Pojawiają się nowe nisze produktowe, nowe sposoby oddziaływania na odbiorców i nowe nisze działalności. To bardzo pozytywna konkluzja, zwłaszcza jeśli przytoczymy szacunki, według których wzrost wartości związanej z inwestycjami w niskoemisyjność jest szacowany na przeszło 2 bln USD, siedmiokrotnie przekraczając szacowane koszty ich realizacji i dwukrotnie wartość narażoną na ryzyko. Dlatego najlepsze praktyki wskazują, że zarządzanie ryzykiem klimatycznym warto bezpośrednio umiejscowić w ramach zadań zarządu i uwzględnić w planowaniu strategicznym.

Choć transformacja klimatyczna to wielkie wyzwanie, jest też dużą szansą dla najlepiej przygotowanych. Zrozumienie zachodzących procesów i uwzględnienie ich w planowaniu biznesowym stanowią najważniejszy klucz do odniesienia sukcesu. 

Zarządzanie ryzykiem klimatycznym to nie tylko element społecznej odpowiedzialności biznesu, ale też konieczny warunek sukcesu biznesowego w dobie transformacji w kierunku gospodarki niskoemisyjnej.

kach przyczynił się do podwojenia cen energii elektrycznej na rynku hurtowym. Rachunki za prąd to już koszt niemal każdego przedsiębiorstwa. Można więc stwierdzić, że pośrednie skutki wyzwań klimatycznych odczuwa już większość polskich przedsiębiorstw – nawet jeśli nie nazywają tego „materializowaniem się ryzyka klimatycznego”, traktując jedynie jako jeden z wymiarów ryzyka rynkowego.

Oplaty CO₂ to tylko jedna z opłat środowiskowych. Analogiczne opłaty za składowanie czy utylizację odpadów dotyczą wiele sektorów, a wprowadzenie kolejnych opłat jest zapewne tylko kwestią czasu. Oplaty środowiskowe są konieczne, by zachęcić producentów do dostosowania technologii produkcji do nowego paradygmatu gospodarczego i tym samym ograniczyć zużycie zasobów naturalnych, produkcję plastiku czy emisję substancji niebezpiecznych.

modelem biznesowym. Bolesnie przekonało się już o tym kilka dużych polskich przedsiębiorstw, ponosząc koszty odpisów i zmian planów inwestycyjnych. Innym aspektem są ryzyka reputacyjne i ryzyka popytowe. Branże, których klientem końcowym jest odbiorca indywidualny, muszą brać pod uwagę coraz większą świadomość ekologiczną konsumentów, a ta – choć często powierzchowna – wymusza zmianę oferty produktowej. Z kolei firmy będące elementem globalnego łańcucha dostaw muszą uwzględniać coraz bardziej restrykcyjne wymogi swoich odbiorców. Znany przykładem jest grupa IKEA, deklarująca, że do 2030 r. zmniejszy ślad węglowy swojego łańcucha dostaw o co najmniej 15%. Międzynarodowe koncerny decydują się na takie ruchy nie z troski o środowisko, ale z obawy, że mogą stracić dużą bazę inwestorów i tym samym borykać się ze znacznie

SGH

Szkoła Główna
Handlowa
w Warszawie

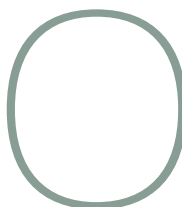
www.sgh.waw.pl/szkolenia-dla-biznesu

**Szkolimy firmy
w odpowiedzi
na wyzwania przyszłości**

Polityka neutralności klimatycznej

 KRZYSZTOF MICHAŁ KSIĘŻOPOLSKI

W DOBIE PANDEMII, WOJNY HYBRYDOWEJ I ZMIAN KLIMATU **ROZWÓJ ZIELONEJ ENERGII W POLSCE NABIERA TEMP**

 becny 2021 był kolejnym rokiem debat i działań zmierzających do ograniczenia emisji gazów cieplarnianych. Istotnym elementem tego procesu była publikacja raportu IPCC pt. *Climate Change 2021: The Physical Science Basis. Contribution of Working Group I to the Sixth Assessment*, który wskazuje na konieczność podjęcia zdecydowanych działań w zakresie ochrony klimatu. Mimo spadku globalnych emisji, wynikającego z zamykania gospodarek w związku z pandemią COVID-19, odczyt stężenia CO₂, dokonany przez NASA 21 października 2021 r., wskazuje na wciąż wysoki poziom tego gazu – 417 ppm. Prognozy IPCC podkreślają, iż bez podjęcia zdecydowanych działań efekty zmian klimatu nie zostaną powstrzymane, a najbliższa dekada to kluczowy czas na zahamowanie tego niebezpiecznego zjawiska (por. rysunek).

Kolejny alarmujący raport IPCC, a także decyzje podjęte podczas szczytu klimatycznego COP26 w Glasgow oraz przede wszystkim kontynuacja polityki klimatyczno-energetycznej Unii Europejskiej (jako sposobu stymulacji gospodarki europejskiej wychodzącej z kryzysu pandemicznego) wskazują, iż 2022 r. będzie upływał pod znakiem działań w zakresie ochrony klimatu.

Obecny rok charakteryzuje się dużą zmiennością na rynku surowców energetycznych: ropy naftowej, gazu i węgla. W dniu 3 stycznia 2020 r. cena ropy naftowej Brent wynosiła 50,64 USD za baryłkę, dochodząc w III kwartale tego roku do ponad 86,00 USD za baryłkę. Podobna zmienność wystę-



dr Krzysztof Michał Książkowski

Jest adiunktem w Kolegium Ekonomiczno-Społecznym Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Specjalizuje się w bezpieczeństwie ekonomicznym i energetycznym oraz polityce energetycznej i klimatycznej. W roku 2015 został laureatem nagrody RENERGY AWARD 2015 w kategorii „Osobowość Roku”. Jest autorem wielu publikacji naukowych dotyczących zagadnień energetycznych. W roku 2019 był członkiem komisji wyłaniającej kandydatów na stanowisko prezesa Urzędu Regulacji Energetyki. Od roku 2019 jest również członkiem Rady ds. Spółek z Udziałem Skarbu Państwa i Państwowych Osób Prawnych. Uczestniczył jako szef polskiej grupy w projekcie NATO STO SAS-163 *Energy Security in the Era of Hybrid Warfare*.

powołała na rynkach gazu i węgla. Efektem wzrostu cen i ich dużej zmienności jest silny impuls inflacyjny, przewyższający ten z 2012 r., kiedy silna złotówka amortyzowała negatywne wpływy tych czynników na gospodarkę. Kolejny silny impuls inflacyjny jest generowany z powodu cen energii elektrycznej, których wzrost wynika (w przypadku Polski) ze wzrostu cen węgla oraz cen uprawnień do emisji CO₂ w systemie EU ETS.

Wzrost cen paliw i energii elektrycznej oraz efekty społeczne tego faktu sygnalizują pewne trudności, jakie pojawiają się w 2022 r. Problemy te będą wynikać z kosztów transformacji energetycznej, która będzie generować wyższe ceny energii w nadchodzących latach. Jest bardzo prawdopodobne, iż kwestia kosztów polityki klimatycznej będzie przedmiotem szerokiej debaty publicznej i rząd stanie przed koniecznością przekonania do niej obywateli. Obecnie badania opinii publicznej wskazują, iż ponad 80% dostrzega problem zmian klimatu, jednak mniej niż 50% jest skłonne do płacenia miesięcznie o 50 PLN więcej za energię. Jest to niewystarczająca wartość, aby osiągnąć cel neutralności klimatycznej. Poziom akceptacji zmian zachowań społecznych, koniecznych, aby zatrzymać zmiany klimatu, wygląda jeszcze gorzej.

Niewątpliwie dużym zaskoczeniem w bieżącym roku był bardzo dynamiczny wzrost zainstalowanych mocy (przekroczenie 7 GW) w fotowoltaice w Polsce, głównie w instalacjach prosumenckich. Niestety, system opustów – polegający na opłacie w wysokości od 20% do 30% (w zależności od wielkości instalacji) wyprodukowanej energii elektrycznej za jej

magazynowanie w sieci – prawdopodobnie zostanie zmieniony w 2022 r. Może to doprowadzić do zatrzymania rozwoju tego dobrego procesu upodmiotowienia obywateli, którzy są zarówno producentami, jak i konsumentami energii. Warto jednak zaznaczyć, iż ten poziom zainstalowanej mocy był planowany do osiągnięcia w dokumencie strategicznym Po-

wyłącznej strefie ekonomicznej występuje na poziomie 12 GW, co ma generować 43,2 TWh rocznie. W zestawieniu z roczną generacją w 2020 r. na poziomie 157 TWh oznacza to pokrycie z tego źródła jednej czwartej krajowej generacji energii elektrycznej. Szacunki KE należy uznać za bardzo konserwatywne, w rzeczywistości (przy obecnym pozio-

Obecna sytuacja ekonomiczna i geostrategiczna weryfikuje pozytywnie podjęte decyzje, dotyczące rozbudowy infrastruktury energetycznej. Zasadniczym otwartym pytaniem na przyszłość jest to, na ile będzie ona odpowiednia do transportu wodoru. (...) gaz ten stanowi jedyną technologię, która umożliwi osiągnięcie celów neutralności klimatycznej w 2050 r.

lityka Energetyczna Polski do 2030 r., opublikowanym przez Ministerstwo Klimatu i Środowiska.

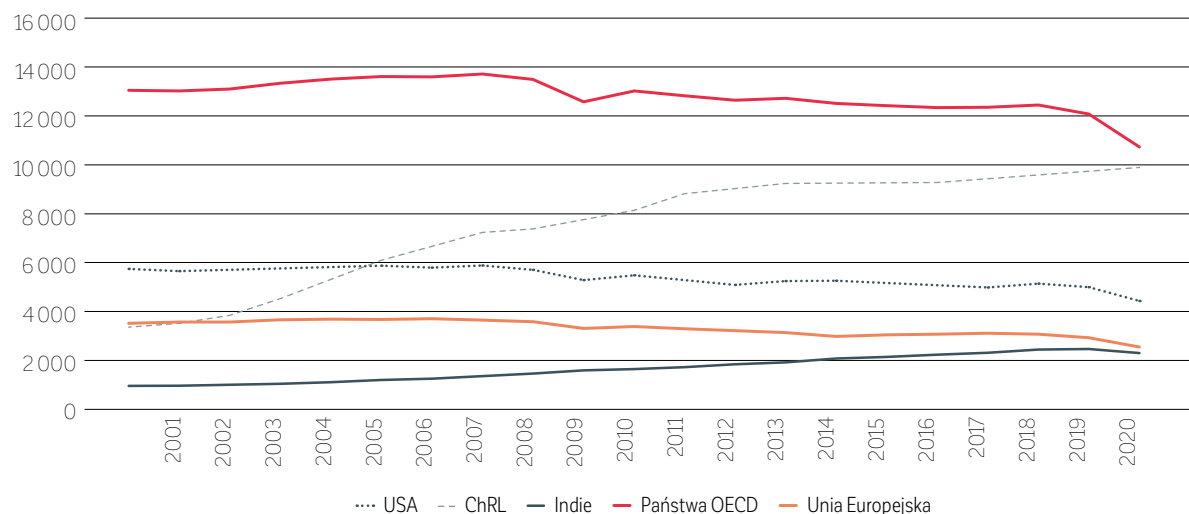
Rok 2021 zostanie zapamiętany jako istotny z punktu widzenia planistycznego sektora energetycznego, ponieważ przyjęto uchwałą Rady Ministrów w dniu 2 lutego 2021 r. Polską Politykę Energetyczną do 2040 r. (zmieniającą tę obowiązującą od listopada 2009 r., a znaną jako Polityka Energetyczna Polski do 2030 r.) i wprowadzono w życie Ustawę z dnia 17 grudnia 2020 r. o promowaniu wytwarzania energii elektrycznej w morskich farmach wiatrowych (Dz.U. z 2021 r., poz. 234) – MEW. Wraz z Rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 14 kwietnia 2021 r. w sprawie przyjęcia planu zagospodarowania przestrzennego morskich wód wewnętrznych, morza terytorialnego i wyłącznej strefy ekonomicznej w skali 1:200 000 (Dz.U. z 2021 r., poz. 935) zarówno Polityka Energetyczna Polski do 2040 r., jak i ustawa z 2020 r. tworzą podwaliny pod budowę MEW oraz rozwój nowej gałęzi przemysłu związanej z realizacją tych inwestycji. Zgodnie z ustawą z 2020 r. pierwsza faza zakłada budowę do 5,9 GW mocy w MEW do 2030 r. Ten akt prawny dopuszcza uchwałą Rady Ministrów zwiększenie mocy zainstalowanych powyżej tego poziomu. Analiza Komisji Europejskiej z 2019 r. wskazuje, iż potencjał Bałtyku w zakresie MEW wynosi 93,5 GW do 2050 r. – w polskiej

mie technologicznym) potencjał ten wynosi 28 GW, a jeśli założy się pozytywne liniowe zmiany technologiczne, to nawet 35 GW do 2050 r.

Polityka w zakresie rozwoju MEW wymaga uszczegółowienia i dopracowania w obszarze polityki rozwoju udziału krajowego, zatem należy stworzyć politykę rozwoju sektora, w tym model zarządcy uwzględniający interesariuszy tego procesu. Niewątpliwie cel, jakim jest udział przemysłu krajowego na poziomie nie mniej niż 50%, jest możliwy do osiągnięcia, ale wymaga dobrego przygotowania, narzędzi analiz, jednostek certyfikujących i kształcenia specjalistów w tym zakresie, a przede wszystkim wzmocnienia systemów regulacyjnego i instytucjonalnego. W roku 2022 można oczekiwać pierwszych działań w tym obszarze, które powinny zakończyć się powstaniem spójnego modelu działania do 2025 r. Tym samym transformacja energetyczna powodująca koszty dla społeczeństwa będzie częściowo neutralizowana poprzez stworzenie nowej gałęzi gospodarki. Rozwój udziału krajowego jest również perspektywiczny z powodu skali inwestycji w MEW w UE – jest on oceniany przez KE na 300 GW do 2050 r.

Ostatnie miesiące 2021 r. to również czas podejmowania istotnych decyzji w polityce międzynarodowej, mających wpływ na rynek energii w UE. Pewnym zaskoczeniem było odstąpie-

nie USA od sankcji związanych z Nord Stream II, o czym zdecydowała administracja Joe Bidena. Umożliwiło to zakończenie budowy tej kontrowersyjnej inwestycji. Aby jednak gazociąg zaczął funkcjonować, konieczne jest dokonanie jego certyfikacji. Chęć wzmocnienia relacji USA–Niemcy legła u podstaw tej decyzji, wywołującej bardzo negatywne przyjęcie w Europie Środkowo-Wschodniej. Eskalacja wojny hybrydowej w stosunku do Polski i państw nadbałtyckich poprzez wykorzystanie migrantów, koncentracja jednostek wojskowych na granicy z Ukrainą oraz zacieśnienie współpracy Rosji z Białorusią spowodowały zawieszenie procesu certyfikacji przez władze niemieckie. Temat ten powróci za kilka miesięcy na poziomie zarówno władz RFN (już z nowym rządem i socjalistycznym kanclerzem Olafem Scholzem), jak i Komisji Europejskiej, która będzie musiała notyfikować certyfikację. Elementem spornym jest objęcie tej instalacji prawem europejskim, dającym do niej dostęp stronom trzecim. W tym kontekście należy oczekiwać blokowania certyfikacji poprzez nie tylko oddziaływanie polityczne, ale też wykorzystanie narzędzi prawnych przez Polskę i część państw Europy Środkowo-Wschodniej. Z kolei Rosja, główny dostawca gazu do Unii Europejskiej, ogranicza jego dostawy tylko do zakontraktowanych ilości albo w ogóle zawiesza przesył tego surowca. W ten sposób stara się wywrzeć presję na państwa UE i RFN w procesie certyfikacji Nord Stream II. Jednocześnie wywołuje ona eskalację konfliktu z Ukrainą, m.in. koncentrując wojska na jej granicy, uniemożliwiając import węgla z Kazachstanu oraz nie dotrzymując warunków umowy dotyczącej skali tranzytu przez to państwo. Efektem tych działań jest wzrost cen gazu w Unii Europejskiej i pytanie o dalszy kierunek rozwoju europejskiego sektora energetycznego. Uznanie gazu za paliwo przejściowe, które ma umożliwić stworzenie gospodarki neutralnej klimatycznie, powoduje zwiększone ryzyko przy tym poziomie rozwoju infrastruktury przesyłu tego surowca. Po wyborach w RFN i zawarciu umowy koalicyjnej partia Zielonych wywalczyła utworzenie Ministerstwa Klimatu i Gospodarki, co wskazuje, z jednej strony, na chęć kontynuowania transformacji (Zieloni osłabiają swój sprzeciw wobec Nord Stream II), a z drugiej – na

Emisja CO₂ w latach 2001–2020 (ppm)

Źródło: Statistical Review of World Energy 2021, 70th edition, <https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html> (data dostępu: 1 grudnia 2021 r.).

silniejsze zakotwiczenie tej polityki jako narzędzia rozwoju gospodarczego. Jednocześnie w umowie koalicyjnej zapisano wyłączenie elektrowni węglowych do 2030 r. i odejście od gazu do 2040 r. Będzie to powodować silną presję na inne państwa w Europie, na przyjęcie takiego modelu transformacji energetycznej.

Reasumując, czynniki geostrategiczne wpływają na dostępność i ceny gazu w znacznie większym stopniu niż we wcześniejszych latach. Tendencja ta z pewnością będzie się utrzymywała w 2022 r. Jak na razie, nie widać sensownego rozwiązania tego wielopozycyjnego problemu. Mimo wszyst-

ko transformacja energetyczna i rozwój OZE w UE będą nabierały tempa, szczególnie w regionie V4 i państwach peryferyjnych (takich jak Polska), które są opóźnione pod tym względem w stosunku do lidera (por. K.M. Księżopolski, G. Maśloch, *Time Delay Approach to Renewable Energy in the Visegrad Group*, „Energies” 2021, No. 14, s. 1928; [HTTPS://DOI.ORG/10.3390/EN14071928](https://doi.org/10.3390/EN14071928)).

Z kolei państwa Europy Środkowo-Wschodniej rozumieją tę trudną sytuację, zwłaszcza Polska, która dynamicznie rozbudowuje infrastrukturę umożliwiającą import gazu i jego dystrybucję, czego przykładem jest budowa

Baltic Pipe – systemu interkonektorów gazowych Północ-Południe (na 1 października 2022 r. zaplanowano otwarcie tej inwestycji). Obecna sytuacja ekonomiczna i geostrategiczna weryfikuje pozytywnie podjęte decyzje, dotyczące rozbudowy infrastruktury energetycznej. Zasadniczym otwartym pytaniem na przyszłość jest to, na ile będzie ona odpowiednia do transportu wodoru. Przy obecnej sytuacji na rynkach surowców energetycznych, sytuacji geostrategicznej i istniejących technologiach gaz ten stanowi jedyną technologię, która umożliwia osiągnięcie celów neutralności klimatycznej do 2050 r. 



Gazeta SGH INSIGHT dostępna online

ANALIZY, PODSUMOWANIA, PROGNOZY

[GAZETA.SGH.WAW.PL/INSIGHT](https://gazeta.sgh.waw.pl/insight)



POBIERZ PDF: gazeta.sgh.waw.pl



CZYTAJ ONLINE: www.issuu.com/GazetaSGH



NAPISZ DO NAS: gazeta@sgh.waw.pl



Dla profesjonalistów Dla Ciebie

Dowiedz się więcej na stronie:
pzu.pl/takapracamasens



Silny wzrost gospodarczy w USA dźwignią polskiego eksportu za ocean

 ELIZA PRZEŹDZIECKA,
KRZYSZTOF BŁĘDOWSKI

DOBRE PROGNOZY

DLA HANDLU ZAGRANICZNEGO

Gospodarka amerykańska wkracza w 2022 r. w dobrej formie. Konsumenci i przedsiębiorcy wykazują nadal solidną kondycję finansową, PKB w pełni „odrobił” straty z okresu pandemii, rosną dochody i zatrudnienie. Dalsze działania rządu – np. ponadpartyjne porozumienie co do pakietu infrastrukturalnego – powinny wspierać gospodarkę w krótkim okresie, a w długim sprzyjać szybszemu wzrostowi wydajności.

STANY ZJEDNOCZONE W STADIUM ZAAWANSOWANEJ EKSPANSJI

Niepewność, która nie opuszcza przedsiębiorców od ponad 18 miesięcy, nadal dotyczy wpływu kolejnych odmian wirusa COVID-19 na zachowania konsumentów oraz ewentualne ograniczenia w działalności gospodarczej. Szczepionki okazały się skuteczne przeciwko odmianie Delta i prawie na pewno zabezpieczą przeciwko odmianie Omikron. Niemniej możliwe są tzw. infekcje przełomowe, dotyczące osób zaszczepionych. Podobnie, połowa populacji USA, która nie została zaszczepiona w środku lata, okazała się wyjątkowo narażona na bardziej zakaźny wariant Delta. Jednak nawet biorąc pod uwagę negatywny wpływ Omikrona, należy zauważyć, że może się on okazać mniej dramatyczny niż wariantu z początkowej fazy pandemii. Gospodarka nie zostanie zamknięta tak jak w marcu 2020 r. Krót-

ko mówiąc, wariant Delta nie zaszkodził ożywieniu gospodarczemu, choć na pewno zaciemnił perspektywę krótkoterminową. Negatywny wpływ Omikrona może obniżyć tempo realnego wzrostu, ale nie doprowadzi do jego całkowitego wyhamowania.

W trzech pierwszych kwartałach 2021 r. aktywność gospodarcza utrzymywała się na wysokim poziomie w porównaniu do załamania w II kwartale 2020 r. Tempo wzrostu PKB zwolniło co prawda do „tylko” 2,1% (w skali roku) w III kwartale 2021 r., niemniej gospodarka pozostaje w lepszej kondycji, niż oczekiwano na początku tego roku. Szacuje się, że tempo wzrostu sytuuje się w okolicach potencjału. Międzynarodowy Fundusz Walutowy przewiduje zwiększenie PKB Stanów Zjednoczonych na poziomie 5,7% w 2021 r. i 4,9% w 2022 r.

Nasuują się dwie refleksje. Pierwsza dotyczy zestawienia trendu krajowego popytu z PKB. Przypomnijmy, że na popyt krajowy składają się wydatki konsumentów, inwestycje przedsiębiorstw i zakupy rządowe. Krajowy popyt przyrastał szybciej niż PKB w każdym z ostatnich czterech kwartałów, z wyjątkiem ostatniego. Oznacza to, że produkcja nie była w stanie pokryć popytu, a lukę wypełniły spadek zapasów i import. Z jednej strony, przeciętny konsument amerykański dysponuje większymi oszczędnościami nagromadzonymi od początku pandemii. Ten strumień wspiera wydatki, w dużej mierze na dobra konsumpcyjne. Z drugiej strony, rząd

przeznaczył duże sumy pieniędzy na podtrzymanie gospodarki (ustawa CARES, poluzowanie polityki pieniężnej), co wspiera zakupy rządowe. Z trzeciej strony, firmy (szczególnie produkcyjne) na długo przed pandemią zgromadziły nadwyżki zysków, które finansują obecnie szybko rosnące inwestycje w środki trwałe. W III i IV kwartale poprzedniego roku i I kwartale tego roku inwestycje w środki trwałe rosły dwucyfrowo (w skali roku) w każdym z tych okresów.

Druga refleksja dotyczy porównania obecnego kryzysu z wielką recesją sprzed dekady. Procesy załamania sektora przemysłowego podczas trwającej recesji i tej sprzed dziesięciu lat były bardzo podobne pod względem siły i czasu. Jednak w okresie wielkiej recesji osiągnięcie dolnego punktu zwrotnego zajęło półtora roku. Tym razem gospodarka „wydołowała” w ciągu zaledwie sześciu miesięcy. Jednak w stosunku do reszty gospodarki sektor przemysłowy znacznie mniej ucierpiał podczas pandemii COVID-19 niż w czasie kryzysu sprzed dziesięciu lat. Z oczywistych względów załamanie gospodarcze najbardziej dotknęło usługi, kiedy spadły jednocześnie i popyt, i podaż. Natomiast fakt, że produkcja dóbr generuje zapasy, które nie występują w produkcji usług, okazał się zbawienny dla sektora przemysłowego.

Warto dodać, że pandemia mogła obniżyć potencjał produkcyjny. Niektóre moce produkcyjne mogły zostać trwale wycofane pod wpływem nadmiernie pesymistycznej oceny skutków

W roku 2020 wartość polskiego eksportu towarów do Stanów Zjednoczonych wyniosła 7,3 mld USD. W ciągu ostatniej dekadę eksport ten rósł w średnim tempie 10% rocznie, czyli prawie dwukrotnie szybciej niż polski eksport ogółem (...). Natomiast we wzajemnym świadczeniu usług również zaobserwowano korzystne zmiany (...). Eksport usług do Stanów Zjednoczonych w latach 2010–2020 wzrósł ponad trzykrotnie, osiągając w ubiegłym roku wartość 4,9 mld USD, czyli 7,3% całkowitego polskiego eksportu usług. (...) Obecnie import usług z USA jest znacznie mniejszy niż eksport i wyniósł w 2020 r. 1,8 mld USD (...), zwłaszcza z powodu ograniczeń w ruchu turystycznym.

pandemii z pierwszej połowy 2020 r. Do tego na pewno przyczyniły się również zmniejszona imigracja i wycofanie się dużej liczby pracowników z szeregów siły roboczej.

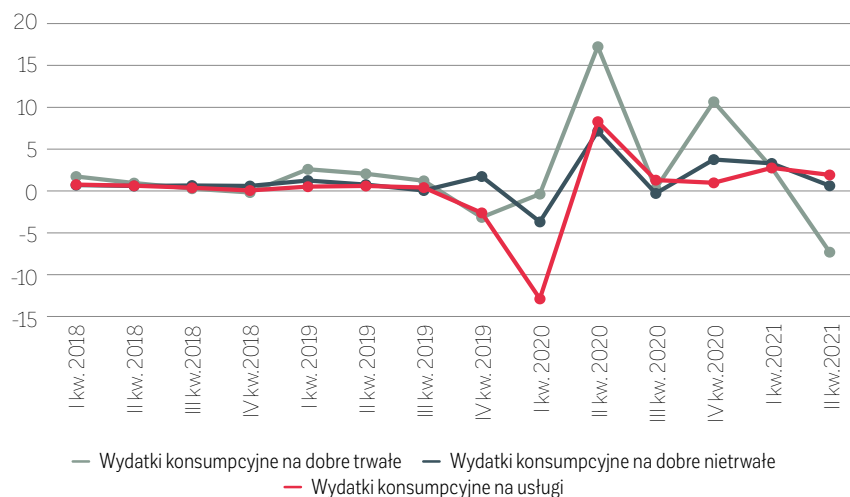
Tę część analizy kończy prezentacja struktury popytu konsumpcyjnego USA. Cechą charakterystyczną obecnej ekspansji jest szybciej rosnący popyt na dobra (szczególnie trwałe) w porównaniu do usług (por. rysunek 1) – to naturalna korekta sytuacji z początku pandemii.

Wydatki konsumpcyjne na usługi ciągle oscylują wokół 5% poniżej poziomu sprzed pandemii. Warto też zauważyć, że

szybciej rosnący popyt na konsumpcyjne dobra trwale stale był zaspokajany wyższym importem. Wskazuje to na słabą zdolność dostosowania się podaży krajowej do wzrostu popytu, przynajmniej w niektórych sektorach gospodarki.

W dłuższej perspektywie prognozy są dość obiecujące. Trend wzrostu PKB powinien ukształtować się powyżej poziomu bazowego sprzed pandemii. To zaskakująca perspektywa, choć nie powinna przesłonić szkód, jakie wyrządziła pandemia. Niemniej potwierdza ona powszechną opinię o elastyczności gospodarki amerykańskiej.

RYСУNEK 1. Wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych w Stanach Zjednoczonych (% , kwartalnie)



Źródło: opracowanie na podstawie danych Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce.



dr hab. Eliza Przeździecka, prof. SGH

Doktor habilitowana nauk ekonomicznych. Pracuje na stanowisku profesora uczelni w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie oraz jako główna ekonomistka w Amerykańskiej Izbie Handlowej w Polsce. Wykładowca Collegium Civitas (od 2015 r.) oraz Uniwersytetu w Trewirze (w latach 2009–2018), a także profesor wizytująca na Uniwersytecie Ekonomicznym w Wiedniu od 2019 r. Jest członkiem Rady Fundacji Polsko-Amerykańskiej Komisji Fulbrighta. Autorka wielu publikacji o tematyce bezpośrednich inwestycji zagranicznych, globalnych łańcuchów wartości i handlu międzynarodowego. Stypendystka programów Marie Curie, Erasmus, Erasmus Plus, CEEPUS oraz Polsko-Amerykańskiej Komisji Fulbrighta. Odebrała liczne staże badawcze i dydaktyczne w zagranicznych ośrodkach akademickich, m.in.: Duke University, ZHAW School of Management and Law, Toulouse School of Business, Aarhus University, ICN Business School Nancy, Wirtschaftsuniversität Wien.



dr Krzysztof Błędowski

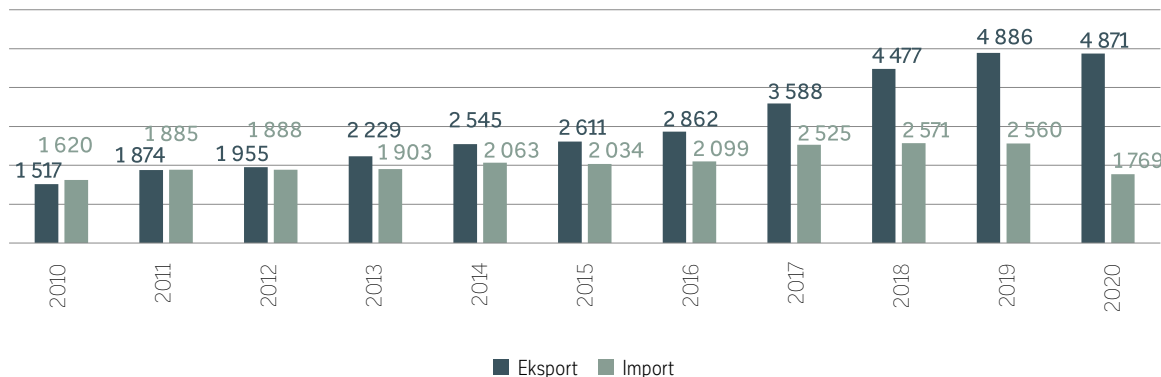
Ekonomista z ponad 30-letnim doświadczeniem w analizach ekonomii przemysłowej i finansowej. Obecnie zajmuje stanowisko dyrektora i ekonomisty w firmie Manufacturers Alliance w Arlington, Virginia. Skupia się na administracji systemów dokształcania kadr menedżerskich wyższego szczebla i badaniach dotyczących polityki przemysłowej. Wcześniej pracował w: Międzynarodowym Funduszu Walutowym (koncentrując się na krajach Afryki), Commerzbank Central Europe i Pioneer Pierwszym Polskim Funduszu Walutowym (koncentrując się na ekonomii i finansach Europy Środkowo-Wschodniej). Posiada dyplomy uniwersytetów w Polsce, Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii.

RYSUNEK 2. Polsko-amerykańska wymiana handlowa – handel towarami (mln USD)



Źródło: opracowanie na podstawie UN Comtrade.

RYSUNEK 3. Polsko-amerykańska wymiana handlowa – wzajemne świadczenie usług (mln USD)



Źródło: opracowanie na podstawie UN Comtrade.

POLSKO-AMERYKAŃSKI HANDEL W CZASIE PANDEMII COVID-19

W roku 2020 wartość polskiego eksportu towarów do Stanów Zjednoczonych wyniosła 7,3 mld USD. W ciągu ostatniej dekady eksport ten росł w średnim tempie 10% rocznie, czyli prawie dwukrotnie szybciej niż polski eksport ogółem (rysunek 2).

Najważniejszą grupą polskich towarów eksportowanych do Stanów Zjednoczonych jest niezmiennie od lat szeroka kategoria obejmująca różnorodne produkty – maszyny i urządzenia mechaniczne i ich części, które stanowią aż 36% polskiego eksportu do USA. Szczegółowe dane z tej grupy wskazują, że aż 11% wartości polskiego eksportu to silniki turbośmigłowe i turbodrzutowe i ich części. Na rynek amerykański trafia połowa całego polskiego eksportu tych produktów. Eksport w tej kate-

gorii towarów wzrósł w ciągu ostatnich trzech lat o 82% i pokrywa 7,5% importu amerykańskiego.

Na drugim miejscu wśród towarów eksportowanych na rynek amerykański znajdują się urządzenia przetwarzania danych – zarówno komputery stacjonarne, jak i serwery sieciowe. W tej kategorii towarowej, choć nie w takim zakresie jak wymienione wcześniej, znalazły się też płyty główne, procesory, a także elementy sprzętu medycznego. Polska jest obecnie najbardziej liczącym się europejskim dostawcą tych urządzeń na rynek amerykański, mimo że jeszcze w 2010 r. polscy producenci osiągnęli z rynku amerykańskiego przychody na poziomie niewiele ponad 1 mln USD. W roku 2019 wartość tego eksportu wzrosła do 76 mln USD, a w 2020 r. wyniosła aż 569 mln USD, czyli zaledwie o jedną piątą mniej niż sprzedaż chińskich producentów w Sta-

nach Zjednoczonych. Opisywany sprzęt był przedmiotem obrotu uszlachetniającego, będąc uzupełniany w Polsce podzespołami niedostępnymi na innych rynkach, w szczególności azjatyckich. Ponadto, wzrost zainteresowania amerykańskiego odbiorcy komputerami, procesorami i serwerami z Polski można tłumaczyć wysokimi barierami taryfowymi importu chińskiego na rynek amerykański. W tej grupie towarów cło na import z Chin do Stanów Zjednoczonych wynosi 40%, zaś odpowiednie produkty z UE (w tym z Polski) nie są objęte cłem w USA.

W roku 2020 amerykańscy producenci dostarczyli do Polski towary o łącznej wartości 7,9 mld USD. Odpowiada to 3% całkowitej wartości polskiego importu i plasuje Stany Zjednoczone na 8. miejscu na liście importerów. Główna grupa towarowa importowana

do Polski z USA to części do produkcji samolotów. Drugą popularną kategorią importowanych towarów w 2020 r. były produkty farmaceutyczne, a konkretnie produkty immunologiczne. Niewątpliwie wpływ na tę wartość miał import szczepionek przeciwko COVID-19.

Natomiast we wzajemnym świadczeniu usług również zaobserwowano korzystne zmiany (rysunek 3). Eksport usług do Stanów Zjednoczonych w latach 2010–2020 wzrósł ponad trzykrotnie, osiągając w ubiegłym roku wartość 4,9 mld USD, czyli 7,3% całkowitego polskiego eksportu usług. Był to drugi, po Szwajcarii, najważniejszy rynek dla zagranicznej działalności polskich firm usługowych. Istotne przyspieszenie dynamiki eksportu usług z Polski do Stanów Zjednoczonych nastąpiło po 2016 r. – od tego czasu eksport ten zwiększył się o 70%.

Najważniejszą polską specjalizacją usługową na rynku amerykańskim są usługi biznesowe, które zajmują prawie połowę wszystkich usług eksportowanych z Polski do USA. Wśród nich są m.in.: usługi badawczo-rozwojowe, usługi doradcze w zakresie zarządzania oraz usługi techniczne i związane z handlem, np. architektoniczne, inżynieryjne, naukowo-techniczne i inne (ze względu na brak szczegółowości nie jest możliwa ocena eksportu usług w podziale na podkategorie).

W ostatnich latach usługi informatyczne oraz z zakresu technologii informacyjnych i komunikacyjnych (IT/ICT) należą do najszybciej rozwijających się rodzajów usług świadczonych transgranicznie, przyciągając uwagę w polskim eksporcie usług do Stanów Zjednoczonych. Branża ta staje się dominującym rodzajem nakładów niematerialnych zarówno we wszyst-

kich gałęziach przemysłu, jak i w życiu codziennym. Ponadto usługi te stają się coraz bardziej dostępne, ponieważ ich koszt maleje, co skutkuje większą dostępnością i rosnącym zapotrzebowaniem na dodatkowe funkcjonalności. Przykładowo, miesięczny koszt obsługi aplikacji w tzw. chmurze wynosił w 2000 r. 150 tys. USD, a obecnie jest to już tylko kilkadziesiąt dolarów.

Mimo że w Stanach Zjednoczonych działają największe firmy IT/ICT na świecie, to rynek amerykański zgłasza bardzo duże zapotrzebowanie na te usługi. Przyczyną wysokiego popytu jest nie tylko rosnące zainteresowanie usługami IT w każdej branży, ale także duża luka płacowa pomiędzy pracownikami amerykańskimi a polskimi. Jest to główny powód lokowania w Polsce centrów rozliczeniowych, *software houses* oraz centrów badawczo-rozwojowych przez takie koncerny amerykańskie, jak IBM, Facebook, Google, Intel czy HP.

Import usług ze Stanów Zjednoczonych rósł w latach 2010–2020 w średniorocznym tempie 2%, a zmiany te były znacznie mniejsze niż zmiany w polskim imporcie usług ogółem, który rósł co roku o 6%. Obecnie import usług z USA jest znacznie mniejszy niż eksport i wyniósł w 2020 r. 1,8 mld USD. Spadek z 2,6 mld USD w 2019 r. był związany przede wszystkim z ograniczeniami w ruchu turystycznym z powodu globalnej pandemii koronawirusa – wartość usług turystycznych świadczonych na rzecz polskich podmiotów spadła z 759 mln USD do 200 mln USD.

Usługi finansowe należą do najważniejszych w polskim imporcie usług ze Stanów Zjednoczonych – największe znaczenie mają usługi bankowe świadczone na rzecz osób fizycznych, przed-

siębiorstw i innych podmiotów. Drugą kategorią usług w imporcie z USA są pozostałe usługi biznesowe. Ich import do Polski w 2020 r. wyniósł 322 mln USD. Największe znaczenie mają usługi doradcze w zakresie zarządzania (163 mln USD), a następnie usługi techniczne, handlowe i inne usługi biznesowe, np. pakowanie, konserwacja (137 mln USD).

WNIOSKI

Polski eksport do Stanów Zjednoczonych ucierpiał do tej pory w stosunkowo niewielkim stopniu. W ostatnich latach wzrosła wymiana towarowa Polski z USA. Nie jest to jeszcze oczekiwany efekt przesunięcia strumieni handlowych, spowodowanego wojną handlową USA–Chiny, ale pierwsze tego oznaki widać chociażby na przykładzie jednostek obliczeniowych (komputery i serwery). Jest wysoce prawdopodobne, że w dłuższej perspektywie trwający konflikt handlowy USA–Chiny przyspieszy zainteresowanie Amerykanów rynkiem europejskim, w tym Polską, i pozytywnie wpłynie na rozwój wzajemnej wymiany handlowej. Dodatkowo technologie komunikacyjne, które upowszechniły świadczenie usług, zwiększyły dostępność polskich usługodawców na rynku amerykańskim, którzy są bardzo konkurencyjni ze względu na koszty.

Niewątpliwie na wymianę handlową między Polską a USA w najbliższych miesiącach będzie miał wpływ kryzys spowodowany pandemią. Jednak przy utrzymującej się dynamice wzrostów wydatków konsumpcyjnych i rosnącym popycie wewnętrznym w Stanach Zjednoczonych zainteresowanie ofertą dostawców zagranicznych, w tym polskich, będzie oznaczać dla polskich przedsiębiorstw coraz większe możliwości sprzedaży na rynku amerykańskim. 



PISMO SZKOŁY GŁÓWNEJ HANDLOWEJ W WARSZAWIE

 POBIERZ PDF: gazeta.sgh.waw.pl

 CZYTAJ ONLINE: www.issuu.com/GazetaSGH

 NAPISZ DO NAS: gazeta@sgh.waw.pl

Strefa wolnego handlu – aktywator potencjału Afryki?

 ANNA MASŁOŃ-ORACZ, EWA OSUCH-RAK

NOWA UMOWA HANDLOWA

SZANSĄ NA PRZYSPIESZENIE

ROZWOJU AFRYKI

Wymiana handlowa w ramach Afrykańskiej Kontynentalnej Umowy o Wolnym Handlu (*African Continental Free Trade Agreement – AfCFTA*) rozpoczęła się 1 stycznia 2021 r. Dzięki umowie do 2030 r. Afryka może stać się największą strefą wolnego handlu na świecie pod względem liczby państw członkowskich, z potencjałem rynkowym obejmującym 1,3 mld konsumentów oraz całkowitym PKB o wartości 2,5 bld USD (rysunek 1). Umowa AfCFTA została podpisana w 2018 r. przez 44 państwa afrykańskie na szczycie Unii Afrykańskiej (*African Union – AU*) w Kigali w Rwandzie (w ciągu następnego roku dołączyło kolejnych osiem państw). Zatwierdzona w 2019 r. na szczycie AU w Niamey w Nigerze i ratyfi-

kowana do września br. przez 38 państw, stanowi jedno z najważniejszych współczesnych osiągnięć na kontynencie.

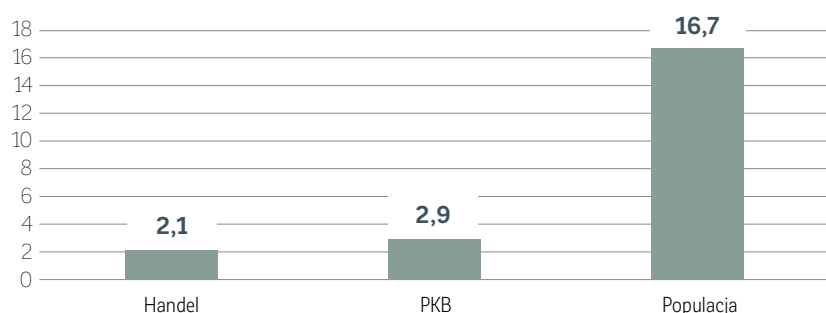
Znaczenie AfCFTA ma jednak zasięg globalny, umowa ta stanowi bowiem największe od lat dziewięćdziesiątych XX wieku porozumienie liberalizujące handel na świecie. Integracja ekonomiczna na kontynencie afrykańskim przebiegała do tej pory w mniejszych, czasem nakładających się na siebie, ugrupowaniach, takich jak np. Wspólnota Rozwoju Afryki Południowej (*Southern African Development Community – SADC*) czy Wspólnota Gospodarcza Państw Afryki Zachodniej (*Economic Community of West African States – E COWAS*). To właśnie uzgodnienia z Kigali po raz pierwszy podnoszą ją na poziom całego kontynentu. Po pierwsze, w obszarach polityki objętych już poro-

zumieniami regionalnymi AfCFTA zapewnia wspólne ramy regulacyjne oraz obniżenie taryf celnych, zmniejszając w ten sposób rozdrobnienie rynku kontynentalnego. Po drugie, umowa ta pogłębia dotychczasową integrację, wprowadzając w większym stopniu środki pozataryfowe.

To właśnie zakres nowej umowy handlowej, wykraczający daleko poza taryfy celne, stanowi o jej bezprecedensowym i nowatorskim charakterze. Pogłębiona integracja (*deep trade agreements*) obejmuje wiele obszarów polityki, które mają kluczowe znaczenie dla rozwoju gospodarczo-społecznego. Zasady zawarte w tzw. pogłębionych umowach przyczyniają się do określenia sposobu funkcjonowania gospodarek, reżymy handlowe i inwestycyjne wyznaczają zakres integracji gospodarczej, reguły konkurencji oddziałują na efektywność ekonomiczną, a ochrona praw własności intelektualnej ma znaczenie dla rozwoju innowacyjnego (rysunek 2).

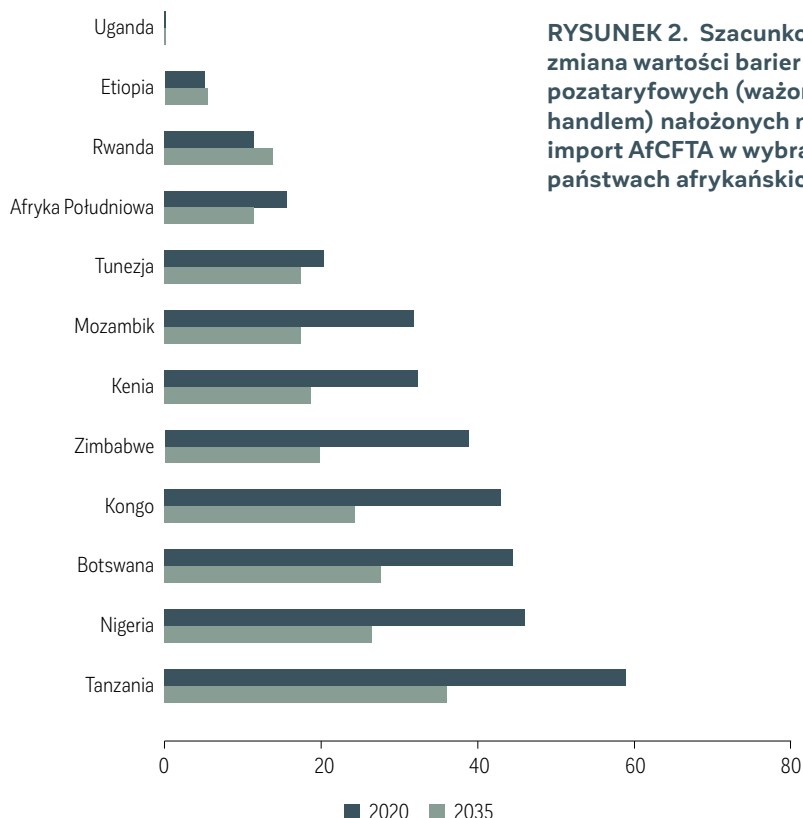
Nowa strefa handlu obejmuje jednak głównie swobodny przepływ towarów i usług. Likwidacja 90% barier taryfowych może zwiększyć wewnątrzafrykańską wymianę handlową nawet o połowę. Obecnie handel w obrębie kontynentu stanowi zaledwie około 10% obrotów państw afrykańskich. Zniechęcają do niego m.in. słaba infrastruktura, struktura produkcji, protekcyjizm czy ograniczenia prawne. Eksperti Banku Światowego szacują, że dzięki pełnemu wdrożeniu postanowień umowy AfCFTA (obejmującej redukcję taryf

RYСУNEK 1. Udział Afryki w światowym handlu, PKB oraz populacji (%)



Źródło: World Bank. *The African Continental Free Trade Area: Economic and Distributional Effects*, World Bank, Washington, DC, doi:10.1596/978-1-4648-1559-1.

Afrykańska Kontynentalna Umowa o Wolnym Handlu (AfCFTA) stanowi jedno z najważniejszych osiągnięć na kontynencie afrykańskim. Oprócz korzyści finansowych może ona spowodować przyspieszenie transformacji Afryki w kierunku zrównoważonego rozwoju. Będzie zwiększać konkurencyjność afrykańskiej gospodarki na wiele sposobów: poprzez rozwój przemysłu, ekspansję handlową i transfer technologii. Pobudzenie tych obszarów wydaje się być odpowiedzią na najważniejsze wyzwania gospodarek państw Afryki.



RYSUNEK 2. Szacunkowa zmiana wartości barier pozataryfowych (ważonych handlem) nałożonych na import AfCFTA w wybranych państwach afrykańskich (%)

Źródło: World Bank. *The African Continental Free Trade Area: Economic and Distributional Effects*, World Bank, Washington, DC, doi:10.1596/978-1-4648-1559-1.

celnych w handlu wewnątrzkontynentalnym, ograniczenie barier pozataryfowych oraz wdrożenie umowy o ułatwieniach w handlu, tj. *Trade Facilitation Agreement* – TFA) do 2035 r. wielkość całkowitego eksportu wzrośnie o około

30%, a eksportu wewnątrzkontynentalnego – o ponad 80% (rysunek 3). Najwyższy wzrost dotyczyłby produkcji przemysłowej, której całkowity eksport może wzrosnąć o 62%, a eksport wewnątrzkontynentalny – aż o 110%.



dr Anna Masłoń-Oracz

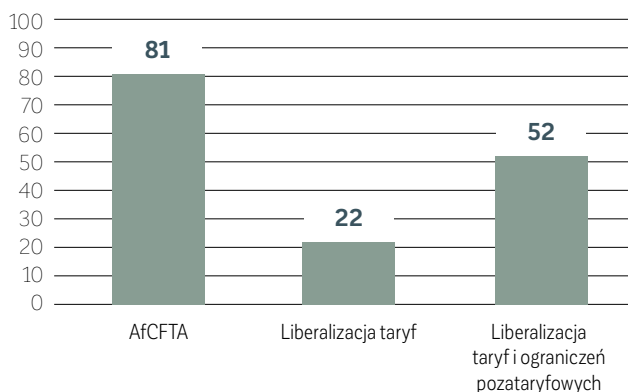
Pełnomocniczka rektora SGH ds. Afryki. Autorka wykładów i szkoleń z zakresu zarządzania strategicznego, które prowadzi na trzech kontynentach (Europa, Afryka, Azja). Odebrała liczne wyjazdy studyjne do: Senegalu, Rwandy, Zambii, Burundi, Tanzanii, Ugandy, Kenii i Chin. Koordynatorka projektu „Jean Monnet o Unii Europejskiej i współczesnej Afryce Subsaharyjskiej – AFROEU”. Członkini Rady Fundacji Afriquia oraz wiceprezesa Zarządu Polskiego Stowarzyszenia Badań Wspólnoty Europejskiej. Indeksowana w ogólnopolskiej bazie ZnaneEksperci.pl. Zrealizowała ponad 100 wystąpień i prelekcji na konferencjach krajowych i zagranicznych. Autorka i współautorka artykułów w uznanych czasopiśmie i rozdziałów w książkach.



dr inż. Ewa Osuch-Rak

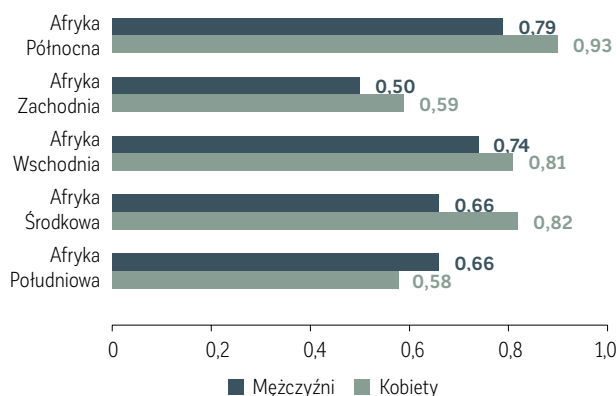
Asystentka w Katedrze UE im. Jeana Monneta w Kolegium Ekonomiczno-Społecznym SGH w Warszawie. Do jej zainteresowań badawczych należą innowacje, ich wpływ na rozwój państw i regionów oraz źródła finansowania rozwoju innowacyjnego przedsiębiorstw. Koordynatorka i asystentka projektu EU4AFRI, poświęconego współpracy UE i Afryki, w ramach którego prowadzi badania oraz upowszechnia wiedzę na temat *Design Thinking* jako narzędzia w projektowaniu rozwiązań z zakresu polityki rozwoju. Laureatka programu MNISW „Top 500 Innovators”, w ramach którego odbyła staż na Uniwersytecie Kalifornijskim w Berkeley. Autorka i współautorka publikacji z zakresu polityki innowacyjnej, systemów innowacji oraz polityki rozwoju. Koordynatorka i uczestniczka wielu projektów naukowo-badawczych oraz wdrożeniowych, realizowanych dla sektora zarówno publicznego, jak i prywatnego.

RYSUNEK 3. Zmiana udziału eksportu wewnątrz strefy AfCFTA w eksporcie ogółem w 2035 r. według różnych scenariuszy (%)



Źródło: World Bank. *The African Continental Free Trade Area: Economic and Distributional Effects*, World Bank, Washington, DC, doi:10.1596/978-1-4648-1559-1.

RYSUNEK 4. Tempo wzrostu płac po wdrożeniu AfCFTA według płci (pkt proc.)



Uwaga: Zmiana procentowa r/r w stosunku do wartości wyjściowej.

Źródło: World Bank. *The African Continental Free Trade Area: Economic and Distributional Effects*, World Bank, Washington, DC, doi:10.1596/978-1-4648-1559-1.

Umowa AfCFTA może oddziaływać także na realny wzrost dochodów mieszkańców Afryki. W ramach połączonej liberalizacji taryf i redukcji barier pozataryfowych wzrost ten w 2035 r. wyniósłby 2,4% na poziomie całego kontynentu. Największy impuls może przynieść jednak wdrożenie TFA, ograniczającej bariery administracyjne w handlu, co przyczyni się do zwiększenia dochodów krajów sygnatariuszy AfCFTA aż o 7%.

Strefa wolnego handlu przynosi korzyści państwom członkowskim dzięki obniżeniu kosztów ponoszonych przez producentów i konsumentów, ograniczeniu biurokracji administracyjnej oraz kosztów przestrzegania przepisów. Redukcja cel sprzyja obniżeniu cen towarów importowanych zarówno dla konsumentów, jak i producentów wykorzystujących surowce pośrednie. Normy sanitarne, fitosanitarne oraz techniczne mają na celu ochronę bezpieczeństwa i praw konsumentów, ale różnice w przepisach i normach w poszczególnych krajach prowadzą do zwiększenia kosztów, a często są wykorzystywane także jako bariery w handlu. Zobowiązania podjęte w nowej umowie zredukują te koszty, przyczynią się do intensyfikacji wymiany handlowej, wzrostu eksportu oraz zwiększenia dochodów obywateli państw afrykańskich.

Jednak efekty długookresowe funkcjonowania strefy wolnego handlu mogą

obejmować także przemiany strukturalne i systemowe. Wdrożenie postanowień umowy AfCFTA może przyczynić się do dalszego spadku ubóstwa, oddziałując na poprawę sytuacji materialnej około 30 mln obywateli. W Afryce Zachodniej wskaźnik ubóstwa zmniejszyłby się o 12 mln osób, podczas gdy w Afryce Środkowej i Afryce Wschodniej wyniósłby, odpowiednio, 9,3 mln i 4,8 mln. Według szacunków AfCFTA do 2035 r. może pomóc wyjść z ubóstwa 67,9 mln ludzi, czyli 3,6% populacji kontynentu.

Wdrożenie AfCFTA może także zwiększyć możliwości zatrudnienia oraz wynagrodzenia pracowników niewykwalifikowanych, a dodatkowo wspierać niwelowanie różnic w wynagrodzeniach kobiet i mężczyzn (rysunek 4). Do roku 2035 pensje dla niewykwalifikowanej siły roboczej mogą wzrosnąć o 10,3%. Płace rosłyby nieco szybciej dla kobiet niż dla mężczyzn, ponieważ wzrosłaby produkcja w kluczowych gałęziach przemysłu „kobiecego” (o dużej sile roboczej).

Analitycy Międzynarodowego Funduszu Walutowego twierdzą, iż umowa AfCFTA może aktywować potencjał rozwojowy Afryki. Połączenie afrykańskich fabryk i łańcuchów produkcyjnych z globalnymi łańcuchami wartości może dać początek tzw. „fabryce Afryka”. Nazwa ta nawiązuje bezpośrednio do „fabryki Europa”, „fabryki Ameryka Północna” czy „fabryki Azja” – kontynentów, na których

współcześnie koncentrują się globalne łańcuchy wartości.

Początek drugiego dziesięciolecia XXI wieku przyniósł wiele optymistycznych prognoz dla kontynentu afrykańskiego. Najbardziej opiniotwórcze media donosiły, że po dekadach permanentnego kryzysu polityczno-gospodarczego Afryka staje się „kontynentem przyszłości”, „inwestycyjnym eldorado”, „lwami, które ruszyły z miejsca”. Pozostawała ona zatem kontynentem „drzemającego potencjału”. Nowa strefa wolnego handlu i reformy z nią związane mogą aktywować potencjał afrykańskiego dynamizmu i uczynić ten kontynent realnym globalnym konkurentem.

Utworzenie jednej z największych stref wolnego handlu na świecie będzie zwiększać konkurencyjność afrykańskiej gospodarki na wiele sposobów: poprzez rozwój przemysłu, dywersyfikację źródeł wzrostu, ekspansję handlu wewnątrzkontynentalnego oraz transfer technologii. Pobudzenie i rozwój wszystkich tych obszarów wydaje się być odpowiedzią na najważniejsze wyzwania gospodarek państw Afryki, identyfikowane przez ekonomistów na przestrzeni ostatnich lat. Wspólne ramy regulacyjne i przejrzyste zasady będą ważnym elementem przyjaznego dla biznesu środowiska, którego przedsiębiorcy tak potrzebują, aby skorzystać z możliwości rozwoju. 



W ING nie liczy się wiek,
liczą się pomysły

91%

naszych młodych talentów
zgadza się z tym

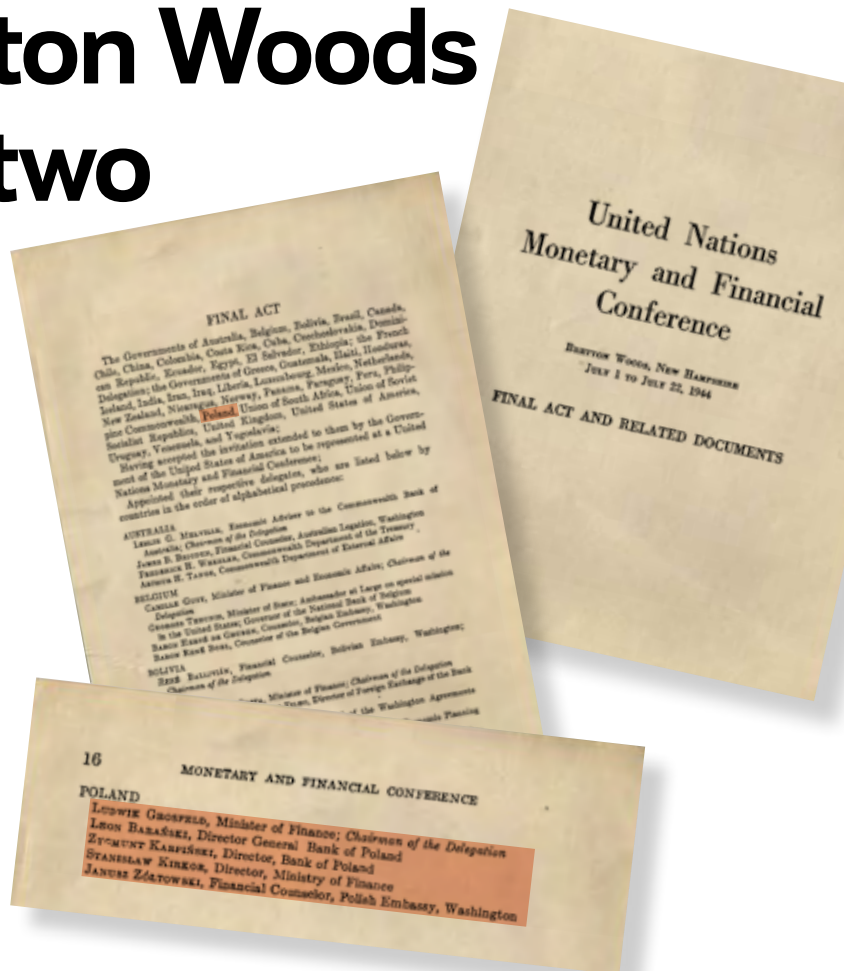
Pracuj z nami

ing.pl/kariera



System z Bretton Woods i jego dziedzictwo

O SYSTEMIE Z BRETTON WOODS I JEGO DZIEDZICTWIE, PRZY OKAZJI I CZĘŚCI KONFERENCJI NAUKOWEJ NA TEN SAM TEMAT, Z KIEROWNIKIEM KATEDRY POLITYKI GOSPODARCZEJ I TEORII PIENIĄDZA SGH PROF. DR. HAB. **ZBIGNIEWEM POLAŃSKIM** ROZMAWIA KAROLINA CYGONEK



prof. dr hab. Zbigniew Polański

Pracuje w SGH od 1982 r. W roku 1998 został powołany na kierownika Katedry Polityki Pieniężnej, od połowy 2020 r. jest kierownikiem Katedry Polityki Gospodarczej i Teorii Pieniądza. W roku 2000 nadano mu tytuł profesora nauk ekonomicznych. Jego główne zainteresowania naukowe koncentrują się wokół problematyki teorii pieniądza i polityki pieniężnej, bankowości centralnej oraz systemów finansowych. Od roku 1987 jest też zatrudniony w NBP, pracując w jego kolejnych departamentach analityczno-badawczych. W latach 1990–1991 był na stypendium Fulbrighta (University of Maryland), natomiast w latach 1992–1993 – stypendystą rządu Kanady (Carleton University). W roku 2006 uczestniczył w misji MFW na Ukrainie, a w 2007 r. pracował w EBC nad kwestiami gospodarki rosyjskiej.

Dlaczego ustanowiono system z Bretton Woods?

System z Bretton Woods, tj. nowy porządek monetarno-finansowy wolnorynkowego świata zachodniego, ustanowiono pod koniec II wojny światowej i bezpośrednio po niej. Jego powstanie było reakcją na bardzo negatywne doświadcze-

nia ekonomiczne okresu międzywojennego, kiedy próbowano powrócić do systemu waluty złotej sprzed I wojny światowej, co skończyło się wielkim kryzysem lat trzydziestych XX wieku oraz depresją i stagnacją gospodarczą, z długotrwałym wysokim bezrobociem.

Jakie były następstwa wprowadzenia tego systemu dla polityki gospodarczej – monetarnej, fiskalnej i kursowej?

Zanim odpowiem na to pytanie, muszę krótko opowiedzieć, na czym polegał ten nowy porządek monetarno-finansowy, wprowadzony na mocy uzgodnień konferencji z Bretton Woods z lipca 1944 r. W tym kontekście na marginesie warto również dodać, że polska delegacja – jako jedna z 44 – też uczestniczyła w tej konferencji, stając się jednym z państw założycieli systemu. Niestety, w 1950 r. wystąpiła z kluczowej instytucji systemu, tj. Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW), i dopiero jesienią 1981 r. złożyła wniosek o ponowne przystąpienie do niego, co jednak zmaterializowało się dopiero parę lat po stanie wojennym, w 1986 r.

1 lipca 1944 r. w hotelu w Bretton Woods w stanie New Hampshire (USA) rozpoczęła się konferencja monetarno-finansowa, w której uczestniczyli przedstawiciele 44 państw alianckich. Efektem konferencji było m. in. utworzenie Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW), którego głównym zadaniem była stabilizacja kursów walut narodowych. Głównym architektem MFW był Harry Dexter White, amerykański ekonomista z Uniwersytetu Harvarda, pracownik Departamentu Skarbu USA.

→ John Maynard Keynes (z prawej) i Harry Dexter White na konferencji w Bretton Woods



FOT. WIKIMEDIA COMMONS

Na czym polegał porządek uzgodniony w Bretton Woods?

Po pierwsze, wprowadzono system stałych kursów walutowych, które jednak w sytuacjach trwalszych nierównowag w handlu zagranicznym mogły być zdecydowanie zmieniane. Nowy system miał więc łączyć zalety systemu kursu stałego, jakim był system waluty złotej, oraz systemu kursów płynnych – zmiennych. Instytucją, która miała ten system nadzorować i koordynować, był wspomniany już MFW.

Po drugie, nowy system kursowy nie opierał się bezpośrednio na złocie, tylko na dolarze amerykańskim, który dla banków centralnych uczestniczących w systemie był wymienialny na złoto będące w rękach rządu amerykańskiego (po wojnie dysponował on około dwiema trzecimi światowych zasobów złota monetarnego). Innymi słowy, był to system złoto-dolarowy dla władz monetarnych w ich wzajemnych rozliczeniach. Należy natomiast pamiętać, że w obiegu wewnętrznym gospodarek tych państw złoto już nie krążyło jako pieniądź – taka sytuacja skończyła się zasadniczo wraz z klasycznym systemem waluty złotej z początkiem I wojny światowej (w USA nieco później, tj. w czasie wielkiego kryzysu).

Po trzecie, w skład systemu uzgodnionego w Bretton Woods wchodził też Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju, znany obecnie jako instytucja grupy Banku Światowego. Jest to międzynarodowy bank rozwoju, który powstał w wyniku problemów stagnacji ekonomicznej lat trzydziestych XX wieku oraz potrzeb odbudowy gospodarczej po II wojnie światowej. Jak wia-

domo, BŚ funkcjonuje do dziś i wspomaga walkę z ubóstwem oraz rozwój gospodarczy wielu krajów świata, w tym np. Polski.

Wprowadzenie nowego systemu kursowego zasadniczo zmieniło sposób prowadzenia polityki gospodarczej.

Wracając do Pani pytania dotyczącego jego następstw dla polityki monetarnej, fiskalnej i kursowej, można powiedzieć, że tak. O ostatniej z nich była przed chwilą mowa – należy tylko dodać, że tej nowej polityce kursowej towarzyszyła ograniczona wymienialność walut uczestniczących w systemie: dopiero w końcu lat pięćdziesiątych XX wieku wprowadzono wymienialność dotyczącą handlu zagranicznego (a dokładniej mówiąc – obrotów bieżących bilansu płatniczego), którą z czasem stopniowo, ale w sposób nie w pełni skoordynowany, rozszerzano na tzw. przepływy kapitałowe, tj. ruchy pieniądza związane z działalnością inwestycyjną i pożyczkową. W takiej sytuacji polityka zarówno fiskalna, jak i pieniężna mogła się w pełni skoncentrować na potrzebach wewnętrznych krajów. Priorytet dano pełnemu zatrudnieniu. Problemy z bezrobociem, stagnacją i deflacją były kluczowym wspomnieniem lat trzydziestych XX wieku, doświadczeniem tak naprawdę zakończonym dopiero polityką gospodarczą okresu II wojny światowej.

Niewiele upraszczając, można zatem powiedzieć, iż polityka gospodarcza prowadzona w ramach systemu z Bretton Woods była rezultatem obaw, że problemy wielkiego kryzysu i depresji mogą wrócić. Ta nowa polityka ekonomiczna, a właściwie sytuacja gospodarcza w latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych minionego stulecia, jest wspominana jako wyjątkowa w historii świata zachodniego. Wystarczy wspomnieć, że w tym czasie wzrost gospodarczy wynosił średnio 5%–6% rocznie, bezrobocie było niskie, a inflacja była ustabilizowana. Jednak w końcu lat sześćdziesiątych sytuacja zaczęła się psuć.

W sierpniu 2021 r. minęła 50. rocznica zawieszenia wymienialności dolara na złoto. Dlaczego było to jedno z najważniejszych wydarzeń w polityce gospodarczej, finansach i historii pieniądza? Dlaczego w 1971 r. podjęto taką decyzję?

Tak jak wcześniej powiedziałem, jednym z założeń systemu z Bretton Woods była wymienialność dolara amerykańskiego na złoto, ograniczona co prawda tylko do banków centralnych. Cena złota wynosiła 35 USD za uncję (około 31,1 g), stanowiąc – mówiąc metaforycznie – „kotwicę” dla systemu. Obecnie uznaje się, że od początku ta cena złota była zbyt niska. Nie chcę, aby zabrzmiało to w sposób naciągany, ale zauważmy,

że w ostatnich latach cena uncji złota sięgnęła nawet 2 tys. USD.

W roku 1971 zdecydowano, że wymienialność złota jest dla władz amerykańskich nie do utrzymania. W rezultacie w dniu 15 sierpnia tego roku prezydent USA Richard Nixon, w orędziu telewizyjnym, jednostronnie ogłosił, że bank centralny zawiesza wymienialność dolara na złoto. Decyzja ta była częścią szerszego pakietu gospodarczego, o którego innych elementach jeszcze wspomnę. Natomiast z samym przemówieniem Nixona można się zapoznać na stronie Richard Nixon Foundation.

W Pani pytaniu są tak naprawdę poruszone dwie ważne kwestie. Pierwsza dotyczy historii pieniądza i finansów, a w konsekwencji – polityki gospodarczej. W roku 1971, wraz z ostatecznym zawieszeniem wymienialności dolara na złoto, nastąpiło zakończenie procesu odejścia pieniądza od kruszcu-towaru, który rozpoczął się w krajach najbardziej wówczas rozwiniętych już w połowie XIX wieku, a który stał się zupełnie oczywisty wraz z wybuchem I wojny światowej. Od połowy sierpnia 1971 r. pieniądz stał się w pełni fiducjarny, co oznacza, że jego tworzenie stało się całkowicie niezależne w sensie technicznym czy też materialnym. Kreacja pieniądza straciła wspomnianą „kotwicę”, w znacznym stopniu niezależną od polityki. To była zmiana cywilizacyjna – epokowa. Obecnie tylko czynniki ekonomiczno-polityczne, w tym funkcjonowanie systemu bankowego, decydują o tym, ile jest pieniądza w obiegu. Od roku 1971 mamy więc do czynienia z pieniądzem całkowicie fiducjarno-bankowym (kredytowym).

Dlaczego akurat w połowie sierpnia 1971 r. doszło do tego ostatecznego „odkotwiczenia” pieniądza od złota?

Upraszczając nieco, trzeba powiedzieć, że zbiegły się tu dwie okoliczności, o których już mówiliśmy, tj. cechy mechanizmu systemu kursowego z Bretton Woods oraz cele polityki gospodarczej, jakie w tym czasie starano się osiągnąć, zwłaszcza w głównym kraju systemu, czyli w Stanach Zjednoczonych. Jak pamiętamy, konstrukcja systemu kursowego zakładała wymienialność dolara na złoto. W praktyce oznaczało to, że zagraniczne banki centralne wymieniały w amerykańskim Systemie Rezerwy Federalnej dolary na złoto, szczególnie że nadwyżka handlowa USA stopniowo malała i kapitał amerykański odpływał, zaś w innych krajach systemu (szczególnie w Niemczech, Holandii i Japonii) pojawiły się rosnące nadwyżki handlu zagranicznego. W konsekwencji już w połowie lat sześćdziesiątych wartość amerykańskich zasobów złota zrównała się z oficjalnymi amerykańskimi zobowiązaniami dolarowymi. W kolejnych latach dynamika zmian

tych wielkości zaczęła się coraz bardziej „rozchodzić”, zaś zaufanie do dolara utrzymywało się tylko na prestiżu gospodarki amerykańskiej jako największej na świecie, prowadzącej do połowy lat sześćdziesiątych wiarygodną politykę. W drugiej połowie dekady, wraz z nasileniem wojny w Wietnamie i rozwojem amerykańskich programów społecznych (tzw. projekt „Wielkiego Społeczeństwa”), na rynkach światowych było coraz więcej dolarów i innych zobowiązań finansowych USA, natomiast zapasy złota tych ostatnich ciągle malały, a inflacja zaczęła wzrastać. Pod koniec dekady dynamika wzrostu gospodarczego spadała, zaś bezrobocie rosło.

W rezultacie na przełomie lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych prezydent Nixon, ubiegający się o reelekcję w 1972 r., stanął przed dylematem, jak dalej nakręcać koniunkturę w celu ograniczenia bezrobocia bez negatywnych skutków ubocznych w postaci odpływu złota i nasilającej się inflacji. Ponieważ wygranie nadchodzących wyborów było dla niego kluczowe, w sierpniu 1971 r. ogłosił pakiet gospodarczy, w skład którego wchodziło m.in. wspomniane ostateczne zerwanie kreacji pieniądza z zasobami kruszczowymi.

Powiedzmy na zakończenie tego wątku, że prezydent Nixon wygrał wybory w 1972 r., ale już dwa lata później – w wyniku afery podsłuchowej Watergate – został usunięty z urzędu. Należy też skonstatować, że USA były zarówno głównym konstruktorem i twórcą systemu z Bretton Woods, jak i siłą sprawczą jego rozkładu. Inaczej mówiąc, Amerykanie *de facto* stworzyli i zniszczyli system z Bretton Woods poprzez danie absolutnego priorytetu wewnętrznym celom w polityce gospodarczej.

Co zawieszenie wymienialności dolara na złoto dało w krótkiej, a co w długiej perspektywie? Konsekwencje załamania systemu z Bretton Woods.

W krótkiej perspektywie świat, nie tylko USA, odczuł duże nasilenie inflacji, któremu towarzyszyło istotne spowolnienie gospodarcze – mówi się, że w latach siedemdziesiątych wystąpiła stagflacja, czyli współistnienie stagnacji gospodarczej i inflacji, a więc zjawisk, które (według głównych nurtów ekonomicznych) nie powinny razem występować. Stało się tak, ponieważ w wyniku omówionej polityki USA (prowadzącej do upadku systemu z Bretton Woods) nastąpiło „rozstrojenie” gospodarki nie tylko amerykańskiej, ale także światowej. Proces ten został pogłębiony poprzez kontynuowanie pakietu gospodarczego z sierpnia 1971 r. (oprócz zawieszenia wymienialności dolara podjęto próby opanowania inflacji za pomocą administracyjnego zamrożenia płac i cen oraz zdecydowano się na wprowadzenie nowych cel antyimportowych), na który nałożyły się szor-

ki spowodowane podniesieniem cen ropy naftowej przez kartel OPEC w 1973 r. i latach następnych. Tak naprawdę USA i reszta świata zaczęli wychodzić z tych wszystkich błędnych polityk i szoków dopiero z początkiem lat osiemdziesiątych, kiedy zasadniczo zmieniono charakter polityki gospodarczej.

I tu przechodzimy do długiej perspektywy...

Załamanie systemu z Bretton Woods i towarzyszące mu późniejsze wydarzenia spowodowały zwrot w polityce gospodarczej praktycznie na całym świecie, w kierunku, który określa się jako „neoliberalny”. Dał on priorytet samoregulującym się mechanizmom rynkowym, akcentując cel ograniczenia i stabilizacji inflacji, przypisując bardziej pasywną rolę polityce fiskalnej, wskazując na kluczową rolę polityki pieniężnej w utrzymaniu równowagi ekonomicznej. Obecnie, a właściwie od wybuchu kryzysu z 2008 r., jesteśmy świadkami odchodzenia od tej uproszczonej wizji polityki gospodarczej.

Schodząc jednak na nieco niższy poziom uogólnień, wskazałbym na następujące długookresowe skutki upadku systemu z Bretton Woods. Po pierwsze, rozpowszechnienie się – już od 1973 r. – płynnych kursów walutowych, a więc takich, w których to przede wszystkim siły rynkowe wyznaczają wysokość relacji między walutami, zaś rola polityki pieniężnej jest ograniczona (okazjonalne interwencje walutowe) lub pośrednia (poprzez politykę stopy procentowej). Po drugie, nastąpiło rozpowszechnienie się międzynarodowej swobody przepływów kapitałowych, co wzmacniało potrzebę płynnych kursów walutowych. Po trzecie, po prawie dwóch dekadach od załamania się systemu z Bretton Woods wykrystalizowała się dominująca do dziś strategia polityki pieniężnej, tzw. strategia celu inflacyjnego, w której ten cel staje się nową „kotwicą” dla działalności banków centralnych. Tej zmianie w polityce pieniężnej towarzyszyło, w gruncie rzeczy ją warunkowało, rozpowszechnienie się niezależności banków centralnych tak, aby mogły się koncentrować właśnie na celu inflacyjnym. Wreszcie, po czwarte, echem upadku systemu stałych kursów walutowych jest ponowne pojawienie się tendencji do integracji monetarnej. Oczywiście, w obecnym świecie nasilających się ponownie zjawisk dezintegracyjnych to ostatnie stwierdzenie może się wydawać daleko nie na miejscu, ale pamiętajmy, że od rozkładu systemu z Bretton Woods kraje przyszłej Unii Europejskiej kładły nacisk na stabilizację wzajemnych kursów walutowych, co w pewnym momencie zaowocowało powstaniem strefy euro. Zaryzykuję więc stwierdzenie, że strefa euro jest „dzieckiem” upadku systemu z Bretton Woods.



I jeszcze ostatnia refleksja przy tym pytaniu. Definitywne odejście kreacji pieniądza od twardej zewnętrznej „kotwicy” w postaci zasobów kruszcowych spowodowało, że nie tylko polityka pieniężna, ale tak naprawdę cała polityka gospodarcza, zwłaszcza makro, zaczęła się opierać w decydującym stopniu na postrzeganiu władz politycznych, ich wiarygodności i zaufaniu do nich. W przypadku banku centralnego chodzi tu o znaczenie oczekiwań inflacyjnych, ale tak naprawdę w polityce gospodarczej jako całości nastroje, oczekiwania i przekonania uczestników życia ekonomicznego zaczęły odgrywać kluczową rolę w efektywności wdrażania jej w życie. Wcześniej było zdecydowanie inaczej – polityka gospodarcza, a więc i ją prowadzący, była splekana czy też znajdowała się w swoistych okowach wyznaczanych przez posiadane zasoby kruszcu, a społeczeństwo – w mniejszym lub większym stopniu – miało tego świadomość i przeważnie to akceptowało.

Czy zawieszenie wymienialności było, *somma summarum*, dobrą decyzją? Jakiej wi-
dzi Pan zalety tej decyzji, a jakie wady?

Na ten temat są bardzo „rozstrzelone” poglądy. Na przykład ekonomiści tzw. szkoły austriackiej przyjmują krańcowe stanowisko, twierdząc, że latem 1971 r. nastąpiło „ostateczne morderstwo prawdziwego pieniądza”; był to, według nich, przysłowiowy „ostatni gwóźdź do trumny” pieniądza kruszcowego. Niektórzy kontynuują ten wątek, mówiąc, że wraz z pojawieniem się prywatnych kryptowalut (takich jak np. bitcoin) wrócimy też do standardu waluty złotej, ale w nowym wydaniu, gdzie emisja pieniądza cyfrowego będzie limitowana tak, jak to jest w przypadku wspomnianego bitcoina.

Na rozwój form pieniądza i zasad jego funkcjonowania staram się patrzeć z innej perspekty-

† 15 sierpnia 1971 r. prezydent USA Richard Nixon, w orędziu telewizyjnym, jednostronnie ogłosił, że bank centralny zawiesza wymienialność dolara na złoto. Przemówienie Nixona jest dostępne na stronie [www](http://www.www.richardnixon.org) i profilu YouTube Fundacji Richarda Nixona (Richard Nixon Foundation): [WWW.NIXONFOUNDATION.ORG](http://www.richardnixon.org)



Rozmowę przeprowadzono po I części konferencji „System z Bretton Woods i jego dziedzictwo”, która miała miejsce w SGH 19 listopada 2021 r. Część II tej konferencji odbędzie się 16–18 maja 2022 r. Więcej informacji na jej temat, zwłaszcza warunków uczestnictwa, zob. na stronie konferencji.

wy. Przecież systemy pieniądza kruszcowego nie były takie fantastyczne, jak to się czasem przedstawia, ale stwarzały mnóstwo problemów dla ludzi (naukowo mówimy o „konieczności dostosowywania się sfery realnej do zjawisk pieniężnych”) i tak naprawdę historyczne przyspieszenie wzrostu gospodarczego na świecie nastąpiło po poluzowaniu „jarzma” systemu złotej waluty, gdzieś w XIX i XX wieku, różnie w różnych krajach. Z punktu widzenia dzisiejszych problemów inflacyjnych i pewnego „rozstrojenia” gospodarki tęsknota za jakimś zewnętrznym stabilizatorem jest emocjonalnie zrozumiała, ale chyba jednak niepożądana.

Odchodzenie od wymienialności pieniądza widzę jako pewien element szerszego procesu demokratyzacji społeczeństw i państw. Społeczeństwa i ich władze mają coraz więcej instrumentów, które ułatwiają prowadzenie polityki, nie tylko gospodarczej. Znowu mówiąc bardziej naukowo: wszystko staje się coraz bardziej endogeniczne, tj. zależne od woli i zachowania nas wszystkich – podmiotów życia społecznego. Nie sądzę, aby społeczeństwa zeszły z tej drogi rozwoju, także w obszarze pieniądza. Rzecz raczej w tym, abyśmy nauczyli się lepiej zarządzać tym, co mamy, m.in. właśnie pieniądzem.

Czy obecnie wśród ekspertów mówi się o powrocie w jakiejś formie do systemu z Bretton Woods? Jeśli tak, w jakim aspekcie, z jakich powodów?

Odpowiadając na to pytanie, warto zwrócić uwagę, że po upadku systemu złoto-dolarowego, jakim był system z Bretton Woods, obecnie żyjemy w dolarowym międzynarodowym systemie monetarnym, czego przejawem jest to, że dolar amerykański jest nadal główną walutą rezerwową świata (prawie 60% całości rezerw dewizowych). Za sprawą pojawienia się euro oraz wzrostu roli Chin i ich waluty – juana sytuacja ulega zmia-

nie na niekorzyść dolara, ale wszystko wskazuje, że pozostanie on główną walutą światową jeszcze przez pewien czas.

Można powiedzieć, że nadal żyjemy w swoistym „cieniu” systemu z Bretton Woods.

Ponieważ dolar jest ciągle główną walutą rezerwową świata, w pewnym okresie zaczęto nawet mówić, że samorzutnie powstaje „system z Bretton Woods 2”. Związane to było z tym, że po azjatyckich kryzysach walutowo-finansowych z lat 1997–1998 wiele krajów, w tym przede wszystkim Chiny, zaczęło gromadzić o wiele większe niż wcześniej rezerwy dolarowe. Robiły to przede wszystkim dla własnego bezpieczeństwa, żeby mieć broń (czyli te rezerwy walutowe) w razie ataku spekulacyjnego na ich waluty. Jednak po 2014 r. globalne rezerwy dolarowe przestały rosnąć, a ich nominalna wielkość ustabilizowała się, podważając koncepcję odnawiania się systemu z Bretton Woods.

Niewątpliwie pewne składniki systemu z Bretton Woods będą albo mogą być wykorzystywane w ramach polityki gospodarczej, ale będą to elementy, części składowe samego systemu, a nie system jako całość. Mam na myśli takie elementy, a właściwie instrumenty polityki gospodarczej, jak selektywne ograniczanie swobody przepływów kapitałowych, zwłaszcza tych o spekulacyjnej naturze, albo – co zresztą robi się w jakimś zakresie – stabilizowanie uznanych za nadmierne i niepożądane wahań kursów walutowych.

Nie ma natomiast zupełnie warunków politycznych, aby w jakiejś postaci reaktywować system z Bretton Woods. Pamiętajmy, że genezą tego systemu w sensie politycznym była ścisła współpraca dwóch ówczesnych mocarstw świata zachodniego: stopniowo ustępującego – Wielkiej Brytanii oraz wielkiego zwycięzcy II wojny światowej, nowego hegemonu, czyli Stanów Zjednoczonych. Można naturalnie powiedzieć, że teraz też jest podobnie: mamy dwa mocarstwa, z których jedno szybko rozszerza swoje wpływy (Chiny), a drugie kres najbardziej dynamicznego rozwoju wydaje się mieć już za sobą (USA). Jednak po II wojnie światowej oba mocarstwa współpracowały ze sobą, choć USA odgrywały kluczową rolę. W tej chwili między głównymi mocarstwami mamy silną konkurencję, u podłoża której leżą odmienne interesy gospodarczo-polityczne, co nie sprzyja zakładaniu nowych struktur gospodarczych opartych na współpracy. Prawdą jednak jest również to, że główne instytucje systemu z Bretton Woods (MFW i grupa Banku Światowego) wciąż funkcjonują i to przy ich udziale najprawdopodobniej nadal będą zachodziły najważniejsze procesy koordynacyjne w światowej gospodarce. ■



DZIEŃ DOBRY W PRACY

W PKO Banku Polskim dbamy o to, aby każdy dzień stażu
był dla Ciebie dobry.

#ZajmijStanowisko i sprawdź oferty na pkobp.pl/kariera



Bank Polski
dzień dobry



Wiedza
z pierwszej
ręki

OD
PONAD

100
lat

gazetaSGHINSIGHT

OFICyna WYDAWNICZA SGH – **NOWOŚCI 2021**

Oficyna Wydawnicza SGH prowadzi działalność wydawniczą już od 1917 r. W ofercie mamy publikacje z zakresu szeroko rozumianej ekonomii, w tym: ekonometrii, nauk matematycznych, zarządzania, marketingu, finansów i bankowości czy statystyki, a także nauk humanistycznych, takich jak: filozofia, socjologia, prawo, stosunki międzynarodowe. Zapraszamy do naszej księgarni stacjonarnej mieszczącej się na parterze w budynku głównym SGH (al. Niepodległości 162), a także do księgarni online (www.wydawnictwo.sgh.waw.pl).



Przetrwanie, adaptacja, rozwój. Polacy w drodze do gospodarki rynkowej w latach 1989–2019

JOLANTA GLADYS-JAKÓBIK



Współtworzenie wartości z perspektywy usług. Od industrializacji usług do serwicyzacji przemysłu

JOLANTA MAZUR



Społeczna odpowiedzialność biznesu a wyniki przedsiębiorstw. Krytyczna analiza metodyki i rezultatów badań

PIOTR ZABOREK



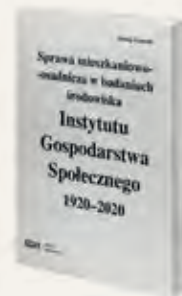
Poland in the European Union. Report 2021

EDITED BY ADAM A. AMBROZIAK



Polityka publiczna w Polsce: kultura, rządzenie, rozwój. Szanse i zagrożenia w czasach złożoności i niepewności

ANDRZEJ ZYBAŁA



Sprawa mieszkaniowo-osadnicza w badaniach środowiska Instytutu Gospodarstwa Społecznego 1920–2020

MACIEJ CESARSKI



Ekonomia polityczna w teorii i praktyce. Antologia tekstów studenckich

RED. ADAM CZERNIAK



W jaki sposób ocena jakości produktu może wpływać na wybory konsumentów? Rola sposobu przetwarzania informacji o atrybutach produktu

STEFAN DOROSZEWICZ,
WOJCIECH TRZEBIŃSKI,
BEATA MARCINIAK



Fintech jako katalizator zmian na rynku usług finansowych oraz ich wpływ na poziom kosztów transakcyjnych w gospodarce

MAREK CHRZANOWSKI



Koncepcja resolution w sektorze bankowym. Analiza porównawcza: Unia Europejska – USA – Hongkong na tle polskich doświadczeń
LECH KURKLIŃSKI,
ALAN SZWAJKOWSKI



Gospodarka cyfrowa i postcyfrowa a przedsiębiorstwo
RED. MARIA JOHANN



Wyzwania globalne. Badania młodych naukowców
RED. AGNIESZKA
CHŁOŃ-DOMIŃCZAK



Zarządzanie organizacjami w sektorach kreatywnych
PATRYK DZIURSKI



Opakowanie zgodne z kryteriami środowiskowymi a marketingowa przedsiębiorstw
JOANNA KARWOWSKA



Nauki ekonomiczne przed, w czasie i po pandemii
RED. JOANNA
WIELGÓRSKA-
LESZCZYŃSKA,
MICHAŁ MATUSEWICZ



Finanse międzynarodowe. Kompendium wiedzy
RED. MAGDALENA
PROCEK, AGNIESZKA
KŁOS, EWA LATOSZEK



Problemy rozwoju rynku energii w Polsce
JACEK BRDULAK,
MARTA KRULIŁA,
CEZARY KRYSIUK,
MARCIN MOLEND,
MARCIN MRÓZ,
DOROTA NIEDZIÓŁKA,
PIOTR PAWLAK,
ANNA STANKOWSKA



Crisis – Threat or Opportunity? Multivariate Time Series Models
EWA RATUSZNY



Postrzeganie kompozycji marketingowej w podmiotach podaży turystyki medycznej przez konsumentów
ADRIAN LUBOWIECKI-
VIKUK



Instytucjonalne uwarunkowania rozwoju we współczesnej gospodarce. Zarys problematyki
TOMASZ PRZYBYCIŃSKI



Konkurencyjność przedsiębiorstw wobec wymogów zrównoważonego rozwoju
RED. JERZY
W. PIETREWICZ



Razem tworzymy przyszłość

Dołącz do Banku Millennium

Bank Millennium to doskonałe miejsce pracy dla studentów i absolwentów różnych kierunków studiów – dla osób, które chciałyby rozpocząć swoją karierę zawodową w międzynarodowej instytucji finansowej.

W naszym Banku masz możliwość rozwoju swoich kompetencji w jednostkach centrali w Warszawie, Gdańsku, Wrocławiu lub w sieci placówek na terenie całej Polski.

Jeśli interesuje Cię praca w takich obszarach jak:

- zarządzanie ryzykiem,
- digital/UX/CX,
- analiza danych,
- IT,
- bankowość hipoteczna,
- obsługa Klienta i sprzedaż,
- marketing,
- HR.

Nie czekaj, aplikuj jeszcze dziś!

Szczegóły znajdziesz na: www.bankmillennium.pl/kariera





Finanse przedsiębiorstwa 11. Wyzwania przyszłości
RED. JACEK GRZYWACZ



Państwo a gospodarka. Polityka rozwoju w przed- i rewolucyjnym Iranie (1962–2005)
ADAM ROGODA



Strategiczne pozycjonowanie robotyzacji procesów biznesowych w przedsiębiorstwie
ANDRZEJ SOBCZAK



Finanse przedsiębiorstwa 12. Uwarunkowania działalności
RED. JACEK GRZYWACZ



Wdrażanie strategii przez projekty
RED. EMIL BUKŁAHA



Corporate Capital Structure Dilemmas in Poland
NATALIA ANNA ŚWIDA



Zapobieganie rażąco niskiej cenie w przetargach na realizację systemów oprogramowania w Polsce. Studia przypadków oparte na międzynarodowych standardach ISO/IEC
BEATA CZARNACKA-CHROBOT



Jakość w szkolnictwie wyższym. Zapewnianie czy iluzja?
JAKUB BRDULAK



Badania młodych naukowców w zakresie nauk ekonomicznych. Wyzwania gospodarcze w czasie pandemii
RED. TERESA PAKULSKA, PATRYCJA SZCZEPAŃSKA



Modern Leisure Society Consumer Behavior
MAŁGORZATA BOMBOL, MICHAŁ JAN LUTOSTAŃSKI



Wdowieństwo w starszym wieku. O sytuacji finansowej wdów w Polsce
SYLWIA TIMOSZUK



Rola handlu detalicznego w rozwoju społeczno-gospodarczym Polski
RED. STANISŁAW KLUZA



#NeverStopLearning

Świętuj z nami urodziny Santander Universidades!



Aplikuj na jubileuszowe programy rozwojowe na
santander.pl/10lat

 **Santander**
Universidades

25
years



Wpływ wybranych krajów Azji oraz Republiki Federalnej Niemiec na budowanie nowego potencjału gospodarczego w kontekście realizacji celów zrównoważonego rozwoju Agendy 2030 ONZ

ROBERT DYGAŚ (RED.),
WAŁDEMAR MILEWICZ,
TOMASZ NAPIÓRKOWSKI



Giełdy towarowe w gospodarce

PAWEŁ KULPAKA



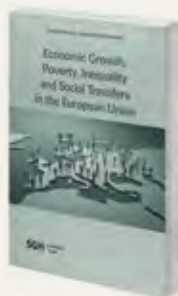
Społeczna odpowiedzialność biznesu w poszukiwaniu nowego paradygmatu

RED. URSZULA
ORNAROWICZ, PIOTR
PŁOSZAJSKI



Rynki, ulice i galerie handlowe. Polityka publiczna wobec miejskich przestrzeni konsumpcji w Polsce

JOANNA ZUZANNA
POPEŁAWSKA



Economic Growth, Poverty, Inequality and Social Transfers in the European Union

TOMASZ PANEK, JAN
ZWIERZCHOWSKI



Struktura kapitału spółek publicznych w Polsce w świetle wybranych teorii w ujęciu sektorowym

LESZEK K. MOSIEJKO



Europejski rynek inwestycji społecznie odpowiedzialnych. Perspektywa rynku kapitałowego

MAGDALENA MIKOŁAJEK-
GOCEJNA



Raporty niefinansowe spółek giełdowych za 2019 rok. Analiza wskaźników ilościowych z odniesieniem do 2018 roku

RED. RAFAŁ MRÓWKA,
MARIA ALUCHNA



Modele i formy innowacji

RED. KRYSZYNA
POZNAŃSKA



Przedsiębiorczość rodzinna w Polsce. Sposób na sukces

ROMAN SOBIECKI,
KRYSZYNA
LESZCZEWSKA



HR Business Partner. Organizacja, kultura, społeczeństwo

SŁAWOMIR WINCH



Zrównoważone inwestycje. Finansowanie obligacjami i zabezpieczenie

ANDRZEJ FIERŁA,
PAWEŁ WĘGRZYN, EWA
WIERZBIKA

EASY

Bez potwierdzonych skilli
nie ma łatwo.

#tyteż poznaj swoje mocne strony
i certyfikuj je dzięki EY Certified.

Wejdź na **eycertified.pl**





Rola Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w polityce wspierania innowacji małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

EDYTA ZDUŃSKA-LESEUX



Wielowymiarowość audytu wewnętrznego w sektorze finansów publicznych

RED. PAWEŁ DEC,
GABRIEL GŁÓWKA



E-konsumpcja na miarę. Technologie cyfrowe w zarządzaniu ryzykiem konsumenta

JOLANTA TUREK



Tożsamość wobec różnorodności. Szkice z teorii polityki

RED. JANUSZ SIDOREK



Foreign Direct Investment Outflow from Asian Countries to EU Member States

EDITED BY PRANA
KRISHNA BISWAS,
ROBERT DYGAŚ



Ekologiczne podejście do tworzenia łańcucha wartości – stan i uwarunkowania

ŁUKASZ MARZANTOWICZ,
BARBARA OCICKA, ANETA
PLUTA-ZAREMBA



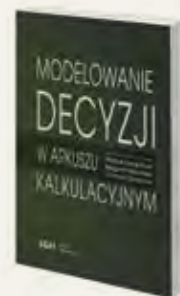
Audyt i kontrola zarządcza. Analiza wybranych zagadnień. Część II

RED. IZABELA
ZAWIŚLIŃSKA, MACIEJ
RYSIŃSKI



Wprowadzenie do metodyki studiowania. Podręcznik dla studentów Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie

ANDŻELIKA KUŹNAR,
RAFAŁ TOWAŁSKI



Modelowanie decyzji w arkuszu kalkulacyjnym

RED. MICHAŁ JAKUBCZYK,
BOGUMIŁ KAMIŃSKI,
TOMASZ SZAPIRO



Process of Moving up the Global Value Chains. A Case of Polish-German Economic Coopetition

EDITORS TOMASZ
M. NAPIÓRKOWSKI,
MARIUSZ-JAN RADŁO,
JÜRGEN WANDEL



Płynność finansowa przedsiębiorstwa

JACEK GRZYWACZ, EWA
JAGODZIŃSKA-KOMAR



Rozważania ekonomiczne studentów SGH

RED. MARCIN JAMROŹY,
ADAM KARBOWSKI



Koopetycja w grupach kapitałowych. Cechy, determinanty, efekty

WIOLETTA MIERZEJEWSKA



Real Estate at Exposure. New Challenges, Old Problems

EDITORS JACEK ŁASZEK, KRZYSZTOF OLSZEWSKI, ROMAN SOBIECKI



Poland. Competitiveness Report 2021. Bilateral Economic Cooperation and Competitive Advantages

EDITED BY ARKADIUSZ MICHAŁ KOWALSKI, MARZENNA ANNA WERESA



Platformizacja korporacji transnarodowych

TERESA PAKULSKA, MAŁGORZATA PONIATOWSKA-JAKSCH



Analiza zmienności czasowo-częstotliwościowej rynku budownictwa mieszkaniowego

ŁUKASZ MACH



Telematyka ubezpieczeniowa i jej wpływ na równowagę rynku ubezpieczeń komunikacyjnych

ŁUKASZ KURYŁOWICZ



Mikroekonomia

ELŻBIETA CZARNY, PAWEŁ POLFAS



Controlling i jego zastosowanie w sektorze publicznym

MICHAŁ ZUBEK



Zagadnienia wspomagania i analizy decyzji

BOGUMIŁ KAMIŃSKI, TOMASZ KUSZEWSKI, MICHAŁ JAKUBCZYK



Handel towarami jednostek nieuznawanych – przypadek Abchazji i Osetii Południowej

MAGDALENA SUSKA



Polska. Raport o konkurencyjności 2021. Bilateralna współpraca gospodarcza a przewagi konkurencyjne

RED. ARKADIUSZ MICHAŁ KOWALSKI, MARZENNA ANNA WERESA



Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw turystycznych

MARIA JOHANN



Rachunkowość jako produkt i narzędzie legitymizacji
MONIKA ŁADA



Zarządzanie cenami powszechnych usług zdrowotnych. Ujęcie w świetle ekonomii kosztów transakcyjnych
MONIKA RAULINAJTYS-GRZYBEK



Sprawozdanie zintegrowane: teoria, makropolityka, praktyka
KATARZYNA KOBIELA-PIONNIER



Podstawy metodyki oceny ryzyk i szans w badaniach oraz praktyce
PIOTR MILLER



Polityka energetyczna jako narzędzie realizacji koncepcji zrównoważonego rozwoju energetyki Polski po 2004 roku
ANNA WÓJTOWICZ



Poland's Economic Cooperation with the Arab States. Współpraca gospodarcza Polski z krajami arabskimi
ARKADIUSZ MICHAŁ KOWALSKI (ED./RED.)



Hojność systemu emerytalnego a zabezpieczenie materialne starości. Rola kompetencji finansowych i orientacji na starość
AGNIESZKA PLEŚNIAK



Kontrola projektów finansowanych z funduszy europejskich
RED. PAWEŁ DEC, GABRIEL GŁÓWKA



Współczesna kontrola w jednostkach sektora finansów publicznych
RED. PAWEŁ DEC, GABRIEL GŁÓWKA



Raport SGH i Forum Ekonomicznego 2021
PRACA ZBIOROWA

Zestawienie zawiera nowości wydawnicze – stan na 1 grudnia 2021 r.

OPRACOWANIE: Elżbieta Jednorowska

PEŁNA OFERTA

→ WWW.WYDAWNICTWO.SGH.WAW.PL



In memoriam.

Wspomnienie profesorów i pracowników SGH

W ostatnim roku akademickim oraz w pierwszych miesiącach nowego roku akademickiego pożegnaliśmy znakomitych profesorów oraz długoletnich pracowników Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, których życie i działalność odcisnęły wyraźny ślad w historii uczelni. Na zawsze pozostaną w naszej pamięci!

PROFESOR JAN ADAMCZYK – pracownik naszej uczelni w latach 1984–1996, dziekan Wydziału Spółdzielczo-Ekonomicznego w latach 1987–1993, kierownik Zakładu Technologii i Towaroznawstwa, odznaczony Srebrnym Krzyżem Zasługi.

BOŻENA ANDREJUK – pracownik administracyjny zatrudniony w Kolegium Zarządzania i Finansów w latach 1978–2000, osoba o wielkim sercu, pełna życzliwości i oddania.

PROFESOR KLEMENS PAWEŁ BIAŁECKI – wieloletni zasłużony pracownik SGH, prorektor SGPiS w latach 1972–1978, dziekan Wydziału Handlu Zagranicznego w latach 1971–1972, pionier wprowadzania zasad gospodarki rynkowej do polskich przedsiębiorstw.

PROFESOR PAWEŁ BOŻYK – wieloletni pracownik SGH, dziekan Wydziału Handlu Zagranicznego SGPiS (1987–1990), dyrektor Instytutu Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych (1979–1998), kierownik Zakładu Międzynarodowej Integracji Gospodarczej (1992–1994) oraz Zakładu Integracji Gospodarczej (1994–2002) w Kolegium Gospodarki Światowej, autor wielu badań i publikacji, wybitny ekonomista, ceniony wykładowca i wychowawca wielu pokoleń studentów i doktorantów.

PROFESOR ELŻBIETA DOMAŃSKA – zatrudniona w Kolegium Ekonomiczno-Społecznym w latach 1953–2011, pracownik naukowo-dydaktyczny zajmujący się kapitalizmem menedżerskim, wzrostem gospodarczym i funkcjonowaniem przedsiębiorstw oligopolistycznych.

ANNA HOECK – bibliotekarka, pracownik SGPiS/SGH w latach 1972–2013, kierownik Biblioteki Instytutu Gospodarstwa Społecznego w latach 1980–1999, w uznaniu zasług uhonorowana Złotym Krzyżem Zasługi.

JERZY KOBYŁECKI – doktor nauk ekonomicznych, wieloletni pracownik naszej uczelni, zatrudniony w latach 1974–2008, dyrektor Centrum Informatycznego w latach 1983–1994.

PROFESOR TERESA KODELSKA-ŁASZEK – ekonomistka, narciarka alpejska i olimpijka, żołnierz Szarych Szeregów (ps. „Kinga”), sanitariuszka i łączniczka w Powstaniu Warszawskim, absolwentka SGPiS, pracownik Wydziału Ekonomii i Produkcji (Wydział Finansów i Statystyki), Katedry Ekonomiki Budownictwa i Inwestycji, odznaczona m.in.: Krzyżem Kawalerskim Orderu Odrodzenia Polski, Srebrnym i Złotym Krzyżem Zasługi, Warszawskim Krzyżem Powstańców, Krzyżem Armii Krajowej oraz medalem Kalos Kagathos, w 2001 r. awansowana do stopnia podporucznika WP.

JAN KRYŃSKI – doktor, pracownik naszej uczelni w latach 1966–2008, starszy wykładowca w Katedrze Prawa Gospodarczego Kolegium Zarządzania i Finansów SGH, odznaczony Srebrnym i Złotym Krzyżem Zasługi.

PROFESOR JERZY MAŁYSZ – emerytowany profesor SGPiS/SGH, nauczyciel akademicki i inicjator badań kondycji gospodarstw domowych, prodziekan Wydziału Ekonomiki Produkcji w latach 1985–1987, wicedyrektor Instytutu Rozwoju Gospodarczego w latach 1984–1990.

PROFESOR ANTONI RAJKIEWICZ – nestor nauk o polityce społecznej, który odegrał ważną rolę w budowaniu interdyscyplinarnego środowiska tworzącego teoretyczne podstawy polityki społecznej w Polsce, zatrudniony w SGH w latach 1954–1970, pierwszy dziekan Wydziału Ekonomiczno-Społecznego SGPiS.

JACEK SIEDLECKI – zastępca kanclerza SGH ds. inwestycji w latach 2002–2009, współtwórca budynku C przy al. Niepodległości 128.

PROFESOR ANNA SKOWRONEK-MIELCZAREK – wicedyrektor Instytutu Zarządzania Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, prodziekan Kolegium Zarządzania i Finansów SGH w latach 2002–2005, wybitna specjalistka z zakresu zarządzania przedsiębiorstwem, strategii finansowania przedsiębiorstw oraz analiz ekonomiczno-finansowych, autorka wielu badań, publikacji i ekspertyz, uznany naukowiec, ceniony wykładowca i wychowawca wielu pokoleń studentów i doktorantów.

PROFESOR FRANCISZEK TOMCZAK – wybitny naukowiec i nauczyciel akademicki, autor licznych publikacji naukowych z zakresu ekonomiki rolnictwa i gospodarki żywnościowej, zatrudniony w SGH w latach 1957–2006, dziekan Wydziału Ekonomiki Produkcji w SGPiS, wieloletni kierownik Katedry Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej.

KAZIMIERZ ŻEBROWSKI – zatrudniony w Katedrze Statystyki w latach 1963–1971 na stanowisku starszego asystenta.



PROFESJONALNE USŁUGI DLA BIZNESU I ADMINISTRACJI

Rozwijaj swój biznes
wspólnie z ekspertami z SGH



BADANIA

Prowadzimy badania komercyjne z praktycznie wszystkich dziedzin ekonomii, finansów i zarządzania, a także podatkowe i prawne. Wykorzystujemy najnowsze dostępne metody i narzędzia analityczne. Nasi eksperci każdorazowo dostosowują metodykę badawczą do indywidualnych potrzeb klienta.



EKSPERTYZY

Opinie eksperckie specjalistów Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie charakteryzują się precyzją, jakością oraz najwyższym poziomem merytorycznym. Logo SGH jest synonimem wiarygodności naszych ekspertyz.



CONSULTING

Usługi consultingowe świadczone przez uczelnię są powszechnie stosowaną praktyką w krajach wysoko rozwiniętych. SGH oferuje szeroki wachlarz usług doradczych dla przedsiębiorstw i instytucji działających w Polsce i za granicą. Zapewniamy kompleksowe usługi doradcze, wyróżniające się wysoką jakością, a także elastycznym podejściem do potrzeb klienta.

SGH

Szkoła Główna
Handlowa
w Warszawie

CO NAS WYRÓŻNIA

- UNIKALNE KOMPETENCJE
- NAJWYŻSZA JAKOŚĆ USŁUG
- PROFESJONALIZM

SKONTAKTUJ SIĘ Z NAMI

Centrum Przedsiębiorczości
i Transferu Technologii SGH
e-mail: doradztwo@sgh.waw.pl
tel: +48 22 564 77 97
doradztwo.sgh.waw.pl



Pracujemy dla zdrowia

Przyciągamy, rozwijamy
i wspieramy wyjątkowych ludzi

**GRUPA
LUXMED** 

luxmed.pl/kariera