CZASOPISMO NAUKOWE
SOPOCKIEJ SZKOŁY WYŻSZEJ

ISSN 2353-0987

PRZESTRZEŃ
EKONOMIA
SPOŁECZEŃSTWO

SPACE ECONOMY SOCIETY

NUMER 1/I/2012

SOPOCKA SZKOŁA WYŻSZA · SOPOT · POLSKA

PRZESTRZEŃ EKONOMIA SPOŁECZEŃSTWO
półrocznik wydawany przez Sopocką Szkołę Wyższą

Recenzent
Jerzy Gierusz, Uniwersytet Gdański

Redaktor Naczelny
Teresa Martyniuk, Sopocka Szkoła Wyższa

Rada Naukowa
Teresa Czerwińska, Uniwersytet Warszawski – przewodniczący
Roman Gajewski, Akademia Sztuk Pięknych w Gdańsku
Helena Gluszczuk, Żytomierski Państwowy Uniwersytet Technologiczny, Ukraina
Maria Jastrzębska, Uniwersytet Gdański
Jerzy Ossowski, Politechnika Gdańska
Renata Pałczyńska-Gościniak, Sopocka Szkoła Wyższa
Grzegorz Pęczek, Sopocka Szkoła Wyższa
Katarzyna Romanczuk, Żytomierski Państwowy Uniwersytet Technologiczny, Ukraina
Anna Szymczak, Politechnika Gdańska

Redaktor Wydania
Renata Pałczyńska–Gościniak, Sopocka Szkoła Wyższa

Sekretarz
Maria Basandowska

Sopocka Szkoła Wyższa
81-855 Sopot · ul. Rzemieślnicza 5 · Polska
Tel. 48-58-555-83-80, e-mail: office@ssw.sopot.pl

© Sopocka Szkoła Wyższa ISSN 2353-0987

SPIS TREŚCI
CONTENTS

Wstęp
Introduction

1. Słów parę o publikacji
   A few words about the publication 5

2. *A. C. Leszczyński*,
   Hermeneutyka jako sztuka interpretacji tekstu
   Hermeneutics as art interpretation of the text 7

Część I
Part I

W poszukiwaniu pieniądza
In search of money

1. ***J. Gwizdała***,
   Project Finance w finansowaniu spółek specjalnego przeznaczenia w Polsce – dylematy.
   Project finance in SPV Financin in Poland – dilemmas) 25

2. ***B. Waberska***,
   Zastosowanie instrumentów finansowych w finansowaniu inwestycji w nieruchomości
   Applying of financial instruments in financing estate investments 37

3. ***M. Jastrzębska***,
   Alternatywne źródła finansowania jednostek samorządu terytorialnego
   Alternative sources of funding of local government 49

4. ***J. Zarzecki, J. Lisowska***,
   Finansowanie innowacji przedsiębiorstw z funduszy wspólnotowych
   Financing of businesses` innovation with union funds 65

5. ***R. Pałczyńska - Gościniak, F. Góraj, M. Łój***,
   Odwrócony kredyt hipoteczny jako dodatkowe źródło finansowania gospodarstw domowych
   Reverse mortgage as the source of extra financial means 85

Część II
Part II

Partnerstwo publiczno-prywatne
Public-private partnership

1. ***T. Bojar-Fijałkowski, M. Dziedzic***,
Zakres podmiotowy umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym na gruncie ustawodawstwa polskiego
Subjective scope of the public-private partnership agreement in polish law 99

2. ***J. Karnowski***,
Partnerstwo publiczno–prywatne jako alternatywne źródło finansowania zadań publicznych. Dlaczego z tego nie korzystamy?
Public-private partnership as an alternative source of financing public projects. Why don`t we make use of it? 109

3. ***K. Brzozowska***,
Jak skutecznie realizować projekty partnerstwa publiczno-prawnego?
How effectively execute public- private partnership projects? 117

Część III
Part III

Forum dyskusyjne
Forum

1. ***M. Kawa***,
Istota i przedmiot outsourcingu – pytania oczekujące odpowiedzi
Nature and object of outsourcing – questions need to answer 131

2. ***R. Muniak***,
Analiza ryzyk w badawczych projektach informatycznych
Risk analysis of information research projects .....

3. ***K. Kochański***,
Przesłanki budżetowania kosztów działalności marketingowej przedsiębiorstw sektora MSP
Premises of budgeting marketing costs in the sector of small and medium size enterprises .....

Część IV
Part IV

Studencki ruch naukowy
Student's scientific movement

1. ***A. Lewinska, J. Trzecińska***,
Analiza rynku ubezpieczeń na życie
Analysis of the life insurance market .....

2. ***E. Pestka***,
Rynek leasingu środków transportu w Polsce w latach 2000-2010
A development of means of transport leasing market in Poland
in 2000-2010 .....

3. ***M. Janikowska, E. Pestka***,
Oferta kredytowa w opinii kredytobiorców na przykładzie Banku
Spółdzielczego w Starogardzie Gdańskim
Credit card offer in the opinion of the borrowers on the example
of the Cooperative Bank in Starogard Gdanski .....

WSTĘP

SŁÓW PARĘ O PUBLIKACJI

Czasopismo, które Państwu przekazujemy, zawiera artykuły poświęcone zagadnieniom z dziedziny nauk ekonomicznych, ujęte w czterech częściach opracowania, poprzedzone filozoficznym esejem na temat sztuki interpretowania tekstów literackich, źródeł historycznych oraz wszelkich treści symbolicznych.

Zakres tematyki poruszanej w czasopiśmie naukowym Sopockiej Szkoły Wyższej stanowi przede wszystkim dorobek trzeciej konferencji naukowej z cyklu „Wyzwania Współczesnej Rachunkowości i Audytu", zorganizowanej w dniu 16 października 2012 roku przez Sopocką Szkołę Wyższą i Krajową Izbę Biegłych Rewidentów Oddział Regionalny Gdańsk wraz z Katedrą Rachunkowości Uniwersytetu Gdańskiego pt. „*W poszukiwaniu pieniądza*". Merytoryczna dyskusja w trakcie konferencji obejmowała dwa zagadnienia: podaż środków finansowych na rynku finansowym i problemy z uzyskaniem tychże środków, oraz zagadnienia partnerstwa publiczno-prywatnego. Znalazło to odzwierciedlenie w poszczególnych artykułach części I i części II niniejszej publikacji. Autorami tych artykułów są pracownicy naukowi wyższych uczelni oraz przedstawiciele życia gospodarczego.

Trzecia część czasopisma naukowego ma charakter forum dyskusyjnego – ujęto w niej opracowania oparte na przygotowywanych dysertacjach doktorskich – jako zaprezentowanie badań prowadzonych w takich dyscyplinach naukowych jak ekonomia, finanse i zarządzanie.

Ostatnią część opracowania zajmują artykuły przygotowane przez studentów w ramach studenckiego ruchu naukowego. Podstawą tych artykułów stanowią badania zrealizowane przez studentów Wydziału Zamiejscowego w Chojnicach Sopockiej Szkoły Wyższej, działających w Studenckim Koło Naukowym ECONOMICUS.

Renata Pałczyńska-Gościniak

Andrzej C. Leszczyński

HERMENEUTYKA JAKO SZTUKA INTERPRETACJI TEKSTU

Słowa kluczowe: tekst, rozumienie, interpretacja, tekstocentryzm, pretekstualność.

HERMENEUTICS AS ART INTERPRETATION OF THE TEXT

Key words: Text. Understanding. Interpretation. Text-centrism. Pre-textuality.

1. Etymologia

Leksykalnie hermeneutyka zakorzeniona jest w grece, gdzie *hermēneuein* oznacza tłumaczenie, wyjaśnianie, wykładanie, ogłaszanie; *hermēneia* to wypowiadanie myśli. Niektórzy badacze – robi tak np. Arno Anzenbacher[1] - termin ten wywodzą od Hermesa, posłańca bogów[2]. Syn Zeusa i Tytanki Mai nie był jednak zwykłym „doręczycielem". Owszem, przekazywał czasami wiadomości dosłownie, częściej jednak tłumaczył je tak, by były zrozumiałe dla wszystkich. Akt tłumaczenia nie miał już charakteru neutralnego, lecz oznaczał wskazywanie sensu. Dlatego też *hermēneia* wykracza poza zawiadamianie i oznacza też domaganie się posłuchu, przyjęcie określonej wykładni i rozumienia przekazu. U Platona[3] słowo to oznacza wypowiadanie myśli króla bądź herolda, mające charakter nakazu, nie tylko informacji (*hermeneus* to tłumacz, ale i herold).

Károly Kerényi, uznany i niezwykle wnikliwy badacz mitów oraz ich języka, twierdzi jednak, że nie ma związku filologicznego między Hermesem i hermeneutyką. Istnieje natomiast między tymi terminami związek znaczeniowy, dlatego też można uznawać Hermesa za patrona sztuki hermeneutycznej. „Hermes, wysłannik bogów, jawi nam się jako pośrednik między bogami i ludźmi. […] Stąd przypisuje mu się wynalezienie wszelkich rzeczy potrzebnych dla porozumienia (*hermeneia*), a zwłaszcza mowy i pisma, dzięki którym myśli ludzkie przybierają określoną postać […]. Istotę *hermeneia* stanowi więc to, co Rzymianie nazywają *elocutio*: nie rozumienie, pojmowanie myśli, lecz »czynienie myśli zrozumiałymi«"[4].

Maria Janion woli używać liczby mnogiej i mówi nie o hermeneutyce, lecz o hermeneutykach[5]. Wymienia takie związane z poszczególnymi epokami ich postaci, jak hermeneutyka grecka (Platon) rozumiana jako sztuka (*téchne*); hermeneutyki żydowskie – rabinistyczna (wykładnia Talmudu), mistyczna (wykładnia Kabały); hermeneutyka Ojców Kościoła (egzegezy średniowieczne); hermeneutyka humanistyczna (Odrodzenie); hermeneutyka protestancka (Reformacja, nowe

[1] A. Anzenbacher, *Wprowadzenie do filozofii*, Kraków 1987, s. 64.
[2] Imię to służyło potocznie do określenia zgubionego i następnie znalezionego na drodze przedmiotu.
[3] Platon, *Polityk* 260d.
[4] Cyt. za: M. Janion, *Humanistyka: poznanie i terapia*, Warszawa 1982, s. 126.
[5] Ibidem, s. 123.

czytanie *Biblii*); hermeneutyka romantyczna (Fryderyk Schlegel); hermeneutyka rozumiejąca (Wilhelm Dilthey, Paul Ricoeur, Georges Poulet). Co się tyczy hermeneutyki najnowszej, dziewiętnasto- i dwudziestowiecznej, różnie pojmowano jej status teoretyczny. Fryderyk Schleiermacher skupiał się na interpretacji, Wilhelm Dilthey na rozumieniu. Dla Martina Heideggera hermeneutyka ma sens ontologiczny, mówi o byciu w świecie (*In-der-Welt-Sein*), a dla Hansa-Georga Gadamera – estetyczny. Sama nazwa pojawia się dopiero w XVII wieku (Johann Conrad Dannhauer, 1654); wcześniej używano łacińskiego określenia *ars interpretandi*.

Spośród wszystkich tych rozumień interesuje mnie wyłącznie pierwsze. Będę mówił o hermeneutyce tak, jak pojmowali ją antyczni Grecy – jako o sztuce interpretowania.

2. Sztuka. Tekst. Interpretacja

2.1. Sztuka

Sztuka jest „sztuczna". Jest fikcją w źródłowym sensie tego słowa. Nie: wymysłem czy kłamstwem, ale zrobieniem czegoś od początku, stworzeniem (*fictiō*). Sztuka jest przesadą i zniekształceniem, pisze Imre Kertész w swej autobiograficznej powieści[6] - zagęszczającą syntezą połączoną z deformacją rzeczywistości. Podobne przekonanie wyraża w tytule swego zbioru esejów Mario Vargas Llosa: sztuka jest prawdą kłamstw dokonywanych ze znajomością rzeczy przez artystę[7]. Gdyby sztuka zechciała unikać „deformacji", „zniekształceń" czy „kłamstw", pozostałaby - stwierdza Llosa - marną, realistyczną publicystyką.

Sam termin „sztuka" wywodzi się z łacińskiej *ars*, ta zaś z greckiej *téchne*. Od wczesnego Antyku aż do Odrodzenia utrzymywało się takie rozumienie sztuki, które wiązało się z umiejętnością praktyczną[8]. Umiejętność, jak pojmowali ją Grecy, bliska była „technice", „fachowości", „rzemiośle", „biegłości warsztatowej". Hans-Georg Gadamer w podobnym duchu mówi o sztuce jako o „kunsztownej praktyce", „praktycznej sprawności (*Fertigkeit*), odmiennej od wiedzy (*Wissenschaft*). Umiejętność ma być oparta na regułach: one właśnie – wzięte z kultury – sprawiają, że sztuka jest „sztuczna", tzn. przekracza stan naturalny. Nie ma sztuki bez przepisów, sądzili Grecy, dlatego nie uznawali za sztukę poezji – dzieła natchnionego i łamiącego rygory rozumu[9]. Poeta to wieszcz, nie artysta.

Początkowo termin „sztuka" odnosił się do wszelkich umiejętności (mówiono więc o sztuce malowania, budowania, rzeźbienia, gotowania czy uprawiania ziemi; także o sztuce życia (*ars vivendi*[10]), sztuce umierania (*ars moriendi*) czy o sztuce miłości (*ars amandi*). Z czasem - pisze Władysław Tatarkiewicz w cytowanej pracy – sztuki uległy zróżnicowaniu. Wyżej ceniono umiejętności oparte na pracy umysłu

[6] I. Kertész, *Fiasko*, Warszawa 2003.
[7] M.V. Llosa, *Prawda kłamstw*, Poznań 1999.
[8] W. Tatarkiewicz, *Dzieje sześciu pojęć*, Warszawa 1988, passim.
[9] Platon pisze o poecie w *Ionie*: „[…] nie prędzej potrafi coś zrobić, zanim bóg w niego nie wejdzie, zanim zmysłów nie straci i nie pozbędzie się rozumu" (122d).
[10] Znaczący jest tytuł wstępu Aliji Dukanović do *Dzienników* Cesare Pavese: *Rzemiosło życia*.

(sztuki wyzwolone, *liberales*), niżej zaś te, które były związane z wysiłkiem fizycznym (sztuki pospolite, *vulgares*). Odrodzenie oddzieliło sztuki piękne (oparte na bezinteresownej tęsknocie za pięknem, *desiderio di belezza*) od użytecznych rzemiosł. W XVIII wieku zakres pojęcia sztuki zawęża się do sztuk plastycznych (wizualnych) – były to tzw. sztuki piękne (*les beaux arts*) w dzisiejszym sensie tego słowa, tzn. takie, jakie można studiować w Akademiach Sztuk Pięknych (grafika, malarstwo, rzeźba). Inna sprawa, że przynajmniej od wystąpienia dadaistów, nadrealistów czy turpistów trudno byłoby uznawać piękno za kategorię konstytutywną dla tych sztuk.

Mówiąc o hermeneutyce jako sztuce mam na myśli pierwotny sens tego słowa. Sztuka jest opartą na regułach umiejętnością – dyspozycją, którą można posiąść praktykując, wprawiając się pod okiem kogoś, kto już ją opanował. Oznacza to także, że pojęcie sztuki będę odnosił raczej do czynności niż ich wytworów, choć oczywiście trudno byłoby radykalnie oddzielić jedno od drugiego.

2.2. Tekst

Słowo „tekst" swego podstawowego sensu nabiera w języku łacińskim, gdzie *textus* to plecionka (stąd dzisiejsze tekstylia), a *textere* znaczy tyle, co splatać, tkać, budować. Wcześniej była greka: *téchne* (umiejętność) i *tekton* (cieśla, budowniczy). Najwcześniejszym, indoeuropejskim prasłowem, z którego wykształciły się późniejsze leksemy, było *tekb*, oznaczające plecenie, zwijanie w jedno. Tekst to utrwalony język – system („plecionka") znaków[11]. Tadeusz Milewski owo „utrwalenie" pojmuje jako wytwór żywych aktów mowy[12].

Tradycyjne rozumienie tekstu wiąże go wyłącznie z językiem werbalnym: są to słowa utrwalone jako rękopisy, maszynopisy, druki itp. Werbalność (utrwalona, ale również żywa, mówiona!) jest podstawowym wyznacznikiem tekstu dla Johna Lyonsa: „Zgodnie ze zwyczajem rozpowszechniającym się obecnie w językoznawstwie, wszelki ciągły zbiór kolejnych zachowań językowych lub ich wytworów będziemy nazywać tekstem bez względu na to, czy jest on mówiony, czy pisany, i czy jest on rozmową czy monologiem"[13].

Współcześnie zakres pojęcia tekstu ulega znaczącemu rozszerzeniu. Badania z zakresu antropologii strukturalnej i poststrukturalizmu (Jacques Derrida, symboliczny interakcjonizm) doprowadziły do uznania, że tekstem mogą być wszelkie wytwory kultury (tzw. „teksty kultury"), traktowane jako systemy językowe zawierające pewne komunikaty. Taki sposób pojmowania tekstu rozwijany jest przez amerykańskich badaczy należących do szkoły *New Historicism*, którzy dążą do pojmowania „[…] całej kultury jako dziedziny badań literackich, jako tekstu,

[11] System pojmuję jako zbiór spójny wewnętrznie, tzn. taki, którego elementy powiązane są pewnymi prawami. Znakiem jest cokolwiek, co oznacza coś innego („Znak to substytut: coś, co stoi zamiast czegoś […]", T. Nowak, *Język w świetle odkryć nauki*, Kraków 2011, s. 23).
[12] T. Milewski, *Językoznawstwo*, Warszawa 1965, s. 7-8.
[13] J. Lyons, *Semantyka*, t.1, Warszawa 1984, s. 32.

który musi wciąż od nowa podlegać interpretacji”[14]. Warto nadmienić, że tak szerokie rozumienie tekstu widoczne było już u trzech wielkich „mistrzów podejrzeń”, Karola Marksa, Fryderyka Nietzschego i Zygmunta Freuda, którzy odczytywali człowieka i kulturę przez pryzmat stosunków produkcji (Marks), hipokryzji moralno-religijnej (Nietzsche) i podświadomości (Freud).

Tekstem dla większości badaczy jest dziś wszelka całość semantyczna, wszelkie zbiory wypowiedzi sensownych – to wszystko, co napotykane jest jako nośnik sensu i co może być rozumiane („czytane”). Widać z tego, że tekst jako tekst jest konstytuowany przez podmiot czytający, przez kogoś, kto potrafi czytać i deszyfrować kody zawarte w danym wytworze kultury. Jeśli nie potrafi – doświadcza nie tekstu, ale chaosu dźwięków, rytmów, barw, linii; zadowala się właściwościami najprostszymi, zmysłowymi („kolory poważne”, „muzyka radosna” itp.)[15]. Bez znajomości kodów kulturowych („alfabetu”) nie sposób przejść „[…] od pierwotnej warstwy znaczenia, którą da się przeniknąć na podstawie egzystencjalnego doświadczenia, do warstwy znaczeń dalszych”[16]. Znając stosowne kody można czytać krajobraz, architekturę, ubiór, ciało, twarz, wystrój mieszkania itp. Tekstem dla znawcy staje się dzieło sztuki – i sztuka jako taka. Sztuka – może najwyraźniej widać to w sztuce średniowiecznej – ma swój słownik (zbiór znaków ikonicznych) i składnię (pole semantyczne będące strukturą, w której znak nabiera znaczenia w zależności od miejsca zajmowanego w tej strukturze). Jak pisze Richard Schechner, teksty „Mogą być wyryte w kamieniu, napisane atramentem na welinie, wydrukowane na papierze, wyryte w krzemowych kościach. Mogą być także ustalonymi połączeniami neuronów albo pamięcią ciała u tancerza, malowidłami lub planami architektonicznymi – i mogą być zrealizowane w wielu innych technikach zapamiętywania, opisu, reprezentacji, inicjowania i powtarzania zdarzeń. Można je »czytać« jako spójne systemy komunikacji – pismo, sztuki piękne, muzykę, teatr. Można nawet odczytywać miasto lub epokę dziejów jako spójny tekst”[17]. Przeciwko ograniczaniu pojęcia tekstu do werbalności protestuje Franciszek Starowieyski: „Zredukowaliśmy wiedzę do umiejętności czytania i czerpania ze znaków graficznych tak dalece, że nie potrafimy przyglądać się przyrodzie. […] Zamiast zajmować się lekturą nędznych kryminałów, potrafię wziąć ze sobą wieczorem do poczytania przed zaśnięciem na przykład łyżeczkę renesansową. Ileż z niej można wyczytać! To lektura na dwa wieczory. Ciekawi mnie w niej każdy ślad skucia, polerowania, rzeźby powstającej z odlewu na wosk, który ma swój mat, czy z cyzelowania, który ma swoje linie, albo ze stanu zużycia. Dowiaduję się, jak była używana, patrząc, po której stronie jest starta. Zauważyłem, że zawsze bardziej po lewej, ponieważ nie jadło się z niej jak dzisiaj, lecz piło bokiem. Interesuje mnie, jak leżała, czyli po której stronie został wytarty czerpaczek oraz jej tył. Miała zwykle dwa punkty podparcia. Patrzę też, czy została skrzywiona. Nie jest łatwo znaleźć te szczegóły w plątaninie zadrapań na starym przedmiocie.

[14] L. Montrose, *Badania nad Renesansem: poetyka i polityka kultury*, [w:] H. Markiewicz (red.), *Współczesna teoria badań literackich za granicą. Antologia*, t. 4, Kraków 1996, s. 322.
[15] P. Bourdieu, *Dystynkcja. Wstęp*, „Kultura Popularna” 2006, 2.
[16] E. Panofsky, *Ikonografia i ikonologia*, [w:] *Studia z historii sztuki*, Warszawa 1971, s. 17.
[17] R. Schechner, *Procesy performatywne*, „Dialog” 2005, 4.

Zastanawiają mnie detale stylistyczne: skąd się wziął anioł, jakie ma skrzydła, na co wskazują ornamenty, jaka litera jest na niej, jakie punce, czyli znaki złotnicze, i jak utwardzano srebro, aby osiągnąć odpowiednią twardość łyżki. A te wymyślne napisy! Na jednej łyżce jest napisana taka sentencja: »A sztukę Pan Bóg dał nam za darmo«. […] Uważne czytanie przedmiotów odkrywa przed nami tajemnice. Dowiadujemy się, z jakiej kuźni pochodziła zbroja, jak heblowano drewno aby powstała barokowa szafa. […] Najwięcej wiedzy czerpię z przyglądania się przedmiotom, liściom, niebu, kobiecym piersiom. Nazywam siebie patrzaczem. […] Jestem przerażony niewiedzą czytaczy i sposobem ich poznawania świata. […] Odczuwam pogardę do biegaczy po literkach, którzy są tacy pewni siebie”[18].

Tak szerokie pojmowanie tekstu – widoczne na przykład u Mirona Białoszewskiego, mówiącego o świecie jako „wielkim językowisku” – jest zdaniem historyka sztuki i kultury, Jana Białostockiego, ledwie modą, która ma charakter przejściowy. „Dziś utwór słowny i utwór wizualny modnie jest sprowadzać do nadrzędnej kategorii tekstu, jako zorganizowanej przez twórcę i odbiorcę tkanki znaczących elementów, będących ludzkim produktem, składającym się na system kultury”[19]. Coraz więcej danych wskazuje jednak, że mamy do czynienia z czymś więcej, niż z sezonową manierą humanistyczną.

2.3. Interpretacja

Trzeba odróżnić interpretację od rozumienia. Rozumieć to ujawniać coś, co jest ukryte – przez empatię (Wilhelm Dilthey i humanistyka rozumiejąca), albo przez krytyczną socjologię poznania (Karol Marks). Interpretacja jest pojęciem znacznie pojemniejszym i ma, zdaniem Ewy Rzanny, przynajmniej trzy znaczenia[20]. Może to być: (a) wyjaśnianie, gdy tekst jest nie dość przejrzysty; (b) tłumaczenie, kiedy pojęcia i terminy pozostają nie dość zrozumiałe; (c) rozumienie w pewien sposób, bo tekst zawiera nadmiar możliwych znaczeń.

W dalszym ciągu będę miał na uwadze przede wszystkim trzeci (c) sposób pojmowania interpretacji. Podobnie jak Tadeusz Sławek[21] sądzę, że w akcie interpretacji wszystko, co najważniejsze, rozgrywa się „między”. Interpretować to przede wszystkim budować przestrzeń między podmiotem i przedmiotem czytania - taką, w której ujawnia się aktywna rola podmiotu. Można wtedy zadawać tekstowi swoje własne pytania (sam tekst nie zawiera ich w sobie), czyli czytać „po swojemu”. Jako pierwszy aktywną rolę poznającemu podmiotowi przyznał Immanuel Kant, pisząc we *Wstępie* do *Krytyki czystego rozumu*: „Gdy Galileusz kazał swym kulom spadać po równi pochyłej z wybraną przez siebie prędkością, lub gdy Toricelli kazał powietrzu dźwigać ciężar, który sam sobie pomyślał jako równy znanemu sobie słupowi wody […], wtedy wszystkim przyrodnikom rozjaśniło się w

[18] I. Górnicka - Zdziech, *Przewodnik inteligentnego snoba według F. Starowieyskiego*, Warszawa 2009, s. 154-159.
[19] J. Białostocki, *Słowo i obraz*. Materiały sympozjum Komitetu Nauk o Sztuce Polskiej Akademii Nauk, Nieborów 29 września – 1 października 1977 r., Warszawa 1982, s. 7.
[20] E. Rzanna, *Lekcje interpretacji. Shakespeare*, „Kronos” 2011, 3.
[21] „Inter-pretacja oddycha powietrzem tego, co »między« (*inter*), T. Sławek, *Tu i tam. Pięć leksji interpretacji*, „Dialog” 2003, 5.

głowie. Zrozumieli, że rozum wnika w to tylko, co sam według swego pomysłu [*Entwurf*] wytwarza, że kierując się stałymi prawami winien z zasadami swych sądów iść na czele i skłonić przyrodę do dania odpowiedzi na jego pytania, nie powinien zaś dać się tylko jakby wodzić przez nią na pasku"[22]. Rzeczywistość, z jaką mamy do czynienia, to jej doświadczana wprost sfera zjawiskowa. By wyjaśnić, co leży u podstaw owych zjawisk, trzeba zwrócić się ku rozumowi, który pozwala budować możliwe odpowiedzi. Hans-Georg Gadamer pisze, że interpretacja jest konieczna wszędzie tam, „[…] gdzie nie chce się zaufać temu, czym dane zjawisko bezpośrednio jest"[23]. Bardziej stanowczo ujmuje ten problem Martin Heidegger, twierdząc, że nie ma w ogóle takiej sytuacji, w której można by zaufać wprost rzeczywistości danej w doświadczeniu poznawczym. „W opozycji do pozytywizmu […] powiedziałbym: nie, fakty właśnie nie istnieją – istnieją jedynie interpretacje. Nie możemy ustalić żadnego *factum* »w sobie«: chcieć dokonać czegoś podobnego jest zapewne bezsensem"[24].

Interpretacja jest jedyną dostępną człowiekowi formą poznawczą: teza ta w najbardziej radykalny sposób wyrażana jest przez Fryderyka Nietzschego. Główne tezy Nietzschego[25] – (I) Bóg umarł; (II) Nie ma faktów, są tylko interpretacje – łączą się ze sobą organicznie: tylko Bóg może być gwarantem wiedzy obiektywnej („prawdy"). Dziś nawet nauka rezygnuje z odwoływania się do prawdy obiektywnej, dostrzegając wpływ obserwatora (badacza) na obraz świata. Jeśli zatem wszystko jest interpretacją („fikcją" w sensie źródłowym), to wszystko jest – w dostępny człowiekowi sposób – prawdziwe. Zatem: nie jest zadaniem człowieka poszukiwanie prawdy. Jest jej wszędzie pełno (prawda – zawsze „czyjaś"). W nadmiarze prawd trzeba przebierać. Można albo (a) otworzyć się na tę wielość, być poznawczo „wszystkożernym", szukać wspólnych wątków. To strategia relatywisty. Można też (b) podjąć próbę selekcji prawd, przebierania, bycia wybrednym w świecie relatywnym. To strategia kogoś, kto nie chce być „głupim" (naiwnym) tam, gdzie nie sposób być „mądrym". Trzeba odrzucić prawdę (interpretację), która jest najbardziej prawdopodobna, gdyż to oznaczałoby akceptację dostępu do prawdy „jedynej", „obiektywnej". Fryderyk Nietzsche krytykuje „wolę prawdy" (obiekty-wizmu) jako wcielenie „kapłaństwa" i „nieczystego sumienia". Należy zatem dystansować się od prawd łatwych, oczywistych, bliskich. Trzeba szukać oddalenia, spojrzenia z perspektywy „wyższej". Szukać maksymalistycznego doboru inkluzyw-nego. W ten oto sposób miejsce „prawdy" zajmuje kategoria „mocy": najlepsza jest interpretacja najmocniejsza. Jest: (1) ciekawa, ciekawsza od samej rzeczywistości – czyli ją afirmuje; (2) przynosi radość, nie smutek; (3) wyraża rozwój i wzrost życia – nie: trwanie, stagnację: (4) rozwija umysł i ciało.

O tym, że na interpretacje skazana jest także nauka, pisze znany astrofizyk, ks. prof. Michał Heller. „Wyobraźmy sobie, że mamy superokulary, cud nowoczesnej

[22] I. Kant, *Krytyka czystego rozumu*, t. 1, Warszawa 11968, s. 26.
[23] H.-G. Gadamer, *Prawda i metoda. Zarys hermeneutyki filozoficznej*, Kraków 1993, s. 315.
[24] M. Heidegger, *o istocie prawdy*, „Aletheia" 1990, 1(4).
[25] W tym miejscu opieram się na analizach Jacka M. Dobrowolskiego zawartych w eseju *Nietzsche i moc interpretacji*, „Twórczość" 2009, 8.

technologii. Możemy przez te superokulary obserwować świat protonów, elektronów, neutrin i kwarków. Widzimy superpozycję stanów i redukcję pakietu falowego… Ale okulary mają jedną techniczną wadę: wszystko widzą na czerwono. Korzystamy z nich, bo dzięki nim postęp w badaniach jest ogromny. Po jakimś czasie mimo woli nabieramy przekonania, że świat subatomowy jest czerwony. Przestajemy myśleć o tym, że tak właśnie skonstruowaliśmy nasze superokulary. Sami w ciągu wieków wypracowaliśmy matematyczno-empiryczną metodę badania świata. Jest ona niezwykle skuteczna, ale za pewną cenę. Nie dostrzega wszystkiego. Pewne rzeczy są dla niej przezroczyste. Nasze superokulary wygaszają niektóre obrazy”[26].

3. Tekstocentryczność

Hermeneutyka jest sztuką, czyli – jak to wcześniej wskazano – umiejętnością opartą na regułach. Tekstocentryczność to pierwsza z tych reguł. Jej sens zawiera się w samej nazwie: podejście hermeneutyczne każe skupiać się na tekście i pomijać jego autora. Bada się dzieło nie wiążąc go z twórcą (artystą). Zawiesza się badania biograficzne i psychologiczne, pomija sferę intencjonalną, związaną z tradycyjnym pytaniem: „Co autor chciał powiedzieć?” itp.

Już na pierwszy rzut oka można dostrzec jedną przynajmniej zaletę takiego podejścia. Chroni przed pokusą magla – wścibstwem, plotkarstwem, żerowaniem na prywatnych wzlotach i upadkach autora, wkraczaniem w sfery intymne jego życia, ocenianiem postaw politycznych bądź ideowych itp. Stanisław Ignacy Witkiewicz – którego burzliwa biografia była przedmiotem szczególnego zainteresowania współczesnych – podobne praktyki uznawał za niedyskretne, niestosowne, niedżentelmeńskie. W *Sonacie Belzebuba* pisze: „Ale co nas obchodzą przeżycia ludzi zwykłych? U artystów zamieniają się one na coś innego, przenoszą się w inny wymiar i dlatego każdy szczegół z życia artysty ma taką szaloną wartość, dlatego to aż do śmieszności zajmują się szczegółami tymi biografowie”[27]. Jerzy Stempowski również nie znajduje zrozumienia dla tego rodzaju wojeryzmu: „Krytyk lub historyk literatury, wchodzący do autora przez kuchnię, zaglądający do garnków, w których gotuje się obiad dla wielkiego człowieka, badający służącą, czy wielki autor nie cierpi na fistułę lub inną chorobę, z której można by wysnuć nieoczekiwane wnioski literackie, napełniają czytelnika nudą i obrzydzeniem”[28]. Wreszcie Jerzy Giedroyc, zniesmaczony lustracyjnym rozliczaniem życiorysów pisarzy i artystów polskich, pisze: „Zawsze mówiłem, że gdyby przykładać do pisarzy bezwzględne miary polityczne i moralne, literatura polska przestałaby istnieć. Dlatego uważam, że należy odróżniać autora od jego dzieła i osądzać dzieło osobno. Inaczej będziemy mieli nieustającą sprawę Brzozowskiego”[29].

---

[26] M. Heller, *Przez czerwone okulary*, „Tygodnik Powszechny” 2010, s. 52.
[27] S.I. Witkiewicz, *Sonata Belzebuba, czyli Prawdziwe zdarzenie w Mordowarze*, akt I, kwestia Istvana Sentmichalyiego.
[28] J. Stempowski, *Czytelnik o krytyce*, [w:], tegoż, *Szkice literackie*, Warszawa 1988, s. 38.
[29] Cyt. za: K. Masłoń, *Brzozowski, młot na prawicę*, ”Plus Minus”, dodatek do „Rzeczpospolitej” , 2012, 11, 17-18. 03.

Manifestem tekstocentryzmu stała się wydana w 1968 roku (w języku polskim ukazała się ponad trzydzieści lat później) praca Rolanda Barthesa zatytułowana *Śmierć autora*[30]. Chodziło oczywiście o symboliczne uśmiercenie instancji ograniczającej wolność interpretacji i podmiotowość czytelnika. Barthes postuluje autonomiczność tekstu, uwolnienie go od narzucanej, odautorskiej interpretacji, odejście od biografizmu (metafizyki twórczości, psychoanalizy itp.). Bardzo podobne sądy można znaleźć w pismach Hansa-Georga Gadamera, dla którego fundamentem hermeneutyki jest rozmowa, dialog[31]. Nie interesuje go jednak rozmowa z autorem („komunikacja dusz"), lecz rozmowa z tekstem. Sens tekstu, zdaniem Gadamera, wykracza daleko poza to, co chciał w nim zawrzeć autor – twórca z reguły nie potrafi przewidzieć efektu swej twórczości. Robert Wilson w rozmowie z Umberto Eco ujmuje to radykalnie: „Nie wierzę, że Mozart rozumiał, co napisał. Nie wierzę też, że Szekspir rozumiał, co napisał... Dzieło jest pojemniejsze niż autor... Mogę czytać »Króla Lira« jednej nocy w taki sposób i zupełnie inaczej następnej"[32].

Można sobie wyobrazić, że tekstocentryczność jest trudna do przyjęcia przede wszystkim dla samych autorów, unieważnianych jako przedmiot uwagi. Nie dla wszystkich jednak. Są twórcy wyzbyci miłości własnej i unikający eksponowania siebie. Jerzy Nowosielski („Sztuka jest tym autentyczniejsza, im mniej wiemy o autorze. Sztuka powinna być anonimowa"[33]) nie podpisywał swoich obrazów. Oscar Wilde powtarzał, że celem sztuki jest objawianie dzieła i ukrywanie artysty. Znany malarz Balthus (Balthasar Klossowski) zażądał, by w katalogu do jego wystawy w Tate Galery zamiast biogramu napisano, że autor jest malarzem, o którym nic nie wiadomo – oglądajmy jego obrazy. Krakowski artysta Stefan Gierowski od ponad pół wieku nie tytułuje swych obrazów, by nie ograniczać odbiorcy pola interpretacji. Podobnie postępował Mark Rothko – nie oprawiał swoich obrazów, nie tytułował, opatrując je tylko kolejnymi numerami. Zbigniew Herbert mówi o pragnieniu uzyskania trwałości dzieła: „Jednym ze sposobów wydaje mi się wyrzucenie go daleko poza siebie, zatarcie związków, jakie łączą go z twórcą. Tak rozumiem zalecenie Flauberta: »artysta powinien ukrywać się w swojej twórczości, podobnie jak bóg nie ukazuje się w przyrodzie«[34]".

Jak jednak uzasadnić prawo do pomijania tych twórców, którzy chcieliby zachować swą autorską obecność[35]? Trzeba w tym wypadku odwołać się do aktu szczególnego i ważącego na dalszych losach dzieła: publikacji. Akt ten jest szczególną formą „wyrzeczenia się" dzieła, oddania w cudze ręce, utraty. Przejmująco pisze o tym szesnastowieczny poeta Klemens Janicki (Ianicius): „Idź już książeczko, naglą przyjaciele./ Musisz się z mroku wynurzyć na światło./ Staniesz się służką

[30] R. Barthes, *Śmierć autora*, „Teksty Drugie" 1999, 1-2.
[31] H.-G. Gadamer, *Człowiek i język*, [w:], idem, *Rozum, słowo, dzieje*, Warszawa 1979, s. 53.
[32] Cyt. za: T. Cyz, *„Czarodziejski flet" według Mozarta*, „Zeszyty Literackie" 2006, 94.
[33] Z, Podgórzec, *Mój Chrystus. Rozmowy z Jerzym Nowosielskim*, Białystok 1993, s. 79.
[34] Cyt. za: „Kwartalnik Artystyczny", 2004, 4.
[35] Pomijam teraz szczególną sytuację tzw. twórczości natchnionej, kiedy autor staje się bezświadomym medium wyrażającym głos pochodzący z rzeczywistości wyższego rzędu. Omawiam to bliżej w: A.C. Leszczyński, *Twórczość jako egzystencjalne zagrożenie*, [w:], idem, *Ojciec człowieka. Szkice afiniczne*, Gdańsk 2012.

tłumu, za grosz kupną,/ I stracę władzę ojcowską nad tobą. Ktoś cię znieważy, ktoś rzuci w płomienie […]”[36]. O ryzyku społecznego funkcjonowania pisał już Platon w *Fajdrosie*: „A kiedy tylko mowę raz się napisze, wtedy się ta pisana mowa toczyć zaczyna na wszystkie strony i wpada w ręce zarówno tym, którzy ją rozumieją, jak i tym, którym nigdy w ręce wpaść nie powinna, i nie wie, do kogo warto mówić, a do kogo nie”[37].

Zdaniem Hansa-Georga Gadamera funkcjonujące w społecznym obiegu dzieło zyskuje autonomię wobec swego twórcy, który może teraz zajmować postawę tylko jednego, nie wyróżnionego w żaden sposób, z odbiorców. Uznaje to Ewa Lipska, która w wypowiedzi po uzyskaniu Nagrody Literackiej Gdynia stwierdziła: „Piszę wiersze dla siebie, ale gdy decyduję się na wydanie książki, przestają one należeć do mnie. Stają się własnością czytelnika. To drugie życie książki, na które nie mam wpływu. W dodatku zachowuję się jak wyrodna matka – porzucam wiersze już napisane, prawie nic mnie one już nie obchodzą”[38]. Z utratą, o jakiej tu mowa, godzi się Zbigniew Libera: „Artysta uczestniczy w swoim projekcie do momentu wystawienia pracy i postawienia pytania. Dalej to już społeczeństwo nadaje moim filmom znaczenie, nie mam już nad tym żadnej kontroli, za swój przyjmuję ten ogólny odbiór”[39].

Taka jest nieuchronna konsekwencja obiektywizacji – że traci się prawo własności do tego, co zobiektywizowane. Tylko nie opublikowane dzieła pozostają własnością twórcy, dlatego są autorzy, którzy piszą „do szuflady” (Tadeusz Różewicz w latach 1968 – 1980), reżyserzy, którzy rezygnują z prezentacji scenicznej swych prac (Jerzy Grotowski po *Apocalipsis cum figuris*) itp.

Poetka Urszula Kozioł ze stoickim spokojem akceptuje nieuchronność powyższego wyboru, nie widzi w nim zresztą niczego szczególnie dramatycznego. Tym bowiem, co najważniejsze, pozostaje samo dzieło, sam tekst, niezależnie od tego, do kogo należy i przez kogo jest czytany. „Nie jest ważne nazwisko autora. Nie jest ważny jego wiek ani to, że on jest i kim jest. Ważny jedynie jest sam tekst. Ten tekst natychmiast przestaje być własnością tego, kto go napisał czy zredagował. Jest w takim samym stopniu niczyj, jak i każdego, kto go przygarnął do własnej pamięci. […] Autorowi musi wystarczyć, że był pierwszym człowiekiem na świecie, któremu dane było go przeczytać. Że jest jego pierwszym czytelnikiem. Że w jego gestii była jeszcze przez jakąś chwilę decyzja, czy ma wypuścić ów tekst na wolność, czy go unicestwić”[40].

Hermeneutyczna tekstocentryczność – zapewne dominująca od jakiegoś czasu w literaturoznawczych strategiach badawczych – napotyka na opór ze strony większości odbiorców i czytelników, którzy zwykli w tradycyjny („szkolny”) sposób wiązać tekst z nazwiskiem autora, jego uwikłaniami egzystencjalnymi, wyborami

[36] K. Janicki, *Elegia I*.
[37] Platon *Fajdros, Hippiasz mniejszy, Hippiasz większy, Ion*, Warszawa 1999, s. 73.
[38] Cyt. za: „Gazeta Wyborcza” z dnia 19. 06. 2011 r.
[39] Z. Libera, *Czarne objawienie*, „Tygodnik Powszechny” 2010, 13.
[40] U. Kozioł, *Z poczekalni*, „Odra” 2008, 6.

estetycznymi, ideowymi itp. Podobne nastawienie widać zresztą także u wcale licznych twórców i krytyków. Książka, tekst – twierdzi Eustachy Rylski – to jeszcze nie literatura. „Nie ma wielkiej literatury bez jej autora. Czym byłyby dylematy moralne Lorda Jima, gdybyśmy nic nie wiedzieli o Conradzie? Co by nas obchodził Hemingway i jego opowiadania, gdyby miał powierzchowność i życie Woody`ego Allena? Co znaczyłby Gombrowicz wypreparowany z własnej twórczości? Literatura to pisarz i jego dzieło. Zaryzykowałbym twierdzenie, że w takiej właśnie kolejności”[41]. Karol Maliszewski również przeciwstawia się odrywaniu wypowiedzi literackich od ich autora: konkretnego człowieka z określoną biografią, z jasno nieraz artykułowanym przesłaniem. „Wierszyki mają sobie pływać w kulturowym akwarium niczym zdechłe, acz wielobarwne, karasie, i kto tam chce, a samozaparcie w nim duże, niech je sobie na osobiste ryzyko wyławia – i trzyma się, rzecz jasna, na dystans, bo trochę już cuchną. Zaleca się dystans w widzeniu tej relacji między autorem i tekstem, i podobny dystans zaleca się w charakteryzowaniu lustrzanej relacji między tekstem a czytelnikiem. I ten zdystansowany dystans, ta rosnąca przestrzeń (uciekająca mgławica?) zaczynają wypełniać olbrzymi gmach literatury, który z daleka wygląda jak napompowany neumą, zaś z bliska przypomina zimną halę pustego lotniska, po której hula wiatr ogólnych intencji: bo przecież teksty się odczytuje, interpretuje, dekonstruuje, wynosi pod eksplikacyjne obłoki […]”[42].

Moda na zajmowanie się tekstem w oderwaniu od jego autora wywołuje reakcje czysto psychologiczne niedalekie od zwyczajnej przekory. „Kiedy więc epigoni podniecają się »śmiercią« autora – pisze Michał Larek - hasłem, które w jakimś sensie jest na pewno ciągle zobowiązujące, mnie zaczynają coraz bardziej intrygować poeci, którzy niespokojnie artykułują strach przed niepewnym losem własnych – jak pisali renesansowi mistrzowie – książeczek. Strach przed niechcianymi egzegezami, przed czytelniczymi gwałtami”[43]. Na wszystkie te – i inne, dające się wyobrazić – obiekcje tekstocentrysta odpowie krótko: „niechciane egzegezy” i „czytelnicze gwałty” są prostą konsekwencją publikacji tekstu: wydania go, które w jakimś szczególnym sensie jest jego zdradą. Ostateczną nierozstrzygalność powyższego dylematu opisuje Fryderyk Nietzsche w jednym z aforyzmów: „Jeśli wyobrazić sobie Beethovena nagle powracającego i słuchającego, jak brzmi jego utwór zgodnie z najbardziej nowoczesnym stanem duszy i wysublimowaniem nerwów, które stanowią sławę naszych mistrzów w wykonaniu, prawdopodobnie przez czas długi pozostawałby niemy i wahający się, czy ma podnieść rękę do przekleństwa, czy do błogosławienia, w końcu jednak rzekłby może: »Niech tam! Niech tam! Nie jestem to ja ani nie ja, tylko coś trzeciego – wydaje mi się, że tak być powinno, choć właściwie tak być nie powinno«”[44].

[41] *Na miejscu Boga czułbym wstyd. Z Eustachym Rylskim rozmawia Agnieszka Papieska*, „Twórczość” 2012, 2.
[42] K. Maliszewski, *Czytanie wiersza, czytanie człowieka*, „Znaczenia” 2011, 5.
[43] M. Larek, *Zuchwałe marzenie czyli „Edward Balcerzan” jako autor czyli*, „Tekstualia” 2005, 2.
[44] F. Nietzsche, *Wędrowiec i jego cień*, aforyzm 126.

4. Pretekstualność

Pretekstualność stanowi kolejną, drugą regułę sztuki hermeneutycznej. Istota tak określonej cechy leży w pojmowaniu tekstu danego w doświadczeniu odbiorczym jako pretekstu w dwojakim sensie tego słowa. Pretekst, to [1] „przed-tekst" – tekst możliwy, lecz jeszcze nie zaktualizowany (tekst *in statu potentia*). To jednocześnie [2] okazja, sposobność, by napisać własny tekst – powstaje on w akcie podmiotowej lektury. Czytanie = pisanie: niepokojące to równanie oznacza, że w sensie obiektywnym istnieją wyłącznie umowne znaki języka (czernienie farby na papierze, barwy na płótnie itp.). Dopiero przeczytane nabierają znaczenia, stają się tekstem. Tekst jako tekst posiada subiektywny status ontologiczny, mieści się każdorazowo w czyjejś świadomości odbiorczej. Olga Tokarczuk wyraża to lapidarnie i jednoznacznie: „Książka staje się nie wtedy, kiedy jest pisana, ale wtedy, kiedy jest czytana. To dzięki czytelnikowi jest w stanie nabrać myśli, wejść w świat, rozrosnąć się"[45]. Zbliżonego ujęcia można dopatrzyć się w teorii dzieła literackiego Romana Ingardena[46]. Dzieło literackie, jak opisuje je Ingarden, jest przedmiotem intencjonalnym, tzn. konstytuuje się w świadomościowych aktach twórczych. Ma jednocześnie niepsychiczny istnienia, dzięki czemu mogą do niego dotrzeć inni ludzie. Dzieło to ma budowę warstwową i schematyczną: w każdej jego warstwie są miejsca niedookreślone („schematy")[47]. Są one dookreślane, czyli konkretyzowane (interpretowane), przez odbiorcę[48]. Nie oznacza to jednak dowolności interpretacyjnej, ani tego, że przedmiotów estetycznych może być tyle, ilu jest odbiorców dzieła. Roman Ingarden w samym dziele widzi granice dopuszczalnych wypełnień[49], czym różni się od radykalnych pretekstualistów, nie uznających takich granic.

Teza, zgodnie z którą poza odbiorcą nie ma tekstu (jest tylko jego możliwość), znajduje potwierdzenie w przeróżnych obszarach językowych, także w tekstach natury. Obiektywnie istnieje możliwość barwy, jaką jest fala świetlna, natomiast sama barwa aktualizuje się w oku, do którego trafia. Podobnie ma się rzecz z dźwiękiem: bez odbiorcy (ucha) fala akustyczna pozostałaby jedynie możliwością dźwięku, nie zaś samym dźwiękiem. Muzyką nie są nuty zapisane na pięciolinii, ale sposób ich odczytania i wykonanie przez muzyka. Każdy kolejny Konkurs Szopenowski pokazuje odmienność aktualizacji (wykonań) tych samych pretekstów (zapisów nutowych). Jest tak, mimo że sam kompozytor pozostawił wiele wskazówek wykonawczych (kropki przedłużające dźwięk, łuki legato, szczegółowa pedalizacja, dynamika itp.). Mamy do czynienia z sytuacją, którą dość podobnie określa wielu znanych twórców i badaczy hermeneutyki. Paul Ricoeur: „Uczynienie

[45] Cyt. za: „Gazeta Wyborcza" z dnia 07. 10. 2002 r.
[46] R. Ingarden, *Das literarische Kunstwerk. Eine Untersuchung aus dem Grenzgebiet der Ontologie, Logik und Literaturwissenschaft,* Halle 1931. Polski przekład: *O dziele literackim. Badania z pogranicza ontologii, teorii języka i filozofii*, Warszawa 1960.
[47] K. Bartoszyński, *Teoria miejsc niedookreślenia na tle Ingardenowskiego systemu filozoficznego*, [w:] M. Głowiński, J. Sławiński (red.), *Wypowiedź literacka a wypowiedź filozoficzna*, Wrocław 1982, s. 183n.
[48] R. Ingarden, *O dziele literackim…*, op. cit., s. 322.
[49] R. Ingarden, *O poznawaniu dzieła literackiego*, Warszawa 1976, s. 53.

swoim własnym tego, co wcześniej było obce, pozostaje ostatecznym celem wszelkiej hermeneutyki”[50]. Richard Schechner: „Każdy tekst zachęca do tego, żeby przetworzyć go w inny”[51]. Tzvetan Todorow: „Tekst jest tylko piknikiem, na który autor przynosi słowa, a czytelnik przynosi sens”[52]. Günter Grass z ubolewaniem opowiada o obowiązujących w Niemczech jednoznacznych regułach interpretacyjnych, z którymi od lat prowadzi walkę. Mówi o ludziach, którzy wieloznaczność dzieła sztuki uznają za niebezpieczną. Jednak wszelkie znaczące dzieła są z natury wieloznaczne. „Prosty przykład. Ustawmy dziesięciu ludzi przed obrazem Picassa albo dajmy im do przeczytania jedną książkę. U każdego lektura lub obraz wywoła inne przeżycia i reakcje, nie zmieniające przecież samego obrazy lub książki”[53]. I jeszcze Witold Lutosławski: „[…] muzyka nie wyraża żadnych określonych uczuć, stanowi tylko ramy formalne, w które przy jej odtwarzaniu każdy wlewa swoje własne emocje, takie, na jakie go stać”[54].

Problemy pretekstualności ze szczególną wyrazistością ujawniają się w obszarze teatru, gdzie dotyczą relacji między tekstem literackim (dramaturgicznym) i tekstem scenicznym (inscenizacją). Czy dramat, rozumiany jako trzeci (obok epiki i liryki) rodzaj literacki, jest tekstem teatralnym *sensu stricte*, czy też stanowi tylko (aż) możliwość takiego tekstu? Od antyku aż do XVII wieku (Molier) problem ten w ogóle nie istniał, gdyż dramaturg z reguły był członkiem zespołu teatralnego, teatr i tekst stanowiły więc jedność[55]. Rozdzielenie sceny i dramatu następuje w romantyzmie, zaś całkowita autonomię przynosi scenie Wielka Reforma Teatralna: teatr uniezależnia się od tekstu, dominuje w nim inscenizacja rozumiana jako twórcza konkretyzacja interpretacyjna literatury dramatycznej. Jeden z eksponentów Wielkiej Reformy, Antonin Artaud, pisze: „[…] teatr, który podporządkowuje inscenizację i urzeczywistnienie, a więc wszystko, co jest w nim swoiście teatralne, samemu tekstowi, jest teatrem idioty, wariata, zboczeńca, gramatyka, episjera, antypoety i pozytywisty, to znaczy Człowieka Zachodu”[56]. Wyrazicielem tradycyjnego poglądu, każącego respektować tekst dramaturgiczny, jest Konrad Górski: „[…] pod hasłem wyzwalania teatru z rzekomo służebnej roli wobec literatury traktuje się tekst jako pretekst do uruchomienia całego zespołu środków teatralnych, uznawanych za cel sam w sobie, bez liczenia się z najistotniejszymi wartościami, które dzieło dramatyczne przekazuje jako tekst literacki”[57].

Jako przykład kontrowersji, o jakich tu mowa, przywołuje się często twórczość Williama Szekspira. Pomijam teraz wątpliwości dotyczące rzeczywistego autorstwa

[50] Cyt, za: P. Śliwiński, *Kunszt, kicz i poezja współczesna*, „Topos” 2003, 1-3.
[51] R. Schechner, *Procesy performatywne*, „Dialog” 2005, 4.
[52] Cyt. za: A. Szahaj, *Granice anarchizmu interpretacyjnego*, „Teksty Drugie” 1997, 6.
[53] *Grass, Hegel, Syzyf. Rozmowa z Günterem Grassem*, [w:] W. Owczarski (red.), *Colloquia Gdańskie*, Gdańsk 2008, s. 84.
[54] W. Lutosławski, *Tęsknota za nieznanym światem*, „Tygodnik Powszechny” 2004, 7.
[55] A. Adamiecka-Sitek, *Teatr i tekst. Inscenizacja w teatrze postmodernistycznym*, Kraków 2006.
[56] A. Artaud, *Teatr i jego sobowtór*, Warszawa 1978, s. 58.
[57] K. Górski, *Literatura i teatr*, [w:] *Problemy teorii dramatu i teatru*, wybór i opracowanie J.Degler, t. I., Wrocław 2003, s. 371.

wiązanych z tym nazwiskiem dramatów[58]. Badacz hermeneutyczny powiedziałby, że nie ma znaczenia, kto jest autorem; istotne jest to, że dysponujemy tekstami, które są pretekstami dla teatru. O czym na przykład mówi literacki tekst *Hamleta*? Czy da się to jednoznacznie określić i wyrazić na scenie? Warto wiedzieć, że tekst dramatu, gdyby przedstawić go wiernie, musiałby zająć prawie sześć godzin; jeżeli nie spotykamy tej długości spektaklu, znaczy to, że mamy do czynienia z inscenizacją korzystającą ze skrótów, dekompozycji itp. Rzeczywiście, każdy *Hamlet* sceniczny ma swoją własną długość i mówi o czymś sobie tylko właściwym, dość wspomnieć znane inscenizacje Jurija Lubimowa, Andrzeja Wajdy czy – niezrealizowaną ostatecznie z powodu śmierci reżysera – Konrada Swinarskiego. Chcę przytoczyć w tym miejscu znaną, często cytowaną opinię Stanisława Kotta: „Szekspir jest jak świat albo życie. Każda epoka znajduje w nim to, czego sama szuka i co sama chce zobaczyć"[59]. Już lwowski *Hamlet* Wojciecha Bogusławskiego z 1798 roku mówił o Polsce – o królewiczu, którego zaborcy pozbawili tronu i ojczyzny. Antoni Libera podczas rozmowy poświęconej współczesnym inscenizacjom szekspirowskim również nie broni kanoniczności tekstu dramatycznego: „[…] nie sądzę, nie wierzę, że ów wielki artysta, poproszony, aby wyjaśnił, co miał na myśli […], »co chciał przez to powiedzieć«, jak to pytają w szkole – zgodziłby się odpowiedzieć i... umiał odpowiedzieć. […] Szekspir pyta. Pyta sam siebie i pyta nas: co to właściwie znaczy?"[60].

Peter Brook, reżyser mający za sobą wiele spotkań z dramatami Szekspira, kiedy słyszy, że należy grać to, co napisane, odpowiada, że zapisane są tylko określone znaki na papierze. To ledwie zapis słów, które dopiero mają być wypowiedziane jako dźwięki, tony, pauzy, rytmy i gesty. Lee Strasberg, twórca słynnego nowojorskiego Actors Studio, bardzo podobnie o tym myśli: „Pięciu różnych aktorów grających te samą rolę może stworzyć pięć kompletnie różnych postaci. Słowa to dla aktora jedynie zarys"[61]. Peter Brook trzymanie się kanonu szekspirowskiego wywiedzionego z jego epoki uznaje za najpewniejszą drogę do teatru całkowicie martwego. „Co można powiedzieć młodemu aktorowi, który przymierza się do tych wielkich ról? Zapomnij Szekspira. Zapomnij, że kiedykolwiek istniał człowiek o tym nazwisku. Zapomnij, że te sztuki mają autora. Myśl tylko, że jesteś odpowiedzialny jako aktor, by dać życie ludzkim istnieniom. […] Szekspir nigdy nie chciał, żeby ktoś studiował Szekspira. To nie przez przypadek strzegł swojej

[58] Syn rękawicznika - twierdzą sceptycy - który po sześciu klasach szkoły podstawowej zajął się biznesem ojca, wielodzietną rodziną, handlem zbożem, lichwą (przyniosła mu bogactwo), także produkowaniem przedstawień i grą aktorską, nie miał warunków, by zyskać widoczne w dramatach erudycję i literackie wyrafinowanie. Nie zachował się żaden jego rękopis, żaden list. Pozostało kilka podpisów, testament, dokument kupna tytułu szlacheckiego dla ojca. Wśród domniemanych autorów przypisywanych Szekspirowi utworów wymienia się najczęściej Francisa Bacona, Christophera Marlowe`a, Edwarda de Vere, Emilię Bassano a nawet Elżbietę I. Por. J.Th Looney, *`Shakespeare` Identified* (1920); Ch. Ogburn, *The Mistrious William Shakespeare* (1984); J. Michell, *Who wrote Shakespeare?* (1999).

[59] Cyt. za: J. Pałach, *Polskie myślenie Makbetem*, „Teatr" 2003, 7-9.

[60] J. Bolewski SJ, A. Libera, *Dialog o Szekspirze*, „Więź" 2002, 2.

[61] L. Strasberg, G. Steiner, *Trening teatralny*, „Dialog" 2002, 11.

anonimowości. Tylko zapominając o nim, możemy zacząć go odnajdywać”[62]. Z tak wyrażonym poglądem zgadza się znany teoretyk teatru, twórca gdańskiego Teatru Szekspirowskiego, Jerzy Limon. Jego zdaniem „[…] Brook tworzy przedstawienie znacznie odbiegające w swej wymowie od Szekspirowskiego oryginału. Czyli od znaczeń, jakie tekst szekspirowski – jako dramat – tworzy dzisiaj. Co do znaczeń z początku XVII wieku – możemy się ich co najwyżej domyślać. Dlatego mało sensowne jest mówienie o »znaczeniu oryginału«: po prostu nie wiemy, co oryginał znaczył”[63].

5. Czytać sobą. Czytać siebie.

Wskazane wyżej reguły – każące zajmować się wyłącznie tekstem i traktować go jako pretekst dla własnych dociekań oraz interpretacji – oznaczają w ostateczności, że cały hermeneutyczny wysiłek zamyka się z konieczności w obszarze *subiectum*. Mówiąc nieco inaczej, rozumienie i interpretowanie tekstu jest każdorazowo poprzedzone jakimś „przedrozumieniem” wynikającym z określonej struktury psychicznej i dotychczasowego doświadczenia egzystencjalnego podmiotu. Skoro czytam (piszę) w taki a nie inny sposób, znaczy to, że taki właśnie jestem. Ma to coś wspólnego ze znaną formułą: Piotr mówiący o Pawle mówi o Piotrze. Już Wilhelm Dilthey zauważył, że historia jest obrazem piszącego ją społeczeństwa, nie przeszłości. Skoro Średniowiecze odczytywało antyk inaczej niż Renesans – gdy przecież Antyk był jeden, tożsamy z sobą – znaczy to, że epoki te w znacznie większym stopniu ujawniały swoje własne cechy, niż cechy Antyku. Dziecięca lektura książki o Indianach wprowadza w magiczny świat przygody, który zanika podczas dorosłej lektury tej samej przecież książki: nie ona się zmieniła, ale czytelnik. „Widzimy rzeczy nie takimi, jakimi są, lecz jakimi my jesteśmy” – tę myśl Tollisona przytacza Neil Postman[64], by wskazać na niemożliwość uwolnienia się od siebie poznającego. Uwolnienia się od siebie, ale i – co może ważniejsze - uwolnienia od siebie świata, wciąż deformowanego w ludzkich aktach poznawczych. Być może taki jest sens zdania zapisanego przez Simone Weil: „Niech zniknę, aby te rzeczy, które widzę, stały się, ponieważ nie będą już rzeczami widzianymi przeze mnie, doskonale piękne”[65]. Problem w tym, że nie widziane przez nikogo nie będą „piękne” bądź „brzydkie”: pozostaną poza ludzkimi (językowymi) kwalifikacjami. „Doskonale piękne” byłyby rzeczy widziane przez doskonale pięknego człowieka.

Można spotkać bardzo wiele świadectw takiego właśnie pojmowania istoty podmiotowości. Znany ekspresjonista austriacki Egon Schiele, oskarżany (a nawet aresztowany w 1911 roku) za obsceniczność swoich aktów, odpowiedział, że wszystko zależy od tego, jak się patrzy: sztuka erotyczna staje się nieprzyzwoita tylko wtedy, kiedy widz jest świnią. Jerzy Nowosielski wyraża podobny pogląd: „Jeśli ktoś sprawy erotyczne uważa za brudne, tym samym jest pornografem.

[62] P. Brook, *Zapomnieć Szekspira*, „Teatr” 2003, 7-9.
[63] J. Limon, *Kto tam? ”Hamlet” Petera Brooka*. „Więź” 2002, 11.
[64] N. Postman, *W stronę XVIII stulecia*, Warszawa 2001, s. 80.
[65] S. Weil, *Wybór pism*, Kraków 1991, s. 115.

[- A więc zależy to od odbiorcy?] - Tak. To zależy od odbiorcy. Artysta, który stwarza kreację na dany temat, jest w pierwszym rzędzie odbiorcą własnych wyobrażeń na ten temat"[66]. A w innym miejscu dodaje: „Myślę, że piekło i niebo jest tym samym miejscem, tylko jeden je ogląda jako niebo, a drugi jako piekło. Wszystko zależy od świadomości człowieka"[67]. Heinrich Heine także sądził, że piękno świata odpowiada pięknu spoglądającego nań umysłu: człowiek dobry znajdzie tu raj, a zły zakosztuje piekła. Eklezjasta mawiał o głupcach, że z powodu swej głupoty wszystkich uważają za głupców. Cnotliwi sądzą dobrze o bliźnich, a źli – źle (św. Alfons Ligouri). Plotyn w *Enneadach* pisze: „Nigdy nie zobaczyłoby oko słońca, gdyby samo nie było słoneczne"[68]. Chyba najwcześniej opisał owo skazanie na siebie jeden z jońskich filozofów przyrody, Empedokles: „Bo ziemię widzimy przez pierwiastek ziemi w nas, wodę widzimy przez pierwiastek wody; przez powietrze widzimy jasne powietrze, przez niszczycielski ogień widzimy ogień. Przez miłość widzimy miłość, nienawiść zaś przez ciężką nienawiść"[69].

Powyższe sądy pozwalają pojąć ostateczną konsekwencję strategii hermeneutycznej. To, co potocznie określamy mianem tekstu, okazuje się przede wszystkim pretekstem do poznania samego siebie; zaś czytanie, które jest źródłem samowiedzy, staje się aktem terapeutycznym, oczyszczającym. Oczywiście nie każdy czytelnik przyjmie taką konstrukcję, nie każdy zgodzi się na własną odpowiedzialność za kształt lektury. „Czytelnikowi siedzącemu nieruchomo w fotelu i wpatrzonemu w zadrukowane strony »Lalki« towarzyszy niezachwiane przekonanie, że oddaje się lekturze tekstu napisanego dłonią Bolesława Prusa. Ile książek odstawi na półkę, nim pojmie, iż ulega naiwnemu złudzeniu, bowiem nieprzerwanie czyta siebie?"[70]. Bo też wybór i akceptacja zarysowanej tu strategii czytelniczej oznacza akt podmiotowy, który – budując samowiedzę i kształtując „ja" - zamyka drogę do przedmiotowości; świat wewnętrzny (*mikrokosmos*) nie przedostanie się do rzeczywistości dookolnej (*makrokosmosu*).

Zapewne: całkowicie inaczej byłoby wtedy, gdyby przyjąć założenia realistyczne, zbliżone do tradycyjnej biografistyki. Tam zachowany jest kontakt z realnym światem autora. Tyle tylko, że możemy go przyjąć i uwewnętrznić w taki sposób, w jaki pracownica hotelu przyjmuje kolejnych gości: w drodze recepcji, która nie stawia warunków. Można by zatem sądzić, że mamy do czynienia z dylematem dotyczącym wyboru dwu wykluczających się możliwości: formować i chronić swą osobową niepowtarzalność za cenę utraty związku z zewnętrzną faktycznością[71] – czy, przeciwnie, szukać świata przedmiotowego wiedząc, że oznacza to rozproszenie się, wypełnienie się nim bez reszty. Myślę, że jest to dylemat pozorny. Nie ma

[66] Z. Podgórzec, *Rozmowy z Jerzym Nowosielskim. Wokół ikony – Mój Chrystus – Mój Judasz*, Kraków 2009, s. 96.
[67] Ibidem, s. 393.
[68] Plotyn, *Enneady*, I, 6, 9). Zdanie to przypisywane jest J. W. Goethemu („Gdyby oko nie było słoneczne, nie mogłoby zobaczyć słońca").
[69] Cyt. za: E. Jedlińska, *Maski pośmiertne obrazów Arnulfa Rainera*, „Odra" 2002, 12.
[70] R. Papieski, *Ćwiczenia z patrzenia*, „Twórczość" 2002, 7-8.
[71] Czesław Miłosz określa to jako narcystyczne utożsamianie się człowieka ze swoim „ja", zob. *Metafizyczna pauza*, Kraków 1989, s. 111.

innej możliwości docierania do rzeczywistości przedmiotowej niż ta, która polega na podmiotowym jej uwewnętrznieniu. Nie ma innego świata, o którym można sensownie orzekać, niż świat goszczony przez podmiot[72].

Bibliografia:

1. „Interpretacja oddycha powietrzem tego, co »między« (*inter*), T. Sławek, *Tu i tam. Pięć lekcji interpretacji*, „Dialog" 2003/5.
2. Adamiecka-Sitek A., *Teatr i tekst. Inscenizacja w teatrze postmodernistycznym*, Księgarnia Akademicka, Kraków 2006.
3. Anzenbacher A., *Wprowadzenie do filozofii*, Polskie Towarzystwo Teologiczne, Drukarnia Diecezjalna w Katowicach, Kraków 1987
4. Artaud, A. *Teatr i jego sobowtór*, Wydawnictwa Artystyczne i Filmowe, Warszawa 1978,
5. Barthes R., *Śmierć autora*, „Teksty Drugie" 1999/ 1-2.
6. Bolewski J., A. Libera, *Dialog o Szekspirze*, „Więź" 2002/ 2.
7. Bourdieu P., *Dystynkcja. Wstęp*, „Kultura Popularna" 2006
8. Brook P., *Zapomnieć Szekspira*, „Teatr" 2003, 7-9.
9. Cyz, T. *„Czarodziejski flet" według Mozarta*, „Zeszyty Literackie" 2006/ 94.
10. Gadamer H.G., *Człowiek i język*, [w:], idem, *Rozum, słowo, dzieje*, Warszawa 1979
11. Gadamer H.G., *Prawda i metoda. Zarys hermeneutyki filozoficznej*, Inter Esse, Kraków 1993,
12. Górnicka-Zdziech I., *Przewodnik inteligentnego snoba według F. Starowieyskiego*, Warszawa 2009,
13. Górski K., *Literatura i teatr*, [w:] *Problemy teorii dramatu i teatru*, wybór i opracowanie J. Degler, t. I., Wrocław 2003,
14. *Grass, Hegel, Syzyf. Rozmowa z Günterem Grassem*, [w:] W. Owczarski (red.), *Colloquia Gdańskie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2008,
15. Heidegger M., *o istocie prawdy*, „Aletheia" 1990/1(4).
16. Heller M., *Przez czerwone okulary*, „Tygodnik Powszechny" 2010/52
17. Jedlińska E., *Maski pośmiertne obrazów Arnulfa Rainera*, „Odra" 2002/ 12.
18. Kozioł U., *Z poczekalni*, „Odra" 2008/ 6.
19. Larek M., *Zuchwałe marzenie czyli „Edward Balcerzan" jako autor czyli*, „Tekstualia" 2005/ 2.
20. Libera Z., *Czarne objawienie*, „Tygodnik Powszechny" 2010/ 13.
21. Limon J., *Kto tam? "Hamlet" Petera Brooka*. „Więź" 2002, 11.
22. Llosa M.V., *Prawda kłamstw*, Poznań 1999
23. Lutosławski W., *Tęsknota za nieznanym światem*, „Tygodnik Powszechny" 2004, 7.
24. Lyons J., *Semantyka*, t.1, Warszawa 1984
25. Maliszewski K., *Czytanie wiersza, czytanie człowieka*, „Znaczenia" 2011/ 5.

[72] Podmiotowość poznawczą rozumiem szeroko. To wszelka struktura (forma) porządkującą to, co poznawane; może tu chodzić o struktury kulturowe, językowe, gatunkowe czy osobowe.

26. Masłoń K., *Brzozowski, młot na prawicę*, ”Plus Minus”, dodatek do „Rzeczpospolitej” , 2012, 11, 17-18. 03.
27. Milewski T., *Językoznawstwo*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1965,
28. *Na miejscu Boga czułbym wstyd. Z Eustachym Rylskim rozmawia Agnieszka Papieska*, „Twórczość” 2012/ 2.
29. Nowak T., *Język w świetle odkryć nauki*, PETRUS, Kraków 2011
30. Pałach J., *Polskie myślenie Makbetem*, „Teatr” 2003/ 7-9.
31. Panofsky E., *Ikonografia i ikonologia*, [w:] *Studia z historii sztuki*, Warszawa 1971,
32. Podgórzec Z,, *Mój Chrystus. Rozmowy z Jerzym Nowosielskim*, Wydawnictwo "Luk", Białystok 1993,
33. Podgórzec Z., *Rozmowy z Jerzym Nowosielskim. Wokół ikony – Mój Chrystus – Mój Judasz*, Polskie Towarzystwo Teologiczne, Drukarnia Diecezjalna w Katowicach, Kraków 2009,
34. Postman N., *W stronę XVIII stulecia*, Książka i Wiedza, Warszawa 2001
35. Rzanna E., *Lekcje interpretacji. Shakespeare*, „Kronos” 2011/ 3.
36. Schechner R., *Procesy performatywne*, „Dialog” 2005
37. Schechner R., *Procesy performatywne*, „Dialog” 2005/ 4.
38. Stempowski J., *Czytelnik o krytyce*, [w:], tegoż, *Szkice literackie*, Warszawa 1988,
39. Strasberg L., G. Steiner, *Trening teatralny*, „Dialog” 2002/ 11.
40. Szahaj A., *Granice anarchizmu interpretacyjnego*, „Teksty Drugie” 1997/ 6.
41. Tatarkiewicz W., *Dzieje sześciu pojęć*, PWN, Warszawa 1988,
42. Weil S., *Wybór pism*, Wydawnictwo Znak, Kraków 1991.

Streszczenie

Hermeneutyka jest sztuką, umiejętnością opartą na regułach. Umiejętność ta dotyczy interpretacji, czyli rozumienia w szczególny – własny – sposób tekstu: wszelkiej całości semantycznej. Reguły sztuki interpretacji, to tekstocentryczność – pomijanie osoby autora; oraz pretekstualność – uznanie tekstu za możliwość urzeczywistnianą w świadomości odbiorczej.

Summary

Hermeneutics is an art, the skill based on rules. That skill concerns interpretation, which is understanding in particular – own way - the text: all semantic whole. Rules of interpretation art, mean text-centrism – omitting the person of the author, and pre-textuality– treating the text as the realised possibility in the consciousness of the audience.

dr Andrzej C. Leszczyński
Sopocka Szkoła Wyższa
Katedra Nauk Społecznych

CZĘŚĆ I
PART I

W POSZUKIWANIU PIENIĄDZA
IN SEARCH OF MONEY

Jerzy Gwizdała

PROJECT FINANCE W FINANSOWANIU SPÓŁEK SPECJALNEGO PRZEZNACZENIA W POLSCE – DYLEMATY

Słowa kluczowe: Partnerstwo Publiczno- Prywatne, spółki specjalnego przeznaczenia, Project Finance.

PROJECT FINANCE IN SPV FINANCING IN POLAND – DILEMMAS

Key words: Public Private Partnership, special purpose company, Project Finance.

Wprowadzenie

Od dziesięcioleci przedsiębiorcy, którzy zdecydowali się rozpocząć działalność gospodarczą, borykają się z problemem pozyskania kapitału czy to na zaplanowane inwestycje, poszerzenie zakresu działalności lub zaspokojenie bieżących potrzeb. W tym samym okresie wykształciło się wiele metod finansowania przedsięwzięć, w tym zaprezentowana metoda Project Finance.

Celem opracowania jest przedstawienie metody Project Finance w finansowaniu spółek specjalnego przeznaczenia w Polsce i udowodnienie, że na polskim rynku finansowym rośnie zapotrzebowanie na przedsięwzięcia, które mogą być finansowane badaną metodą.

Zazwyczaj na podmioty udzielające finansowania Project Finance składa się kilku, a nawet kilkunastu inwestorów czy inicjatorów, do których można zaliczyć banki oraz inne instytucje finansowe zaopatrujące przedsięwzięcie w kapitał obcy. Sponsorzy są zdywersyfikowaną grupą, która w dużej mierze zależna jest od specyfikacji przedsięwzięcia objętego Project Finance, jednak to co łączy wszystkich sponsorów to fakt inwestowania kapitałów własnych oraz aktywne uczestniczenie w życiu projektu [5, s. 24]. Inwestorzy otrzymują od spółki specjalnego przeznaczenia (SPV) aktywa pod zastaw, które stanowią zabezpieczenie w przypadku problemów z dotrzymywaniem warunków umów kredytowych. Przedsięwzięcia objęte formułą Project Finance, ze względu na skalę projektów, na które

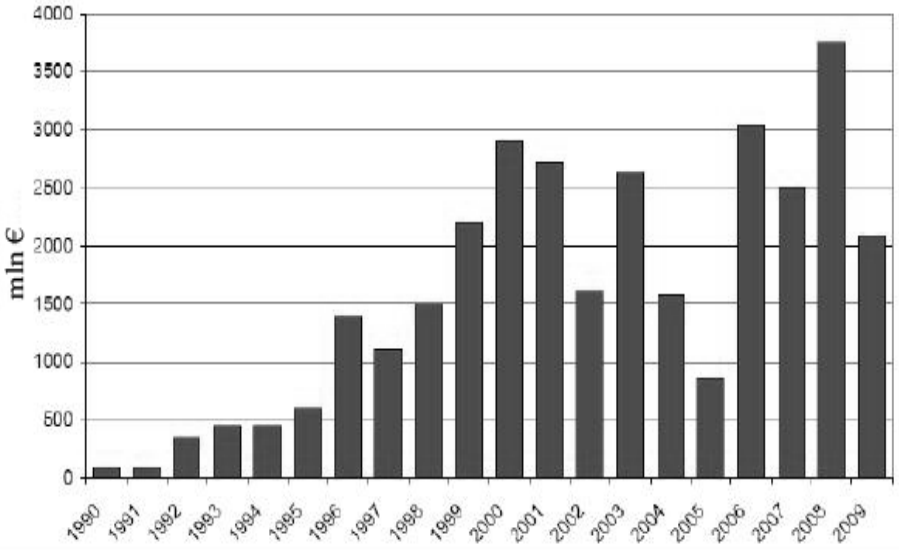
opiewają, finansowane są wieloma sposobami zaczynając od kredytów przez leasing aż po finansowanie typu Venture Capital. Ze względu na innowacyjność oraz możliwości jakie niesie ze sobą, Project Finance jest prężnie rozwijającym się kierunkiem rozwoju finansowania przedsiębiorstw co widać w rosnącym zainteresowaniu tą formułą [6, s. 4].

1. Zasięg działalności Project Finance

Project Finance jest metodą finansowania stosowaną dla dużych, złożonych inwestycji, która znajduje zastosowanie w wielu sektorach gospodarek całego świata. Początkowo koncentrowała się w sektorach transportu, bezpieczeństwa bądź energetyki, jednak wraz z poznawaniem tej metody zaczęto wdrażać ją „w takich obszarach jak transport, obronność i infrastruktura elektroenergetyczna, umożliwiając tym samym lepszą jakość tych infrastruktur. W wielu krajach projekty Partnerstwa Publiczno Prywatnego (PPP) finansuje się na zasadach Project Finance. PPP jest koncepcją finansowania z udziałem sektora prywatnego i publicznego, które może być dalej lewarowane przez kredyt bankowy na przykład w formie Project Finance. W rezultacie, tryb PPP może być realizowany w formule Project Finance, przy czym, jest oczywiste, że nie każde partnerstwo będzie miało cechy Project Finance" [13, s. 189].

Koncepcja PPP w formie Project Finance przynosi znaczące korzyści w zakresie budowy i modernizacji miejskich systemów transportowych, infrastruktury wodno- kanalizacyjnej oraz sieci cieplnych, jak również w obszarach infrastruktury penitencjarnej oraz służby zdrowia i szkolnictwa" [1, s. 3]. Poniższy wykres ukazuje trend wzrostowy finansowania przedsięwzięć Partnerstwa Publiczno Prywatnego w Europie na zasadach Project Finance. Zauważalne jest podwyższenie się świadomości przedsiębiorców oraz inwestorów o hybrydowych metodach finansowania przedsiębiorstw, na przekroju ostatniego dwudziestolecia. Co więcej „cennym aspektem PPP jest fakt, iż pozwala on osiągać cele socjalne, komercyjne oraz środowiskowe"[4, s. 222]. Właśnie cele środowiskowe są bardzo ważne w krajach rozwijających się, a sama koncepcja jest uważana za sprzyjającą „zielonemu" porządkowi, ponieważ skupia się na całym cyklu życia projektu.

Wykres 1. Wartość projektów partnerstwa publiczno-prywatnego finansowanych na zasadach Project Finance w Europie 1990-2009

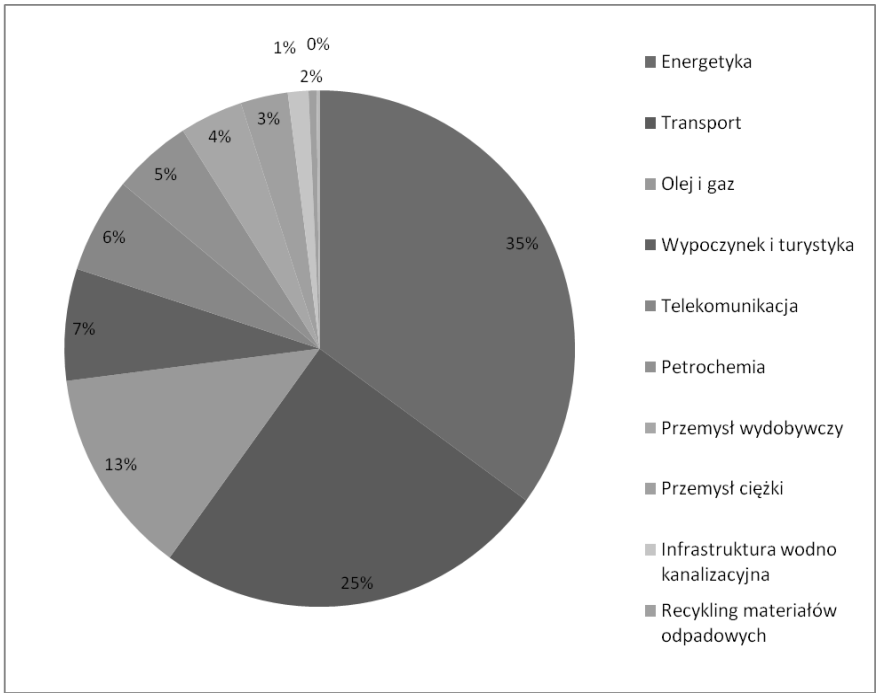


Źródło: Arndt M.: *Public Private Partnerships in TEN-T project financing*, European Investment Bank, 2010, s.7

Warto jednak zaznaczyć, że Project Finance nie jest nową koncepcją. Była wykorzystywana w starożytnej Grecji i Rzymie do finansowania morskich wypraw handlowych. We wczesnych latach dwudziestego wieku była używana do sfinansowania takich przedsięwzięć jak budowa Kanału Panamskiego lub projektu infrastruktury wydobywczej oleju i gazu dla Stanów Zjednoczonych. „Project Finance został użyty w wielu sławnych przedsięwzięciach infrastrukturalnych na całym świecie m.in. Eurotunel pod Kanałem Angielskim, Euro Disneyland we Francji, port lotniczy w Atenach czy kolej szybkich prędkości pomiędzy Seulem a Pusan w Korei Południowej" [7, s. 835]. Project Finance bardzo często znajdowało szerokie zastosowanie w finansowaniu projektów dotyczących branży wydobywczej.

Opisując szczegółowo lokalizacje aplikacji formuły Project Finance należy wskazać Stany Zjednoczone Ameryki, Kanadę oraz Japonię, jednak coraz częściej sięgają po nią również kraje europejskie. Rysunek 1 prezentuje w ujęciu globalnym w jakich sektorach gospodarek światowych, formuła Project Finance znajduje najszersze zastosowanie.

Rysunek 1. Obszary zastosowania Project Finance w ujęciu globalnym



Źródło: *Slivker A.: What Is Project Finance and How Does It Work?*, April 2011

Najczęściej finansowane są przedsięwzięcia w branżach bardzo kapitałochłonnych tj. energetyka czy transport, ponieważ infrastruktura tego sektora gospodarki jest złożona, a co za tym idzie kosztowna w budowie i utrzymaniu. Trzeba też zauważyć, iż są to obszary wielkoskalowe, które są szczególnie ważne z punktu widzenia państw, które niejednokrotnie są beneficjentami wielkich przedsięwzięć tworzonych na warunkach Project Finance.

Project Finance można również stosować w sektorze usługowym, do których można zaliczyć projekty typu prywatne szpitale czy więzienia. Jednak sektor usługowy jest mniej popularny niż przemysł ciężki lub wydobywczy. W krajach rozwiniętych historia Project Finance zaczął się od projektów opartych na twardych, ekonomicznych przesłankach a przetransformował się do finansowania projektów infrastrukturalnych.

W Polsce, Project Finance znajdował dotąd zastosowanie przede wszystkim w finansowaniu projektów nieruchomości komercyjnych, budownictwa mieszkaniowego, rewitalizacji, kultury fizycznej i wypoczynku oraz systemach wodno-sanitarnych [13, s. 308]. Rośnie świadomość polskich przedsiębiorstw w zakresie Project Finance, dzięki m.in. Unii Europejskiej oraz niezależnemu Instytutowi Partnerstwa Publiczno Prawnego, który publikuje wiele materiałów i poszerza wiedza na temat finansowania przedsiębiorstw metodami hybrydowymi. Polskie przedsiębiorstwa są doceniane na arenie międzynarodowej za wprowadzanie

przedsięwzięć typu Project Finance. W 2008 roku Grupa Lotos otrzymała nagrodę „Emeafinance's Project Finance Awards" oferowana dla krajów rozwijających się z Europy Środkowej i Wschodniej, za najlepszy projekt finansowy Project Finance. Instytucjami kredytującymi to przedsięwzięcie były m.in. Societe Generale, Calyon oraz BNP Paribas. Project Finance jest sposobem finansowania coraz bardziej rozpowszechnionym, który łatwo zaaplikować w różnych sektorach gospodarek. Stosowanie tej metody przyniosło wymierne korzyści w zakresie rozwoju infrastruktury zarówno w krajach europejskich, jak i na całym świecie, a w Polsce od kilku lat prężnie się rozwija.

2. Regulacje prawne wyznaczające funkcjonowanie Project Finance w gospodarce

W globalnej gospodarce przenikają się różne koncepcje w zakresie mechanizmów finansowania spółek SPV, w tym regulacji prawnych. Początki Project Finance sięgają dziejów starożytnych, jednak podwaliny prawne oraz działania legislacyjne mające na celu uprawomocnienie tej metody finansowania na rynkach finansowych zostały wprowadzone w drugiej połowie XX wieku w Stanach Zjednoczonych Ameryki oraz Anglii [6, s. 1]. Znaczna część zapisów w polskim prawie dotyczących finansowania metodą Project Finance jest oparta na podstawie regulacji prawnych państw zachodnich, w tym również regulacji dotyczących sektora bankowego, które określają metody działania banków, ich uprawnienia oraz prawa względem spółek SPV. Regulacje prawne sektora bankowego dotyczące finansowania metodą Project Finance poruszają głównie kwestię zabezpieczania się kredytodawców tj. najczęściej banków komercyjnych, przed ryzykiem nieotrzymania zwrotu kapitału. Jednak ze względu na skalę projektów finansowanych na zasadach Project Finance oraz mnogość ryzyk, z którymi dany projekt się wiąże - aspekty prawne oraz regulacje wyznaczające funkcjonowanie w gospodarce tych spółek są bardzo obszerne. Dotyczą one każdego podmiotu, który bierze udział w przedsięwzięciu, a ich głównym celem jest przejrzyste sprecyzowanie praw i obowiązków poszczególnych uczestników projektu.

Bardzo istotnym aspektem prawnym funkcjonowania Project Finance jest tworzenie spółki projektowej specjalnego przeznaczenia . Ten proces wymaga wielu uregulowań prawnych, które mają ogromne znaczenie w trakcie całego cyklu życia projektu. Przy procesie tworzenia spółki specjalnego przeznaczenia należy uwzględnić m.in. formę prawną jaką przyjmie wspomniana spółka, prawo, któremu będzie podlegać czy sposób ewidencji księgowej spółki lub formy opodatkowania. Pomiędzy sponsorami, którzy zakładają spółkę specjalnego przeznaczenia, a samym SPV zawierana jest umowa spółki. Jest to „porozumienie operacyjne, które jest nijako gwarantem powodzenia inwestycji, gdyż potwierdza obustronne zaangażowanie w projekt" [11, s. 342].

Władze administracyjne państwa, które udzielają koncesji określone są mianem władz koncesjonujących. Pozwolenie na realizację danego przedsięwzięcia daje SPV prawo na wyłączność wykonania wspomnianego projektu. Należy jednak pamiętać, iż w umowie koncesyjnej zawarty jest czas, po którym koncesja wygasa i wraca

w posiadanie władz koncesjonujących. Z perspektywy spółki specjalnego przeznaczenia, otrzymanie koncesji jest kluczowym dokumentem bez którego przedsięwzięcie nie zostanie rozpoczęte. Bardzo ważny jest również fakt, iż „okres ważności kontraktu wpływa bezpośrednio na długość okresu kredytowania, jak również na spodziewany okres zwrotu z inwestycji" [3, s. 201]. Z tego powodu koncesja na wykonanie danego przedsięwzięcia jest podstawowym aktem prawnym wyznaczającym funkcjonowanie Project Finance w gospodarce.

Kolejnymi regulacjami prawnymi w Project Finance są umowy spółki specjalnego przeznaczenia z wykonawcami, dostawcami oraz operatorem. Najważniejszym aspektem umów pomiędzy wyżej wspomnianymi stronami jest określenie odpowiedzialności za wystąpienie różnych ryzykownych zdarzeń. Jest to proces żmudny i wymagający wielu ustępstw i kompromisów każdego podmiotu, jednak ustanowienie jasnych reguł w kwestii alokacji ryzyka jest niezbędne do zakończenia przedsięwzięcia sukcesem.

Największą część umów i regulacji dotyczących Project Finance jest aspekt finansowania przedsięwzięcia, który zakłada ustalenie struktury finansowania, procedury jego zmian, okres finansowania i metody spłaty kapitału dłużnego. W ramach finansowania Project Finance kredyty udzielane są na cele inwestycyjne a nie na bieżącą działalność. Kolejną ważną cechą Project Finance z prawnego punktu widzenia jest to, że banki udzielają kredytu z ograniczoną odpowiedzialnością kredytobiorcy. Taki kredyt jest korzystny dla kredytobiorców jednak z drugiej strony z tytułu tego kredytu banki posiadają m.in. prawo „do występowania z roszczeniami o spłatę kredytu wraz z odsetkami do wysokości majątku spółki projektowej i tylko tych składników, które są objęte zabezpieczeniami na rzecz kredytodawców" [9, s. 3]. Polski sektor bankowy jest tak uregulowany prawnie pod kątem finansowania Project Finance, aby minimalizować możliwość wystąpienia niewypłacalności przedsięwzięcia lub minimalizować skutki jego wystąpienia. Klauzule umowne czy umowy bezpośrednie, rozkładają ryzyko kredytowe na wszystkie podmioty biorące udział w przedsięwzięciu oraz stanowią ochronę kredytodawców, zabezpieczając przed skutkami niedotrzymania warunków umowy kredytowej. Dzięki tym zapisom w prawie sektora bankowego kredytodawcy są uprawnieni do aktywnego udziału w życiu inwestycyjnym projektu, jako że kapitał udzielany dla spółki specjalnego przeznaczenia jest przeznaczony na inwestycje, w okresie od udzielenia finansowania do spłaty zadłużenia przez spółkę projektową [14, s.16].

W polskim prawie ustawą, która reguluje pojęcie zabezpieczenia finansowania dłużnego w Project Finance jest ustawa z dnia 6.12.1996 o zastawie rejestrowym i rejestrze zastawów. Artykuł 27 powyższej ustawy odnosi się szczególnie do metody Project Finance. „Jeżeli w umowie zastawniczej postanowiono, że wierzytelność zastawnika będzie zaspokojona z dochodu, jaki przynosi przedsiębiorstwo zastawcy, w którego skład wchodzi przedmiot zastawu rejestrowego, przedsiębiorstwo to może być przejęte w zarząd; zarządcę takiego przedsiębiorstwa wyznacza się w umowie zastawniczej". Oprócz uregulowania prawnego dla stron kredytodawcy i kredytobiorcy, ustawa przewiduje ustanowienie zarządu, który jest zobowiązany do wykonywania wszystkich czynności, które mają na celu sprawne

zarządzanie przedsiębiorstwem, generowanie nadwyżek pieniężnych, które stanowią źródło spłaty kapitału dłużnego. Przedstawione instrumenty prawne wyposażają kredytodawców w dodatkowe mechanizmy kontroli nad działalnością spółki projektowej, jak również środek zapobiegawczy w stosunku do kredytobiorcy.

Z drugiej strony należy jednak wspomnieć, iż w przepisach prawnych funkcjonowania polskiego sektora bankowego brakuje wielu zapisów, które całkowicie regulowałyby taką metodę finansowania. Ta sytuacja przyczynia się do mniejszej atrakcyjności metody dla inwestorów krajowych i zagranicznych. Przykładem tego zjawiska jest fakt, iż banki decydują o wyborze projektu, który mają sfinansować na podstawie konwencjonalnych metod oceny przedsięwzięć inwestycyjnych, tych samych dla przedsiębiorstw mających swoją historię na rynku oraz dla innowacyjnych przedsiębiorstw chcących sfinansować się za pomocą Project Finance [13, s. 303]. Co więcej polskie prawo bankowe jest skomplikowane dla zagranicznych banków, dla których różnica pomiędzy obligacjami emitowanymi przez SPV, a kredytem komercyjnym jest niewyraźnie zarysowana, natomiast wycena ryzyka jest odmienna. Jednym z podstawowych problemów sektora bankowego w Polsce finansującego Project Finance jest niewystarczająca ilość specjalistów. Powyżej przedstawione czynniki wpływają bezpośrednio na niską wydajność mechanizmu Project Finance w polskiej gospodarce.

Podsumowując, wszystkie przedstawione regulacje prawne mają na celu przygotowanie przedsięwzięcia finansowanego na zasadach Project Finance poprzez ustanowienie przejrzystych zasad dla każdego podmiotu w nim uczestniczącego. Co więcej, przeanalizowane regulacje prawne ustalają relacje spółki specjalnego przeznaczenia z pozostałymi uczestnikami projektu w rozumieniu alokacji ryzyka, co w takiej formule jak Project Finance jest to bardzo istotnym zagadnieniem.

3. Prognozy rozwoju koncepcji Project Finance w Polsce

Spółki specjalnego przeznaczenia, które powstają przy finansowaniu inwestycji na zasadach Project Finance, napotykają szereg barier w Polsce, które w niedalekiej przyszłości powinny być wyeliminowane, tak aby stworzyć szanse rozwoju dla opisywanej metody. Na wielkość rynku finansowania inwestycji ma również wpływ sytuacja finansowa polskiej gospodarki, jak również pozostałych krajów Unii Europejskiej oraz państw, od których polska gospodarka jest zależna np. Stanów Zjednoczonych Ameryki.

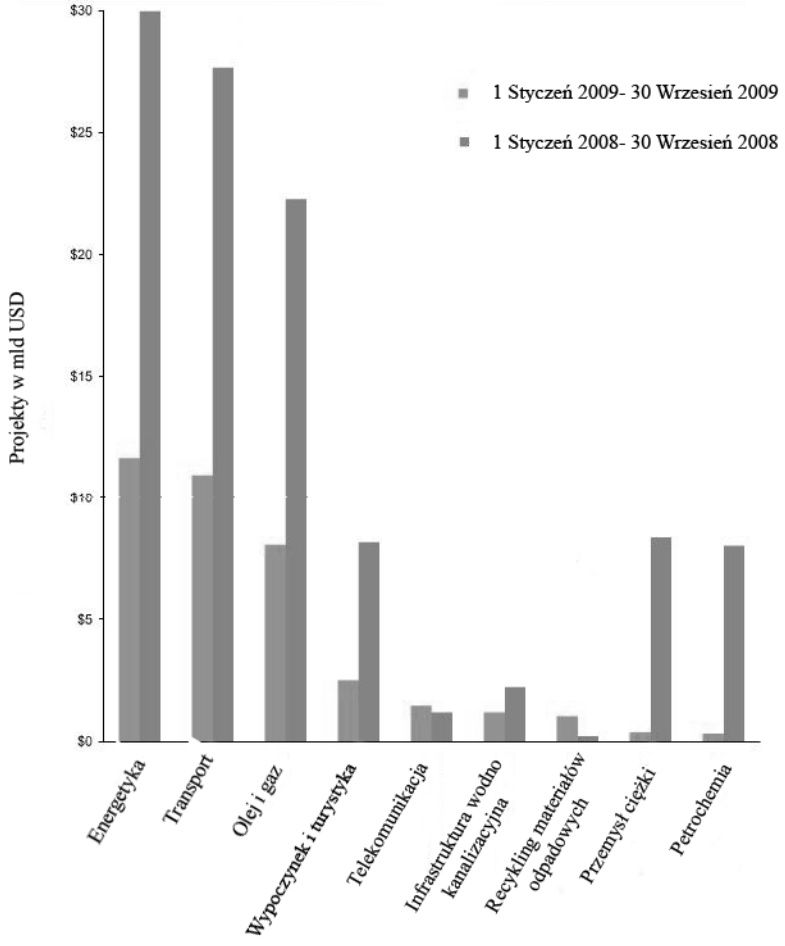
Po kryzysie finansowym z 2008 roku oraz ciężkiej sytuacji na rynkach finansowych, rok 2012 może się wydawać jako przełomowy w wychodzeniu z kryzysu europejskich gospodarek. Mimo to, w Europie panuje społeczny niepokój oraz niestabilność polityczna. Większość analityków finansowych uznaje datę upadku banku Lehman Brothers z 15 września 2008, za oficjalny moment wybuchu kryzysu finansowego na świecie.

Większość analityków finansowych uznaje datę upadku banku Lehman Brothers z 15 września 2008r., za oficjalny moment wybuchu kryzysu finansowego na świecie [8, s. 9]. Skutki kryzysu, które miały wpływ na finansowanie

przedsięwzięć na zasadach Project Finance, są widoczne na polskim i zagranicznych rynkach inwestycyjnych. Wartość inwestycji finansowanych tą metodą we wszystkich sektorach jest o połowę mniejsza w roku 2009. Warto jednak zauważyć, że pomimo kryzysu nie zmieniły się trendy, gdyż inwestorzy nie zmienili preferencji i udzielali finansowania tym samym sektorom w całym badanym okresie (wykres 2).

Przeprowadzona analiza wskazuje na korelacje koniunktury gospodarczej z rynkiem Project Finance, jednak globalne trendy inwestowania sektorowego na zasadach Project Finance są zachowane. Z tego powodu przyszłość spółek specjalnego przeznaczenia należy rozpatrywać w kontekście sektorów, które są obiektem zainteresowania państw stosujących znacznie częściej opisywaną metodę finansowania.

Wykres 2. Wartość inwestycji finansowanych metoda Project Finance na świecie, w trzech pierwszych kwartałach roku 2008 i 2009



Źródło: Thomson Reuters: *Global Project Finance Review*, 2009, s.4

W następnych dwudziestu latach w Polsce planowane jest wiele kapitałochłonnych inwestycji, w których prawdopodobnie Project Finance odegra dużą rolę. W sektorze transportowym i energetycznym w Polsce przewiduje się wiele nowych oraz rewitalizujących infrastrukturę inwestycji. Od wielu lat Polska zastanawia się nad wybudowaniem pierwszej elektrowni jądrowej w północnej części kraju. Według planów budowa ma rozpocząć się w 2016, a zakończyć w 2022 roku. Tak innowacyjna oraz kapitałochłonna inwestycja jest wymarzonym celem do wdrożenia metody Project Finance. Największy udział w finansowanych źródeł energii odnawialnej ma energia słoneczna oraz energia wiatrowa. Te dwa typu energii stają się coraz chętniej finansowane ponieważ są o wiele bardziej bezpieczne w porównaniu z elektrowniami jądrowymi, których katastrofy są brzemienne w skutkach.

W sektorze transportowym szacuje się, że w latach 2007-2015, wartość inwestycji wyniesie około 60 miliardów dolarów. Jednak finansowanie spółek specjalnego przeznaczenia na zasadach Project Finance w Polsce w najbliższych latach znajdzie również szerokie zastosowanie w branży deweloperskiej czy infrastrukturze społecznej, powielając takie projekty jak projekt Centrum Zagospodarowania Sopotu rozpoczęty w 2006 roku i zakończony sukcesem, oddając do użytku zrewitalizowaną infrastrukturę hotelową oraz drogową, co wpłynęło na zwiększenie bazy hotelowej, poprawę komunikacji i ogólnie poprawę wizerunku Sopotu jako nowoczesnego kurortu wypoczynkowego.

Jeżeli przyszłościowe projekty takie jak budowa elektrowni atomowej na północy kraju czy też inne projekty infrastrukturalne będą wcielone w życie, zostaną przeprowadzone prawidłowo i zakończą się sukcesem to formuła Project Finance zyska na znaczeniu na rynku finansowania inwestycji w Polsce. W kontekście Project Finance nie wolno zapomnieć o wprowadzaniu nowych technologii, które będą niezaprzeczalną szansą do rozwoju formuły Project Finance w Polsce. Analizowana metoda finansowania, która bardzo często stosowana jest w innowacyjnych przedsięwzięciach będzie mogła znaleźć zastosowanie m.in. w rewolucji technologicznej transportu. Za taką rozumie się transport przy wykorzystaniu samochodów elektrycznych oraz napędzanych niekonwencjonalnymi paliwami, prognozuje się rozkwit innowacyjnych technologii transportowych w najbliższych dwudziestu latach.

4. Podsumowanie

Do ważnych czynników, które mogą przyczynić się do rozpropagowania Project Finance należy zaliczyć szeroko pojętą edukację, która ma na celu ogólnospołeczne zwiększenie świadomości na temat tej metody finansowania. Nauczanie ma na celu zapobieganie niepokojom społecznym związanym z powoływaniem spółek SPV do celów realizacji kapitałochłonnych, a co za tym idzie zajmujących duże obszary terenu, inwestycji. Edukacja ma również kolosalne znaczenie w przekonaniu inwestorów do tej metody finansowania inwestycji. Project Finance nie jest rozpowszechnione w Polsce, dlatego należy propagować ten rodzaj finansowania, tak jak robi to m.in. Unia Europejska. Wzrost świadomości

społeczeństwa, a co najważniejsze inwestorów, wpłynie na powszechne stosowanie Project Finance w wielu sektorach polskiej gospodarki. Czynnik rozwoju edukacji należy również rozpatrywać w rozumieniu poszerzenia wiedzy przyszłych bankowców, którzy za kilka lat będą zajmowali się oceną opłacalności inwestycji czy wyceną ryzyka projektu. W Polsce brakuje specjalistów na tych stanowiskach, dlatego już dziś należy zadbać o utworzenie przyszłej kadry kompetentnych specjalistów, którzy będą odpowiedzialni za projekty inwestycyjne na zasadach Project Finance w przyszłości. Edukacja polityków oraz urzędników wszystkich szczebli pozwoliłaby na uzyskanie poparcia tej grupy podmiotów w Project Finance w przypadku wystąpienia ryzyka politycznego, administracyjnego czy legislacyjnego, dlatego czynnik edukacji inwestycyjnej powinno się wprowadzić we wszystkich kręgach społecznych.

Do najważniejszych barier utrudniających rozpowszechnianie Project Finance jest wspominany wcześniej, zmienny system prawny oraz żmudny proces otrzymywania pozwoleń administracyjnych. Polscy ustawodawcy powinni uregulować normy prawne dotyczące finansowania i organizowania spółek SPV tak, aby zdynamizować rynek Project Finance w najbliższej przyszłości.

Podsumowując, prognozowanie rozwoju Project Finance jest trudnym zadaniem. Analizowana metoda finansowania w Polsce nie jest równie popularna jak w innych krajach rozwiniętych np. w Wielkiej Brytanii, dzięki czemu stoją przed nią wielkie szanse przyszłego rozwoju, jednak opieszałość ustawodawców nie pozwala na swobodny rozkwit. Ważny jest jednak kierunek rozwój, który powinien prowadzić do statusu jaki Project Finance posiada w Stanach Zjednoczonych Ameryki. W tym kraju metoda ta nie jest konkurencyjna, a komplementarna do Corporate Finance. Wykorzystywana jest jako element strategii zarządzania ryzykiem przez bogate przedsiębiorstwa, a nie w sytuacji ograniczonych źródeł finansowania" [13, s. 311]. Kiedy w Polsce Project Finance osiągnie taki status, proces rozwoju będzie można uznać za zakończony sukcesem.

Bibliografia:

1. Amerykańska Izba Handlowa w Polsce, *Partnerstwo Publiczno-Prywatne jako metoda rozwoju infrastruktury w Polsce*, AmCham, 2002
2. Arndt M.: *Public Private Partnerships in TEN-T project financing*, European Investment Bank, 2010
3. Brzozowska K.: *Finansowanie inwestycji infrastrukturalnych przez kapitał prywatny na zasadach „project finance"*, CeDeWu, Warszawa 2005
4. Grimsey D., Lewis M. K.: *Public Private Partnership The Worldwide Revolution in Infrastructure Provision and Project Finance*, Cheltenham 2004
5. Kowalczyk M.: *Zarządzanie ryzykiem w Project Finance*, Materiały i studia NBP, Warszawa 2001
6. Król M. K.: *Project finanse jako metoda finansowania strukturalnego*, 4PM Project Management
7. Megginson W.L., Smart S.B: *Introduction to corporate finance*, Thomson South-Western, Mason

8. Nouriel Roubini, Stephen Mihm: *Ekonomia kryzysu*, Wolters Kluwer 2011
9. Piątek H., *Project finance w prawie polskim i angielskim. Cz. I*, „Monitor prawniczy:, 2001, nr 16
10. *Slivker A.: What Is Project Finance and How Does It Work?*, April 2011
11. Stacharska-Targosz J.: *Finansowanie działalności przedsiębiorstw*, WSB, Poznań 2005
12. Thomson Reuters: *Global Project Finance Review*, 2009
13. Wojewnik-Filipkowska A.: *Project finance w inwestycjach infrastrukturalnych*, CeDeWu, Warszawa 2008
14. Yescombe E.R.: *Project Finance*, Wydawnictwo Oficyna, Kraków 2007

Streszczenie

Project Finance jest prężnie rozwijającym się kierunkiem rozwoju finansowania przedsiębiorstw, co widać w rosnącym zainteresowaniu tą formułą. Celem opracowania jest przedstawienie metody Project Finance w finansowaniu spółek specjalnego przeznaczenia w Polsce i udowodnienie, że na polskim rynku finansowym rośnie zapotrzebowanie na przedsięwzięcia, które mogą być finansowane badaną metodą.

Summary

Project Finance is supplely developing direction of entities financing, which is seen in growing interest in this formula. The aim of the article is to present Project Finance method in SPV financing in Poland and to prove, that on Polish finance market demand for enterprises, which may be financed by this method, grows.

dr hab. Jerzy Gwizdała, prof. nadzw. UG
Uniwersytet Gdański
Wydział Zarządzania
Katedra Finansów

Bożena Waberska

ZASTOSOWANIE INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH W FINANSOWANIU INWESTYCJI W NIERUCHOMOŚCI

Słowa kluczowe: źródła finansowania inwestycji w nieruchomości, formy finansowania, metody finansowania, instrumenty pochodne

APPLYING OF FINANCIAL INSTRUMENTS IN FINANCING ESTATE INVESTMENTS

Key words: sources of investment in real estate, financing arrangements, methods of financing, derivatives

Wprowadzenie

Inwestowanie w nieruchomości wiąże się z koniecznością angażowania znacznych środków finansowych (kapitału). Podejmowane decyzje inwestycyjne pociągają za sobą nieodłącznie decyzje finansowe, zmierzające do pozyskania niezbędnych do realizacji inwestycji środków finansowych [szerzej: 7, s.13-17]. Finansowanie polega zatem na pozyskiwaniu oraz wydatkowaniu środków na inwestycje.

Problematyka finansowania inwestycji wymaga zdefiniowania takich pojęć jak:
- źródła finansowania,
- formy finansowania,
- metody finansowania,
- instrumenty finansowe.

W literaturze brak jest jednoznacznych definicji tych pojęć. Są one często używane zamiennie i nieprecyzyjnie. Wymienione wyżej określenia pozostają ze sobą w ścisłym związku. Podstawowym i zarazem najbardziej ogólnym pojęciem jest źródło finansowania. W ramach poszczególnych źródeł finansowania występują różne formy finansowania. Metody finansowania stwarzają możliwość zastosowania kombinacji różnych form finansowania. Natomiast instrumenty finansowe – to narzędzia, za pomocą których wprowadzane są w życie, w ramach ustalonej metody finansowania, określone formy finansowania.

1. Źródła finansowania

Źródła finansowania oznaczają miejsce pochodzenia oraz tytuł prawny do środków przeznaczonych na finansowanie inwestycji w nieruchomości. Wyróżnia się finansowanie własne i obce. [5, s. 37-38]

Środki własne na finansowanie inwestycji w nieruchomości pochodzące z oszczędności gospodarstw domowych lub zysków podmiotów gospodarczych tworzą źródła własne bezpośrednie. Natomiast z emisji akcji, czy z funduszy kapitałowych wchodzących na czas inwestowania w własnym kapitałem do spółek, stanowią źródła własne pośrednie.

Środki obce na rynku finansowym od podmiotów dysponujących nadwyżkami finansowymi, można pozyskiwać bezpośrednio lub pośrednio, przez wyspecjalizowanych pośredników. Rolę pośredników na rynkach finansowych pełnią banki uniwersalne i specjalistyczne, w tym banki hipoteczne, firmy leasingowe, fundusze kapitałowe itp. Pozyskane od pośredników finansowanie stanowi finansowanie zewnętrzne obce.

Obydwa wymienione źródła finansowania, mają wady i zalety, których umiejętne połączenie przez inwestora pozwala osiągnąć wymierne korzyści z inwestycji. W przypadku finansowania inwestycji własnymi środkami inwestor ma swobodę dysponowania nieruchomością i prawo do wszystkich zysków spodziewanych z inwestycji. Przy wysokiej kapitałochłonności inwestycji w nieruchomości nawet niski udział finansowania kapitałem własnym może być równoznaczny z wysokimi kwotami zaangażowania środków własnych. Finansowanie inwestycji środkami stanowiącymi własność innych podmiotów powoduje powstanie zobowiązania wobec tych podmiotów.

Finansowanie obce przyjmuje charakter długu zabezpieczonego lub niezabezpieczonego, co wynika z ustanowienia prawnych form zabezpieczenia zwrotu środków jego właścicielowi. W przypadku pozyskania finansowania obcego występuje – szeroko opisany w literaturze – efekt dźwigni finansowej [szerzej: 6]. Skutki dźwigni mogą być dwojakiego rodzaju: korzystne – w przypadku osiągania stabilnych wysokich dochodów z inwestycji lub niekorzystne – powodujących zwielokrotnione poniesienie straty.

Ponadto, istnieje ryzyko niewypłacalności polegające na tym, iż dochody generowane z inwestycji mogą nie pokryć kosztów obsługi zadłużenia (ryzyko kredytowe).

Ze względu na kryterium pochodzenia środków źródła finansowania inwestycji, dzieli się na: wewnętrzne i zewnętrzne (w literaturze nazywane także finansowaniem wewnętrznym i zewnętrznym)[5, s.29-37; 9, s.41-63]. Środki dostępne w ramach wewnętrznych źródeł finansowania mogą mieć jedynie charakter środków własnych. Finansowanie wewnętrzne dotyczy wydatków pokrywanych z własnych, wygospodarowanych przez inwestora środków finansowych. W przypadku gospodarstw domowych są to oszczędności, w przypadku podmiotów gospodarczych są to wygospodarowane zyski z działalności (nadwyżki finansowe) i odpisy amortyzacyjne.

Natomiast źródła zewnętrzne obejmują zarówno środki własne jak i obce. Jest to finansowanie przez właścicieli ze środków pochodzących z innych dochodów lub przez innych inwestorów z ich nadwyżek finansowych lub oszczędności, przez czas:
- nieokreślony - finansowanie właścicielskie,
- lub określony - finansowanie wierzycielskie.

Finansowanie właścicielskie (udziałowe) daje prawo dawcy kapitału do udziału w majątku emitenta instrumentu udziałowego. Właściciel kapitału uzyskuje prawo do korzyści w postaci udziału w zyskach emitenta (dywidenda). Finansowanie

wierzycielskie ma charakter długu, co oznacza, iż w momencie zapadalności emitent musi zwrócić kapitał jego właścicielowi. Spośród źródeł finansowania zewnętrznych preferowane są źródła o charakterze wierzycielskim, gdyż poszerzenie grona właścicieli ogranicza przyszłe zyski inwestorów-inicjatorów, często w większym stopniu niż koszty finansowania wierzycielskiego. Z drugiej strony poziom kapitałów własnych musi także spełniać oczekiwania wierzycieli. W ustabilizowanej gospodarce koszty kapitału obcego są zazwyczaj niższe od kosztów kapitału własnego, co wynika z efektu tarczy podatkowej [19, s. 253].

2. Formy finansowania

Forma finansowania to określony sposób wykorzystania środków finansowych. Pośród form finansowania wyróżnia się formy bezzwrotne i zwrotne. Finansowanie bezzwrotne dotyczy wszystkich form finansowania wewnętrznego oraz finansowania zewnętrznego własnego jak i wybranych form finansowania zewnętrznego obcego takich jak: dotacje, ulgi, spadki, darowizny itp. Finansowanie zwrotne obejmuje formy zewnętrzne obce, poza: dotacjami, ulgami, spadkami i darowiznami. Do tej grupy form finansowania zalicza się kredyty bankowe, w tym kredyty hipoteczne, leasing i emisję papierów dłużnych.

Struktura finansowania inwestycji w Polsce jest zdominowana przez formy finansowania ze środków własnych.[1] W 2008 roku 73% nakładów inwestycyjnych było finansowanych ze środków własnych, 11,53% z krajowych kredytów bankowych, 2,32% z zagranicznych kredytów bankowych, 2,46% ze środków budżetowych, 3,01% z pozostałych form, a 4,06% stanowiły nakłady niesfinansowane. Środki publiczne są zaliczane przez organy samorządowe i budżet państwa do środków własnych. Środki budżetowe są więc pomniejszone o te kwoty.

W zakresie obcych form finansowania dominują kredyty bankowe. Inne formy finansowania, jak: leasing, dotacje, dłużne papiery wartościowe, mają dużo mniejsze znaczenie. [szerzej: 14; 10, s. 245; 2, s. 54-64]

3. Metody finansowania

Metoda[2] to określony sposób finansowania inwestycji, z wykorzystaniem różnych form finansowania, uwzględniających charakter i potrzeby inwestorów oraz specyfikę przedmiotu finansowania. Niektórzy autorzy stosują zamiennie do pojęcia „metody finansowania" pojęcie „techniki finansowania" [10, s. 230-252; 13, s. 155]. W praktyce a także w teorii wyróżnia się szereg różnych metod finansowania, z zastosowaniem środków własnych i obcych, które podlegają ciągłemu rozwojowi i często stają się coraz bardziej skomplikowane oraz bywają specyficzne dla różnych krajów m.in. w związku z różnymi systemami prawnymi. Wielu autorów wyróżnia metody tradycyjne i nowoczesne. Te drugie, ze względów oczywistych, wykorzysty-

[1] Sprawozdanie GUS: Budownictwo-wyniki działalności w 2008 r., www.stat.gov.pl/09/03/2010.

[2] Metoda to „ …sposób postępowania, świadomy i powtarzalny wybór działania; zespół celowych czynności i środków; sposób wykonania zadania lub rozwiązania problemu; zespół ogólnych założeń badawczych, wytycznych w postępowaniu naukowym." Zob.: Encyklopedia Popularna PWN, Warszawa 1982, s.462.

wane są przez profesjonalnych inwestorów, finansujących projekty o dużej wartości. Dla gospodarstw domowych oferowane są tradycyjne metody finansowania.

Metody finansowania są zróżnicowane tak w obrębie form finansowania ze środków własnych jak i obcych. Bardzo często występują mieszane metody finansowania inwestycji łączące środki własne z obcymi, co sprzyja dywersyfikacji ryzyka w procesie inwestowania zarówno po stronie inwestora jak i wierzyciela.

Finansowanie kapitałem obcym przyjmuje najczęściej postać finansowania wierzytelnościowego w formie kredytu bankowego. Ze względu na sposób badania zdolności kredytowej inwestora, wyróżnia się dwie podstawowe metody oparte na:

- danych historycznych o dochodach zawartych w sprawozdaniach finansowych (tradycyjny inwestycyjny kredyt bankowy),
- prognozach przyszłych dochodów generowanych przez projekt inwestycyjny.

Tradycyjne kredyty bankowe, w tym kredyty hipoteczne, udzielane są na podstawie badania zdolności kredytowej opartej na historycznych, bieżących i prognozowanych przepływach finansowych z całokształtu działalności, oraz są one zabezpieczone hipotecznie na przedmiocie finansowania. W przypadku przedsiębiorstw takie finansowanie bywa nazywane Corporate Finance.[3]

Badanie zdolności kredytowej oparte na o prognozowanych przepływach, przy braku danych historycznych, jest charakterystyczne dla metody Project Finance [1, s. 8 i dalej; 27]. Jest to specyficzna metoda finansowania inwestycji polegająca na wyodrębnieniu ze struktur inicjatora przedsięwzięcia, oddzielnego podmiotu inwestującego tzw. spółki celowej (SPV Special Purpose Vehicle). Udziałowcami spółki celowej są inwestorzy, a często także wykonawcy, kontrahenci lub przyszli operatorzy przedmiotowej inwestycji. Metodą Project Finance finansuje się inwestycje w części ze środków własnych a w części ze środków obcych. Z punktu widzenia ryzyka wierzycieli wysoki poziom zaangażowania środków własnych w finansowanie inwestycji uwiarygadnia zaangażowanie inwestorów. W ramach metody Project Finance dominuje finansowanie kredytami bankowymi, ale często stosowane są także emisje obligacji. Kredyty są jednak łatwiej dostępne i bardziej elastyczne w obsłudze. Najczęściej kredytem jest finansowane około 60-80 % wartości inwestycji realizowanej przez SPV.

Największą zaletą tej metody finansowania inwestycji jest:

- z punktu widzenia inwestora – ograniczenie lub brak regresu do inwestorów (sponsorów),
- z punktu widzenia kredytodawcy – czytelność przepływów finansowych w trakcie realizacji inwestycji jak i jej funkcjonowania oraz w okresie spłaty kredytu [11, s. 50-6; 20].

[3] „Corporate finance, czyli finansowanie bilansowe, jest rozwiązaniem znanym i chętnie wykorzystywanym przez istniejące korporacje, spółki czy przedsiębiorstwa zwłaszcza w przypadku projektów o relatywnie niskiej kapitałochłonności i krótszym okresie trwania. Podstawą finansowania inwestycji tą metodą jest przedstawienie zabezpieczeń na całym istniejącym majątku Sponsora.” [27].

Źródłem spłaty długu są przepływy pieniężne generowane przez projekt, a w przypadku niepowodzenia – majątek spółki celowej. Cechą charakterystyczną tej metody jest odroczenie spłaty kredytu, a często i odsetek, do momentu ukończenia i przekazania do eksploatacji inwestycji.

Tworzenie spółek celowych jest także wykorzystywane w metodzie finansowania przedsięwzięć w ramach metody partnerstwa publiczno-prywatnego (PPP) [15]. Partnerstwo publiczno-prywatne polega na współpracy sektora prywatnego i publicznego w zakresie finansowania inwestycji. Jest to współpraca ujmowana w różne formy strukturalne i prawne. Może dotyczyć umów o podziale zysku z inwestycji, kontraktowania wykonawstwa zadań publicznych, tworzenia spółek celowych oraz konstruowania i zarządzania całymi programami inwestycyjnymi.

Wykorzystanie spółki celowej znajduje również zastosowanie w metodzie BOT, opartej na założeniu, że inwestorzy po zrealizowaniu inwestycji i zarządzaniu nią, przez z góry określony czas, przekażą obiekt na rzecz państwa. Struktura BOT (build, operate, transfer – zbuduj, obsługuj, przekaż) oparta jest na koncesji udzielanej spółce specjalnego przeznaczenia przez rząd lub agencję rządową.

W zależności od potrzeb wciąż powstają nowe metody finansowania inwestycji w nieruchomości uwzględniające indywidualne cechy poszczególnych transakcji.

4. Instrumenty finansowe

Pojęcie instrumentu finansowego jest względnie nową kategorią. Zostało wprowadzone nowelizacją ustawy o rachunkowości i po raz pierwszy zastosowane w sprawozdaniach finansowych za 2002 r. Także na świecie pojęcie instrumentu finansowego jest stosunkowo nowe. Aktualnie funkcjonują dwa Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (MSR) regulujące funkcjonowanie instrumentów finansowych w bilansie:

- MSR 32: Instrumenty finansowe – ujawnianie i prezentacja, obowiązujący od 1996 roku,
- MSR 39: Instrumenty finansowe – ujmowanie i wycena, obowiązujące od 2001 roku.

Instrument finansowy to „…kontrakt, który powoduje powstanie aktywów finansowych u jednej ze stron i zobowiązania finansowego albo instrumentu kapitałowego u drugiej ze stron, pod warunkiem, że z kontraktu zawartego miedzy dwoma lub więcej stronami jednoznacznie wynikają skutki gospodarcze, bez względu na to, czy wykonanie praw lub zobowiązań wynikających z kontraktu ma charakter bezwarunkowy albo warunkowy.”[4]

„Definicję instrumentu finansowego spełniają umowy pożyczek, kredytów, umowy sprzedaży z odroczonym terminem płatności, obligacje, lokaty terminowe, środki na rachunku bieżącym, akcje lub udziały, umowy najmu przewidujące wniesienie kaucji, a nawet umowy leasingu finansowego. W przedstawionych umowach,

[4] Art. 3 ust. 1, pkt 23 ustawy z dnia 29 września 1994 r. *o rachunkowości*, tekst jednolity: Dz. U. 2002 r. Nr 76, poz. 694 z późniejszymi zmianami.

u jednego podmiotu pojawia się składnik aktywów finansowych – najczęściej prawo do otrzymania środków pieniężnych lub instrument kapitałowy innego podmiotu, z drugiej zaś zobowiązanie finansowe (zobowiązanie do wydania środków pieniężnych) lub instrument kapitałowy – element kapitałów własnych." [3]

Kredyty i pożyczki inwestora to jego instrumenty finansowe w bilansie [szerzej: 24].

Każdy rynek[5] charakteryzują transakcje specyficznymi dla niego instrumentami finansowymi. Transakcje finansowania nieruchomości stanowią część rynku finan-sowego. Także każdy z rynków finansowych posługuje się specyficznymi instru-mentami finansowymi, niektóre z nich funkcjonują na kilku rynkach równocześnie. Na rynku finansowym towarem są środki finansowe. Inwestujący w nieruchomości zgłaszają popyt na środki finansowe zaś podmioty posiadające nadwyżki finansowe oferują je (bezpośrednio lub pośrednio) kreując podaż.

Rynek finansowy funkcjonuje w gospodarce w fazie wymiany i obejmuje rynek pieniężny i kapitałowy. Rynek finansowy jest podstawowym rynkiem każdej gospodarki K. Jajuga i T. Jajuga określają go jako „…rynek, na którym zawierane są transakcje finansowe, polegające na zakupie i sprzedaży instrumentów finansowych" [7, s. 17].

Rynek pieniężny stanowią transakcje, których termin zapadalności nie przekracza roku. Są to z reguły instrumenty bardzo płynne o charakterze wierzycielskim (dłużnym). Podstawowe instrumenty tego rynku to m. in. bony skarbowe, certyfikaty depozytowe, bony komercyjne i inne.

Rynek kapitałowy tworzą transakcje instrumentami finansowymi, których termin realizacji wynosi powyżej roku. Są to instrumenty finansowe tak o charakterrze wierzycielskim jak i własnościowym. Podstawowe instrumenty tego rynku to: obligacje, akcje i prawa poboru, inwestycyjne kredyty bankowe [7, s. 17-21]. Rynek lokat nieruchomościowych oraz rynek kredytowy stanowią znaczną część rynku kapitałowego. W ramach rynku kredytowego funkcjonuje rynek kredytów hipotecznych.

Poszczególne rynki finansowe konkurują pomiędzy sobą zróżnicowaną dochodowością lokat (instrumentów finansowych) oraz poziomem ryzyka, które wpływa na skłonność do inwestowania na tych rynkach.

E. Kucharska–Stasiak definiuje rynek nieruchomości jako „…ogół warunków, w których odbywa się transfer praw do nieruchomości i są zawierane umowy stwarzające wzajemne prawa i obowiązki, połączone z władaniem nieruchomościami."[10, s. 30] Rynek nieruchomości obejmuje część rynku lokat na rynku kapitałowym i rynek najmu nieruchomości. Rynek nieruchomości w gospodarce

[5] „Rynek jest kategorią ekonomiczną i oznacza ogół stosunków wymiennych między sprzedającymi, reprezentującymi podaż, a kupującymi, zgłaszającymi zapotrzebowanie na towary i usługi, znajdujące potwierdzenie w sile nabywczej." [10, s. 29]

funkcjonuje w fazie wymiany i w fazie konsumpcji rozumianej jako użytkowanie nieruchomości. W Polsce rynek nieruchomości ponownie funkcjonuje swobodnie od początku lat 90-tych. Okres transformacji charakteryzował się początkowo wzrostem liczby transakcji w związku z porządkowaniem spraw związanych z własnością nieruchomości. W kolejnych latach liczba transakcji nieruchomościowych rynkowych coraz bardziej była zależna od liczby transakcji związanych z obrotem mieszkaniami.

Do instrumentów finansowych rynku nieruchomości W. Planeta i W. Więcław zaliczają następujące instrumenty [16, s. 32-37; 25, s.5-8]:

- dłużne papiery wartościowe,
- papiery wartościowe mające charakter kapitałowy,
- udziały w spółkach: cywilnej, jawnej, komandytowej i spółce z ograniczoną odpowiedzialnością,
- udziały w spółdzielni,
- umowy powodujące powstanie należności i zobowiązań pieniężnych,
- instrumenty pochodne,
- jednostki uczestnictwa i certyfikaty inwestycyjne funduszy inwestycyjnych.

Spośród wymienionych wyżej instrumentów finansowych, funkcjonujących na rynku nieruchomości, za najbardziej znane i najstarsze autorzy uważają pożyczki i kredyty. Wymienione instrumenty należą do instrumentów finansowych rynku nieruchomości, moim zdaniem przy założeniu, że jedną ze stron transakcji jest podmiot będący równocześnie uczestnikiem rynku praw do nieruchomości.

Dla zapewnienia właściwego poziomu kapitałów własnych w spółkach celowych stosowane są czasem finansowe instrumenty mieszane typu mezzanine w formie pożyczek, których terminy obsługi są podporządkowane spłacie długu zasadniczego. Mezzanine jest to kapitał obcy, udostępniony w celu realizacji przedsięwzięcia jako dług podporządkowany, bez zabezpieczeń rzeczowych a tylko powiązany z płynnością projektu. Dualistyczny charakter kapitału przybiera cechy kapitału własnego i obcego co pozwala na optymalizację podatkową. W zależności od przedmiotu finansowania stosowane są różne instrumenty finansowe [9, s.4-10].

Kredyt hipoteczny jest podstawowym instrumentem finansowym rynku nieruchomości. Kredyt hipoteczny jest wystawiony na ryzyko rynkowe (ryzyko stopy procentowej i ryzyko walutowe). Na ryzyko stopy procentowej narażone są wszystkie kredyty natomiast kredyty walutowe są dodatkowo narażone na ryzyko kursowe, czyli stratę wynikającą z osłabienia wartości jednej waluty względem drugiej. Ryzyko walutowe kredytobiorcy jest dodatkowo powiększane przez spread walutowy. Kredyt walutowy jest wypłacany po kursie kupna (niższym) a spłacany po kursie sprzedaży (wyższym), co oznacza, iż realne oprocentowanie jest w rzeczy-

wistości wyższe od nominalnego o szerokość spreadu, czyli widełek kursowych nawet o 0,7%.[6]

Do zabezpieczenia przed ryzykiem rynkowym (hedging[7]) [20, s. 416-417], także kredytów hipotecznych, stosowane są finansowe instrumenty pochodne, które stanowią swego rodzaju polisę ubezpieczeniową pozwalającą na przynajmniej częściowe pokrycie strat wynikających z niepowodzenia operacji [21, s. 142]. Pochodny instrument finansowy (derywat, derywatywa) jest to taki „…instrument finansowy, którego wartość zależy od wartości innego instrumentu, na który pochodny instrument został wystawiony."[7, s. 21] Do instrumentów pochodnych można zaliczyć wszystkie transakcje terminowe oprócz transakcji natychmiastowych (kasowych)[8]. W zarządzaniu ryzykiem rynkowym kluczową rolę odgrywają takie finansowe instrumenty pochodne jak:

- „…do zarządzania ryzykiem stopy procentowej można stosować kontrakty FRA (forward rate agreement), kontrakty swap na stopę procentową (IRS) oraz opcje na stopę procentową,
- do zarządzania ryzykiem kursu walutowego można stosować walutowe kontrakty terminowe typu forward, opcje walutowe i walutowe kontrakty typu swap" [8, s. 25],
- lub CIRS (cross currency interest rate agrement) coraz popularniejszy na rynku swop walutowo-procentowy[17, s. 68-90].

Transakcje forward stosowane są dla zabezpieczenia ryzyka stopy procentowej i ryzyka walutowego. Transakcja forward to „…instrument finansowy, który zobowiązuje obie strony do zawarcia w przyszłości transakcji na warunkach określonych w kontrakcie."[7, s. 210]

Pewną odmianą kontraktu forward jest kontrakt FRA (niektórzy uznają go za odrębny typ instrumentu finansowego). FRA jest „…kontraktem, w którym instrumentem pierwotnym jest stopa procentowa, nazywana stopą odniesienia. Jeśli w terminie rozliczenia stopa odniesienia jest wyższa od stopy kontraktu, sprzedający kontrakt płaci nabywcy kontraktu sumę określoną według wzoru ustalonego w kontrakcie. Jeśli w terminie rozliczenia stopa odniesienia jest niższa od stopy kontraktu, nabywca kontraktu płaci sprzedającemu kontrakt sumę określoną wzorem ustalonym w kontrakcie."[7, s. 211]

---

[6] Złe praktyki banków dotyczące spreadów walutowych, m.in. ustalanie wysokiego spreadu lub podnoszenie go w dniach ustalonych spłat rat kredytów walutowych omawia P. Rutkowski : *Manipulacje bankowców?*, Parkiet z dnia 16.09.2008

[7] Hedging oznacza zajęcie pozycji na rynku terminowym, która jest przeciwstawna do pozycji na rynku natychmiastowym, dzięki czemu strata wynikająca z jednej z nich jest w mniejszym lub większym stopniu rekompensowana przez zyski osiągnięte na drugiej pozycji. [20, s. 416]

[8] Transakcja natychmiastowa spot (kasowa) to wymiana jednej waluty na drugą po określonym kursie, którego rozliczenie odbywa się dwa dni robocze później. Dwudniowa data waluty, powstała na podstawie praktyki na międzynarodowych rynkach walutowych, określającej czas przepływu środków między kupującym a sprzedającym. Przy transakcji terminowej data kupna lub sprzedaży waluty zostaje ustalona na termin późniejszy niż spot. [28, s. 17 i 25]

Opcja to „...instrument finansowy, który daje jego posiadaczowi prawo do zakupu lub sprzedaży innego instrumentu finansowego, zwanego pierwotnym (underlying instrument). Posiadanie opcji daje prawo a nie stwarza zobowiązania."[7, s. 181][9] Najczęściej wykorzystywane przez banki kredytujące to: opcje walutowe i na stopę procentową.

Swap jest „kombinacją operacji kasowej, natychmiastowej i terminowej. W ramach transakcji swapowej ustala się z góry kursy, po jakich następuje wymiana waluty obecnie i wymiana zwrotna w przyszłości." [10] [28, s.43] Są to kontrakty określające zobowiązanie do wymiany płatności w określonym czasie w przyszłości według określonych reguł zdefiniowanych w kontrakcie swapowym. Pod pojęciem swapu kryje się bardzo szeroka gama różnych kontraktów.

Podstawowe rodzaje swapów stosowane przez banki kredytujące to:

- Currency swap (FX swap)- swap walutowy będący umową, na mocy której dwie strony postanawiają wymienić między sobą określoną kwotę wyrażoną w jednej walucie na równowartość tej kwoty w innej walucie, a po upływie określonego czasu dokonać transakcji odwrotnej.[11] Swap walutowy pozwala już dzisiaj ustalić po jakim kursie zostanie dokonana transakcja walutowa w przyszłości i dzięki temu służy zabezpieczeniu przed ryzykiem.
- Interest rate swap (IRS) – swap stopy procentowej jest „…umową, na podstawie której strony zobowiązują się do wymiany serii płatności odsetkowych, liczonych od uzgodnionej sumy kapitałowej i dla ustalonego okresu, ale naliczanych według odmiennych zasad." [12, s.16]
- Cross currency interest rate swap (CIRS) – swap walutowo-procentowy jest to „…transakcja wymiany kwot kapitału i płatności odsetkowych w różnych walutach pomiędzy dwoma partnerami. Według innej definicji to wymiana wartości nominalnej pożyczki oraz jej oprocentowania w jednej walucie na wartość nominalną pożyczki wraz z oprocentowaniem w innej walucie." [10, s.19]

Instrumenty pochodne są przedmiotem obrotu na rynku giełdowym i pozagiełdowym OTC (over the counter). W krajach G-10 pod względem wartości obrotów bardziej rozwinięty jest rynek pozagiełdowy podobnie jak w Polsce.[12]

---

[9] Podobnie definiuje opcję J. Zając jako „umowę, która daje kupującemu opcję prawo, ale nie zobowiązanie do kupna lub sprzedaży instrumentu finansowego po ustalonej cenie przed lub w określonym terminie w przyszłości." [28, s. 91]

[10] „Swap (czyli zamiana) polega na tym, że dwie strony zamieniają przyszłe płatności, jakich mają dokonać na rzecz instytucji finansowych. Pośredniczy w tym inna instytucja finansowa (dealer swapu). Zamiana płatności jest tak pomyślana, że zyskują na niej obie strony oraz pośrednicząca instytucja finansowa." [7, s. 211]
Szerzej: [12]

[11] „Swap walutowy to kontrakt zakupu kwoty waluty w określonym dniu, po określonym kursie, a następnie odsprzedaż tej samej kwoty waluty po kursie i w terminie ustalonym w dniu zawarcia umowy" [12, s.15]

[12] „Analiza rynku pozagiełdowych instrumentów pochodnych w krajach G-10 pod względem wartości pozycji brutto wskazuje, że struktura polskiego rynku nie odbiega od tej jaka występuje w krajach najbardziej rozwiniętych. Na koniec grudnia 2006 r. na globalnym rynku OTC

Instrumenty sprzedawane na giełdach podlegają standaryzacji natomiast na rynku pozagiełdowym warunki transakcji są dopasowane do wymagań nabywcy pod względem daty, wielkości, rodzaju itd.

Podsumowanie

Wzrost rynku finansowych instrumentów pochodnych wynikał w ostatnim czasie ze zwiększenia liczby transakcji zawieranych głównie przez banki w celu zabezpieczenia ryzyka walutowego i ryzyka stopy procentowej wynikających z niedopasowania struktury udzielonych kredytów i przyjętych depozytów. Transakcje inicjowane przez kredytobiorców były stosunkowo mniej liczne. Rozwój rynku instrumentów pochodnych w latach 2007-2008 wynikał z dynamicznego wzrostu udzielonych przez banki kredytów hipotecznych indeksowanych do walut obcych głównie do CHF. Związane z tym niedopasowanie ekspozycji walutowych w aktywach i pasywach banków wpłynęło na strukturę walutową tych obrotów. Przeważały transakcje wymiany płatności CHF/PLN i transakcje EUR/PLN.

Bibliografia:

1. Czerkas K.: *Project Finance w Polskiej praktyce. Zastosowanie w działalności deweloperskiej*, Twigger, Warszawa 2002.
2. Dulian A., *Papier komercyjny jako instrument pozyskiwania środków finansowych*, Bank i Kredyt styczeń 2004, Wydawnictwo NBP.
3. Frendzel M.: *Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena*. Klasyfikacja i wycena aktywów finansowych w świetle MSR, Przegląd Podatkowy nr 07/2005.
4. Gajdka J.: Walińska E.: *Zarządzanie finansowe. Teoria i praktyka*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1998.
5. Ickiewicz J.: *Pozyskiwanie, koszt i struktura kapitału w przedsiębiorstwach*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2001.
6. Jerzemowska M., red.: *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 2006 r.
7. Jajuga K., Jajuga T.: *Inwestycje. Instrumenty finansowe. Ryzyko finansowe. Inżynieria finansowa,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
8. Jajuga K.: *Modele ryzyka kredytowego a kredyty hipoteczne*, Finansowanie Nieruchomości 1/2004, Wydawnictwo ZBP.
9. Krzemińska D.: *Finanse przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2000.
10. Kucharska –Stasiak E.: *Nieruchomość a rynek*, WN PWN, Warszawa 2002.
11. Kwiatkowski P.: *Project Finance - metoda finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych*, Bank i Kredyt nr 1-2 z 1998, Wydawnictwo NBP.

---

dominowały instrumenty na stopy procentowe. Ich udział stanowił około 71% całkowitej wartości ekspozycji podmiotów sprawozdających z tytułu pozagiełdowych instrumentów pochodnych. Wartość pozycji netto wynikająca z transakcji na OTC na koniec grudnia 2006 r. znacznie przewyższała wartości otwartych pozycji na rynku giełdowym." [19, s. 325]

12. Leszczyńska E.: *Rynek kontraktów swap w Polsce*, Materiały i Studia, Wydawnictwo NBP, Warszawa 2002.
13. Nykiel L.: *Rynek mieszkaniowy w Polsce*, Fundacja na Rzecz Kredytu Hipotecznego, Warszawa, 2008.
14. Okręglicka M., *Leasing. Aspekty prawne, organizacyjne i ekonomiczne*, Difin, Warszawa 2004.
15. Planeta W.: *Instrumenty finansowe rynku nieruchomości*, Bank i Kredyt nr 7 z 2002 r. Wydawnictwo NBP.
16. *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2006 r.*, Raport NBP, Warszawa 2008r.
17. *Ryzyko kredytowania wierzytelności hipotecznych. Modelowanie i zarządzanie,* praca zbiorowa pod red. K. Jajugi i Z. Krysiaka, Związek Banków Polskich, Warszawa 2004.
18. Sierpińska M., Jachna T.: *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 1997.
19. Sobol I.: .*Pojęcie, rodzaje oraz funkcje pochodnych instrumentów finansowych* [w:] Pietrzak E. i Markiewicz M.: *Finanse, bankowość i rynki finansowe*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2006.
20. Sopoćko A.: *Rynkowe instrumenty finansowe*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2003.
21. Szornak A.: *Mezzanine finance*, Finansowanie Nieruchomości 1/2005, Wydawnictwo ZBP.
22. The International Project Finance Association www.ipfa.org.
23. Wasilewska J.: *Instrumenty finansowe- zagadnienia wybrane*, Rachunkowość. Pismo Stowarzyszenia Księgowych w Polsce nr 9/2004.
24. Więcław W.: *Wybrane zagadnienia rachunkowości instrumentów finansowych*, Warszawa 1999, MAC.
25. Wojewnik-Filipkowska A.: *Project Finance w finansowaniu inwestycji w nieruchomości-uczestnicy spółki projektowej*, Świat Nieruchomości nr 40.
26. Wojewnik-Filipkowska A.: *Project Finance w finansowaniu inwestycji nieruchomości– zalety i wady spółki celowej*, Świat Nieruchomości nr 66.

Streszczenie

Inwestowanie w nieruchomości – w tym w nieruchomości sektora publicznego - wiąże się z koniecznością angażowania znacznych kapitałów i dużym ryzykiem finansowym, co wymaga podjęcia decyzji w zakresie form i metod finansowania. W zależności od potrzeb, wciąż powstają nowe metody finansowania inwestycji w nieruchomości uwzględniające indywidualne cechy poszczególnych zadań. Celem opracowania, zrealizowanym poprzez analizę literatury i bankowych ofert kredytowych, jest wskazanie możliwości zastosowania finansowych instrumentów pochodnych w zabezpieczaniu ryzyka walutowego i ryzyka stopy procentowej banków udzielających kredyty inwestycyjne.

Summary

Investing in estates, also public sector estates, is connected with the need for investing considerable capital and taking great financial risk and therefore it is necessary to decide about the forms and methods of financing. New methods of financing estates develop depending on particular cases and needs.The article analyses literature and bank credit offers and shows the possibility of using financial derivative securities in securing foreign exchange risk and interest rate risk of the banks which grant investment credits.

mgr Bożena Waberska
Kredyt Bank SA

Maria Jastrzębska

ALTERNATYWNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA JEDNOSTEK SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO

Słowa kluczowe: finansowanie jednostek samorządu terytorialnego, factoring, forfaiting, leasing, finansowani hybrydowe – sekurytyzacja, partnerstwo publiczno-prywatne, poręczenia, gwarancje.

ALTERNATIVE SOURCES OF FUNDING OF LOCAL GOVERNMENT

Key words: sources of financial means of territorial self-government, financing arrangements, factoring, forfaiting, leasing, hybrid financing - securitization, public-private partnership, guarantees, warranties.

Wprowadzenie

Do zadań jednostek samorządu terytorialnego (JST) powinien być dostosowany system dochodów JST pod względem uprawnień władz samorządowych do kształtowania tych dochodów. Wzajemne dopasowanie rozwiązań systemu dochodów i wydatków JST pozwala na pełną i racjonalną (efektywną, skuteczną) realizację zadań JST oraz na lepsze zaspokojenie potrzeb społeczności lokalnych i regionalnych. Odpowiedni podział dochodów między poszczególne szczeble systemu finansów publicznych (zgodnie z ustawą o dochodach JST[1]) ma doniosłe znaczenie dla jego sprawnego funkcjonowania i powinien oddziaływać na efektywność zarządzania powierzonym majątkiem publicznym. Ponadto źródła dochodów JST oraz struktura tych dochodów mają istotne znaczenie dla prowadzenia gospodarki i polityki finansowej JST. Dochody JST z funduszy publicznych nie są jednak wystarczające aby mogły one w dość szybkim tempie zaspokajać swoje potrzeby inwestycyjne. Dlatego też są one niejako zmuszone sięgać do funduszy prywatnych, mających najczęściej charakter zwrotnego finansowania lub zachęcać do współpracy podmioty z sektora prywatnego, wykorzystując tym samym formy finansowania hybrydowego.

Celem opracowania jest wskazanie alternatywnych źródeł finansowania, poza dochodami z funduszy publicznych. Źródła te mają głównie charakter finansowania zwrotnego i generują zadłużenie JST, ale dają im szansę realizacji zadań fakultatywnych, przede wszystkim o charakterze inwestycyjnym, służących podniesieniu poziomu życia mieszkańców, jak również wzrostowi atrakcyjności inwestycyjnej JST.

[1] Ustawa z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego (Dz. U. z 2010 r. Nr 80, poz. 526 z późn. zm.).

1. Źródła finansowania jednostek samorządu terytorialnego

Źródła finansowania JST można podzielić na

- *fundusze publiczne* wspierające realizację zadań JST, tj. dochody występujące w każdej JST: dochody własne: podatki i opłaty lokalne, udziały we wpływach z podatków dochodowych, dochody z majątku, pozostałe dochody; subwencja ogólna; dotacje celowe z budżetu państwa na finansowanie w całości lub dofinansowanie ściśle określonych zadań własnych lub zleconych JST; dochodami JST mogą być: środki pochodzące ze źródeł zagranicznych niepodlegające zwrotowi, środki pochodzące z budżetu Unii Europejskiej, np. z funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności[2] i inne, środki określone w odrębnych przepisach, np. dotacje celowe z: budżetu innej JST, funduszy celowych,
- *fundusze prywatne* wpierające realizację zadań JST, tj. formy finansowania zwrotnego - kredyty, pożyczki, obligacje komunalne, bony komunalne oraz formy finansowania pozabilansowego - factoring, forfaiting, leasing,
- *finansowanie hybrydowe*: sekurytyzacja, partnerstwo publiczno-prywatne, project finance, venture capital, konwersja zadłużenia, poręczenia i gwarancje.

2. Kredyty bankowe, obligacje przychodowe, bony komunalne

Jednostki samorządu terytorialnego korzystają z *kredytów* oferowanych im przez banki komercyjne i banki spółdzielcze. Wybierając kredytodawcę i rodzaj kredytu JST musi poddać się rygorom ustawy Prawo zamówień publicznych, a przede wszystkim musi zdefiniować przedmiot zamówienia i kryteria oceny ofert, przy czym podstawowym jest kryterium kosztu kredytu rozumianego jako suma odsetek i prowizji.

[2] Jednostki samorządu terytorialnego, obok przedsiębiorców, są głównymi beneficjentami środków unijnych, będących istotną częścią bezzwrotnych środków zagranicznych. W perspektywie finansowej na lata 2007-2013 około 25% przyznanych Polsce środków unijnych przeznaczonych będzie na dofinansowanie realizowanych przez JST projektów w ramach krajowych programów operacyjnych (KPO) i regionalnych programów operacyjnych (RPO). Gminy, powiaty i województwa mogą korzystać z KPO, ale są przede wszystkim beneficjentami RPO, wspierających rozwój poszczególnych regionów i służących podnoszeniu ich konkurencyjności, promujących zrównoważony rozwój dzięki tworzeniu warunków dla wzrostu inwestycji na poziomie regionalnym i krajowym. Programy te służą współfinansowaniu: środków pomocy technicznej; inwestycji produkcyjnych mających na celu tworzenie i ochronę stałych miejsc pracy; inwestycji w infrastrukturę (np. transportową, wodno-kanalizacyjną, telekomunikacyjną, energetyczną, informatyczną); rozwoju potencjału endogenicznego poprzez środki, które wspierają rozwój lokalny, inicjatywy zatrudnienia, małe i średnie przedsiębiorstwa; rozwoju technologicznego, innowacji i przedsiębiorczości. Największym zainteresowaniem wśród JST, jako beneficjentów środków unijnych z RPO, cieszą się inwestycje dotyczące: budowy i modernizacji dróg, gospodarki wodno-ściekowej, gospodarki odpadami, wykorzystania energii słonecznej, dostępu mieszkańców gmin do szerokopasmowego internetu. Ważne są też projekty związane z: innowacyjnością, badaniami nakierowanymi na rozwój technologiczny i przedsiębiorczość, turystyką zwłaszcza w kontekście organizacji Mistrzostw Europy w piłce nożnej w 2012 roku. Por. J. Kwieciński, BCC: Bariery w wykorzystaniu funduszy europejskich na politykę spójności na lata 2007-2013, „Europejski Doradca Samorządowy" nr 1(8)/2009, s. 35.

W opisie przedmiotu zamówienia powinny znaleźć się:
- ogólne określenie przedmiotu zamówienia,
- określenie sposobu udostepnienia środków finansowych – np. w transzach w danym przedziale czasu z podaniem preferowanego terminu pierwszego uruchomienia,
- cel kredytu,
- waluta kredytu,
- preferowane terminy spłaty kapitału oraz odsetek i karencja w spłacie kapitału,
- możliwość przedterminowej spłaty bez ponoszenia kosztów,
- rodzaj oprocentowania – stałe czy zmienne, stopa bazowa do ustalenia oprocentowania,
- sposób naliczania odsetek (odsetki naliczane od faktycznie wykorzystanego zadłużenia),
- sposób pobierania prowizji,
- preferowana forma zabezpieczenia kredytu[3].

Warunkiem udzielenia kredytu bankowego JST jest: złożenie wniosku o kredyt, posiadanie zdolności kredytowej, ustanowienie prawnego zabezpieczenia spłaty kredytu, złożenie stosownych oświadczeń. Do wniosku o udzielenie kredytu bankowego JST powinna dołączyć: statut, dokumenty dotyczące zezwolenia na zaciągnięcie kredytu, aktualne zaświadczenie z urzędu skarbowego o terminowym regulowaniu zobowiązań podatkowych, zaświadczenie z ZUS o braku zaległości w regulowaniu składek na ubezpieczenia społeczne, dokumenty związane z ustanowieniem zabezpieczenia spłaty kredytu, sprawozdanie z wykonania budżetu za 2 lata poprzedzające złożenie wniosku, opinię bankową wystawioną przez bank prowadzący rachunek bankowy, decyzje administracyjne niezbędne do realizacji danej inwestycji w przypadku ubiegania się o kredyt inwestycyjny.

Jednostki samorządu terytorialnego mogą oferować różnorodne formy zabezpieczenia spłaty kredytu czy pożyczki, np. poręczenie według prawa cywilnego lub wekslowego, blokada lokaty terminowej, zastaw na wkładach oszczędnościowych, zastaw na majątku, zastaw rejestrowy na pojazdach, inne formy zabezpieczenia np. gwarancje na przyszłych dochodach budżetu JST. Istnieje też możliwość udzielenia JST poręczeń przez Radę Ministrów na spłatę kredytów bankowych zaciąganych przez JST na finansowanie inwestycji własnych[4]. Rada Ministrów udziela poręczeń na spłatę tych kredytów w ramach ogólnej kwoty określonej w ustawie budżetowej. Uzyskanie poręczenia odbywa się według określonej procedury. Jednostka samorządu terytorialnego występuje z wnioskiem o poręczenie spłaty kredytu bankowego do Rady Ministrów. Minister Finansów wydaje stosowną opinię w tej sprawie i jest upoważniony do potrącenia, z należnej JST subwencji ogólnej, kwot z tytułu refundacji środków pieniężnych, przekazanych z budżetu państwa na spłatę kredytów bankowych.

[3] Por. M. Noch, Kredyt bankowy a zamówienia publiczne, „Wspólnota" nr 11/2004, s. 24.
[4] Ustawa z dnia 8 maja 1997 r. o poręczeniach i gwarancjach udzielanych przez Skarb Państwa oraz niektóre osoby prawne (tekst jednolity Dz. U. z 2003 r. nr 174, poz. 1689 z późn. zm.).

Jednostka samorządu terytorialnego może zaciągać krótko- i długoterminowe kredyty. Jednostki samorządu terytorialnego mogą również korzystać z *kredytów inwestycyjnych udzielanych przez międzynarodowe instytucje finansowe,* takie jak Bank Rozwoju Rady Europy oraz Europejski Bank Inwestycyjny[5]. Krajowe kredyty i pożyczki dla JST mogą być udzielane na zasadach komercyjnych oraz na zasadach preferencyjnych. *Kredyty preferencyjne* mogą być udzielane na podstawie umów o współpracy pomiędzy bankiem komercyjnym np. Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK) a takimi instytucjami jak np. **Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej** (NFOŚiGW), **Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa** (ARiMR).

Obligacje komunalne w Polsce mogą być emitowane przez gminy, powiaty, województwa, a także związki tych jednostek oraz miasto stołeczne Warszawa (art. 2 ust. 2 ustawy o obligacjach[6]).

Według źródła pochodzenia środków finansowych na obsługę obligacji komunalnych można je podzielić na obligacje ogólne.

Obligacje ogólne obsługiwane są z dochodów budżetu emitenta – danej JST, których zabezpieczeniem i gwarancją jest cały majątek JST oraz wszystkie jego wpływy budżetowe. W przypadku tych obligacji cel, na jaki przeznaczone zostaną środki z emisji obligacji, nie jest istotny dla samej emisji. Jednak w obligacjach ogólnych cel wydania środków pozyskanych dzięki emisji jest wymagany przepisami prawa. Tak więc środki pozyskane dzięki tym emisjom też są przeznaczane na konkretny cel. Są one używane do realizacji niedochodowych przedsięwzięć takich jak budowa szkół, budynków administracyjnych, parków, jak i dochodowych inwestycji, np. rozbudowa systemów kanalizacyjnych.

Obligacje przychodowe oparte są na przychodach z określonego źródła i emitowane są w celu zdobycia środków niezbędnych do sfinansowania konkretnego przedsięwzięcia przynoszącego przychody, np. budowa: wysypisk śmieci, spalarni śmieci, mieszkań komunalnych, systemów wodnokanalizacyjnych, płatnych parkingów, portów lotniczych i morskich oraz nabrzeży portowych, szpitali i urządzeń związanych z celami zdrowotnymi, sal gimnastycznych, stadionów, centr zjazdowych[7].

[5] Warto zwrócić uwagę, że zgodnie z art. 4 pkt 1a ustawy z dnia 24 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (tekst jednolity Dz. U. z 2010 r. nr 113, poz. 759 z późn. zm.). JST nie musi stosować tej ustawy do zamówień udzielanych na podstawie szczegółowej procedury organizacji międzynarodowej odmiennej od określonej w ustawie. Ponadto nie ma obowiązku ogłaszania przetargów na dostawy, usługi czy roboty budowlane finansowane z zaciągniętych w tych organizacjach kredytów i pożyczek, gdyż kredytobiorca powinien przestrzegać procedur określonych przez organizację międzynarodową, która udzieliła kredytu, czy też pożyczki. Zob. S. Huczek, Nowe prawo zamówień publicznych a zaciąganie długu przez jednostki samorządu terytorialnego, „Finanse Komunalne" nr 7-8/2004, s. 100-114.

[6] Ustawa z dnia 29 czerwca 1995 r. o obligacjach (t.j. Dz. U. z 2001 r. Nr 120, poz. 1300 z późn. zm.).

[7] Obligacje przychodowe (revenue bonds) stanowią ponad 60-70% rynku obligacji municypalnych w Stanach Zjednoczonych. Są one zabezpieczone przychodami z realizacji określonego projektu, przy czym emitent nie może być zmuszony do nakładania podatków w celu wykupienia tych obligacji lub zapłacenia od nich odsetek, jeśli przychody okażą się niewystarczające. Popularność

Kwoty należne obligatariuszom pochodzą jedynie z danego przedsięwzięcia, a nie z dochodów budżetowych. A zatem, zapłata należności wynikających z emisji obligacji przychodowych nie jest zabezpieczona na ogólnych funduszach (jak w obligacjach ogólnych)[8].

Czynniki zachęcające do emisji obligacji przychodowych:

- obligacje przychodowe najlepiej sprawdzają się przy projektach długoterminowych (przewidywana zapadalność minimum 10 lat) i kapitałochłonnych,
- w celu emisji tych obligacji możliwe jest łączenie się kilku JST przy jednym wspólnym projekcie lub powołanie spółki celowej, której jedynym zadaniem jest emisja tych papierów wartościowych oraz obsługa finansowanej nimi inwestycji,
- w wyniku emisji obligacji przychodowych nie zostają obciążone budżety JST, a ryzyko częściowo oddzielone jest od władz samorządowych i przeniesione zostaje na inwestora,
- środki zgromadzone na odrębnym rachunku bankowym oraz świadczenia emitenta należne obligatariuszom w wykonaniu zobowiązań wynikających z obligacji przychodowych nie są uwzględniane przy ustalaniu ograniczeń zadłużenia JST,
- zwiększony dostęp do inwestorów instytucjonalnych, co ma też znaczenie dla pozyskania wkładu własnego na projekty i programy współfinansowane ze środków unijnych,
- obligacje przychodowe mogą być zbywane na rynku wtórnym,
- obligacje przychodowe z raitingiem są bezpiecznym papierem wartościowym o długim terminie zapadalności (ryzyko jest kontrolowane przez raiting i agenta emisji),
- elastyczny harmonogram spłaty zadłużenia i sposobu spłaty,
- niższy koszt finansowania przy dużych transakcjach,
- promocja i upublicznienie działalności emitenta.

Czynniki zniechęcające do emisji obligacji przychodowych:

- problemy ze znalezieniem nabywców, gdyż obligacje przychodowe powinny być dopasowane do okresu zwrotu z inwestycji (np. 20-30 lat), jednak obligacje na długi okres mogą po prostu nie znaleźć nabywców, a do tego długoterminowe prognozy są mało wiarygodne i ich oceny bardzo ryzykowne,
- inwestorzy chcą mieć pewność, że przedsięwzięcie zostanie zakończone i przewidywane dochody z przedsięwzięcia będą wyższe od kosztów jego realizacji aby pokryć wypłaty na obsługę obligacji przychodowych i wydatków nieprzewidzianych związanych z realizacją przedsięwzięcia,

---

obligacji przychodowych zależy od zwolnień dochodów z tego rodzaju obligacji od podatku dochodowego oraz od zakresu ulg w podatkach stanowych dla nabywców tych obligacji, a także od ubezpieczenia emisji tych obligacji przed niewypłacalnością emitenta. Ponadto na emisję obligacji przychodowych nie potrzeba zgody mieszkańców (w referendum), a na obligacje ogólne tak. Por. G. Kozuń-Cieślak, Obligacje komunalne. Instrument dłużny dla jednostek samorządu terytorialnego, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 148-152.

[8] Zob. A. Wacławczyk, Obligacje komunalne, Zakamycze, Kraków 2003, s. 124-129.

- inwestorzy mogą wymagać utworzenia funduszu rezerwowego w minimalnej wysokości, równego kwocie pojedynczej płatności odsetek na wypadek przejściowego zmniejszenia przychodów z danego przedsięwzięcia albo mogą żądać, że jeśli z jakiejkolwiek przyczyny i w jakimkolwiek czasie przychody te nie wystarczą na pokrycie któregokolwiek z wyżej wymienionych wydatków - władze samorządowe podniosą wysokość opłat od użytkowników w celu uzyskania brakujących środków,
- obligacje przychodowe związane są z wyższymi odsetkami należnymi obligatariuszom, gdyż są obarczone wyższym ryzykiem inwestowania niż obligacje ogólne; wyższy jest też koszt ich emisji niż obligacji ogólnych; jednak zagwarantowanie zapłaty wszelkich należności wynikających z obligacji przychodowych ze środków finansowych emitenta może wpłynąć na redukcję wysokości oprocentowania takich obligacji, co oznacza także możliwość redukcji opłat pobieranych od użytkowników danego przedsięwzięcia,
- zgodnie z art. 92 ust. 1 ustawy o finansach publicznych[9] odsetki od średnio- i długoterminowych obligacji komunalnych muszą być płacone co najmniej raz w roku, a ich kapitalizacja jest niedopuszczalna, tak więc może powstać istotny problem, gdy w pierwszych latach przedsięwzięcie nie będzie przynosić żadnych przychodów,
- procedura określania struktury emisji jest droga i inna niż w przypadku obligacji ogólnych, a przy tym odmienna dla każdego nowego przedsięwzięcia inwestycyjnego, którego realizacja ma być sfinansowana środkami z emisji obligacji przychodowych,
- brak możliwości negocjacji warunków emisji i tym samym brak możliwości zwiększenia zadłużenia, jeżeli nie zostało wcześniej przewidziane,
- konieczność uzyskania i utrzymywania raitingu i podpisania umowy underwritingowej, co powoduje znaczny wzrost kosztów przeprowadzenia emisji,
- większy niż przy emisji obligacji ogólnych zakres obowiązków informacyjnych emitenta,
- niska popularność obligacji przychodowych wśród JST i banków, jako potencjalnych agentów emisji.

Zgodnie z regulacjami prawnymi w obligacje przychodowe mogą inwestować np. fundusze emerytalne – 20% swoich aktywów, towarzystwa ubezpieczeniowe – 10% swoich aktywów, a w pojedynczą emisję do 5%, fundusze inwestycyjne 5% swoich aktywów w emisję jednego emitenta, inwestorzy indywidualni i banki – bez ograniczeń. Obligacje przychodowe mogą być wykorzystane przez władze samorządowe do zabezpieczenia zwrotności kredytu bankowego zaciąganego przez podmioty gospodarcze, w tym małe i średnie firmy. Banki mają możliwość obniżenia kosztów ponoszonych na działalności kredytowej, jeśli tylko swoje kontrakty kredytowe zawierane z przedsiębiorstwami będą zabezpieczały odpowiednimi, wskazanymi w przepisach o tworzeniu i rozwiązywaniu tzw. rezerw celowych, zabezpieczeniami zwrotności wierzytelności bankowej. Obligacje przychodowe jako papiery wartościowe emitowane przez JST znajdują się w katalogu dobrych,

[9] Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz. U. nr 157, poz. 1240 z późn. zm.).

z punktu widzenia zmniejszania kosztów banku, zabezpieczeń prawnych. Tak więc, firmy lokalne mogłyby wykorzystywać obligacje przychodowe (podobnie jak i obligacje komunalne) dla własnych potrzeb, podczas ubiegania się o kredyt bankowy (lepszy dostęp do kredytu, ewentualne korzystniejsze warunki udzielenia kredytu).

Pierwszym emitentem obligacji przychodowych w Polsce były Miejskie Wodociągi i Kanalizacja w Bydgoszczy sp. z o.o. (MWiK). Środki z emisji obligacji przychodowych wraz z grantem pozyskanym z Unii Europejskiej przeznaczone zostały na renowację i rekultywację systemu wodno-kanalizacyjnego oraz zwiększenie mocy przerobowych oczyszczalni ścieków. W sumie środki przeznaczone na realizację tej inwestycji wyniosą około 1 mld zł (w tym 400 mln zł z emisji obligacji przychodowych), dlatego też miasto zdecydowało się gwarantować stabilne otoczenie dla funkcjonowania spółki, w tym prowadzić stabilną i korzystną dla spółki politykę kształtowania taryf za usługi wodno-kanalizacyjne[10].

Jednostki samorządu terytorialnego mogą również emitować *bony komunalne* (chociaż w praktyce bardzo rzadko z tego korzystają). Bon komunalny jest instrumentem rynku pieniężnego o charakterze pożyczkowym, stanowiącym zobowiązanie emitenta do zwrotu określonej nominalnie kwoty w dniu jego wymagalności posiadaczowi bonu. Jest to papier wartościowy sprzedawany z dyskontem, co oznacza, że cena transakcyjna zakupu jest przedstawiona jako zdyskontowana cena nominalna bonu. Termin zapadalności wynosi od 7 do 180 dni, choć teoretycznie może stanowić nawet 360 dni. Bank jako organizator emisji bonów komunalnych może wystąpić sam lub wspólnie z innymi bankami jako jej gwarant. Daje to JST pewność pozyskania potrzebnych środków w ustalonym terminie. Oprocentowanie bonów komunalnych, jako instrumentu z definicji krótkoterminowego, oparte jest na stawce WIBOR. Jest to stawka referencyjna, co oznacza, że może być pomniejszona o określoną wartość. Zależy to od kilku czynników, głównie od nastawienia inwestorów na rynku. Jeżeli akceptują oni niższe oprocentowanie, to możliwe będzie obniżenie kosztów emisji. Rozwiązaniem obniżającym koszty wynikające z oprocentowania tego instrumentu może być kierowanie oferty sprzedaży bonów komunalnych do inwestorów wywodzących się z tego samego segmentu rynku co emitenci, czyli do podmiotów podsektora samorządowego, którzy posiadają znaczące krótkoterminowe nadwyżki środków finansowych. Jednostki samorządu terytorialnego inwestorzy rozumieją specyfikę sytuacji finansowej JST emitentów, dzięki czemu z większym zaufaniem powinny zagospodarowywać swoje nadwyżki, lokując je w bonach komunalnych. Zaufanie i znajomość kondycji finansowej podmiotów z tego samego podsektora, stanowiącego część sektora finansów publicznych, mogą wpłynąć na obniżenie kosztów emisji do poziomu akceptowanego przez strony, co może być trudne do osiągnięcia w przypadku inwestorów wywodzących się z innych sektorów. W przypadku bonów komunalnych występują też prowizje np. za organizację emisji, gwarantowanie sprzedaży. Zależą one od indywidualnych negocjacji, warunków innych umów i jakości dotychczasowej

[10] Por. M. Cyrankiewicz, Pionierzy z Bydgoszczy. Obligacje przychodowe, „Wspólnota" 2004, nr 23, s. 29.

współpracy JST z bankiem organizatorem emisji. Prowizje dotyczące bonów komunalnych mogą być korzystniejsze dla JST chociażby z powodu uproszczenia dokumentacji. Jednak emisja bonów komunalnych wiąże się z określonym poziomem ryzyka, gdyż rynek krótko-terminowych komunalnych papierów dłużnych właściwie w Polsce nie istnieje. Ponadto emisja bonów komunalnych przez emitenta, który nie przeprowadził niezbędnych analiz bieżącej i przewidywanej płynności finansowej może wprowadzić go w pułapkę zadłużenia, a niewypłacalność JST stanowi problem dla inwestorów i Skarbu Państwa.

Korzyści, które mogą czerpać JST z emisji bonów komunalnych są następujące:

- pozyskane z emisji środki finansowe mogą być przeznaczone na dowolny cel,
- relatywnie niższy koszt pozyskania kapitału w porównaniu z kredytem bankowym i emisją obligacji komunalnych,
- brak konieczności udzielania zabezpieczeń,
- uniknięcie długotrwałych i skomplikowanych procedur związanych z pozyskaniem środków finansowych,
- emitent może dowolnie wyznaczać na jak długi okres emituje bony komunalne,
- możliwość dopasowania terminów wykupu emisji do indywidualnych potrzeb emitenta (duża elastyczność w kształtowaniu wysokości wpływów z emisji i czasu trwania emisji),
- efekt marketingowy emisji - promocja nazwy emitenta w ofertach nabycia oraz w informacjach o notowaniach na rynku giełdowym i pozagiełdowym, gdzie bony komunalne mogą być przedmiotem obrotu,
- środki finansowe w tej formie mogą pozyskiwać podmioty, które mogłyby mieć problemy z otrzymaniem kredytów bankowych czy też ze sprzedażą obligacji komunalnych (np. spółki komunalne),
- nie ma obowiązku przedstawiania sprawozdań z wykorzystania środków finansowych,
- pozyskanie średnioterminowego źródła finansowania po koszcie finansowania krótkoterminowego poprzez tzw. rolowanie - wykup danej emisji z wpływów z następnej,
- zadłużenie z tytułu bonów komunalnych spłaca się jednorazowo w dniu ich wykupu,
- po wyemitowaniu bonów komunalnych nie trzeba płacić odsetek,
- emisja bonów komunalnych daje stałość ponoszonych kosztów zadłużenia - dyskonto, z jakim nabywcy kupują bony i prowizja pobierana przez organizatora emisji za usługi związane z przygotowaniem emisji i jej sprzedażą,
- możliwość negocjacji kosztów pozyskania środków finansowych, jednak dyskonto musi mieć taką wysokość aby inwestujący w bony komunalne osiągnęli stopę zwrotu wyższą niż wynosi oprocentowanie uzyskiwane z inwestycji uznawanych za bezpieczne, np. lokaty bankowe, skarbowe papiery wartościowe; jeżeli emitentem będzie podmiot osiągający dobre wyniki i dający pewność spłaty zobowiązań, to nabywcy jego bonów muszą liczyć się z niższą rentownością, przy czym rentowność inwestycji w bony komunalne będzie spadać wraz ze spadkiem stóp procentowych,

– bony są papierami wartościowymi emitowanymi na podstawie Prawa wekslowego[11] stąd też można kierować propozycje ich nabycia do nieograniczonej liczby adresatów z wykorzystaniem środków masowej komunikacji[12].

3. Faktoring, forfaiting, leasing

Faktoring umożliwia JST realizację inwestycji i zakupów nawet jeśli w danym roku budżetowym nie posiadają one całej sumy potrzebnej na sfinansowanie wydatków inwestycyjnych. Środki finansowe wobec przedsiębiorców zapewnia bank lub firma faktoringowa poprzez wydłużanie terminów płatności faktur wystawianych przez dostawców i kontrahentów JST. Usługa faktoringu przyczynia się do zwiększenia płynności finansowej JST poprzez likwidację opóźnień płatniczych, dzięki czemu pozwala skuteczniej zaplanować przyszłe przepływy gotówki. Pieniądze uzyskiwane z zaliczkowania przedstawianych faktur mogą być wykorzystywane przez JST we wcześniejszym spłacaniu własnych krótkoterminowych zobowiązań, w celu skorzystania z ewentualnych skont udzielanych przez dostawców. Takie regulowanie zobowiązań z tytułu dostaw, robót i usług wpływa pozytywnie na relację aktywów bieżących do zobowiązań bieżących, czyli zwiększa wskaźnik bieżącej płynności finansowej. Dzięki faktoringowi JST nie musi się obawiać skutków luki finansowej pojawiającej się, gdy musi wydłużać terminy płatności swoim kontrahentom i tym samym odraczać spłatę swoich faktur[13]. W praktyce banki i firmy faktoringowe najczęściej oferują JST usługę faktoringu niepełnego (tzw. faktoring niewłaściwy i z regresem), który polega na tym, iż bank lub firma faktoringowa nie ponosi ryzyka związanego z niewypłacalnością dłużnika. Oferowany jest też tzw. faktoring samorządowy przeznaczony dla przedsiębiorców dostarczających towary lub świadczących usługi, w tym wykonujących roboty budowlane dla JST. Polega on na nabyciu wystawionych na JST przez przedsiębiorców faktur z przejęciem pełnego ryzyka niewypłacalności JST, co oznacza, że bank może dochodzić swojej należności wyłącznie od JST. Z kolei faktoring samorządowy odwrotny to usługa kierowana przez banki bezpośrednio do JST, gdzie JST za zgodą wykonawcy decyduje się na finansowanie inwestycji za pomocą faktoringu[14].

Forfaiting polega na jednoczesnym zawarciu przez JST umowy realizacyjnej z wykonawcą inwestycji oraz zawarciu przez wykonawcę umowy forfaitingu z instytucją forfaitingową (najczęściej bankiem), w której ceduje on na nią wierzytelność z tytułu wynagrodzenia od JST z wyłączeniem regresu (możliwość dochodzenia zapłaty wierzytelności od przedsiębiorcy w przypadku niewypłacal-

[11] Ustawa z dnia 28 kwietnia 1936 r. Prawo wekslowe (Dz. U. nr 37, poz. 282).
[12] Por. A. Strumień, Koszt pozyskiwania środków finansowych przez emisję WIP-ów, „Gazeta Samorządu i Administracji" nr 24/2001, s. 21;. A. Strumień, Weksle Inwestycyjne Publiczne na tle innych papierów wartościowych, „Gazeta Samorządu i Administracji" nr 24/2001, s. 23; A. Strumień, Obrót wtórny WIP-ami, „Gazeta Samorządu i Administracji" nr 24/2001, s. 24.
[13] Por. P. Jakubowski, Wykorzystanie factoringu przez jednostki samorządu terytorialnego, „Skarbnik i Finanse Publiczne" nr 3/2010, s. 51-53.
[14] Por. J. Socha, Umiejętne zarządzanie długiem publicznym – faktoring samorządowy, „Wspólnota" nr 43/2010, s. 27.

ności JST). Umowa realizacyjna przewiduje wypłatę wynagrodzenia wykonawcy przez JST w ratach, a równoległa umowa forfaitingu gwarantuje wypłatę całości wynagrodzenia przez forfaitrea przed terminem wymagalności rat, bezpośrednio po odbiorze prac przez JST. W efekcie bank płaci wykonawcom pełne wynagrodzenie (ewentualnie pomniejszone o prowizję) niezwłocznie po wykonaniu i odbiorze zakontraktowanych prac. Następnie JST spłaca na rzecz instytucji forfaitingowej wierzytelności tytułem wynagrodzenia, powiększonego o należne oprocentowanie, w terminach pokrywających się z wieloletnimi terminami określonymi umową realizacyjną[15].

Leasing pozwala JST na rozłożenie kosztów zakupu na co najmniej kilka lat, co jest szczególnie korzystne przy inwestycjach infrastrukturalnych. Projekt może być finansowany leasingiem na dwa sposoby. W pierwszym przypadku firma leasingowa buduje infrastrukturę, a następnie oddaje ją JST w leasing, a po upływie okresu leasingu JST ma prawo ją odkupić. W drugim przypadku JST sprzedaje istniejącą infrastrukturę, czy też środki trwałe firmie leasingowej, a następnie bierze je od tego podmiotu w leasing zwrotny (zastosowanie do środków trwałych o znacznej wartości). Własność takiego środka trwałego przechodzi na firmę leasingową na mocy zawartej umowy sprzedaży, a następnie w drodze umowy leasingu zwrotnego prawo do korzystania i pobierania pożytków przysługuje pierwotnemu właścicielowi. Pozyskane w ten sposób środki JST może przeznaczyć na dowolnie wybrany cel nie tracąc prawa do korzystania ze środka trwałego objętego transakcją. Z kolei wprowadzenie do umowy leasingu zapisu odnośnie opcji wykupu na jej zakończenie powoduje, że JST nie wyzbywa się swojego majątku. Jednostka samorządu terytorialnego musi stosować Prawo zamówień publicznych w przypadku dostaw, przez które rozumie się nabywanie rzeczy, praw oraz innych dóbr na podstawie umowy sprzedaży, dostawy, najmu, dzierżawy i leasingu. A zatem, jeśli zamawiający chce dokonać zakupu musi rozpisać zamówienie w jednej z wybranych przez siebie form (np. przetarg ograniczony, przetarg nieograniczony, negocjacje z ogłoszeniem lub bez). Zamawiający może rozpisać zamówienie, w którym szczegółowo wskaże parametry techniczne sprzętu, jak również przyszłej umowy leasingowej. Można też rozpisać dwa odrębne przetargi, tj. pierwszy na dostawę sprzętu i drugi na finansowanie przedmiotu wybranego w pierwszym postępowaniu. Ten sposób wybierają JST, którym bardziej zależy na sprzęcie wysokiej jakości. Stroną zawieranej umowy leasingowej najczęściej są gminy, spółki komunalne. Umowa leasingowa powinna być odzwierciedleniem Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia (SIWZ). Wymaga ona kontrasygnaty skarbnika JST lub osoby przez niego upoważnionej, która stanowi potwierdzenie, że środki finansowe na zawarcie umowy leasingu są przewidziane w budżecie lub planie finansowym danej jednostki i zakup został zaakceptowany przez odpowiednie podmioty decyzyjne. Raty leasingowe mogą być kształtowane zgodnie z oczekiwaniami i możliwościami zamawiającego, a podmioty, które są podatnikami podatku dochodowego (np. spółki

[15] Por. A. Poleszak, B. Gładysz, Forfaiting jako sposób finansowania samorządów, „Wspólnota" nr 7/2011, s. 52-53.

komunalne) mogą wykorzystać mechanizm tarczy podatkowej[16]. Krajowe wytyczne dotyczące kwalifikowalności wydatków w ramach funduszy unijnych pozwalają na jednorazowe refundowanie ceny zakupu przedmiotu leasingu, a nie jedynie rat leasingowych przypadających w okresie realizacji projektu. Dzięki temu wypłata refundacji następuje w całości na początku transakcji, tak jak przy korzystaniu z kredytu bankowego. Wszystkie środki są wypłacane jednorazowo i bezpośrednio beneficjentowi, który nie musi ich przeznaczyć na spłatę zobowiązań, lecz może dysponować według uznania[17].

4. Sekurytyzacja, partnerstwo publiczno-prywatne

Sekurytyzacja (z j. ang. security – papier wartościowy) to przekształcenie przenoszalnych wierzytelności pieniężnych, najczęściej wynikających z umowy pożyczki lub umowy kredytowej, w dłużny papier wartościowy (obligacje sekurytyzacyjne), którego wykup jest zabezpieczony przez owe wierzytelności. *Z punktu widzenia dłużnika* sekurytyzacja oznacza wydłużenie czasu spłaty, zahamowanie przyrostu zadłużenia, restrukturyzację długu, zmniejszenie kosztów obsługi długu, umiejętność zarządzania długiem, przetrwanie. *Z punktu widzenia wierzyciela* sekurytyzowanych wierzytelności sekurytyzacja oznacza alternatywne źródło pozyskania kapitału oraz optymalny sposób zmiany struktury bilansu. Dla wierzyciela pierwotnego sekurytyzacja oznacza stworzenie pomostu pomiędzy wierzycielem i dłużnikiem poprzez przywrócenie zdolności płatniczej wierzyciela i zachowanie kontaktów handlowych pomiędzy wierzycielem i dłużnikiem. *Z punktu widzenia inwestora sekurytyzacja* jest jedną z korzystniejszych możliwości zainwestowania kapitału w instrument o dużej płynności, posiadający jedną z najwyższych ocen raitingowych. Dla podmiotu inwestującego w obligacje sekurytyzacyjne (np. banki, firmy ubezpieczeniowe, przedsiębiorstwa) sekurytyzacja oznacza lokatę nadwyżek finansowych w rentowne papiery wartościowe i bezpieczeństwo procedury obrotu instrumentami finansowymi. *Z punktu widzenia bankiera* sekurytyzacja jest transakcją, w której przyszłe dochody (dochody przyszłych okresów) określonej kategorii wierzytelności są grupowane i inkorporowane w papier wartościowy (obligację, euroobligację, krótkoterminowy papier wartościowy dłużny), który to jest emitowany w sposób publiczny lub niepubliczny. Dla podmiotu przeprowadzającego sekurytyzację oznacza ona budowanie wizerunku firmy na rynku poprzez przeprowadzone działania zmierzające do uregulowania rozproszonych strumieni wierzytelności i tym samym zapobieganie spekulacyjnemu skupowaniu długów na rynku[18].

Grupowanie wierzytelności będących przedmiotem sekurytyzacji polega na wyborze przez wierzyciela z określonego portfela kredytowego lub pożyczkowego

[16] Por. Leasing dla samorządów – rozmowa z Andrzejem Krzemińskim, przewodniczącym Komitetu Wykonawczego Związku Polskiego Leasingu, prezesem Europejskiego Funduszu Leasingowego, „Europejski Doradca Samorządowy" nr 10/2009, s. 6-8.
[17] Por. A. Sugajski, Szansa na większą absorpcję funduszy UE, „Europejski Doradca Samorządowy" nr 3(19)/2009, s. 27.
[18] Por. P. Japoński, Gdzie jesteś sekurytyzacjo,?, „Bank" nr 2/2006, s. 47-49.

wierzytelności o zbliżonych cechach, których przedmioty świadczenia są podobne pod względem terminów i miejsca spełnienia świadczenia i innych istotnych elementów umowy. Podmiot dokonujący grupowania wierzytelności jest pierwotnym ich wierzycielem i może przenieść określone wierzytelności na osobę trzecią, która zawodowo zajmuje się czynnościami grupowania. W takim wypadku osoba trzecia (sponsor) może grupować wierzytelności pochodzące od wielu różnych wierzycieli. Dla potrzeb sekurytyzacji pierwotny wierzyciel (lub sponsor) tworzy podmiot specjalnego przeznaczenia (SPV – special purpose vehicle), którego celem jest z jednej strony wykonanie zobowiązań na rzecz końcowych inwestorów (nabywców papierów wartościowych), a z drugiej strony - nabycie wierzytelności będących przedmiotem transakcji od pierwotnego wierzyciela (sponsora). Zobowiązania SPV nie obciążają pierwotnego wierzyciela ani sponsora. Celem przeniesienia wierzytelności na SPV jest wyłączenie lub ograniczenie ryzyka upadłości pierwotnego wierzyciela. W przeciwnym razie inwestor nabywający papiery wartościowe emitowane przez SPV poniósłby podwójne ryzyko, tj. niewypłacalności dłużników przeniesionych wierzytelności (przy czym dłużnik nie musi być świadomy, że właścicielem jego zobowiązań w wyniku sekurytyzacji jest już kto inny niż wierzyciel pierwotny) i ryzyko upadłości pierwotnego wierzyciela. Przedmiotowe wierzytelności nabywa SPV, pokrywając cenę nabycia środkami uzyskanymi z emisji papierów wartościowych. Z reguły środki te równe są co do wartości nominalnej sumie przenoszonych wierzytelności[19].

Struktura transakcji sekurytyzacji jest następująca:

- kreowanie, tj. grupowanie wierzytelności przez wierzyciela pierwotnego lub na jego zlecenie przez sponsora (tzw. aranżera),
- zbywanie wierzytelności z aktywów przez pierwotnego wierzyciela lub przez sponsora podmiotowi specjalnego przeznaczenia (SPV),
- nabywanie wierzytelności z aktywów przez SPV,
- emitowanie papierów wartościowych przez SPV,
- zlecenie agencji raitingowej przez SPV dokonania oceny jakości emitenta i wprowadzanych przez niego do obrotu papierów wartościowych,
- sprzedaż na międzynarodowym i/lub krajowym rynku finansowym wyemitowanych papierów wartościowych,
- nabywanie przez inwestorów papierów wartościowych zabezpieczonych na aktywach a potem ich wykup przez emitenta[20].

Sekurytyzacja pozwala JST, podobnie jak obligacje przychodowe, finansować inwestycje samorządowe za pośrednictwem spółek komunalnych i zachować przy tym bezpieczeństwo transakcji. Można też mówić o sekurytyzacji dochodów municypalnych (tzw. transakcje przyszłych wpływów oparte na zastawach podatkowych), gdzie strumienie gotówki potrzebne do obsługi długu zostaną wygenerowane z upływem czasu z bieżących operacji, co zależy od kondycji finansowej JST, jej atrakcyjności inwestycyjnej i poziomu życia mieszkańców na jej terenie.

[19] Por. J. Kidacka, Finanse zintegrowane. Sekurytyzacja, struktury finansowe, Difin, Warszawa 2006, s. 147-150.
[20] Por. M. Jastrzębska, Obligacje sekurytyzacyjne, „Gazeta Bankowa" nr 27/2006, s. 24-25.

Polski Fundusz Komunalny wykorzystuje mechanizmy sekurytyzacyjne. W ramach programu sekurytyzacji powołano związaną z Funduszem SPV o nazwie Pe-eF-Ka sp. z o.o. Jest to pierwszy na polskim rynku podmiot, którego przedmiotem działalności jest przeprowadzanie transakcji sekurytyzacyjnych poprzez nabywanie wierzytelności firm wykonujących usługi na rzecz JST oraz rozkładanie ich straty na kilkuletnie raty, a także emitowanie obligacji. Źródłem spłaty tych obligacji są środki pochodzące od JST z tytułu spłaty wierzytelności zakupionych uprzednio przez SPV. Część długu JST przechodzi więc do instytucjonalnych inwestorów portfelowych i jest restrukturyzowana (obligacje w obrocie publicznym). Podstawowym warunkiem uczestniczenia przez JST w programie jest uzyskanie odpowiedniej oceny wiarygodności kredytowej (ratingu) określanego według specjalnego modelu. Prowadzony jest też monitoring sytuacji finansowej JST. Zabezpieczeniem roszczeń obligatariuszy jest ustanowienie zastawu rejestrowego na majątku Pe-eF-Ka. Administratorem zastawu jest Bank Zachodni WBK S.A. Obligacje mogą być oferowane tylko inwestorom kwalifikowanym (domy maklerskie, banki, zakłady ubezpieczeń, fundusze inwestycyjne, fundusze emerytalne, instytucje finansowe, których członkiem jest Rzeczpospolita Polska, NBP lub jedno z państw członków OECD, podmiot dominujący w stosunku do emitenta, podmiot ze znaczącym portfelem (min 20% max 50%)[21].

Partnerstwo publiczno-prywatne (PPP) to przedsięwzięcie realizowane w oparciu o umowę długoterminową zawartą pomiędzy podmiotem publicznym a podmiotem prywatnym, której celem jest stworzenie składników infrastruktury umożliwiającej świadczenie usług o charakterze publicznym (w tym z wykorzystaniem leasingu). Umowy zawierane w ramach PPP mogą mieć wpływ na dług JST, co jest uzależnione od faktycznego zobowiązania finansowego ze strony podmiotu publicznego na rzecz partnera prywatnego oraz od podziału ryzyka. Podział ryzyka jest oceniany pod kątem wytycznych EUROSTAT. Jeżeli ryzyko budowy i co najmniej jedno z pozostałych rodzajów ryzyka (dostępności lub popytu) zostanie przeniesione na partnera prywatnego, wówczas zobowiązania podmiotu publicznego wynikające z umowy o PPP nie są wliczane do wskaźników zadłużenia. W art. 4 ustawy o PPP[22] określone są dwa tryby wyboru partnera prywatnego. Jeśli wynagrodzenie partnera prywatnego nie będzie pochodzić z budżetu JST, a będzie mu je przynosić przede wszystkim przedsięwzięcie, które zrealizuje, to do wyboru partnera prywatnego stosuje się przepisy ustawy o koncesji[23]. W innych przypadkach do wyboru partnera prywatnego i umowy o PPP stosuje się ustawę prawo zamówień publicznych w zakresie nie uregulowanym w ustawie o PPP. A zatem, wliczanie zobowiązań JST z tytułu umowy o PPP zależy od analizy wariantów przeprowadzenia danego przedsięwzięcia, decyzji o realizacji

[21] Por. M. Poniatowicz, Obligacje przychodowe i sekurytyzacyjne jako innowacyjne instrumenty na polskim rynku komunalnych papierów wartościowych, „Finanse Komunalne" 3/2005, s. 26-27.
[22] Ustawa z dnia 28 kwietnia 1936 r. Prawo wekslowe (Dz. U. nr 37, poz. 282).
[23] Ustawa z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesji na roboty budowlane lub usługi (Dz. U. nr 19, poz. 101 z późn. zm.).

PPP, stanowiska negocjacyjnego i struktury kontraktu[24]. Komisja Europejska chętnie widzi projekty łączące PPP i fundusze unijne. Projekty takie muszą spełniać wszystkie wymogi dla projektu oraz być atrakcyjne dla partnerów prywatnych. Oprócz partnera prywatnego w taki projekt zaangażowany jest bank udzielający mu kredytu, a więc projekt też musi spełniać określone wymogi kredytodawcy. Należy przy tym pamiętać, że zgodnie z podstawową zasadą obliczania wysokości dofinansowania unijnego nie może być wyższe niż ta część nakładów inwestycyjnych, której przychody projektu nie pokrywają (tzw. luka finansowa). Nakłady inwestycyjne w tym ujęciu nie obejmują kosztów finansowania, ani zysku partnera prywatnego, zaś przychodami projektu są opłaty ponoszone przez użytkowników[25].

Podsumowanie

O wyborze konkretnych form finansowania zewnętrznego zwrotnego oraz tzw. finansowania hybrydowego decydują wyłącznie organy JST, co wynika z przyznanej im osobowości prawnej i określonego prawnie zakresu samodzielności finansowej. Ponadto korzystanie przez JST z tych źródeł związane jest z instytucjonalnymi gwarancjami ich dostępu do rynku pieniężnego i kapitałowego. Wybór wspomnianych form finansowania nie jest łatwy i jego skutki mają istotny wpływ na kondycję finansową JST. Z pewnością dokonanie właściwego wyboru będzie łatwiejsze po określeniu przyczyn, uwarunkowań i skutków zadłużania się przez daną JST oraz po zdefiniowaniu kryteriów (czynników) wyboru instrumentu czy też kombinacji instrumentów finansowania zwrotnego i hybrydowego. Władze samorządowe korzystając ze zwrotnych źródeł finansowania ponoszą odpowiedzialność za zgromadzone w przyszłości dochody, które umożliwią ich spłatę oraz efektywną i racjonalną prywatyzację składników mienia JST.

Bibliografia:

1. Cyrankiewicz M., Pionierzy z Bydgoszczy. Obligacje przychodowe, „Wspólnota" 2004.
2. Huczek S., Nowe prawo zamówień publicznych a zaciąganie długu przez jednostki samorządu terytorialnego, „Finanse Komunalne" nr 7-8/2004.
3. Jakubowski P., Wykorzystanie factoringu przez jednostki samorządu terytorialnego, „Skarbnik i Finanse Publiczne" nr 3/2010.
4. Jastrzębska M., Obligacje sekurytyzacyjne, „Gazeta Bankowa" nr 27/2006.
5. Kidacka J., Finanse zintegrowane. Sekurytyzacja, struktury finansowe, Difin, Warszawa 2006.
6. Kozuń-Cieślak G., Obligacje komunalne. Instrument dłużny dla jednostek samorządu terytorialnego, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.

[24] Por. A. Kozłowska, Samorządy: Partnerstwo publiczno-prywatne, „Rzeczpospolita" z dnia 09.02.2011.
[25] Zob. A. Kiwiel, Partnerstwo publiczno-prywatno-unijne, „Fundusze Europejskie" nr 2/2010, s. 49-54.

7. Kwieciński, J. BCC: Bariery w wykorzystaniu funduszy europejskich na politykę spójności na lata 2007-2013, „Europejski Doradca Samorządowy" nr 1(8)/2009.
8. Leasing dla samorządów – rozmowa z Andrzejem Krzemińskim, przewodniczącym Komitetu Wykonawczego Związku Polskiego Leasingu, prezesem Europejskiego Funduszu Leasingowego, „Europejski Doradca Samorządowy" nr 10/2009.
9. Noch M., Kredyt bankowy a zamówienia publiczne, „Wspólnota" nr 11/2004.
10. Poleszak A., Gładysz B., Forfaiting jako sposób finansowania samorządów, „Wspólnota" nr 7/2011.
11. Poniatowicz M., Obligacje przychodowe i sekurytyzacyjne jako innowacyjne instrumenty na polskim rynku komunalnych papierów wartościowych, „Finanse Komunalne" 3/2005.
12. Socha J., Umiejętne zarządzanie długiem publicznym – faktoring samorządowy, „Wspólnota" nr 43/2010.
13. Strumień A., Koszt pozyskiwania środków finansowych przez emisję WIP-ów, „Gazeta Samorządu i Administracji" nr 24/2001.
14. Strumień A., Obrót wtórny WIP-ami, „Gazeta Samorządu i Administracji" nr 24/2001.
15. Strumień A., Weksle Inwestycyjne Publiczne na tle innych papierów wartościowych, „Gazeta Samorządu i Administracji" nr 24/2001.
16. Sugajski A., Szansa na większą absorpcję funduszy UE, „Europejski Doradca Samorządowy" nr 3(19)/2009, s. 27.
17. Ustawa z dnia 28 kwietnia 1936 r. Prawo wekslowe (Dz. U. nr 37, poz. 282).
18. Ustawa z dnia 29 czerwca 1995 r. o obligacjach (tekst jednolity Dz. U. z 2001 r. nr 120, poz. 1300 z późn. zm.).
19. Ustawa z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego (Dz. U. z 2010 r. nr 80, poz. 526 z późn. zm.).
20. Ustawa z dnia 24 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (tekst jednolity Dz. U. z 2010 r. nr 113, poz. 759 z późn. zm.).
21. Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz. U. nr 157, poz. 1240 z późn. zm.).

Streszczenie

Źródła finansowania jednostek samorządu terytorialnego są zróżnicowane.

Najważniejszą rolę odgrywają dochody publiczne określone w ustawie o dochodach jednostek samorządu terytorialnego (dochody własne, subwencja ogólna, dotacje celowe, dochody zagraniczne). Uzupełniającym źródłem finansowania są środki pochodzące z zaciągniętych kredytów, pożyczek, wyemitowanych obligacji komunalnych (ogólnych, przychodowych) i bonów komunalnych, oraz formy finansowania pozabilansowego - factoring, forfaiting, leasing, a także formy finansowania hybrydowego - sekurytyzacja, partnerstwo publiczno-prywatne, poręczenia i gwarancje.

Summary

The sources of financial means of territorial self-government units in Poland are diversified. The most important of them are so called public revenues. They are specified in the local government revenue act. The local authorities are also able to incur a debt e.g. loans, bank credits, bonds, but they are additional sources of financial means for them. They also may use factoring, forfaiting, leasing as the out of balance forms of financing theirs activity and securitization, public-private partnership, financial guarantee as the forms of hybrid financing.

dr hab. Maria Jastrzębska, prof. nadzw. SSW
Sopocka Szkoła Wyższa
Zakład Finansów

Jan Zarzecki, Joanna Lisowska

FINANSOWANIE INNOWACJI PRZEDSIĘBIORSTW Z FUNDUSZY WSPÓLNOTOWYCH

Słowa kluczowe: cele polityki strukturalnej UE, innowacje przedsiębiorstw, Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka.

FINANCING OF BUSINESSES` INNOVATION WITH UNION FUNDS

Key words: EU structural policy objectives, innovation companies, Innovative Economy Operational Programme.

Wstęp

Od 2007 roku polskie przedsiębiorstwa wytwórcze i usługowe mogą ubiegać się o dofinansowanie ich działalności inwestycyjnej z funduszy wspólnotowych. Można je uzyskać podejmując działania umożliwiające zmiany trendu z inwestycji odtworzeniowych na inwestycje o charakterze przełomowym pod względem technologicznym i organizacyjnym dla rozwoju gospodarki. Podstawowym zadaniem wsparcia finansowego jest bowiem rozwój gospodarki w oparciu o innowacyjne przedsiębiorstwa.

Celem niniejszego opracowania jest objaśnienie jakie działania można realizować, aby zostać innowacyjnym przedsiębiorcą. Opisano więc innowacje znajdujące się w osiach priorytetowych i działaniach w trzech programach operacyjnych: PO Innowacyjna Gospodarka, PO Kapitał Ludzki i RPO Województwa Podlaskiego. Uczyniono to wykorzystując podstawową literaturę dotyczącą funduszy strukturalnych Unii Europejskiej oraz programy operacyjne zamieszczone na stronach internetowych Ministerstwa Rozwoju Regionalnego i podlaskiego urzędu marszałkowskiego.

Dostępne materiały statystyczne umożliwiają stosowanie analitycznej koncepcji opracowania. Zbadano w jaki sposób wykorzystywane są środki finansowe z powyższych programów operacyjnych. Umożliwiły to dostępne, aktualne materiały statystyczne znajdujące się na wymienionych wyżej stronach internetowych, na podstawie których sporządzono tabele ilustrujące alokacje i poziom ich wykorzystania w poszczególnych działaniach innowacyjnych od 2007 roku. Wielkość alokacji świadczy o preferencji danego działania a jej wykonanie – wnioskowanie czy odpowiada ona oczekiwaniom przedsiębiorców.

1. Źródła i organizacja finansowania celów polityki strukturalnej Unii Europejskiej

Strategia i zadania polityki Unii Europejskiej skupiają się wokół trzech celów działań strukturalnych:

1) Cel Konwergencja – obejmuje regiony, w których PKB na 1 osobę jest niższy od 75% średniej unijnej (UE-25); objęte nim są przeważnie regiony krajów przyjętych do UE od 2004 roku, w tym wszystkie regiony w Polsce;

2) Cel **Konkurencyjność regionalna i zatrudnienie** – obejmuje wszystkie regiony (obszary) nieobjęte Celem Konwergencja, znajdujące się w krajach UE-15;

3) Cel Europejska współpraca terytorialna obejmuje wszystkie obszary usytuowane wzdłuż granic wewnętrznych i niektórych lądowych granic zewnętrznych i niektóre regiony nadmorskie.

Na realizację poszczególnych celów w latach 2007-2013 przeznaczono następujące ilości środków finansowych:
1) Cel Konwergencja – 264 mld euro (78,5%);
2) Cel Konkurencyjność i zatrudnienie w regionach – 57,9 mld euro (17,2%);
3) Cel Europejska wspólnota terytorialna – 13,2 mld euro (3,9%)[1].

Cel Konwergencja – ukierunkowany jest na przyspieszenie konwergencji najsłabiej rozwiniętych państw członkowskich i regionów poprzez poprawę warunków wzrostu gospodarczego i zatrudnienia dzięki zwiększeniu ilości i poprawie jakości inwestycji w kapitał rzeczowy i ludzki, rozwojowi innowacyjności i społeczeństwa opartego na wiedzy, zdolnościom adaptacyjnym do zmian gospodarczych i społecznych, ochronie i poprawie jakości środowiska naturalnego oraz zwiększeniu wydajności administracji.

Realizacja powyższych celów w poszczególnych państwach Unii Europejskiej odbywa się poprzez przyjęte programy operacyjne. Finansowane one są z budżetu UE, z krajowych środków publicznych i przez podmioty prywatne. Zbiorczą alokację wspólnotowych środków finansowych przeznaczonych na realizację Celu Konwergencja, w latach 2007-2013, w podziale na programy operacyjne w Polsce przedstawiono w tabeli 1.

[1] J.W. Tkaczyński i inni, Fundusze Unii Europejskiej 2007-2013, Wydawnictwo UJ, Kraków 2008, s. 62.

Tabela 1. Środki funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności dla Polski w podziale na programy operacyjne w latach 2007-2013

Program operacyjny	Udział programu w całkowitej alokacji środków		Źródła finansowania
	%	mld euro	
Infrastruktura i Środowisko	41,9	27,9	EFRR, Fundusz Spójności
Regionalne programy operacyjne	24,9	16,6	EFRR
Kapitał Ludzki	14,6	9,7	EFS
Innowacyjna Gospodarka	12,4	8,3	EFRR
Rozwój Polski Wschodniej	3,4	2,3	EFRR (w tym dodatkowe 992 mln euro przyznane przez Radę Europejską)
Pomoc Techniczna	0,8	0,5	EFRR

Źródło: J.W. Tkaczyński i inni, Fundusze Unii Europejskiej 2007-2013, Wydawnictwo UJ, Kraków 2008, s. 468.

Programy operacyjne są zarządzane centralnie lub regionalnie. Regionalny charakter ma szesnaście regionalnych programów operacyjnych i PO Rozwój Polski Wschodniej. Pozostałe programy są zarządzane na szczeblu centralnym przez ministra rozwoju regionalnego.

Finansowanie programów operacyjnych odbywa się głównie z budżetu UE – 67,3 mld euro, za pośrednictwem funduszy strukturalnych (Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i Europejskiego Funduszu Społecznego) i Funduszu Spójności. Ponadto 11,9 mld pochodzi z krajowych środków publicznych (w tym 5,9 mld euro z budżetu państwa) i 6,4 mld euro zgromadzonych zostanie przez podmioty prywatne[2].

Fundusze pochodzące z budżetu wspólnotowego przeznaczone na realizację poszczególnych programów operacyjnych są środkami publicznymi i włączone są do budżetu państwa, jako jego dochody. Stanowią one dotację rozwojową. Środki na finansowanie projektów z funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności są przekazywane beneficjentom zgodnie z ustawą o finansach publicznych i ustawą o zasadach prowadzenia polityki rozwoju. Ponieważ środki z funduszy wspólnotowych nie refundują w całości kosztów kwalifikowalnych, zapewniony jest wkład własny z budżetu państwa.

[2] J.W Tkaczyński i inni, Fundusze…, s. 468

2. Charakterystyka innowacji przedsiębiorstw wspieranych przez *PO Innowacyjna Gospodarka*

Podstawowym programem operacyjnym wspierającym innowacje w przedsiębiorstwach jest ***PO Innowacyjna Gospodarka***. Jego celem głównym jest: Rozwój polskiej gospodarki w oparciu o innowacyjne przedsiębiorstwa. Ponadto sformułowano w nim sześć celów szczegółowych, wskazujące na kierunki interwencji, realizowanych w ramach dziewięciu osi priorytetowych. Koncepcję tę ilustruje rysunek 1.

W programie tym instytucją zarządzającą jest ministerstwo Rozwoju Regionalnego a instytucjami pośredniczącymi są trzy urzędy centralne: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Ośrodek Przetwarzania Informacji oraz Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

Przedmiotem analizy niniejszego opracowania jest Cel szczegółowy 1: Zwiększenie innowacyjności przedsiębiorstw. Według definicji Eurostatu innowacją jest wprowadzenie do praktyki nowego lub znacznie ulepszonego rozwiązania dotyczącego produktu (towaru lub usługi), procesu, marketingu lub organizacji. Innowacyjność jest oceniana w odniesieniu do konkretnego przedsiębiorstwa.

W *PO Innowacyjna Gospodarka* innowacyjność rozumiana jest jako tworzenie i implementowanie nowych rozwiązań do praktyki gospodarczej. W ten sposób zwraca się szczególną uwagę na aspekt praktyczny nowych rozwiązań. Szansę na dofinansowanie mają zatem te, które można zaadoptować, wdrożyć lub przystosować, dotyczące wprowadzenia do praktyki nowego lub znacznie ulepszonego rozwiązania w odniesieniu do produktu (towaru, usługi), procesu, marketingu lub organizacji.

Innowacja produktowa oznacza wprowadzenie na rynek przez dane przedsiębiorstwo nowego towaru lub usługi albo ulepszenie oferowanych uprzednio towarów lub usług w odniesieniu do ich charakterystyk lub przeznaczenia. Ulepszenie może dotyczyć charakterystyk technicznych, komponentów, materiałów, wbudowanego oprogramowania, bardziej przyjaznej obsługi przez użytkownika i innych cech funkcjonalnych. Innowacja procesowa oznacza wprowadzenie do praktyki w przedsiębiorstwie nowych lub zasadniczo ulepszonych metod produkcji lub dostaw. Innowacja marketingowa oznacza zastosowanie nowej metody marketingowej obejmującej zasadnicze zmiany w wyglądzie produktu, jego opakowaniu, pozycjonowaniu, promocji, praktyce cenowej lub modelu biznesowym wynikającej z nowej strategii marketingowej przedsiębiorstwa. Organizacja dotyczy zastosowania w przedsiębiorstwie nowej metody organizacji jego działalności biznesowej, nowej organizacji miejsca pracy, nowej organizacji relacji zewnętrznych.

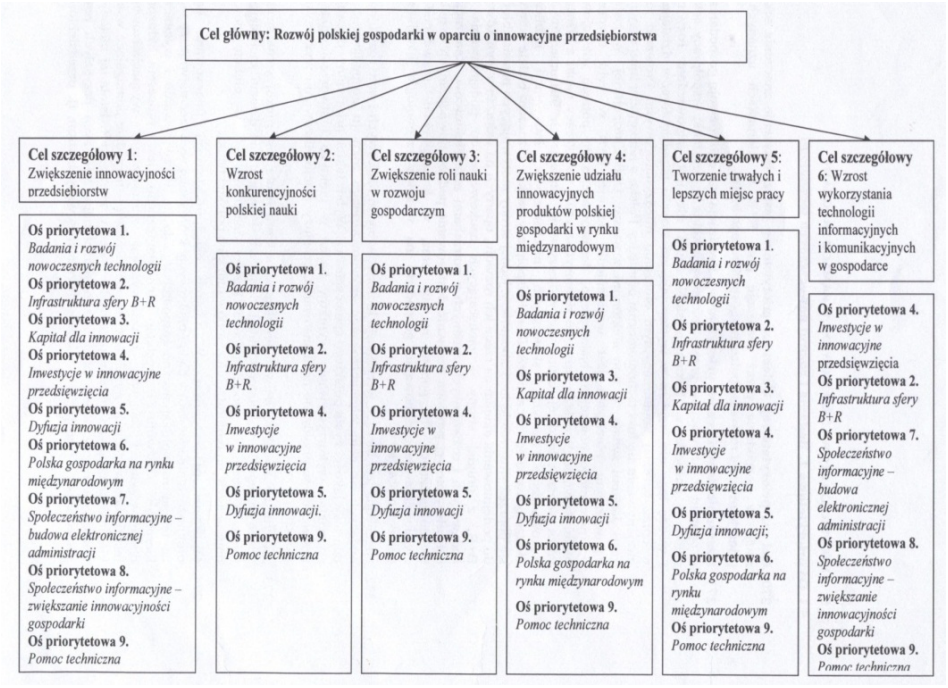
PO Innowacyjna Gospodarka wspiera innowacje cechujące się największym potencjałem rozprzestrzeniania, czyli możliwości zastosowania w innych przedsiębiorstwach np. poprzez dokonanie zakupu produktu oraz te, których okres stosowania na świecie jest krótki. Ponieważ jest zarządzany centralnie, preferuje przedsięwzięcia inwestycyjne w skali kraju lub w skali międzynarodowej. Nie wspiera się

innowacji na poziomie lokalnym i regionalnym, gdyż mogą być one finansowane przez regionalne programy operacyjne i PO Rozwój Polski Wschodniej.

Problem objęty badaniem w niniejszym opracowaniu może być objaśniony poprzez analizę priorytetów i środków finansowych przypisanych celowi szczegółowemu 1: Zwiększenie innowacyjności przedsiębiorstw. Osiągnięciu celu służą instrumenty przyczyniające się do zwiększenia roli rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwach, zwłaszcza w MSP, i tym samym przyczyniające się do wzmocnienia roli przedsiębiorstw w procesie budowy gospodarki opartej na wiedzy. Instrumenty wsparcia ułatwiają przedsiębiorstwom tworzenie, transfer i dyfuzję nowoczesnych rozwiązań, zarówno między przedsiębiorcami, jak i przedsiębiorcami i instytucjami otoczenia biznesu. Pośrednie wsparcie przeznaczone dla instytucji otoczenia biznesu ma na celu zabezpieczenie wysokiej jakości usług świadczonych przedsiębiorstwom realizującym innowacyjne projekty. Zakłada się, że działania w ramach PO Innowacyjna Gospodarka przyczyniają się do silniejszego powiązania instytucji otoczenia biznesu, co umożliwi lepszą dostępność i identyfikację świadczonych przez nie usług.

Działania te są komplementarne z PO Kapitał Ludzki, gdzie wsparcie przeznaczono m.in. na podniesienie jakości zasobów ludzkich instytucji otoczenia biznesu.

Rysunek 1. Cele i priorytety realizowane w Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka w latach 2007-2013.



Źródło: Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka 2007-2013, s. 86.

Wspieranie innowacji przedsiębiorstw w poszczególnych osiach.

Oś priorytetowa 1. Jednym z instrumentów umożliwiających zdobywanie przez przedsiębiorstwa nowych, innowacyjnych technologii i produktów dla rozwoju ich działalności są projekty celowe, których podstawą są prace badawczo-rozwojowe (B+R) służące zaspakajaniu konkretnych potrzeb danego przedsiębiorstwa. Są to projekty rozwojowe o charakterze aplikacyjnym ukierunkowane na bezpośrednie zastosowanie w praktyce na potrzeby branży/gałęzi gospodarki lub o szczególnym wymiarze społecznym. Przedsiębiorstwo może także realizować projekt we współpracy z innymi przedsiębiorstwami. Projekty z działalności B+R realizowane przez przedsiębiorstwo w ramach niniejszej osi priorytetowej są wdrażane w ramach 4 osi priorytetowej. Wsparcie otrzymują projekty w zakresie grup tematycznych: Info, Techno, Bio.

W celu silniejszego powiązania nauki z gospodarką część projektów może być realizowana w ramach konsorcjów naukowo-przemysłowych lub we współpracy z jednostkami naukowymi. Przedsiębiorca otrzymujący wsparcie może zadecydować o wykonawcy prac B+R – może przeprowadzić je sam, zlecić je jednostce naukowej lub konsorcjum naukowo-badawczemu oraz realizować we współpracy z innymi przedsiębiorcami.

Oś priorytetowa 3. Proponuje się wsparcie kapitałowe MSP w początkowym etapie wzrostu poprzez obejmowanie akcji, udziałów lub instrumentów dłużnych przez fundusze kapitałowe. Dla zapewnienia finansowania innowacyjnych przedsiębiorstw w początkowym etapie wzrostu wykorzystywany będzie instrument inżynierii finansowej w postaci funduszu wspomagającego fundusze kapitałowe. Instrumenty są adresowane do tych MSP, których przedsięwzięcia charakteryzują się wysokim poziomem innowacyjności i niską wartością, a także dużym potencjałem rynkowym.

Wspierane są m.in. następujące działania:

- inicjowanie działalności innowacyjnej poprzez identyfikowanie, weryfikację innowacyjnych pomysłów o dużym potencjale rynkowym, tworzenie na ich bazie MSP;
- wsparcie MSP na początkowych etapach wzrostu, których przedsięwzięcia oparte są na innowacyjnych rozwiązaniach, poprzez zasilanie funduszy kapitałowych;
- aktywacja rynku inwestorów prywatnych poprzez tworzenie dogodnych warunków inicjowania współpracy inwestorów prywatnych z przedsiębiorcami MSP poszukujących środków finansowych na realizację innowacyjnych przedsięwzięć.

Oś priorytetowa 4. Interwencja publiczna koncentruje się na wsparciu przedsięwzięć związanych z tworzeniem, wdrażaniem i transferem innowacyjnych rozwiązań technologicznych i organizacyjnych o dużej wartości dodanej dla całej gospodarki i tworzących dużą liczbę miejsc pracy.

Realizacja działań umożliwia zmianę trendu z inwestycji o charakterze odtworzeniowym na inwestycje innowacyjne o charakterze przełomowym pod względem okresu stosowania na świecie lub stopnia rozpowszechniania na świecie.

Wsparcie z 4 osi priorytetowej dotyczy przedsiębiorców wprowadzających innowacje, w szczególności technologiczne również organizacyjne lub rozwijających działalność B+R. Zakres wsparcia obejmuje wdrażanie wyników prac B+R w przedsiębiorstwach, realizowanie nowych inwestycji w szczególności związanych z zastosowaniem najnowszych rozwiązań w skali światowej i tworzenie miejsc pracy oraz działania wspomagające działalność B+R w przedsiębiorstwach. Wsparcie skierowane jest szczególnie do MSP.

Przedsiębiorcy samodzielnie lub we współpracy z jednostkami naukowymi otrzymują dofinansowanie w szczególności na realizację prac B+R obejmujących przedsięwzięcia techniczne, technologiczne i organizacyjne – w realizacji osi priorytetowej 1 (działanie 1.4) oraz ich wdrożenie w osi 4 w ramach jednego kompleksowego projektu obejmującego prace B+R i wdrożenie ich wyników.

Oś priorytetowa jest komplementarna z PO Kapitał Ludzki w ramach szkoleń, przy czym w PO Innowacyjna Gospodarka zaplanowano uzupełniające szkolenia specjalistyczne, związane bezpośrednio z inwestycjami lub doradztwem realizowanym przez przedsiębiorców.

Oś priorytetowa 5. Rozwój innowacji, wymaga zapewnienia ich ochrony prawnej. Jednak barierą dla ochrony pomysłów są wysokie koszty postępowań dotyczących uzyskania praw własności przemysłowej. W ramach osi priorytetowej 5 wspierane są między innymi następujące działania:

- wykorzystane prawa własności przemysłowej i praw autorskich i pokrewnych dla przedsiębiorców;
- promocja i informacja w zakresie własności przemysłowej i wzornictwa przemysłowego.

Oś priorytetowa 6. Jednym z działań jest wspieranie MSP w zakresie promocji sprzedaży na JRE (Jednolitym Rynku Europejskim) i promocji eksportu w ramach programu „Paszport dla eksportu". Program umożliwia przedsiębiorcom MSP, którzy nie prowadzili dotychczas działalności eksportowej i sprzedaży na JRE skorzystanie z pakietu instrumentów obejmującego dofinansowanie udziału w imprezach targowo-wystawienniczych i misjach gospodarczych, uzyskanie dokumentacji niezbędnej do wprowadzenia towarów i usług na wybrany rynek.

Kompleksowe wsparcie MSP zainteresowanych nawiązaniem kontaktów handlowych z partnerami zagranicznymi obejmuje także doradztwo i szkolenia w zakresie promocji sprzedaży za granicą Polski, badanie rynków zagranicznych. Rezultatem tych działań będzie wzrost liczby MSP eksportujących i sprzedających na JRE. Wspierane są także przedsięwzięcia promocji turystycznej Polski, w tym tworzenie nowych, innowacyjnych produktów i usług turystycznych, tworzenie informacji turystycznej.

Oś priorytetowa 8. Celem 8 osi priorytetowej jest wspieranie gospodarki elektronicznej poprzez tworzenie nowych, innowacyjnych e-usług, innowacyjnych rozwiązań elektronicznego biznesu, wdrożenia nowoczesnych technologii informacyjnych i komunikacyjnych (ITC). Wsparcie wdrażania ITC w przedsiębiorstwach i tworzenie usług elektronicznych dla przedsiębiorstw oraz między przedsiębiorstwami (tzw. Business – to – Business, B2B) wychodzi naprzeciw oczekiwaniom i potrzebom przedsiębiorców przyczyniają się do sprawniejszego funkcjonowania firm. Przewiduje się dofinansowanie tego typu komunikacji w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach deklarujących prowadzenie stałej współpracy gospodarczej z co najmniej dwoma innymi przedsiębiorstwami. Usługi mogą dotyczyć działalności gospodarczej, turystyki, kultury, zdrowia, oświaty.

3. Analiza wykorzystania alokacji środków finansowych przez przedsiębiorstwa

Tabela 2 informuje o alokacji środków finansowych wspólnotowych z EFRR i krajowych do wykorzystania przez przedsiębiorstwa w ramach działań w poszczególnych osiach priorytetowych. Preferowana jest oś priorytetowa 4, a w niej działanie 4.4. – Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym – 6,9 mld zł i działanie 4.5. Wsparcie inwestycji o dużym znaczeniu gospodarczym – 4,1 mld zł. Zróżnicowany jest stopień zainteresowania przedsiębiorców uczestnictwem w poszczególnych działaniach. Informuje o tym odsetek wykonania środków publicznych wnioskami o dofinansowanie zatwierdzonymi do realizacji. Największe potencjalne wykonanie środków występuje w czterech działaniach 4 osi priorytetowej: 76,4-111,5% oraz w działaniu 1.4. Wsparcie projektów celowych w osi priorytetowej 1. Największe zróżnicowanie działań występuje pod względem odsetka dokonanych płatności beneficjentom. Najwyższe wykonanie występuje w działaniach 4.2 i 4.4 oraz 8.1. Wsparcie działalności w gospodarce elektronicznej.

Z tabeli 3 wynika, że największe zainteresowanie przedsiębiorców występuje wdrażaniem innowacji w gospodarce elektronicznej i elektronicznego biznesu; najwięcej zrealizowano wniosków i zawarto umów. Następną pozycję zajmuje promocja sprzedaży na JRE i eksportu tw. Paszport dla eksportu. Istotne są także projekty celowe, których podstawą są prace B+R służące zaspokajaniu potrzeb przedsiębiorstw i możliwe do zastosowania w praktyce w branży/gałęzi gospodarki. Odzwierciedla się to także w działaniu 1.4. gdzie powyższe projekty są wdrażane jako inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym. Działanie to dominuje pod względem wartości projektów objętych promocją i wartości przekazanej pomocy.

Na podstawie danych tabeli 4 można ocenić w jakim stopniu realizowana jest polityka wspierania finansowego małych i średnich przedsiębiorstw – co najmniej 65% alokacji powinno być przeznaczone dla tej grupy przedsiębiorstw. Ogólnie można stwierdzić, że MSP zajmują dominującą pozycję pod względem liczby i wartości projektów objętych pomocą publiczną oraz wartości przekazanej pomocy, obejmuje ona 70-100%. Duże przedsiębiorstwa odgrywają duże znaczenie we wsparciu inwestycji o dużym znaczeniu dla gospodarki, obejmując 87% przekazanej

pomocy. Przedsiębiorstwa te także uczestniczą w inwestycjach o wysokim potencjale innowacyjnym, obejmując 38% przekazanej pomocy.

Pod względem udziału w przekazanej pomocy na poszczególne działania najbardziej zróżnicowane są mikro przedsiębiorstwa. Ponad połowę środków pieniężnych otrzymały na ochronę własności przemysłowej, w działalności elektronicznej i dostępie do Internetu. W małych przedsiębiorstwach udział pomocy na poszczególne działania jest dość wyrównany. Największe osiągnięcia uzyskały we wsparciu na projekty celowe, wdrażanie wyników prac B+R, kredycie technologicznym, wdrażanie elektronicznego biznesu B2B. Natomiast przedsiębiorstwa średnie wyróżniają się w innowacyjnych przedsięwzięciach, przejmując ponad połowę wsparcia finansowego.

Tabela 2. Wykonanie alokacji środków finansowych PO Innowacyjna Gospodarka przez przedsiębiorstwa w latach 2007-2012 (stan na 4.07.2012 r.)

Działanie (numer i nazwa)	Alokacja [mln zł]	Wnioski o dofinansowanie zatwierdzone do realizacji			Zawarte umowy			Płatności beneficjentom	
		liczba	wartość dofinansowania [mln zł]	% wykorzystania środków publicznych	liczba	wartość dofinansowania [mln zł]	% wykorzystania środków	wartość dofinansowania [mln zł]	% wykorzystania środków
1.4. Wspieranie projektów celowych	2470	843	1860	75,3	726	1481	60	356	14,4
Oś priorytetowa 4 Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia	15800	1473	13727	86,9	1253	10517	66,6	4529	28,7
4.1. Wsparcie wdrożeń wynalazków praz B+R	1532	497	1583	103,3	450	1456	95	257	16,8
4.2. Stymulowanie działalności B+R przedsiębiorstw i wsparcie w zakresie wzomictwa przemysłowego	901	196	836	92,8	179	713	79,1	396	43,9
4.3. Kredyt technologiczny	1757	214	498	28,3	188	460	26,2	138	7,9
4.4. Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym	6912	465	7706	111,5	357	5432	78,6	3121	45,2
4.5. Wsparcie inwestycji o dużym znaczeniu dla gospodarki	4064	101	3104	76,4	79	2457	60,4	616	15,2
6.1. Paszport dla eksportu	522	3410	160	30,7	3037	122	23,5	33	6,3
8.1. Wspieranie działalności w gospodarce elektronicznej	1675	1803	1083	64,7	1691	1006	60,1	642	38,4
8.2. Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B	1718	1398	598	34,8	1185	490	28,5	254	14,8
8.4. Zapewnienie dostępu do intemetu na etapie "ostatniej mili"	857	329	434	50,6	235	306	35,7	214	2,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka,
http://www.poig.gov.pl/AnalizyRaportyPodsumowania/Strony/default.aspx, 2.08.2012 r.

Tabela 3. Zakontraktowane umowy i wypłacona pomoc publiczna przedsiębiorstwom w realizacji PO Innowacyjna Gospodarka w latach 2007-2011 (stan na 31.12.2011 r.)

Działanie (numer i nazwa)	Liczba projektów objętych pomocą		Wartość projektów objętych pomocą [mln zł]		Wartość przekazanej pomocy [mln zł][a]		
	wg zawartych umów	wg zrealizowanych wniosków	wg zawartych umów	wg zrealizowanych wniosków	Ogółem	dofinansowanie ze środków UE	dofinansowanie ze środków krajowych
1.4. Wspieranie projektów celowych	651	1476	2275	728	234	199	35
3.3.2. Wsparcie dla MSP	162	204	52	35	13	11	2
4.1. Wsparcie wdrożeń wynalazków praz B+R	462	236	3627	372	153	130	23
4.2. Stymulowanie działalności B+R przedsiębiorstw i wsparcie w zakresie wzornictwa przemysłowego	169	618	1557	751	270	230	40
4.3. Kredyt technologiczny	112	35	240	56	56	48	8
4.4. Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym	360	1400	13156	8623	2492	2118	374
4.5. Wsparcie inwestycji o dużym znaczeniu dla gospodarki	74	162	6957	1116	375	319	56
5.4.1. Wsparcie na uzyskanie, realizację ochrony własności przemysłowej	103	125	18	3	2	2	-
6.1. Paszport dla eksportu	2634	1808	183	42	21	18	3
6.5.2. Wsparcie udziału przedsiębiorstw w programach promocji	70	40	1	1	-	-	-

8.1. Wspieranie działalności w gospodarce elektronicznej	1563	5585	1198	759	543	462	81
8.2. Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B	973	2208	732	420	201	171	30
8.4. Zapewnienie dostępu do internetu na etapie "ostatniej mili"	187	284	416	15	15	13	2

a – udział środków wspólnotowych wynosi 85%, a krajowych 15%.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Sprawozdanie okresowe z realizacji Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013za II półrocze 2011 r., Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, s. 58-61, http://www.poig.gov.pl/AnalizyRaportyPodsumowania/Strony/default.aspx z dnia 2.08.2012 r.

Tabela 4. Udział małych i średnich przedsiębiorstw w przekazanej pomocy publicznej przedsiębiorstwom uczestniczącym w PO Innowacyjna Gospodarka w latach 2007-2013 (stan na 31.12.2011 r.).

Nr działania (nazwa jak w tabeli 3)	Liczba projektów MSP objętych pomocą publiczną		Wartość projektów MSP objętych pomocą publiczną		Przekazana pomoc publiczna dla MSP				
					Ogółem		wg wielkości przedsiębiorstwa ogółem=100		
	wg zawar-tych umów	wg zrealizo-wanych wniosków o płatność	wg zawar-tych umów	wg zrealizo-wanych wniosków o płatność	mln zł	% [ogółem w tabeli 3]=100	mikro	małe	śred-nie
1.4.	500	1112	1494	437	178	76,1	16,1	44,7	40,2
3.3.2	162	204	52	35	13	100	33,0	30,4	36,6
4.1.	341	189	2032	280	128	84,1	19,6	40,8	39,6
4.2.	143	538	1301	576	216	79,8	22,6	27,1	50,3
4.3.	112	35	240	56	56	100	5,7	41,4	52,9
4.4.	257	1037	8011	3707	1549	62,2	15,9	26,8	57,3
4.5.	22	64	616	238	64	17,0	21,4	25,4	53,2
5.4.1.	102	123	18	3	2	99,2	75,4	14,0	10,6
6.1.	2629	1805	183	42	22	99,9	34,7	31,2	34,1
6.5.2.	51	29	1	1	0,3	70,2	24,2	36,6	39,1
8.1.	1561	5579	1197	758	542	99,8	95,4	4,6	-
8.2.	969	2198	729	418	200	99,5	26,0	39,0	35,0
8.4.	187	284	415	15	15	100	56,9	26,6	16,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie Sprawozdanie okresowe z realizacji Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 za II półrocze 2011r., Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, s. 62, http://www.poig.gov.pl/AnalizyRaportyPodsumowania/Strony/default.aspx z dnia 2.08.2012 r.

4. Komplementarne wsparcie przedsiębiorstw z PO Kapitał Ludzki

PO Innowacyjna Gospodarka jest powiązany z PO Kapitał Ludzki w osi priorytetowej 2: Rozwój zasobów ludzkich i potencjału adaptacyjnego przedsiębiorstw oraz poprawie zdrowia osób pracujących. Bezpośrednie wsparcie innowacji przedsiębiorstw odbywa się w ramach działania 2.1. Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki, w którym wyodrębniono trzy poddziałania:

- Poddziałanie 2.1.1. Rozwój kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwach,
- Poddziałanie 2.1.2. Partnerstwo dla zwiększania adaptacyjności,

– Poddziałanie 2.1.3. Wsparcie systemowe na rzecz zwiększania zdolności adaptacyjnych pracowników i przedsiębiorstw.

Przejście z gospodarki opartej na pracy i kapitale do gospodarki opartej na wiedzy, w której podstawową rolę spełnia informacja, know-how oraz technologia informacyjna i komunikacyjna, stwarza konieczność inwestowania w wiedzę i umiejętności kadr przedsiębiorstw. Niezbędne jest włączenie w ten proces pracowników. Potrzebne jest wzmocnienie potencjału adaptacyjnego przedsiębiorstw poprzez wspieranie nowych rozwiązań w organizacji pracy i form świadczenia pracy. Ponadto wspieranie mobilności między nauką i gospodarką powinno wpłynąć na rozwój zasobów ludzkich sfery B+R i zwiększenia transferu wiedzy do przedsiębiorstw. Dla przedsiębiorstw korzystne są tu dwa cele szczegółowe.

– Cel szczegółowy 1. Rozwój MSP poprzez dostarczenie im wysokiej jakości usług i dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą przez instytucje szkoleniowe oraz wspierające przedsiębiorczość i innowacyjność przedsiębiorstw.
– Cel szczegółowy 2. Rozwój wykwalifikowanej i zdolnej do adaptacji siły roboczej. Jest on realizowany m.in. poprzez:
  • promowanie nowych metod organizacji pracy w przedsiębiorstwach, w tym: pracy w niepełnym wymiarze, pracy tymczasowej i telepracy;
  • upowszechnienie planowania strategicznego, realizacji strategii innowacyjnych i nowoczesnych metod zarządzania przedsiębiorstwem;
  • opracowywanie standardów zarządzania procesami w przedsiębiorstwie;
  • popularyzowanie działań badawczo-rozwojowych i innowacyjnych.

Tabela 5. Wykorzystanie alokacji środków finansowych w PO Kapitał Ludzki przez przedsiębiorstwa w latach 2007-2012 (stan na 30.07.2012).

Priorytet i działanie	Alokacja ogółem [mln zł]	Wnioski o dofinansowanie po ocenie formalnej			Umowy o dofinansowanie publiczne			Zatwierdzone wnioski o płatność publiczne[a]		
		liczba	Wartość [mln zł]	% alokacji	liczba	Wartość [mln zł]	% alokacji	liczba	Wartość [mln zł]	% alokacji
Działanie 2.1.	2336	2972	8603	368,2	718	1709	73,2	5332	1103	47,2
Poddziałanie 2.1.1.	1691	2838	7879	465,8	650	1257	74,3	4812	885	52,3
Poddziałanie 2.1.2.	130	101	224	173,0	38	76	58,5	207	40	30,5
Poddziałanie 2.1.3.	515	35	500	97,0	28	376	73,0	313	178	34,5

a – udział środków wspólnotowych wynosi 85%, a krajowych 15%.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Portal Funduszy Europejskich Kapitał Ludzki, Postęp w realizacji Programu Kapitał Ludzki wg stanu na 30 lipca 2012 r., http://www.efs.gov.pl/AnalizyRaportyPodsumowania/Strony/default.aspx z dnia 10.08.2012 r.

W wyniku zmian wprowadzonych w osi priorytetowej 2 realizowane są jedynie działania wdrożeniowe. Działania analityczno-badawcze są marginalnym elementem projektów wdrożeniowych, o ile są niezbędne do zapewnienia skuteczności działań.

Powyższe przesłanki uzasadniają potrzebę wsparcia przedsiębiorstw poprzez udostępnianie im i finansowanie wysokiej jakości usług szkoleniowych, doradczych przez instytucje szkoleniowe i podmioty świadczące na rzecz rozwoju innowacyjności przedsiębiorstw. Działania te są kierowane wyłącznie do mikro- i małych przedsiębiorstw, które ze względu na ograniczone zdolności organizacyjno-adaptacyjne i małą liczbę pracowników napotykają na największe trudności w zakresie diagnozowania potrzeb rozwojowych, doboru właściwej formy i realizacji ich planu rozwoju. Pomoc przedsiębiorstwom średnim jest ograniczona do firm z niedostatecznymi zasobami organizacyjnymi i finansowymi, stanowiącymi barierę ich rozwoju.

Dodatkowo istotne jest również stworzenie odpowiedniego zabezpieczenia zdrowotnego m.in. poprzez zapewnienie warunków sprzyjających poprawie i utrzymaniu dobrego stanu zdrowia pracowników. Dla poszczególnych grup zawodowych możliwe jest finansowanie programów profilaktycznych i dla osób z chorobą zawodową, wspierających ich powrót do pracy.

Dane tabeli 5 informują, że wsparcie finansowe przedsiębiorstw przez PO Kapitał Ludzki cieszy się dużym zainteresowaniem przedsiębiorców; wartość zakwalifikowanych wniosków o dofinansowanie przekroczyła 3,7-krotnie wartość alokacji. Szczególnie preferowane są dofinansowania na rozwój kapitału ludzkiego, gdyż wartość zakwalifikowanych wniosków przewyższyła 4,6-krotnie wartość alokacji. W tym poddziałaniu umowami o dofinansowanie objęto już ¾ alokacji, a w ponad połowie wniosków zatwierdzono płatności. Drugą pozycję pod względem wartości alokacji środków finansowych zajmuje poddziałanie zwiększające zdolności adaptacyjne pracowników i przedsiębiorstw; wartość zakwalifikowanych wniosków obejmuje niemal 100% alokacji, około ¾ alokacji obejmują umowy o dofinansowanie.

5. Wsparcie inwestycyjne przedsiębiorstw w regionalnych programach operacyjnych na przykładzie województwa podlaskiego

Projekt regionalnego programu operacyjnego (RPO) przewidującego dofinansowanie ze środków wspólnotowych i z budżetu państwa przygotowuje zarząd województwa we współpracy z ministrem rozwoju regionalnego. Minister zawiera z zarządem województwa porozumienie o dofinansowaniu RPO zwane kontraktem wojewódzkim. Zadania tego ministra, w szczególności dotyczące nadzoru nad prawidłowym wykorzystaniem przekazanych funduszy, mogą być przekazane właściwemu miejscowo wojewodzie.

Instytucją zarządzającą RPO, odpowiadającą za sprawne, zgodne z obowiązującymi przepisami prawa jego realizowanie, jest zarząd województwa. Możliwe jest także zlecenie realizacji części zadań w poszczególnych priorytetach instytucji pośredniczącej, zachowując odpowiedzialność za cały program.

Instytucja zarządzająca ma możliwość organizowania wyboru projektów, według ustalonych przez siebie zasad, które powinny być zgodne z obowiązującymi w tym zakresie przepisami prawa wspólnotowego i polskiego.

Regionalne programy operacyjne są instrumentami realizacji strategii poszczególnych województw i z nich wynikają. Ich celem jest tworzenie warunków dla wzrostu konkurencyjności gospodarki opartej na wiedzy i przedsiębiorczości, zapewniającej wzrost zatrudnienia i poziomu spójności społecznej, gospodarczej i przestrzennej.

Tabela 6. Wykorzystanie alokacji środków finansowych RPO Województwa Podlaskiego w latach 2007-2013 (stan na 31.08.2012 r.)

Nr działania i nazwa Oś priorytetowa 1 Wzrost innowacyjności i wspieranie przedsiębiorczości w regionie)	Alokacja [mln zł]	Zawarte umowy					Płatności beneficjentom [mln zł]	
		Liczba	Wydatki kwalifikowane [mln zł]	Struktura wydatków wg płatników [%]				
				Publiczne krajowe	UE	Prywatne	Publiczne krajowe	UE
1.1. Tworzenie warunków dla rozwoju innowacyjności	61,5	4	21,0	6,7	481	45,2	1,0	7,8
1.2. Region atrakcyjny inwestycyjnie	95,0	67	115,0	0,4	81,8	17,8	0,3	46,9
1.3. Wspieranie instytucji otoczenia biznesu	141,2	8	144,0	-	98,3	1,7	-	141,5
1.4. Wspieranie inwestycyjne przedsiębiorstw	340,6	471	585,7	7,2	41,2	51,6	35,3	200,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Marszałkowskiego w Białymstoku.

W latach 2007-2013 alokacja na RPO wynosi 16,6 mld euro (tabela 1). Na wsparcie badań i rozwoju technologii (BRT) przeznaczono 23,5% alokacji środków finansowych w 16 regionalnych programach operacyjnych. Występuje duże zróżnicowanie międzyregionalne; najmniejszy udział 21% występuje w województwach: pomorskim, mazowieckim i lubelskim, a najwyższy w województwie opolskim – 33%, zachodniopomorskim 27,9%, w województwie podlaskim wynosi 23,6%.

Wspieranie innowacji przedsiębiorstw w RPO Województwa Podlaskiego występuje w Osi Priorytetowej 1. Wzrost innowacyjności i wspieranie przedsiębiorczości. Pomoc ma zapewnić wsparcie przedsiębiorców poprzez ułatwienie dostępu do innowacyjnych technologii i kapitału w formie dotacji bezpośrednich i finansowych instrumentów obrotowych, a także wzmocnić funkcjonowanie otocze-

nia w biznesie i ułatwić warunki prowadzenia działalności gospodarczej. Bezpośrednie wsparcie przedsiębiorstw następuje w Działaniu 1.4. Wsparcie inwestycyjne przedsiębiorstw, alokacja wynosi 77,6 mln euro, w tym 63 mln euro z EFRR, 14,6 mln euro z krajowych środków publicznych i 27 mln euro środków prywatnych (wkład własny)[3]. Wsparcie inwestycyjne mikro, małych i średnich przedsiębiorstw koncentruje się na rozwoju potencjału rynkowego i na zwiększeniu w nich zatrudnienia. Tylko w niektórych przypadkach dozwolone jest wsparcie dużych firm, ale wartość inwestycji nie może przekroczyć 2 mln euro. Pomoc dla dużych firm nie przekroczy 10% środków na bezpośrednie wsparcie przedsiębiorstw.

Wsparcie realizowane jest w formie dotacji bezpośrednich na rozbudowę lub rozszerzenie działalności przedsiębiorstw i na zmiany procesu produkcyjnego lub sposobu świadczenia usług. Obejmuje również przedsięwzięcia prowadzące do poprawy wydajności pracy i jakości zarządzania finansami np. poprzez racjonalizację logistyki, wprowadzenie nowych systemów internetowych, wdrożenie elektronicznych systemów zarządzania środowiskowego.

Z danych liczbowych tabeli 6 wynika, że ponad połowę alokacji Osi priorytetowej 1 wprowadzono na wsparcie inwestycyjne przedsiębiorstw. Działanie to wyróżnia się dużym zainteresowaniem przedsiębiorców; zawarto 471 umów o wartości przekraczającej o 72% alokacji. Wartość dofinansowania publicznego wynosi poniżej 50%, występuje duże zaangażowanie finansowe przedsiębiorstw w realizację projektów. Zwraca uwagę ponad 80% udział finansowania UE w działaniach 1.2. i 1.3, można je zaliczyć do działań około biznesowych, których celem jest wspieranie przedsiębiorstw wytwórczych i usługowych.

Podsumowanie

Przedsiębiorstwa wprowadzające do praktyki nowe lub znacznie ulepszone rozwiązania w odniesieniu do produktu (towaru, usługi) procesu, marketingu lub organizacji mogą skorzystać z dofinansowania z budżetu Unii Europejskiej i z budżetu państwa. Alokacja środków finansowych dokonuje się poprzez PO Innowacyjna Gospodarka, PO Kapitał Ludzki i 16 regionalnych programów operacyjnych. Poszczególne programy operacyjne wspierają różne rodzaje innowacji. PO Innowacyjna Gospodarka finansuje innowacje z największym potencjałem rozprzestrzeniania i krótkim okresem stosowania na świecie. Preferuje przedsięwzięcia inwestycyjne w skali kraju lub w skali międzynarodowej. Natomiast innowacje o charakterze lokalnym i regionalnym są finansowane przez regionalne programy operacyjne. PO Kapitał Ludzki finansuje uzupełniające szkolenia specjalistyczne związane bezpośrednio z inwestycjami lub doradztwem realizowanym przez przedsiębiorców. Pomoc jest kierowana wyłącznie do mikro i małych przedsiębiorstw realizujących działania wdrożeniowe.

Z przeglądu materiałów ilustrujących wykonanie środków finansowych alokacji PO Innowacyjna Gospodarka wynika, że konsekwentnie realizowana jest

3 J. Zarzecki, Finansowanie regionalnych programów operacyjnych, w D.A. Hałaburda, Finanse samorządu terytorialnego, Wyd, WSE, Białystok 2010, s. 82-85.

polityka wsparcia finansowego mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa te dominują pod względem liczby i wartości projektów objętych pomocą oraz przekazaną pomocą; 70-100% w poszczególnych działaniach. Mikroprzedsiębiorstwa ponad połowę środków pieniężnych otrzymały na odnowę własności przemysłowej (patenty), działalności elektronicznej i dostęp do Internetu. Małe przedsiębiorstwa największe osiągnięcia mają we wsparciu projektów celowych, wdrożeniu wyników B+R, kredycie technologicznym, wdrażaniu elektronicznego biznesu B2B. Przedsiębiorstwa średnie wyróżniają się w innowacyjnych przedsięwzięciach, przejmując ponad połowę wsparcia finansowego.

W PO Kapitał Ludzki szczególnie preferowane są przez przedsiębiorców dofinansowania na rozwój kapitału ludzkiego. Drugą pozycję zajmuje zwiększanie zdolności adaptacyjnych pracowników i przedsiębiorstw.

W PO Województwa Podlaskiego innowacje przedsiębiorstw są finansowane w działaniu Wspieranie innowacyjności przedsiębiorstw. Zarówno alokacja jak i jej wykonanie świadczy o spełnieniu oczekiwań przedsiębiorców przez samorząd województwa.

Bibliografia:

1. Bajko Z. i inni (red.), Fundusze Unii Europejskiej w Polsce na lata 2007-2013, Wydawnictwo KUL, Lublin 2008.
2. Tkaczyński J.W. i inni, Fundusze Unii Europejskiej 2007-2013, Wydawnictwo UJ, Kraków 2008.
3. Tkaczyński J.W. i inni, Leksykon funduszy Unii Europejskiej, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2009.
4. Zarzecki J., Finansowanie regionalnych programów operacyjnych, w D.A. Hałaburda, Finanse samorządu terytorialnego, Wyd, WSE, Białystok 2010.
5. Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, http://www.poig.gov.pl z dnia 2.08.2012 r.
6. Portal Funduszy Europejskich Kapitał Ludzki, http://www.efs.gov.pl z dnia 10.08.2012 r.

Streszczenie

Celem niniejszego opracowania jest objaśnienie jakie działania można realizować, aby zostać innowacyjnym przedsiębiorcą. Zawarto w nim opis innowacji znajdujących się w osiach priorytetowych i działaniach w trzech programach operacyjnych: PO Innowacyjna Gospodarka, PO Kapitał Ludzki i RPO Województwa Podlaskiego. Jako metodę badawcza wykorzystano analizę literatury dotyczącej funduszy strukturalnych Unii Europejskiej oraz programów operacyjnych zamieszczonych na stronach internetowych Ministerstwa Rozwoju Regionalnego i podlaskiego urzędu marszałkowskiego.

Summary

The article explains what activities can be carried out to become an innovative entrepreneur.The article describes innovations which are priorities in activities of three operational programmes:Operational Programme Innovative Economy ,Operational Programme Human Capital and Operational Programme of Podlaskie Voivodeship .We analysed literature concerning structural funds of the European Union and operational programmes which are on the internet sites of the Ministry of Regional Development and Podlaskie Marshall Office.

prof. dr hab. Jan Zarzecki
Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku
Katedra Finansów

Joanna Lisowska
JL CONSULTING Białystok

Renata Pałczyńska-Gościniak
Felicja Góraj
Magdalena Łój

HIPOTEKA ODWRÓCONA JAKO ŹRÓDŁO DODATKOWYCH ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH

Słowa kluczowe: pozyskiwanie środków finansowych z nieruchomości, hipoteka odwrócona, renta hipoteczna w Polsce, ryzyko hipoteki odwróconej.

REVERSE MORTGAGE AS THE SOURCE OF EXTRA FINANCIAL MEANS

Key words: sourcing funds from the real estate, reverse mortgage, annuity mortgage in Poland, the risk of reverse mortgages.

Wstęp

Prowadzone w Polsce przez kilka lat prace legislacyjne nie doprowadziły do pojawienia się ustawy o odwróconym kredycie hipotecznym (odwróconej hipotece[1]). Projekt takiej ustawy[2] był przedmiotem ustaleń od 2010 roku, a 17 listopada 2011 roku Ministerstwo Finansów przekazało go Komitetowi Rady Ministrów. Jednak nadal znajduje się on w wykazie prac legislacyjnych prowadzonych przez Radę Ministrów – bez wskazania planowanego terminu przyjęcia tegoż projektu[3]. Zatem, rozpowszechniony na świecie – głównie w krajach zachodnich – sposób uwolnienia gotówki przez osoby, które, mając nieobciążoną długiem nieruchomość, przeżywają kłopoty finansowe, jest w Polsce niedostępny. W praktyce oznacza to, że osoby starsze, pragnąc zwiększyć środki pieniężne przeznaczone na bieżącą konsumpcję, decydują się na podpisanie umowy o rentę dożywotną, przekazując w zamian prawo własnościowe do lokalu. Usługę renty dożywotnej głównie oferują działające na polskim rynku fundusze hipoteczne.

Pojawiają się pytania: Na jakich zasadach funkcjonuje w Polsce hipoteka odwrócona? Kto powinien być jej beneficjentem? Jak realizowane jest udzielanie renty dożywotniej? Do kogo powinna skierowana być oferta hipoteki odwróconej i renty dożywotnej? Jakie jest ryzyko odwróconej hipoteki?

1. Sposoby pozyskania środków finansowych z nieruchomości

Osoby posiadające prawo własności nieruchomości albo użytkowania wieczystego gruntu lub spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu, mają możliwość

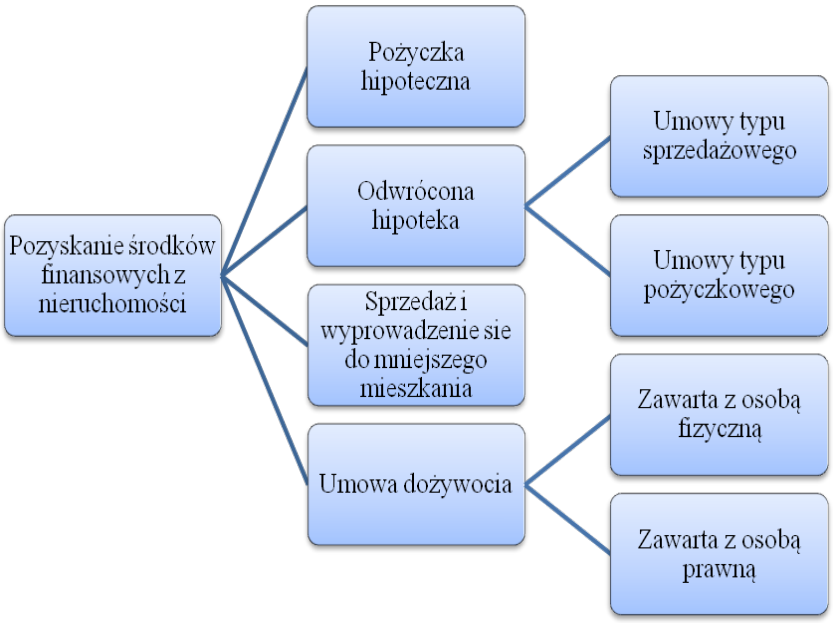
[1] Istotą hipoteki odwróconej (ang. *equity release*) jest uwolnienie środków zamrożonych w nieruchomościach.

[2] Rozwiązania ujęte w projekcie ustawy dotyczą definicji umowy odwróconego kredytu hipotecznego, określenia podmiotów uprawnionych do zawierania umów tegoż kredytu, obowiązków kredytobiorcy względem nieruchomości i innych elementów funkcjonowania tego instrumentu finansowego.

[3] http://bip.kprm.gov.pl/portal/kpr/form/r260/Zalozenia_do_projektu_ustawy_o_odwroconym_kredycie_hipotecznym.html,

uzyskania dodatkowych środków finansowych z tego tytułu. Opcje pozyskania środków z nieruchomości przedstawia rysunek 1.

Rysunek 1. Możliwość pozyskania środków finansowych z nieruchomości



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Reverse mortgage – rozwiązania prawne i instytucjonalne na wybranych rynkach, Warszawa 2011, http://www.piu.org.pl/

Poszukując pieniędzy, można sprzedać swoją nieruchomości i zakupić mniejszą lub w innej, tańszej lokalizacji, a nadwyżkę środków finansowych przeznaczyć na bieżące potrzeby. Całkiem inną formę stanowią: pożyczka hipoteczna i odwrócony kredyt hipoteczny. Pożyczka hipoteczna udzielana jest przez banki pod zastaw nieruchomości (zapis w hipotece) na dość długi okres, ma postać gotówki i nie wymaga wskazania celu wydatkowania pieniędzy. Wysokość takiej pożyczki może wynosić nawet 100 % wartości nieruchomości, jest jednak zazwyczaj wyżej oprocentowana od kredytu hipotecznego. Jej przewaga nad kredytem hipotecznym to także brak dodatkowych kosztów manipulacyjnych. Z kolei odwrócona hipoteka funkcjonować może jako:

a) umowa odwróconej pożyczki hipotecznej (jej podstawą jest umowa kredytu),
b) umowa odwróconej sprzedaży.

Ostatnia z opcji uzyskania korzyści finansowych z nieruchomości - możliwość podpisania umowy o dożywocie – dotyczy osób starszych, które, decydując się na przeniesienie prawa własności nieruchomości na zaufaną osobę, liczą w zamian na opiekę i dożywotnie mieszkanie w tej nieruchomości. Umowy dożywocia regulo-

wane są przepisami art. 908-916 Kodeksu cywilnego[4]. Zapisy takiej umowy zobowiązują nabywcę nieruchomości do przyjęcia zbywcy jako domownika i zapewnienie mu pożywienia, ubrania, światła i opału, a także niesienia pomocy i pielęgnowania w chorobie oraz poniesienia kosztów pogrzebu[5].

Podobne przeznaczenie – zabezpieczenie bądź poprawę warunków życia osób w wieku poprodukcyjnym poprzez zwiększenie środków finansowych w okresie emerytalnym – ma w praktyce hipoteka odwrócona. W każdym z zaprezentowanych wariantów, umowa w zakresie hipoteki odwróconej ma długoterminowy charakter, daje możliwość zawarcia gwarancji co do dożywotniego zamieszkania, a wysokość wypłaty środków pieniężnych jest ograniczona wartością nieruchomości. Podstawową różnicą między wariantami jest kwestia przekazania prawa własności. Umowa odwróconej pożyczki hipotecznej zawiera zapis o przeniesieniu własności na pożyczkodawcę z chwilą zapadalności umowy (przykładowo w momencie zmiany miejsca zamieszkania lub śmierci właściciela). Z kolei zawarcie umowy odwróconej sprzedaży oznacza przeniesienie prawa własności w chwili jej podpisania przez zainteresowane strony. Jeżeli umowa dożywotnia stanowi odpłatne zbycie nieruchomości, powstaje przychód podlegający opodatkowaniu podatkiem dochodowym[6].

2. Znaczenie renty hipotecznej w zwiększaniu środków finansowych osób pobierających emeryturę

W Polsce nie ma prawa dotyczącego udzielania odwróconego kredytu hipotecznego, w związku z tym nie ma prawnej regulacji jego definicji i zasad funkcjonowania. Tę lukę prawną wykorzystują różnego rodzaju instytucje finansowe i w swej ofercie produktowej umieszczają propozycję hipoteki odwróconej w jej wersji sprzedażowej, zamiennie nazywając ją rentą hipoteczną. Oferta renty hipotecznej skierowana jest do osób pobierających emeryturę, chcących zwiększyć swój dochód miesięczny. Taka renta funkcjonuje w większości krajów Europy, przy czym jej oferowanie przez instytucje finansowe odbywa się w oparciu o niejednolite regulacje prawne (np. w Niemczech, Francji i Holandii podstawą jej zawarcia jest Kodeks cywilny). Jej popularność wzrasta wraz ze starzeniem się społeczeństwa, odejściem od modelu rodziny wielopokoleniowej oraz zmianami finansowania systemu zabezpieczenia społecznego. Wprawdzie założenia polskiej polityki społecznej oparte są na zasadzie solidarności pokoleniowej (jej przejawem jest stosowny w naszym kraju tak zwany repartycyjny system zabezpieczenia społecznego – wypłata emerytur z ZUS lub KRUS), jednak zmiany systemu emerytalnego na świecie prowadzą do pełnego wprowadzenia systemu emerytalnego opartego na zdefiniowanej składce zwiększonej o część kapitałową. Skutkuje to zmniejszeniem

[4] Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz. U. 1964 nr 16 poz. 93)
[5] Z. Szczurek: Prawo cywilne dla studentów administracji, Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Warszawa 2012, s. 387
[6] E. Bobrus: Opodatkowanie przeniesienia własności nieruchomości, Wolters Kluwer Polska Sp.zo.o., Warszawa 2012, s. 343

relacji emerytury do ostatniego wynagrodzenia i prowadzi do ubożenia osób starszych[7].

Z ostatnio opublikowanych danych Głównego Urzędu Statystycznego wynika, iż ludność Polski na dzień 31.03. 2011 roku wynosiła 38512 tyś. osób (dane ustalone na podstawie spisu powszechnego); w tej liczbie ludność w wieku poprodukcyjnym stanowiła 17,5% (ponad 6,7 mln osób). W ocenach GUS, w 2035 roku osoby w wieku poprodukcyjnym mogą stanowić w Polsce ponad 26,7 % ogółu populacji (szacowana wielkość to ponad 9,6 mln ludzi – tabela 1).

Tabela 1. Prognoza liczby osób ogółem oraz w wieku emerytalnym w Polsce w latach 2013-2035 (dane w tysiącach osób)

Rok	Ludność Polski ogółem	Ludność Polski w wieku poprodukcyjnym
2013	37740,6	7027,3
2015	37625,8	7468,2
2020	37228,8	8539,7
2025	36598,0	9254,2
2030	35693,0	9597,0
2035	35993,1	9621,7

Źródło: opracowanie własne, dla lat 2015-2030 na podstawie http://www.stat.gov.pl/gus/5840_648_PLK_HTML.htm; dla roku 2035 w oparciu o http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/L_prognoza_ludnosci_Pl_2008-2035.pdf

Powyższe dane wskazują, iż liczba emerytów będzie wzrastać, a ponieważ świadczenia emerytalnie kształtują się na poziomie niższym od uzyskiwanych wcześniej dochodów, wzrastać będzie grono emerytów poszukujących dodatkowych źródeł finansowania bieżących wydatków.

[7] W 2012 roku GUS opublikował – w ramach Europejskiego Roku Aktywności Osób Starszych i Solidarności Międzypokoleniowej, ogłoszonego przez Komisję Europejską – rezultaty badań dotyczących między innymi jakości życia osób starszych i ich aktywności, zrealizowanych w Polsce w oparciu o kwestionariusze wypełnione przez losowo dobraną grupę osób reprezentujących 14,9 tys. gospodarstw domowych. Wynika z nich, że aż 17 % osób powyżej 65 roku życia doświadczyło jednego z przejawów ubóstwa (tj. ubóstwa dochodów, ubóstwa równowagi budżetowej lub ubóstwa warunków życia), przy czym jedynie 3% z nich dotkniętych zostało wszystkimi formami ubóstwa (dla populacji ogółem wskaźnik ten wynosił 4,5 %). http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/WA_jak_sie_zyje_os_starszym_w_pl_30_XI_2012.pdf

Z punktu widzenia zabezpieczenia emerytalnego istotnym jest wskaźnik obciążenia demograficznego (old age dependency ratio, *DR*)[8], określający stosunek ludności w wieku emerytalnym do ludności w wieku produkcyjnym. Na dzień spisu powszechnego w Polsce na 100 osób w wieku produkcyjnym przypadało 27 osób w wieku poprodukcyjnym, zatem wskaźnik *DR* wynosił mniej niż cztery[9] (w latach 80-tych XX wieku wskaźnik ten wynosił ponad 5).

Przy malejącym wskaźniku obciążenia demograficznego oczywistym jest dalsza reforma systemu zabezpieczenia emerytalnego – szybsze odchodzenie od systemu repartycyjnego (od lat składki wpłacane do ZUS przez osoby czynne zawodowo nie starczają na pokrycie wypłat emerytalnych i rentowych), jednakże jej wprowadzanie w Polsce w pewnym stopniu zahamowały zmiany w podziale składki emerytalnej, wprowadzone od 1-go maja 2011 roku[10].

Ważnym staje się zatem pozyskiwanie dodatkowych pieniędzy na poprawę standardu życia osób w wieku poprodukcyjnym. Taką możliwość stworzyły instytucje finansowe oferując rentę hipoteczną.

3. Charakterystyka umów zawieranych w zakresie renty dożywotniej

W Polsce rentę za mieszkanie jako pierwszy zaoferował założony w 2008 roku prywatny Fundusz Hipoteczny „DOM" Sp. z o. o. (FHD)[11], który swą ofertę skierował do osób powyżej 65 roku życia, posiadającym na własność (lub współwłasność) nieruchomość w postaci domu lub mieszkania, jak również mających własnościowe mieszkanie spółdzielcze, a w niektórych przypadkach także loka-

[8] M. Popek, M. Szymański, Poradnik klienta usług finansowych. Pomyśl o swojej emeryturze już dziś, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2012, s. 7

[9] GUS, Rocznik Demograficzny 2012, dostępny na stronie http://www.stat.gov.pl/gus/5840_rocznik_demograficzny_PLK_HTML.htm; w tym roczniku na dzień 31.12.2011 podano stan ludności w naszym kraju jako 38538,4 osób. W połowie 2011 roku Eurostat opublikował prognozy demograficzne dla krajów członkowskich UE – wynika z nich, iż Polacy to najszybciej starzejące się społeczeństwo spośród krajów Wspólnoty.

[10] W 2013 roku 19,52 procentowa składka emerytalna odprowadzana przez płatnika na rzecz ubezpieczenia emerytalnego będzie dzielona następująco: 12,22% zostanie zapisywane na indywidualnym koncie w ZUS jako Filarze I; 4,5% zapisywane na subkoncie w ZUS (ale są to środki przynależne go II Filaru, zatem prawo do tego subkonta należy do ubezpieczonego, łącznie z prawem spadku); natomiast 2,8% przekazywane zostanie przez ZUS do wskazanego przez klienta Otwartego Funduszu Emerytalnego, gdzie składki są zapisywane na koncie indywidualnym.

[11] Fundusz Hipoteczny „DOM" zarejestrowano w KRS- ie 27.11.2008 roku jako spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością, prowadzącą działalność finansową, założoną przez Michała Butschera, Roberta Majkowskiego i Firmę Total Fundusz Inwestycyjny Zamknięty. Firma ta założona przez trzy osoby prywatne: Konrada Łapińskiego, Michała Błacha i Roberta Przytułę, dnia 19.12.2008 roku została przekształcona w Total Fundusz Inwestycyjny Zamknięty. Fundusz ten 30 czerwca 2010 roku został głównym udziałowcem Funduszu Hipotecznego DOM. Zatem właścicielami FHD zostało pięć osób prywatnych, specjalizujących się w działalności finansowej. Fundusz Hipoteczny „DOM" jako spółka z o. o. przekształcił się 17 czerwca 2011 roku w spółkę akcyjną. W połowie 2012 roku spółka ta podjęła decyzje o debiucie giełdowym na NewConnect - rynku alternatywnym Warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych.

torom mieszkań spółdzielczych przeznaczonych do wykupu. W zamian za przekazanie prawa własności do nieruchomości Fundusz daje gwarancję dodatkowych pieniędzy co miesiąc oraz dożywotnie prawo do zamieszkania i korzystania z nieruchomości. Umowa renty dożywotniej – nazywana przez FHD jako odwrócona hipoteka – jest zawierana w formie aktu notarialnego w oparciu o artykuły 908-916 Kodeksu cywilnego (artykuły to dotyczą dożywocia). Umowa ta zapewnia pełne bezpieczeństwo i gwarancję możliwości korzystania z mieszkania lub domu oraz możliwość rozwiązania umowy na żądanie. Wysokość comiesięcznych świadczeń, waloryzowanych wskaźnikiem inflacji, jest uzależniona przede wszystkim od wieku osoby podpisującej umowę, jej płci oraz wartości nieruchomości. Kwoty, które oferuje Fundusz Hipoteczny Dom, wahają się od kilkuset złotych do kilkunastu tysięcy. Dodatkowo, FHD oferuje seniorom pomoc prawną, doradztwo finansowe i różnego rodzaju działania zwiększające aktywność fizyczna i umysłową.

Kolejnym podmiotem, mającym w swojej ofercie rentę dożywotnią, jest Fundusz Hipoteczny Familia Spółka Akcyjna[12]. Jako cechę wyróżniającą tę firmę należy podać silny nacisk na indywidualne potrzeby klienta (mogą nimi być tylko osoba powyżej 65 roku życia, posiadająca własnościowe prawo do nieruchomości), oraz dysponowanie kadrą specjalistów z wiedzą w zakresie obrotu nieruchomościami, umów prawno – finansowych oraz ubezpieczeń. Firma finansowa Familia S.A. oferuje swoim klientom produkt finansowy oparty na art. 903 - 907 Kodeksu cywilnego (przepisy te odnoszą się do renty)[13]. Produktem tym jest świadczenie comiesięcznej renty dożywotniej z prawem dożywotniego zamieszkania w nieruchomości będącej przedmiotem umowy lub dysponowanie nim według uznania w zamian za przeniesienie prawa własności nieruchomości. Dodatkowo, firma oferuje również możliwość korzystania z pakietu świadczeń domowych i opiekuńczych, a także z usług świadczonych przez partnerów biznesowych na preferencyjnych warunkach. Wysokość dożywotniej renty wylicza się biorąc pod uwagę wiek, płeć i wartość nieruchomości. Walorem tej oferty renty hipotecznej jest zagwarantowane umową wypłacanie renty także w przypadku, gdy łączna wartość wypłaconej renty przekroczy wartość nieruchomości określonej w umowie.

W umowie notarialnej Familia SA zobowiązuje się do wypłaty comiesięcznej renty, płatnej z dołu do 10 dnia każdego miesiąca. Wypłata ta jest waloryzowana corocznie o średnioroczny wskaźnik wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych dla gospodarstw domowych emerytów i rencistów, ogłaszany przez GUS[14]. Ponadto

[12] Fundusz Hipoteczny Familia Spółka Akcyjna został wpisany do KRS-u 22 lipca 2010 roku; jego zarząd w momencie wpisu stanowili: Katarzyna Brzeska Miksa, Dorota Brzeska i Dariusz Brzeski oraz Adam Gilarski.

[13] Przepisy te stanowią o umowach dotyczących świadczenia renty i umowach sprzedaży. Zgodnie z art. 903 Kodeksu cywilnego jedna strona zobowiązuje się umową do dożywotniego wypłacania drugiej stronie renty w gotówce lub rzeczach (jest to określone umową). Zobowiązanie to wygasa z chwilą śmierci jednej ze stron. Z kolei art. 906 Kodeksu cywilnego zawiera wytyczne dotyczące strony formalnej i merytorycznej umowy.

[14] Umowa zawiera także zapis zobowiązania firmy do złożenia wniosku o wpis dożywotniego prawa użytkowania nieruchomości z prawem zameldowania, w dziale III Księgi Wieczystej,

Familia S.A. jako właściciel nieruchomości dokonuje napraw i ponosi koszty z tymi naprawami związane, a także inne nakłady, do których klient nie jest zobowiązany w myśl artykułu 260 Kodeksu Cywilnego. Uiszcza także opłaty związane z czynszem, z podatkiem od nieruchomości oraz z ubezpieczeniem od ognia, powodzi i innych zdarzeń losowych. Natomiast zbywca nieruchomości, nadal w nie zamieszkując, ma obowiązek utrzymywania użytkowanej nieruchomości w dobrym stanie technicznym (dokonywania niezbędnych bieżących napraw oraz innych nakładów związanych ze zwykłym korzystaniem z nieruchomości), a także uiszczania opłat z tytułu korzystania z mediów. Kolejną korzyścią zawarcia umowy o rentę dożywotnią z Familią SA jest możliwość podnajmu nieruchomości – wymagana jest jednak zgoda Funduszu Hipotecznego. Po uzyskaniu takiej zgody, otrzymana należność z tytułu najmu przynależy emerytowi. W przypadku śmierci seniora, jego spadkobiercom przysługuje kwota niewypłaconej ostatniej renty należnej w danym miesiącu. W akcie notarialnym istnieje jednak możliwość zawarcia zapisu o wypłacie jednorazowego świadczenia na rzecz spadkobierców – jednorazowe świadczenie wypłacane jest w wysokości 12-miesięcznej renty.

Do bardziej znanych firm oferujących rentę dożywotną należy Centralny Fundusz Hipoteczny – spółka z o. o., założona w 2010 roku[15]. Fundusz ten przygotował osobom w wieku poprodukcyjnym produkt opisany jako dożywotnia renta hipoteczna. Za przepisanie prawa własności nieruchomości: mieszkania lub domu, Centralny Fundusz Hipoteczny wypłaca swoim klientom dodatkową rentę. Oferta tej firmy skierowana jest także do osób, które jeszcze nie wykupiły swego mieszkania – zatem nie posiadają do niego prawa własności. Dożywotnia renta hipoteczna może być wypłacana jako jednorazowa wypłata określonej gotówki, jako miesięczne raty lub połączenie obydwu tych opcji, czyli cześć kwoty wypłacana jest jednorazowo, a cześć kwoty w miesięcznych ratach jako renta hipoteczna[16]. Jednorazowa wypłata gotówki dokonywana jest w chwili podpisania umowy. Wartość tej wypłaty zależna jest od wartości nieruchomości, której dotyczy umowa, oraz indywidualnych preferencji i oczekiwań klienta. Wysokość renty płaconej w comiesięcznych ratach jest uzależniona od wartości nieruchomości, oraz od wieku osoby podpisującej umowę. W sytuacji, gdy prawo własności do nieruchomości posiada małżeństwo – wysokość świadczenia wypłacanego dla dwojga ludzi uzależniona jest oficjalnie od danych osoby, która – statystycznie – będzie dłużej otrzymywać to świadczenie, a w praktyce dotyczy współmałżonki. W ofercie, jako zachętę do korzystania z usług Centralnego Funduszu Hipotecznego, duży nacisk kładzie się na zapewnienie dotrzymania umowy notarialnej, w której znajduje się zapis o zwróceniu nieruchomości właścicielowi w przypadku zaprzestania wypła-

przysługującego Klientowi, oraz wniosku o wpis hipoteki umownej na rzecz Klienta w wysokości wartości nieruchomości w dziale IV Księgi Wieczystej – jest zatem bardzo szczegółowa.

[15] Centralny Fundusz Hipoteczny, spółka z ograniczona odpowiedzialnością, został zarejestrowany w KRS-ie przez cztery osoby fizyczne: Mariusz Gałę i Annę Gałę oraz Grzegorza Czestkowskiego i Piotra Zakrzewskiego 4-go stycznia 2010 roku jako przedsiębiorstwo zajmujące się doradztwem.

[16] Otrzymanie określonej kwoty z góry umożliwia wykup nieruchomości w sytuacji gdy osoba zamieszkująca lokal nie posiada do niego prawa własności. Połączenie opcji :gotówka i miesięczna rata wpływa na zmniejszenie comiesięcznych świadczeń.

cania comiesięcznej renty hipotecznej. Gwarantem bezpieczeństwa jest także ustanowienie na rzecz seniora hipoteki umownej na sto procent wartości nieruchomości. Spośród dodatkowych korzyści, jakie oferuje Centralny Fundusz Hipoteczny, należy wymienić fakt, iż dożywotnia renta hipoteczna jest waloryzowana, a koszty związane z opłaceniem podatku od przekazanej nieruchomości oraz koszty jej ubezpieczenia pokrywa Fundusz.

Oferta zaprezentowanych podmiotów jest bardzo podobna do siebie, różnice wynikają z niedługiego okresu działalności tych firm i niedużego doświadczenia w tym zakresie – podkreślić należy jednak, iż starają się one wyróżnić bądź to indywidualnym podejściem do klienta lub też pakietem dodatkowych świadczeń i usług.

Reasumując – w Polsce rentę hipoteczną, często nazywając ją hipoteką odwróconą, oferują prywatne firmy (zazwyczaj chociaż częściowo rodzinne), zarejestrowane jako spółki prawa handlowego, działające w branży „doradztwo' lub „usługi finansowe", nie podlegające nadzorowi finansowemu, a ich kapitały własne są zazwyczaj niewielkie. Wszystko to budzi niepokój co do ich przyszłości i powinno skutkować wprowadzeniem ustawodawstwa w tym zakresie.

4. Założenia ustawy o odwróconym kredycie hipotecznym

Należy zwrócić uwagę na fakt, iż nieruchomości lokalowe stanowią znaczną część majątku rodziny, a przekazanie praw własności tych nieruchomości funduszom hipotecznym majątek ten wyraźnie zmniejsza. Jednym z produktów finansowych, tak istotnie nie zmniejszających majątku rodziny, a dających możliwość pozyskania dodatkowych dochodów osobom w wieku poprodukcyjnym, jest odwrócony kredyt hipoteczny.

Odwrócony kredyt hipoteczny to umowa odwróconej hipoteki typu pożyczkowego, której istotą jest pozostawienie własności nieruchomości po stronie dotychczasowego właściciela. Ta forma zwiększenia dochodów bieżących funkcjonuje na szerszą skalę w Stanach Zjednoczonych od ponad 30 lat i stanowi 90 % umów hipoteki odwróconej (pierwsza umowa dotycząca hipoteki odwróconej, czyli *reverse mortgage* została podpisana w Stanach Zjednoczonych w 1961 roku). Odwrócony kredyt hipoteczny przeważa także w Wielkiej Brytanii i Hiszpanii, natomiast w Austrii, Szwecji i we Włoszech jest jedyną formą uzyskania bieżących pieniędzy z nieruchomości zamieszkanej przez jej właściciela[17].

Celem projektowanej ustawy o odwróconym kredycie hipotecznym jest uregulowanie mechanizmów dających możliwość bankom, instytucjom finansowym i kredytowym oferowania odwróconych kredytów hipotecznych. Przygotowywana ustawa powinna zapewnić ochronę interesów beneficjentów i banków oraz zapewnić odpowiedni dostęp do informacji przed podpisaniem umowy, umożliwić odstąpienie od umowy w terminie 30 dni od jej zawarcia, zagwarantować prawa do

[17] Założenia do projektu ustawy o odwróconym kredycie hipotecznym, Ministerstwo Finansów, Warszawa, 23 września 2011, s. 13, http://www.mf.gov.pl/_files_/bip/fn1_zalozenia06102011.pdf

przedterminowej bezpłatnej spłaty kredytu oraz ograniczyć możliwości wypowiedzenia umowy przez kredytodawcę do ściśle określonych sytuacji.

W projekcie ustawy zawarto, iż umowę odwróconego kredytu hipotecznego zawiera się w walucie polskiej w celu ograniczenia ryzyka walutowego. Przed zawarciem umowy kredytodawca dokonuje oceny zdolności kredytowej kredytobiorcy poprzez ocenę stanu i historię zobowiązań kredytobiorcy oraz stanu prawnego nieruchomości będącej przedmiotem umowy. Kwotę kredytu stanowi rynkowa wartość nieruchomości zdefiniowana w art. 151 ust. 1 ustawy o gospodarce nieruchomościami[18], oszacowana przez rzeczoznawcę majątkowego.

W umowie pożyczkowej odwróconej hipoteki instytucja kredytująca zobowiązuje się do wypłacenia kredytobiorcy określonej kwoty środków pieniężnych przez okres ustalony w umowie (w praktyce jest to okres od 5 do 20 lat) lub w postaci świadczenia jednorazowego. Kredytobiorca natomiast zobowiązuje się do spełnienia określonych w ustawie obowiązków dotyczących nieruchomości. W szczególności kredytobiorca jest zobligowany do utrzymywania nieruchomości w dobrym stanie technicznym, takim, aby nie dopuścić do znacznego i nadmiernego pogorszenia jej właściwości użytkowych i sprawności technicznej. Musi także terminowo uiszczać podatki i obowiązkowe opłaty związane z utrzymaniem nieruchomości. Ma także obowiązek zawarcia i posiadania umowy ubezpieczenia nieruchomości od zdarzeń losowych. Jeżeli pomimo wezwań, w terminie 30 dni, kredytobiorca nie dopełni powyższych obowiązków, instytucja kredytująca ma możliwość wykonania tych obowiązków w ramach pełnomocnictwa. Poniesione z tego tytułu koszty przez instytucję finansową reguluje umowa. Pełnomocnictwo może być w każdym momencie odwołane.

Zabezpieczeniem spłaty odwróconego kredytu hipotecznego jest nieruchomość. Umowę o odwrócony kredyt hipoteczny zawiera się na czas nieokreślony, jednakże wypłata środków z tytułu umowy odwróconego kredytu hipotecznego zostaje wstrzymana z chwilą śmierci kredytobiorcy. Zgodnie z projektowana ustawą, kwota kredytu wraz z należnymi odsetkami i innymi kosztami staje się wymagalna, jeżeli:

- upłynie okres 12 miesięcy od dnia śmierci kredytobiorcy (dzień otwarcia spadku),
- kredytobiorca rozporządzi prawem do nieruchomości w sposób sprzeczny z treścią umowy,
- kredytobiorca nie realizuje obowiązków dotyczących nieruchomości.

Aby odzyskać prawo własności, spadkobiercy mogą dokonać spłaty kredytu wraz z odsetkami i innymi kosztami, lub zobowiązać się do jego spłaty w terminie 12 miesięcy od dnia otwarcia spadku, którym jest dzień śmierci kredytobiorcy.

Należy podkreślić, iż hipoteka odwrócona w świetle proponowanego prawa nie stanowi dodatkowego dochodu dla kredytobiorcy (jest zaciągniętym kredytem,

[18] Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (Dz. U. z 2004 r., Nr 261, poz. 2603)

którego spłata nastąpi wraz z przeniesieniem na kredytodawcę praw własności), a tym samym nie ma podstaw do opodatkowania podatkiem dochodowym.

Projektowany akt prawny będzie miał wypływ na banki, oddziały banków zagranicznych i oddziały instytucji kredytowych oraz instytucje kredytowe prowadzące działalność transgranicznie, o których jest mowa w ustawie Prawo bankowe. Wpłynie także na osoby fizyczne, które posiadają określone prawa do nieruchomości, czyli prawo własności nieruchomości lub prawo własności ułamkowej części nieruchomości, lub prawo użytkowania wieczystego gruntu, lub spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu.

5. Porównanie zasad funkcjonowania renty dożywotniej i udzielania odwróconego kredytu hipotecznego

Porównanie zasad zawierania umowy o hipotekę odwróconą i rządowego projektu ustawy o odwróconym kredycie hipotecznym jednoznacznie wskazuje na występujące między nimi różnice. Główne różnice dotyczą przeniesienia prawa własności, wyznaczenia okresu płatności zobowiązania, beneficjentów – w projekcie ustawy mogą to być wszystkie osoby posiadające prawo własności nieruchomości, a nie tylko osoby powyżej 65 roku życia. Rozbieżności odnoszą się do możliwości dysponowania nieruchomością przez beneficjenta, firm oferujących te produkty finansowe i ich nadzorowania (banki podlegają nadzorowi finansowemu; firmy oferujące rentę hipoteczną powinny uzyskać pozwolenie Komisji Nadzoru Finansowego lub posiadać wpis do rejestru działalności regulowanej), a także relacji wypłaconych pieniędzy do wartości nieruchomości. W założeniach do projektu ustawy o odwróconym kredycie hipotecznym przyjęto, iż odwrócony kredyt hipoteczny stanowić będzie 40–50 % wartości nieruchomości, przy czym renta hipoteczna waha się w granicach 50 %. Inne różnice dotyczą pokrywania opłat i ponoszenia kosztów związanych z nieruchomością – zgodnie z obowiązującym prawem jest to obowiązek właściciela. Ważnym jest także aspekt waloryzacji (nie przewiduje go projekt ustawy o hipotece odwróconej), przez co wartość nabywcza miesięcznej kwoty otrzymywanego kredytu będzie malała wraz z inflacją.

Z powyższego wynika, że zarówno dożywotna renta hipoteczna (forma sprzedażowa hipoteki odwróconej) jak i odwrócony kredyt hipoteczny (forma pożyczkowa odwróconej hipoteki) zawiera szereg zalet i szereg wad. Najistotniejszy problem renty hipotecznej to pozbycie spadkobierców prawa do nieruchomości – zatem jest to forma korzystna dla osób nie posiadających bliskiej rodziny, o niskich dochodach (44,3 proc. emerytów ma świadczenia poniżej 1,6 tys. zł brutto). Natomiast wadą odwróconego kredytu hipotecznego jest brak waloryzacji otrzymywanych pieniędzy i ponoszenie wydatków związanych z prawem własności do nieruchomości.

Zaletą założeń do projektu ustawy jest kierowanie tej oferty także do ludzi młodych, którzy odziedziczyli dom lub mieszkanie i pragną w nim mieszkać. Skorzystanie z odwróconego kredytu hipotecznego może stanowić dla nich formę zwiększenia miesięcznych dochodów celem przeznaczenia ich np. na powiększenie rodziny bądź edukację.

6. Odwrócona hipoteka a ryzyko

Wprowadzenie hipoteki odwróconej na Polski rynek wiąże się z ryzykiem prawnym, demograficznym, związanym z wartością nieruchomości oraz ryzykiem stopy procentowej czyli technicznej stopy oprocentowania.

Ryzyko prawne wynika z braku regulacji prawnych oraz związane jest z możliwością zmiany tych regulacji, które przy produktach długoterminowych ma duże znaczenie. Obowiązujący stan prawny w momencie podpisania umowy z instytucją finansową jest mniej lub bardziej korzystny dla jednej ze stron i obowiązuje do końca trwania umowy. Częste zmiany prawa mogą mieć niekorzystny wpływ na popyt na produkt raz także na jego podaż. Zależy to od tego, dla której ze stron umowy prawo będzie bardziej przychylne. W przypadku hipoteki odwróconej, oprócz ustawy o odwróconym kredycie hipotecznym, która jest w trakcie realizacji, znaczenie ma także prawo bankowe, prawo spadkowe i prawo podatkowe.

Istotny wpływ na funkcjonowanie w Polce odwróconego kredytu hipotecznego w wersji sprzedażowej wywiera ryzyko demograficzne[19], związane z dalszym przeciętnym trwaniem życia człowieka (powinno się je brać pod uwagę przy wyliczaniu wysokości renty płatnej przez firmy finansowe). W przypadku długookresowych produktów istnieje ryzyko zmian w przebiegu śmiertelności, przy czym w ostatnim okresie średnie trwanie życia stale się wydłuża się. Niedoszacowania długości życia zwiększa ryzyko co do wartości renty po stronie instytucji wypłacającej rentę, natomiast w wyniku przeszacowania ryzyko występuje ze strony pobierającej rentę.

Na Polskim rynku istnieje ryzyko związane z wartością nieruchomości. Tego ryzyka bardzo obawiają się instytucje finansowe wypłacające rentę, ponieważ wysokość renty uzależniona jest od wartości nieruchomości, która jest przedmiotem umowy. Nieruchomość wycenia się w momencie zawarcia umowy hipoteki odwróconej. W przypadku, gdy ceny nieruchomości na rynku będą miały tendencję spadkową, to może okazać się, że po wypłacie określonej wartości renty, śmierci właściciela i przejściu nieruchomości przez instytucję, jej wartość będzie niższa niż suma wypłaconych rent i poniesionych przez firmę opłat.

Kolejne ryzyko to ryzyko technicznej stopy oprocentowania, która została przyjęta do wyznaczenia wartości wypłat w ramach zawartej umowy odwróconego kredytu hipotecznego. Jeżeli w czasie trwania umowy tendencje rynkowe będą się zmieniały, może to mieć wpływ na niedoszacowanie lub przeszacowanie wartości wypłat.

Zakończenie

Według prognoz Głównego Urzędu Statystycznego liczba ludności w Polsce w kolejnych latach będzie spadać, natomiast liczba ludności w wieku emerytalnym

[19] B. Dzik, Udział premii za ryzyko w kosztach wypłat emerytur z filara II ubezpieczeń społecznych; w: Forum dyskusyjne ubezpieczeń i funduszy emerytalnych, Wypłata świadczeń z filara II systemu emerytalnego, Zeszyt 4, Komisja Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych, Warszawa, maj 2005, s. 133

będzie sukcesywnie rosnąć, przy czym świadczenia emerytalne kształtować się będą na poziomie znacznie niższym od uzyskiwanych wcześniej dochodów. Dlatego też wzrastać będzie grono emerytów poszukujących dodatkowych źródeł finansowania. Jednym z produktów finansowych dających możliwość pozyskania dodatkowych dochodów jest odwrócona hipoteka, przyjmująca formę odwróconego kredytu hipotecznego lub renty hipotecznej.

W Polsce, ze względu na brak odpowiednich uregulowań prawnych, wciąż nie powstał produkt, który można by nazwać klasyczną hipoteką odwróconą. Ustawa dotycząca odwróconego kredytu hipotecznego wciąż jest w fazie przygotowań – powstały jedynie założenia do projektu ustawy o odwróconym kredycie hipotecznym. Funkcjonująca w naszym kraju umowa renty dożywotniej zawierana jest w oparciu o przepisy Kodeksu Cywilnego (art. 908 – 916) i nie jest równoznaczna z zawarciem umowy o odwrócony kredyt hipoteczny. Ponadto podpisanie umowy o rentę dożywotną z funduszem hipotecznym nie podlega nadzorowi finansowemu, zatem istotnym staje się ryzyko jakie im towarzyszy. Sprawowanie nadzoru nad tak istotną sprawą dla szeroko rozumianego bezpieczeństwa społecznego stanowi obowiązek władzy państwowej – zatem zagadnienie prawodawstwa w zakresie odwróconego kredytu hipotecznego należy do priorytetowych. Ważnym jest także, aby hipoteka odwrócona w wersji pożyczkowej dostępna była również dla osób młodszych.

Dla zwiększenia bezpieczeństwa tej usługi finansowej, wobec wolności świadczenia usług w UE, podmiotami wypłacającymi renty hipoteczne powinny być towarzystwa ubezpieczeń na życie i inne instytucje finansowe, podlegające nadzorowi finansowemu w zakresie przestrzegania regulacji dotyczących właściwego poziomu stopy technicznej oraz zasad i regulaminu rezerw techniczno-ubezpieczeniowych.

Bibliografia:

1. Bobrus E., Opodatkowanie przeniesienia własności nieruchomości, Wolters Kluwer Polska Sp.zo.o., Warszawa 2012
2. Dzik B., Udział premii za ryzyko w kosztach wypłat emerytur z filara II ubezpieczeń społecznych; w: Forum dyskusyjne ubezpieczeń i funduszy emerytalnych, Wypłata świadczeń z filara II systemu emerytalnego, Zeszyt 4, Komisja Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych, Warszawa, maj 2005
3. Popek M., Szymański M., Poradnik klienta usług finansowych. Pomyśl o swojej emeryturze już dziś, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2012
4. Szczurek Z., Prawo cywilne dla studentów administracji, Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Warszawa 2012
5. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz. U. 1964 nr 16 poz. 93) z późn. zm.
6. Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (Dz. U. z 2004 r., Nr 261, poz. 2603) z późn. zm.

7. Założenia do projektu ustawy o odwróconym kredycie hipotecznym, Ministerstwo Finansów, Warszawa, 23 września 2011, http://www.mf.gov.pl/_files_/bip/fn1_zalozenia06102011.pdf
8. GUS, Rocznik Demograficzny 2012, dostępny na stronie: http://www.stat.gov.pl/gus/5840_rocznik_demograficzny_PLK_HTML.htm
9. http://www.stat.gov.pl/gus/5840_648_PLK_HTML.htm;
10. http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/L_prognoza_ludnosci_Pl_2008-2035.pdf
11. http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/WA_jak_sie_zyje_os_starszym_w_pl_30_XI_2012.pdf

Streszczenie

W Polsce, ze względu na brak odpowiednich uregulowań prawnych, wciąż nie powstał produkt, który można by nazwać klasyczną hipoteką odwróconą *(reverse mortgage)*. W zamian oferowana jest tzw. renta hipoteczna. Celem opracowania jest zaprezentowanie – w oparciu o analizę rynku produktów renty dożywotniej i założeń do projektu ustawy – na jakich zasadach funkcjonuje w naszym kraju hipoteka odwrócona i jakie jest jej ryzyko, oraz zaproponowanie zmian w tym zakresie (wraz ze wskazaniem, kto powinien być jej beneficjentem).

Summary

In Poland,as a result of the lack of proper legal regulations,there is still no product that could be called classic reverse mortgage. Instead so-called mortgage allowance is offered. We analyse the market of life allowance products and the Bill and on this basis we present how the reverse mortgage functions and what risks it involves. We propose changes in this subject (and indicate who should be the beneficiary).

dr Renata Pałczyńska - Gościniak
Sopocka Szkoła Wyższa
Katedra Analizy Ekonomicznej

dr Felicja Góraj
Sopocka Szkoła Wyższa
Katedra Ekonomii i Ekonometrii

Magdalena Łój
Sopocka Szkoła Wyższa
Studenckie Koło Naukowe ECONOMICUS

CZĘŚĆ II
PART II

PARTNERSTWO PUBLICZNO-PRYWATNE
PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Tomasz Bojar-Fijałkowski
Michał Dziedzic

ZAKRES PODMIOTOWY UMOWY O PARTNERSTWIE PUBLICZNO-PRYWATNYM NA GRUNCIE USTAWODAWSTWA POLSKIEGO

Słowa kluczowe: PPP, umowa, podmiot publiczny, partner prywatny, prawo gospodarcze.

SUBJECTIVE SCOPE OF THE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AGREEMENT IN POLISH LAW

Key words: PPP, agreement, public entity, private partner, business law.

Wstęp

Od nowelizacji ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym z 2008 roku wyraźnie widać intensyfikację inwestycji realizowanych w oparciu o tą metodę. Spodziewać się należy jeszcze większego nią zainteresowania z uwagi na ograniczane prawnie możliwości zadłużania się jednostek samorządu terytorialnego, spowolnienie gospodarcze oraz spodziewane zmniejszenie i zmianę charakteru szerokiego dotąd strumienia środków z Unii Europejskiej. Stąd głębsze poznanie i lepsze zrozumienie regulacji partnerstwa publiczno-prywatnego staje się wyzwaniem dla samorządów, sektora przedsiębiorstw oraz badających to zjawisko naukowców nie tylko z zakresu prawa, ale i ekonomii, zarządzania czy interdyscyplinarnego planowania przestrzeni publicznej.

Stronami współpracy określanej jako partnerstwo publiczno-prywatne są dwa rodzaje podmiotów – podmiot publiczny i partner prywatny. Podmiot publiczny, w uproszeniu, to podmiot, na którym spoczywa obowiązek realizacji określonych zadań służących społeczeństwu, wyposażony w kompetencje do podjęcia niezbędnych działań zmierzających do realizacji tego celu. Z kolei w roli partnera prywatnego występują podmioty, które korzystając ze swobody podejmowania wszelkich działań zgodnych z prawem, podejmują się na mocy umowy realizacji powierzo-

nych przez podmiot publiczny zadań [3, s. 45 i nast.]. Z formalnego punktu widzenia w umowie o partnerstwie publiczno-prywatnym występują dwie wskazane strony, zgodnie jednak z ogólnymi zasadami prawa kontraktów po każdej stronie stosunku zobowiązaniowego może wystąpić więcej niż tylko jeden podmiot. W ta-kim przypadku po stronie prywatnej mogą wystąpić np. konsorcja przedsiębiorstw, po stronie publicznej z kolei np. związki gmin. Co więcej w instytucji partnerstwa publiczno-prywatnego oprócz głównych jego uczestników zaangażowana jest większa liczba podmiotów pośrednio związanych z realizacją założonych przedsięwzięć np. banki zapewniające finansowanie działań podmiotów prywatnych czy np. doradcy.

Ustawodawca, chcąc określić ramy instytucji partnerstwa publiczno-prywatnego, zarówno w pierwszej ustawie [15, art. 4] regulującej tą kwestię, jak i jej drugiej [16, art. 2] wprowadził słowniczek pojęć, wskazując m. in. co należy rozumieć pod pojęciami podmiot publiczny oraz partner prywatny. Zrozumienie tychże jest dla inicjacji procesu partnerstwa publiczno-prywatnego fundamentalne, choć nie zawsze pełne.

1. Podmiot publiczny

Ustawodawca konstruując ustawę o partnerstwie publiczno-prywatnym z 2008r. dokonał przedefiniowania pojęcia podmiotu publicznego. Zgodnie z art. 4 pkt 3 ustawy z 2005 r. przez podmioty publiczne należało rozumieć szeroką grupę podmiotów, do których należały: organy administracji rządowej; jednostki samorządu terytorialnego oraz ich związki; fundusze celowe; państwowe szkoły wyższe; jednostki badawczo-rozwojowe; samodzielne publiczne zakłady opieki zdrowotnej; państwowe lub samorządowe instytucje kultury; Polska Akademia Nauk i tworzone przez nią jednostki organizacyjne; państwowe lub samorządowe osoby prawne utworzone na podstawie odrębnych ustaw w celu wykonywania zadań publicznych, z wyłączeniem przedsiębiorstw, banków i spółek handlowych. W stosunku do poprzedniego zapisu w ustawie z 2005 r. nastąpiły zmiany redakcyjne, jak i merytoryczne. Jeśli chodzi o zmiany redakcyjne, to poprzednia definicja była oparta na wyliczeniu o charakterze zamkniętym, uzupełnionym o wyłączenie z tej kategorii szeregu podmiotów. Zmiany natomiast merytoryczne polegają na znacznym poszerzeniu grupy kategorii podmiotów publicznych. Osiągnięto to dzięki zastąpieniu zamkniętego wyliczenia podmiotów, wyliczeniem o charakterze przykładowym i otwartym oraz uznaniu za podmioty publiczne również podmiotów od nich zależnych. Ponadto uelastyczniono definicję dzięki zastosowaniu odesłania do przepisów o finansach publicznych, co pozwoli uniknąć konieczności dokonywania nowelizacji ustawy w razie zmiany katalogu podmiotów posiadających status jednostek sektora finansów publicznych [5, s. 22].

Rezygnując z dotychczasowej definicji, wymieniającej kategorie podmiotów mogących podejmować z partnerem prywatnym współpracę w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego, ustawodawca połączył również pojęcie podmiotu publicznego z katalogiem podmiotów zobowiązanych do stosowania przepisów ustawy – Prawo zamówień publicznych [13]. Ponieważ jednak katalog zamawiających w ro-

zumieniu ustawy – Prawo zamówień publicznych obejmuje nie tylko podmioty publiczne w ścisłym tego pojęcia znaczeniu, ale także szereg kategorii podmiotów prywatnych zobowiązanych do stosowania przepisów o zamówieniach publicznych wskutek objęcia ich reżimem prawa zamówień publicznych Unii Europejskiej – katalog podmiotów publicznych jest odpowiednio węższy i obejmuje jedynie te kategorie, które bezwzględnie należą do sfery publicznej.

Mając powyższe na uwadze, zgodnie z art. 2 pkt 1 ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym z 2008 r., przez podmiot publiczny należy rozumieć:

- jednostkę sektora finansów publicznych w rozumieniu przepisów o finansach publicznych,
- inną, niż określona w pkt 1, osobę prawną, utworzoną w szczególnym celu zaspokajania potrzeb o charakterze powszechnym niemających charakteru przemysłowego ani handlowego, jeżeli podmioty, o których mowa w tym przepisie oraz w pkt 1, pojedynczo lub wspólnie, bezpośrednio lub pośrednio przez inny podmiot: finansują ją w ponad 50% lub posiadają ponad połowę udziałów albo akcji, lub sprawują nadzór nad organem zarządzającym, lub mają prawo do powoływania ponad połowy składu organu nadzorczego lub zarządzającego,
- związki podmiotów, o których mowa w pkt 1 i 2.

Ustawodawca podzielił zatem podmioty publiczne na trzy grupy: pierwszą, do której zaliczono jednostki sektora finansów publicznych, drugą, którą stanowią pozostałe jednostki organizacyjne posiadające osobowość prawną spełniające dwa warunki – wykonujące zadania o charakterze użyteczności publicznej i kontrolowane przez podmioty publiczne oraz trzecią do której należą związki wyżej wskazanych podmiotów.

Odnosząc się do pierwszej grupy, należy wskazać, że ustawodawca posłużył się zwrotem jednostka sektora finansów publicznych w rozumieniu przepisów o finansach publicznych. Celowo zatem nie ograniczył rozumienia tego pojęcia do jednej ustawy, pozostawiając swobodę odesłania. Biorąc pod uwagę definicję pojęcia jednostka sektora finansów publicznych w rozumieniu ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych [17], należy wskazać, że ustawa ta nie wskazuje jednoznacznie co należy rozumieć pod tym pojęciem, ale określa jakie jednostki tworzą sektor finansów publicznych. Ponadto wskazuje, że jednostki sektora finansów publicznych mogą być tworzone na podstawie wskazanej ustawy albo na podstawie odrębnych ustaw, w formach określonych w ustawie o finansach publicznych. Zgodnie z art. 9 ustawy o finansach publicznych sektor finansów publicznych tworzą:

- organy władzy publicznej, w tym organy administracji rządowej, organy kontroli państwowej i ochrony prawa oraz sądy i trybunały;
- jednostki samorządu terytorialnego oraz ich związki;
- jednostki budżetowe;
- samorządowe zakłady budżetowe;
- agencje wykonawcze;
- instytucje gospodarki budżetowej;

- państwowe fundusze celowe;
- Zakład Ubezpieczeń Społecznych i zarządzane przez niego fundusze oraz
- Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego i fundusze zarządzane przez
- Prezesa Kasy Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego;
- Narodowy Fundusz Zdrowia;
- samodzielne publiczne zakłady opieki zdrowotnej;
- uczelnie publiczne;
- Polska Akademia Nauk i tworzone przez nią jednostki organizacyjne;
- państwowe i samorządowe instytucje kultury oraz państwowe instytucje filmowe;
- inne państwowe lub samorządowe osoby prawne utworzone na podstawie odrębnych ustaw w celu wykonywania zadań publicznych, z wyłączeniem przedsiębiorstw, instytutów badawczych, banków i spółek prawa handlowego.

Podkreślić należy, że nie wszystkie wskazane jednostki sektora finansów publicznych, które są podmiotami publicznymi w rozumieniu ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym będą mogły być stroną umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym, co wynika z zakresu ich działalności, który odmienny jest od świadczenia usług o charakterze użyteczności publicznej. Do jednostek takich zaliczyć należy organy kontroli państwowej i ochrony prawa oraz sądy i trybunały czy Polską Akademię Nauk i tworzone przez nią jednostki organizacyjne [5 ,s. 28]. Z drugiej strony, najczęściej występującym podmiotem publicznym w umowie o partnerstwie publiczno-prywatnym będą organy administracji rządowej oraz jednostki samorządu terytorialnego oraz ich związki. Wynika to przede wszystkim z nałożonych na te jednostki obowiązków w zakresie świadczenia usług o charakterze użyteczności publicznej i odpowiedzialności wynikającej z ich realizacji. Ponadto jednostki takie są odpowiedzialne za samo opracowanie celu realizowanego przedsięwzięcia przy zapewnieniu szeroko pojętego interesu publicznego, monitorowanie oraz egzekwowanie prawidłowego wykonania zadania.

Jak zostało to wyżej wskazane pojęcie podmiotu publicznego w rozumieniu ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym jest szersze niż pojęcie jednostki sektora finansów publicznych. Ustawodawca wskazuje w art. 2 ust. 1 lit. b, że do podmiotów publicznych zalicza się również podmioty, inne niż jednostki sektora finansów publicznych, posiadające osobowość prawną i spełniające dwa warunki – wykonujące zadania o charakterze powszechnym niemające charakteru przemysłowego ani handlowego i kontrolowane przez podmioty publiczne. Przede wszystkim ustawodawca wskazuje, że podmioty takie muszą posiadać osobowość prawną, przez co wyklucza pojawienie się np. ułomnych osób prawnych w rozumieniu kodeksu cywilnego [9]. Po drugie ustawodawca posłużył się określeniem, że jednostki te są utworzone w szczególnym celu zaspokajania potrzeb o charakterze powszechnym niemających charakteru przemysłowego ani handlowego. Powstaje więc pytanie czy pojęcie to można utożsamiać z pojęciem użyteczności publicznej, zdefiniowanej m. in. w ustawie z dnia 25 września 1981 r. o przedsiębiorstwa państwowych [por. 10, art. 6 ust. 1] czy ustawie z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym [11, art. 7 ust. 1]. Pomocne jest w tym miejscu orzecznictwo

Trybunału Sprawiedliwości [18, 19, 20], który wskazał, że potrzebami o charakterze powszechnym są takie potrzeby, które państwo decyduje się zaspokajać samo albo na zaspokojenie których chce mieć wpływ. Są to zatem potrzeby kluczowe takie jak np. bezpieczeństwo publiczne czy ochrona zdrowia, które leżą w interesie ogólnospołecznym. Również znaczenie pojęcia potrzeb niemających charakteru przemysłowego ani handlowego zostało wyjaśnione w orzecznictwie Trybunału Sprawiedliwości. Wskazuje się, że są to potrzeby, które państwo, kierując się względami innymi niż ekonomiczne, decyduje się samo zaspakajać.

Wydaje się więc, że nie ma podstaw do innego rozumienia tych pojęć, trudno bowiem przyjąć, że działalność powszechna niemająca charakteru przemysłowego ani handlowego nie jest działalnością mającą zaspokoić społeczne potrzeby. Ważne w tym miejscu jest podkreślenie, że wbrew literalnemu zapisowi art. 2 pkt 1 lit. b ustawy, dla oceny, czy dany podmiot został utworzony w celu zaspokajania potrzeb o charakterze powszechnym niemających charakteru przemysłowego ani handlowego, istotny jest nie cel określony w momencie utworzenia danego podmiotu, ale również to, czym dany podmiot faktycznie się zajmuje [8, s. 14].

Kolejnym warunkiem jakie muszą spełniać wskazane jednostki jest zależność od podmiotów publicznych. Opiera się ona na założeniu, że podmiot dominujący, prze różne instrumenty np. jak posiadanie ponad połowy udziałów albo akcji czy sprawowanie nadzór nad organem zarządzającym może wywierać znaczny wpływ na podmiot zależny. W praktyce jednostkami zależnymi od jednostek sektora finansów publicznych są np. przedsiębiorstwa i spółki kapitałowe prawa handlowego utworzone w celu realizacji zadań o charakterze użyteczności publicznej, inne komunalne osoby prawne jak np. spółki utworzone przez gminę czy jednoosobowe spółki Skarbu Państwa i podmioty od nich zależne, wykonujące powierzone im przez organ założycielski zadania o charakterze powszechnym.

Przykładem wyżej wymienionych osób są np. jednostki publicznej radiofonii i telewizji, do których zalicza się Telewizję Polską Spółkę Akcyjną, Polskie Radio Spółkę Akcyjną i spółki radiofonii regionalnej, działające na podstawie ustawy z dnia 29 grudnia 1992 r. o radiofonii i telewizji [12]. Ponadto do podmiotów z art. 2 pkt 1 lit. b zalicza się również Narodowy Bank Polski i Pocztę Polską [7, s. 228].

Podmiotem publicznym, o którym mowa w art. 2 pkt 1 lit. c ustawy, mogą również być związki podmiotów, będących jednostkami sektora finansów publicznych, lub związki podmiotów publicznych, jak również związki mieszane jednych i drugich. Związki podmiotów publicznych mogą być poziome np. dwie gminy chcą wybrać partnera prywatnego oraz pionowe np. jednostek samorządu terytorialnego różnego szczebla [6, s. 61]. Warto w tym miejscu zwrócić uwagę, że o możliwości tworzenia związków będą decydować przepisy regulujące funkcjonowanie poszczególnych jednostek sektora finansów publicznych, które wskazują warunki i możliwości ich zrzeszania się.

2. Partner prywatny

W stosunku do ustawy z 2005 r. pojęcie partnera prywatnego zostało ujęte bardziej lakonicznie. Zgodnie bowiem z art. 2 pkt 2 ustawy z 2008 r. partnerem prywatnym mogą być przedsiębiorcy i przedsiębiorcy zagraniczni. Z zakresu podmiotowego ustawy wyłączono więc kościoły i związki wyznaniowe oraz podmioty prywatne niebędące przedsiębiorcami, a więc działające jako jednostki non profit czyli np. stowarzyszenia i fundacje. Wynika to z praktycznego podejścia do tematu partnerstwa publiczno-prywatnego – co do zasady istnieje bardzo niskie prawdopodobieństwo realizacji projektu na podstawie partnerstwa z tego typu partnerami [4]. Zawężenie grupy partnerów prywatnych jedynie do przedsiębiorców nie oznacza jednak zamknięcia drogi dla podmiotów non-profit do partnerstwa publiczno-prywatnego, ale jedynie niemożność ich uczestniczenia w projektach partnerstwa realizowanych w trybie omawianej ustawy.

Podkreślić należy, że ustawodawca nie definiuje pojęcia przedsiębiorcy ani nie wskazuje wprost, w rozumieniu których przepisów należy je interpretować. Poprzednio obowiązująca ustawa odnosiła ten termin do definicji przedsiębiorcy w ustawie o swobodzie działalności gospodarczej [14], brak takiego odesłania w ustawie z 2008 r. budzi natomiast duże problemy interpretacyjne, przede wszystkim ze względu na fakt, że wiele ustaw zawiera własne definicje przedsiębiorcy używane w innym kontekście. Wśród licznych definicji tego pojęcia dwie posiadają jednak znaczenie podstawowe: definicja zawarta w ustawie z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny oraz w ustawie z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej. Zgodnie z art. 43^1 ustawy – Kodeks cywilny przedsiębiorcą jest osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna, o której mowa w art. 33^1 § 1, prowadząca we własnym imieniu działalność gospodarczą lub zawodową. Zgodnie z art. 33^1 §1 do jednostek organizacyjnych niebędących osobami prawnymi, którym ustawa przyznaje zdolność prawną, stosuje się odpowiednio przepisy o osobach prawnych. Z kolei ustawa o swobodzie działalności gospodarczej w art. 4 ust. 1 wskazuje, że przedsiębiorcą w rozumieniu ustawy jest osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną – wykonująca we własnym imieniu działalność gospodarczą. Za przedsiębiorców uznaje się także wspólników spółki cywilnej w zakresie wykonywanej przez nich działalności gospodarczej oraz spółki prawa handlowego, spółdzielnie, przedsiębiorstwa państwowe czy spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe [1, s. 174]. Jednocześnie art. 2 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej określa, że działalnością gospodarczą jest zarobkowa działalność wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż, a także działalność zawodowa, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły. Przepisy prawa gospodarczego publicznego wyłączają spod pojęcia działalności gospodarczej, a tym samym spod pojęcia przedsiębiorcy, działalność wytwórczą w rolnictwie w zakresie upraw rolnych oraz chowu i hodowli zwierząt, ogrodnictwa, warzywnictwa, leśnictwa i rybactwa śródlądowego, a także agroturystyki wraz z powiązanymi z nią usługami gastronomicznymi dla turystów [2, s. 27].

Oba wskazane pojęcia są do siebie bardzo zbliżone, dlatego też przyjęcie definicji określonej w jednej ustawie albo drugiej nie będzie za sobą niosło doniosłych konsekwencji praktycznych. Należy jednak negatywnie odnieść się do braku wskazania ustawy, która by wiązała w tym zakresie. Podobny problem braku odesłań pojawia się przy określeniu przedsiębiorca zagraniczny. W tym jednak przypadku nie powinno być wątpliwości, że właściwą ustawą definiującą to pojęcie jest ustawa o swobodzie działalności gospodarczej, która w art. 5 pkt 3 w zw. z pkt 2 zaznacza, że przedsiębiorcą zagranicznym jest osoba zagraniczna wykonująca działalność gospodarczą za granicą oraz obywatel polski wykonujący działalność gospodarczą za granicą. Osobą zagraniczną jest z kolei osoba fizyczna nieposiadająca obywatelstwa polskiego, osoba prawna z siedzibą za granicą, jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną posiadająca zdolność prawną, z siedzibą za granicą.

Podsumowując aby posiadać status partnera prywatnego przedsiębiorca musi prowadzić działalność gospodarczą we własnym imieniu i na własny rachunek. Nie oznacza to jednak, że przedmiot tej działalności musi być zgodny z przedmiotem przedsięwzięcia. Wystarczające jest posiadanie statusu przedsiębiorcy oraz prowadzenie działalności gospodarczej w dowolnym zakresie [8, s. 18]. Celem podejmowanych działań przedsiębiorcy musi być osiągnięcie zysku. Partner prywatny nie będzie więc podejmował się realizacji zadań o charakterze publicznym ponosząc nakłady i biorąc na siebie większość ryzyka pro bono. Takie ujęcie definicji partnera prywatnego wyłącza zatem z jej zakresu wszystkie organizacje pozarządowe, które nie mają statusu przedsiębiorcy i nie są tworzone do działalności komercyjnej.

Zakończenie

Nowelizacja ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym z 2005 roku była konieczna, o czym doskonale wiedzą adresaci tej regulacji oraz przedstawiciele doktryny. Efekty funkcjonowania tamtej regulacji, po trwającym niezwykle długo wyposażaniu jej w akty wykonawcze, były symboliczne. Nowe prawo regulujące partnerstwo publiczno-prywatne, jakie mamy od 2008 roku daje szansę na realizację potrzeb publicznych przy pomocy środków prywatnych. Jest to o tyle korzystne, że jednostkom samorządu terytorialnego, coraz trudniej jest uzyskać finansowanie inwestycji. Tu pomocne powinny okazać się mechanizmy partnerstwa publiczno-prywatnego.

Pamiętać przy tym należy, że ustawodawca określił dość szeroki katalog zarówno podmiotów publicznych jak i partnerów prywatnych będących potencjalnymi stronami umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym. Dlatego warto to rozwiązanie promować jako metodę realizacji projektów inwestycyjnych nie tylko w samorządzie terytorialnym, który dziś przoduje w takich realizacjach. Niniejsza praca dość szczegółowo wskazała, kto oprócz jednostek samorządu terytorialnego może swoje potrzeby realizować przy pomocy partnerstwa publiczno-prywatnego oraz z czyich środków finansowych oraz know-how może przy tym, w świetle prawa, skorzystać szeroki sektor publiczny.

Bibliografia:

1. Bejm M. (red.), P. Bogdanowicz, P. Piotrowski, *Ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym. Komentarz*, C. H. Beck, Warszawa 2009,.
2. Bojar-Fijałkowski T., Ciechanowicz-McLean J., *Społeczno-prawne aspekty funkcjonowania ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym* [w:] Majewski J. (red.), *Partnerstwo publiczno-prywatne*, Gdańskie Towarzystwo Naukowe, Gdańsk 2009.
3. Bojar-Fijałkowski T., Ciechanowicz-McLean J., *The Regulation of Public-Private Partnership in Poland* [w:] Olszewski J. (red.), *Ius et Administratio, Zeszyt 4, vol. 16, Selected issues of the polish business law*, Facultas Iuridica Universitatis Ressoviensis, Rzeszów 2007.
4. Cieślak R., *Nowa ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym*, http://www.kdg.waw.pl/docs/publikacje/64.pdf .
5. Kania M., Marquardt P., *Partnerstwo publiczno-prywatne Komentarz do ustawy z dnia 19 grudnia 2008 r.*, Dom Organizatora, Toruń 2010.
6. Korbus B. (red.), *Partnerstwo publiczno-prywatne. Poradnik*, Urząd Zamówień Publicznych, Warszawa 2010.
7. Moszoro M., *Partnerstwo publiczno-prywatne w sferze użyteczności publicznej*, Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o. , Warszawa 2010.
8. Skoczyński T., *Ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym. Komentarz*, LEX 2011, nr 8543, stan prawny: 30.06.2011.
9. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks Cywilny, (Dz. U. Nr 230, poz. 1370 z późn. zm.).
10. Ustawa z dnia 25 września 1981 r. o przedsiębiorstwa państwowych (Dz. U. z 2002 r., Nr 112, poz. 981, z późn. zm.).
11. Ustawa z dnia 8 marca 1990 roku o samorządzie gminnym (Dz. U. z 2001 r., Nr 142, poz. 1591, z późn. zm.).
12. Ustawa z dnia 29 grudnia 1992 roku o radiofonii i telewizji (Dz. U. z 2004 r. Nr 253, poz. 2531, z późn. zm.).
13. Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 roku Prawo zamówień publicznych, (Dz. U. Nr 164, poz. 1163, z późn. zm.).
14. Ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej, (Dz. U. Nr 173, poz. 1807, z późn. zm.).
15. Ustawa z dnia 28 lipca 2005 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (Dz. U. z 2005 r. Nr 169, poz. 1420 z późn. zm.).
16. Ustawa z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (Dz. U. z 2009 r. Nr 19, poz. 100).
17. Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 roku o finansach publicznych, (Dz.U. Nr 157, poz. 1240 z późn. zm.).
18. Wyrok TS z dnia 15 stycznia 1998 r. w sprawie C-44/96 Mannesmann Anlagenbau Austria AG and Others v. Strohal Rotationsdruck GemsbH;
19. Wyrok TS z dnia 10 listopada 1998 r. w sprawie C-360/96 Gemeente Arnhem and Gemeente Rheden v. BFI Holding BV;
20. Wyrok TS z dnia 16 października 2003 r. w sprawie C-283/00 Komisja v. Królestwo Hiszpanii.

Streszczenie

Tekst opisuje pojęcia podmiotu publicznego i partnera prywatnego na gruncie polskiego prawa o partnerstwie publiczno – prywatnym. Autorzy czynią kilka uwag natury publiczno – prawnej w oparciu zarówno o regulację ustawową z roku 2005 jak i aktualną. Tekst wyjaśnia szczegółowo zakres podmiotowy regulacji definiując kluczowe dla PPP zagadnienia podmiotowe. Całość jest oparta na literaturze prawniczej oraz aktach prawnych aktualnych na dzień 30 września 2012.

Summary

The text describes the mining of the public entity and private partner in the Polish law of public-private partnership. Authors establish several remarks on the field of public law based on both bills, the one of 2005 and current one. The texts explains in details subjective scope of the regulations while defining fundamental subjective issues of PPP. All based on the legal literature and legal acts valid on September 30th of 2012.

dr Tomasz Bojar-Fijałkowski
Europejska Wyższa Szkoła Prawa i Administracji w Warszawie
Katedra Prawa i Postępowania Administracyjnego

mgr Michał Dziedzic
urzędnik samorządu powiatowego.

Jacek Karnowski

PARTNERSTWO PUBLICZNO-PRYWATNE JAKO ALTERNATYWNE ŹRÓDŁO FINANSOWANIA ZADAŃ PUBLICZNYCH. DLACZEGO Z TEGO NIE KORZYSTAMY?

Słowa kluczowe: partnerstwo publiczno-prywatne, korzyści z PPP, bariery PPP.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS AN ALTERNATIVE SOURCE OF FINANCING PUBLIC PROJECTS. WHY DON`T WE MAKE USE OF IT?

Key words: public-private partnership, the benefits of PPP, PPP barriers.

1. Partnerstwo publiczno – prywatne jako sposób na finansowanie zadań publicznych

„Jak znaleźć środki finansowe na zbudowanie infrastruktury publicznej? Za co wybudować drogę, tunel, port, oczyszczalnie ścieków, wysypisko czy też zmodernizować szkołę, przedszkole?" Takie pytania zadają sobie co dzień władze lokalne i państwowe patrząc na zadłużone budżety.

W związku z ograniczoną wielkością środków budżetowych, partnerstwo publiczno-prywatne w wielu krajach traktowane jest jako sposób na **sfinansowanie zadań publicznych**. Traktowane jest jako **alternatywne źródło finansowania**, stwarzające możliwość wykonania wielu zadań prorozwojowych oraz podniesienia poziomu świadczeń usług poprzez wykorzystanie środków i wiedzy prywatnego partnera, jego know–how.

Zdefiniowanie współpracy sfery budżetowej i prywatnej pojawiło się w ustawie z 28 lipca 2005 roku o Partnerstwie Publiczno – Prywatnym jako *oparta na umowie o partnerstwie publiczno – prywatnym współpraca podmiotu publicznego i partnera prywatnego, służąca realizacji zadania publicznego, jeżeli odbywa się ona na zasadach określonych w ustawie*[1].

Zgodnie z zapisem nowej ustawy z 19 grudnia 2008 roku przedmiotem PPP jest wspólna realizacja przedsięwzięcia oparta na podziale zadań i ryzyk pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym. Ustawa ta nie zawiera katalogu możliwych przedsięwzięć, jak i nie przesądza formuły współdziałania[2].

Partnerstwo Publiczno–Prywatne *(PPP) oznacza współpracę między sektorami: publicznym i prywatnym, polegającą na realizacji zadań tradycyjnie*

[1] Ustawa o Partnerstwie Publiczno – Prywatnym z dnia 28 lipca 2005 – Dz. Ustaw nr 169 poz. 1420)

[2] Ustawa z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (Dz. U. z 2009 r. Nr 19, poz. 100), uchylająca w całości – ustawę z dnia 28 lipca 2005 r. o partnerstwie publiczno prywatnym (Dz. U. z 2005 r. Nr 169, poz. 1420)

wykonywanych przez sektor publiczny. Jest to model przynoszący korzyści obu stronom, rozdzielający zadania i ryzyko w sposób uwzględniający specyfikę danego sektora. (...) oba sektory zajmują się tym, z czym radzą sobie najlepiej, dzięki czemu całość zadania może być wykonana w sposób bardziej efektywny niż dotychczas[3].

Partnerstwo publiczno – prywatne ma już długą historię. Jego początki sięgają XVI wieku, a jego przykłady to:

- rok 1554 - we Francji wydano pierwszą koncesję na budowę kanału rzecznego;
- 1652 rok - Boston podpisuje umowę na dostawę wody pitnej z Water Works Company;
- w wiekach XVIII / XIX Londyn zaopatrywany jest w wodę pitną przez 8 prywatnych firm;
- w roku 1860 połowa firm wodociągowych w USA stanowi własność prywatną;
- XX wiek w USA budowa platform wiertniczych.

Państwo i samorząd terytorialny odpowiedzialne są za zapewnienie infrastruktury publicznej i społecznej – ogółu obiektów niezbędnych do funkcjonowania gospodarki i społeczeństwa. Infrastruktura publiczna to między innymi: linie transportowe drogowe, kolejowe, wodne; instalacje wodociągowe, kanalizacyjne, energetyczne, telekomunikacyjne itp. Infrastruktura społeczna obejmuje mieszkania, szkoły, przedszkola, szpitale, domy pomocy społecznej, stołówki, teatry, biblioteki czy nawet cmentarze, więzienia, w niektórych sytuacjach kina itp. Ważnym zadaniem dla władz lokalnych w czasie transformacji jest również rewitalizacja miast.

Zadania publiczne polegają na zarządzaniu, obsłudze infrastruktury, wykonywaniu usług dla społeczności (np. edukacja, ochrona zdrowia). Są to niejednokrotnie urządzenia i zadania potrzebne do świadczenia zadań publicznych będących monopolem naturalnym.

Rozwój PPP wynika również ze zmieniającej się roli państwa i samorządu we współczesnym świecie i przejmowania przez nie bardziej roli regulatora w obszarze działań gospodarczych, tradycyjnie przypisywanych władzy publicznej.

Jest oczywistym, że stosuje się różne sposoby finansowania infrastruktury publicznej. Najczęściej wykorzystuje się środki publiczne pochodzące z budżetu państwa i środki publiczne pochodzące z budżetów samorządu. W ostatnich latach dostępne są też w Polsce środki publiczne pochodzące z funduszu Unii Europejskiej. Ostatnio coraz popularniejsze jest jednak i w Polsce wykorzystywanie środków pochodzące od sektora prywatnego w ramach PPP.

2. Rodzaje i korzyści wynikające z partnerstwa publiczno–prywatnego

W praktyce występuje szeroki wachlarz możliwości partnerstwa publiczno–prywatnego, a jego konkretne zastosowanie zależny od sposobu wykonania inwestycji oraz od sposobu i okresu władania obiektem bądź infrastrukturą czy też

[3] *Wytyczne Komisji Europejskiej z 2003 r. dotyczących ppp* (Komisja Europejska, Bruksela 2003, (EC (2003)), dostępne na stronie http://ppp.parp.gov.pl/page/co-to-jest-ppp

usługą. Różnice polegają też na późniejszym sposobie zarządzania zrealizowaną inwestycją.

Wśród funkcjonujących obecnie sposobów kontraktowania PPP na szczególną uwagę zasługuje model oparty o koncesję. W tym aspekcie warto wyróżnić:
OM Operation – Maintenance
BOT – Build – Operate – Transfer
BOOT – Build - Own – Operate – Transfer
DBOOT – Design - Build - Own – Operate – Transfer
BOOST – Build - Own – Operate - Subsidize – Transfer
BTO – Build – Transfer – Operate
DBFO – Design – Build - Finance – Operate
DCMF - Design – Create - Manage – Operate
BOO – Built – Own – Operate
ROO – Renew – Own – Operate.

Współpraca sfery publicznej i prywatnej przynosi wymierne korzyści dla obu stron. Korzyści wynikające z Partnerstwa Publiczno-Prywatnego dla podmiotów publicznych to:
- ulżenie budżetowi poprzez zwolnienie środków inwestycyjnych, oszczędność w wydatkach budżetowych i oszczędności w kosztach osobowych, obniżenie kosztów usługi;
- wykorzystanie doświadczenia podmiotu prywatnego;
- podniesienie standardu usług;
- niższe opłaty i lepsza obsługa;
- innowacyjność;
- liberalizacja i komercjalizacja rynku;
- odpowiedzialność władz publicznych za ceny i standardy,
- rentowność danego projektu – znaczna w chwili zakończenia realizacji;
- jako że podmiot prywatny nie jest zobowiązany do stosowania ustawy Prawo Zamówień Publicznych, cały proces realizacji projektu znacznie się skraca;
- realizacja projektu jest transparentna i uniezależniona od polityki.

Natomiast korzyścią wynikającą z tegoż partnerstwa dla podmiotów prywatnych obejmują: stabilny kontrakt, wieloletnie opłaty za zarządzanie, eksploatacje czy czynsz, jak też okazja wykorzystania komercyjnego innowacji.

3. Przykłady partnerstwa publiczno–prywatnego w Sopocie

W Sopocie od kilkunastu lat wykorzystuje się współpracę z podmiotami prywatnymi w zarządzaniu zadaniami miasta i pozyskiwaniu funduszy na strategiczne inwestycje. Wiele lat temu z powodzeniem powierzono podmiotom prywatnym administrowanie budynkami komunalnymi, likwidując całkowicie jednostki miasta odpowiedzialne za to zadanie. Jednocześnie stworzono dla budynków szeroki i bardzo dobrze funkcjonujący program rewitalizacji budynków.

Podobnie uczyniono z zarządzaniem gospodarką wodno–ściekową oraz zaopatrzeniem w ciepło – powierzono je podmiotom prywatnym.

Za najbardziej spektakularny przykład PPP należy jednak wymienić budowę Centrum Haffnera. Projekt zagospodarowania Nowego Centrum Sopotu wynikał wprost ze Strategii Rozwoju Miasta Sopotu i był zgodny z Lokalnym Planem Rewitalizacji oraz Strategią Marketingu Turystycznego i Programem Budowy Marki Miasta Sopotu. Realizacja projektu została przeprowadzona w oparciu o wyniki ogólnopolskiego konkursu urbanistyczno-architektonicznego z 1996 oraz analizę ekonomiczno-finansową niezależnej firmy doradczej. Na początku 1997 roku Rada Miasta Sopotu podjęła uchwałę w sprawie wyłonienia w drodze konkursu developera mającego za zadanie zorganizowanie inwestycji

Projekt zakładał sfinansowanie tzw. niekomercyjnej części przedsięwzięcia ze środków prywatnych (tj. budowę tunelu drogowego pod centralnym placem miasta oraz powierzchni przeznaczonych dla galerii sztuki). W wyniku konkursu (do którego stanęły 3 podmioty) wybrana została firma Nederpol Investment (NDI). Zadaniem developera było:

- znalezienie inwestora i użytkowników na poszczególne obiekty,
- znalezienie źródeł finansowania przedsięwzięcia,
- doprowadzenie do zawiązania spółki realizującej inwestycję i późniejszą eksploatację.

W umowie o współpracę wprowadzono zapisy, na podstawie których Gmina Miejska Sopot (GMS) ma kontrolę nad działaniami spółki, bowiem wszelkie uchwały organów spółki podejmowane są jednogłośnie.

Koszt przedsięwzięcia opiewał na kwotę ok. 90 000 000 Euro, które pochodzić miały z następujących źródeł:

- Aport (GMS) – 7 500 000 Euro;
- NDI (aport i wkład gotówkowy) – 4 250 000 Euro;
- PKO BP (wkład gotówkowy) – 11 500 000 Euro;
- PKO BP (kredyt) – 74 500 000 Euro.

Po umorzeniu udziałów GMS, spółka będzie uzyskiwać wpływy z prowadzonej działalności oraz ponosić koszty funkcjonowania obiektów, spłacać kredyt w okresie 17 lat.

Projekt rewaloryzacji centrum Sopotu obejmuje także:

- Hotel SHERATON (kompleks hotelowo-konferencyjno-rekreacyjny) składający się z części hotelowej kategorii ***** z 190 pokojami i apartamentami; z części konferencyjnej, w której największa wielofunkcyjna sala pomieści 624 osoby;
- zespół kinowo-usługowy składający się z 6 sal kinowych i kilkudziesięciu lokali użytkowych;
- powierzchnię biurową i ponad 250 miejsc parkingowych;

– wszystko to są obiekty będące własnością spółki prywatnej w wyniku realizacji projektu Centrum Haffnera. Powierzchnia całkowita obiektów wynosi około 50000 m^2.

Główne korzyści dla miasta z Centrum Haffnera to powstanie centralnego placu Sopotu z 190 metrowym tunelem drogowym (ze zjazdami), nową infrastrukturą oraz pozyskanie ponad 3000 metrów galerii sztuki i informacji turystycznej. Dodatkowo, docelowo w skali roku do budżetu miasta wpływać będą kwoty z tytułu między innymi podatku od nieruchomości w wysokości około 1 mln zł, oraz podatku PIT, czy też CIT płaconego przez firmy prowadzące działalność gospodarczą w nowo wybudowanych obiektach

Po sukcesie projektu Centrum Haffnera miasto zdecydowało się na zagospodarowanie terenów przydworcowych także w formule PPP. Okolice dworca w Sopocie należą do nieestetycznych i słabo zagospodarowanych. Obecny zakres oferowanych usług, jak i infrastruktura drogowa w tym obszarze jest wysoce niewystarczająca. Mając na uwadze potencjał inwestycyjny tego terenu oraz oczekiwania mieszkańców gminy, w grudniu 2008 roku zostało zawarte porozumienie pomiędzy Gminą Miasta Sopotu a PKP S.A., które ma doprowadzić do wspólnej realizacji Projektu Zagospodarowania terenów przydworcowych, przy współudziale inwestora prywatnego.

Ogólna koncepcja realizacji Projektu zakłada wybudowanie obiektów i infrastruktury na 17000 m^2 kwartału zlokalizowanego w Sopocie pomiędzy ulicami Podjazd, dojściem pieszym do dworca PKP na przedłużeniu ulicy Chopina oraz ulicy Kościuszki i terenem PKP. W ramach Projektu wybudowany zostanie hotel, sześć obiektów handlowo usługowych, z których pięć będzie połączonych łącznikami, stanowiących centrum handlowe wraz z budową dwupoziomowych parkingów podziemnych na ponad 240 samochodów, sprowadzeniem układu komunikacyjnego pod ziemię i zagospodarowaniem terenów zielonych.

4. Dlaczego tak rzadko korzystamy z Partnerstwa Publiczno – Prywatnego?

W Polsce, w przeciwieństwie do praktyki wielu krajów – w szczególności anglosaskich – stosunkowo rzadko korzysta się z wykorzystania finansów podmiotów prywatnych do realizacji celów publicznych. I nie można taki stan rzeczy tłumaczyć tylko małym doświadczeniem w tej dziedzinie, brakiem wzorców czy stosownych rozwiązań prawnych.

Jedną z przyczyn jest stosunkowa łatwość w pozyskaniu środków pomocowych Unii Europejskiej. Takie stanowisko wydać się może dyskusyjne, lecz wytłumaczenie takiego stanu rzeczy jest nadzwyczaj proste: Po co sięgać po skomplikowane sposoby pozyskania funduszy, skoro jest prostsza i sprawdzona metoda: sięgnięcie po środki pozabudżetowe; w tym przypadku Unii Europejskiej? Prostsze, bo wprawdzie narzekamy na biurokrację brukselską, ale przygotowanie wniosków o fundusze unijne jest znacznie mniej pracochłonne i mniej skomplikowane niż procedura PPP. Sprawdzone, jak choćby w Sopocie, gdzie zrealizowanych inwestycji współfinansowanych z funduszy UE jest wiele. Zresztą, w ostatnim czasie

mnogość środków pomocowych spowodowała, że mamy rzeszę urzędników i innych specjalistów świetnie przygotowanych do pisania wniosków aplikacyjnych, czy też rozliczania projektów.

Drugą barierą w popularyzacji partnerstwa publiczno - prywatnego w Polsce jest kosztowne przygotowanie projektu. W szczególności chodzi tu o analizy finansowe i prawne, w których przygotowaniu specjalizuje się wąska grupa firm konsultingowych, będących często oddziałami znanych firm zagranicznych. I tak na przykład koszt przygotowania projektu Zagospodarowania Terenów Przydworcowych w Sopocie szacuje się na ponad milion złotych.

Pewną barierą jest także czas – od przygotowania projektu do jego rozpoczęcia, a następnie do jego zakończenia. Jest regułą, że projekty partnerstwa publiczno-prywatnego przekraczają jedną kadencję władz. Ich efekty widoczne są kilka, a nawet kilkadziesiąt lat od rozpoczęcia procedury. Tak dla przykładu, od rozpoczęcia przygotowań do budowy Centrum Haffnera do otwarcia ostatniego obiektu minęło ponad 10 lat.

Ostatnią, lecz nie do pominięcia barierą w popularyzacji partnerstwa publiczno-prywatnego jest obawa przed jej stosowaniem z powodów potencjalnej odpowiedzialności prawnej strony publicznej. W Polsce – jak wiadomo – **prywatyzacja, współpraca z podmiotem prywatnym** – to słowa perioratywne dla części polityków i – niestety – także publicystów, a co za tym idzie, źle postrzegane przez część społeczeństwa. Także służby specjalne, organy ścigania i Najwyższa Izba Kontrolna jako kontrolna państwa nad sektorem publicznym nie są prawnie i ekonomicznie przygotowane do analizy tak skomplikowanych procesów jak ppp.

Pomimo tych wielu barier należy się spodziewać rozwoju partnerstwa publiczno–prywatnego, lecz dopiero po 2020 roku, czyli po zakończeniu następnego okresu aplikacyjnego środków pomocowych Unii Europejskiej, obejmującego lata 2014–2020. Wtedy to procedura partnerstwa publiczno–prywatnego, z powodu braków środków budżetowych, będzie jedyną możliwością realizacji nowych zadań przez władze publiczne.

Bibliografia:

1. Ustawa o Partnerstwie Publiczno – Prywatnym z dnia 28 lipca 2005r. (Dz.U. Nr 169 poz. 1420)
2. Ustawa z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym (Dz.U. z 2009 r. Nr 19, poz. 100)
3. *Wytyczne Komisji Europejskiej z 2003 r. dotyczących ppp* (Komisja Europejska, Bruksela 2003, (EC (2003)), dostępne na stronie http://ppp.parp.gov.pl/page/co-to-jest-ppp

Streszczenie

Celem artykułu jest wskazanie zalet stosowania partnerstwa publiczno-prywatnego w realizacji zadań publicznych na szczeblu gminy, czyli pokazania, jak można znaleźć środki finansowe na zbudowanie infrastruktury publicznej. Jako metodę

badawczą wykorzystano studium przypadków, analizując przykłady zastosowania partnerstwa publiczno-prywatnego do realizacji inwestycji w Sopocie. Efekt badań stanowi zaprezentowanie barier korzystania z tej formy wsparcia finansowego przez jednostki samorządu terytorialnego.

Summary

The article shows the advantages of using public-private partnership in carrying out public projects (tasks) in administrative district.This is the way of finding financial means to build public infrastructure. A case study method was applied to analyse the examples of public-private partnership in carrying out investments in Sopot. As a result of the analysis we present the barriers that the local authorities face when they want to make use of this kind of financial suport.

dr inż. Jacek Karnowski
Sopocka Szkoła Wyższa
Katedra Nauk Społecznych

Krystyna Brzozowska

JAK SKUTECZNIE REALIZOWAĆ PROJEKTY PARTNERSTWA PUBLICZNO-PRYWATNEGO?

Słowa kluczowe: partnerstwo publiczno-prywatne, infrastruktura, inwestycje PPP, uczestnicy projektu, rozwój PPP w Europie

HOW EFFECTIVELY EXECUTE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP PROJECTS?

Key words: public-private partnership, infrastructure, projects, project parties, development in Europe

1. Wprowadzenie

W obecnych uwarunkowaniach gospodarczych, społecznych i politycznych dużym problemem jest niwelowanie systematycznie powiększającej się luki infrastrukturalnej. Niedopasowanie istniejącej infrastruktury do oczekiwań społecznych jest wynikiem postępu technicznego i technologicznego, a także stopniowego zużywania się istniejących obiektów i sieci. Według szacunków OECD potrzeby inwestycyjne w zakresie infrastruktury na świecie oscylują na poziomie 70 bilionów USD[1], natomiast do 2030 r. nakłady na projekty infrastruktury gospodarczej będą stanowić 2,5 % PKB w skali globalnej[2].

Wysoki poziom kapitałochłonności infrastruktury powoduje poważne trudności w pozyskaniu funduszy na finansowanie inwestycji infrastrukturalnych. Należy mieć także na uwadze, że zakres usług publicznych świadczonych przez jednostki sektora publicznego rozszerza się, co powoduje, że budżety większości państw balansują na granicy dopuszczalnego poziomu deficytu budżetowego. Występujące uwarunkowania są bezpośrednimi stymulatorami rozwoju inicjatyw angażowania sektora prywatnego w finansowanie i prowadzenie inwestycji infrastrukturalnych w ramach partnerstwa publiczno- prywatnego (PPP).

Celem opracowania jest wykazanie znaczenia PPP w obecnych uwarunkowaniach europejskich, zaznaczenie cech szczególnych oraz poziomu skomplikowania projektów realizowanych w tej formule.

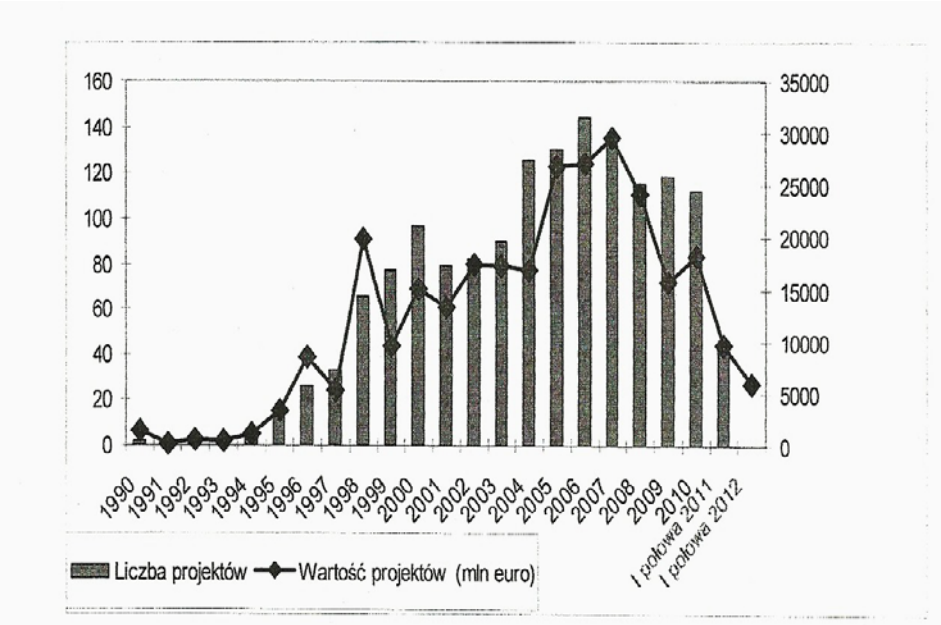
2. Rynek PPP w Europie

Mimo, że pierwsze projekty typu PPP w Europie powstawały już w latach 70. ubiegłego wieku, to jednak od początku lat 90. jest notowany ich systematyczny wzrost. Na rys. 1 przedstawiono skalę rozwoju projektów PPP w Europie. Prekursorem i dotychczasowym liderem w rozwoju PPP na terenie Europy jest W. Bryta-

[1] *The rise and rise of infrastructurefinds*, KPMG International 2008, wwvv.kpmg.com
2 Infrastructure to 2030 , OECD, Paris 2007. s. 21.

nia, chociaż inne kraje – Hiszpania, Francja, Portugalia, Włochy, Niemcy – coraz częściej sięgają po rozwiązania PPP.

Rysunek. 1. Rynek PPP w Europie w latach 1990- 2012



Źródło: Carty A., *PPPs: an introduction*, November 2011, s. 12; *Review of the European PPP Market in 2010,* EPEC 2011, s. 3; *Review of the European PPP Market* First semester of 2012, EPEC 2012, s. 1.

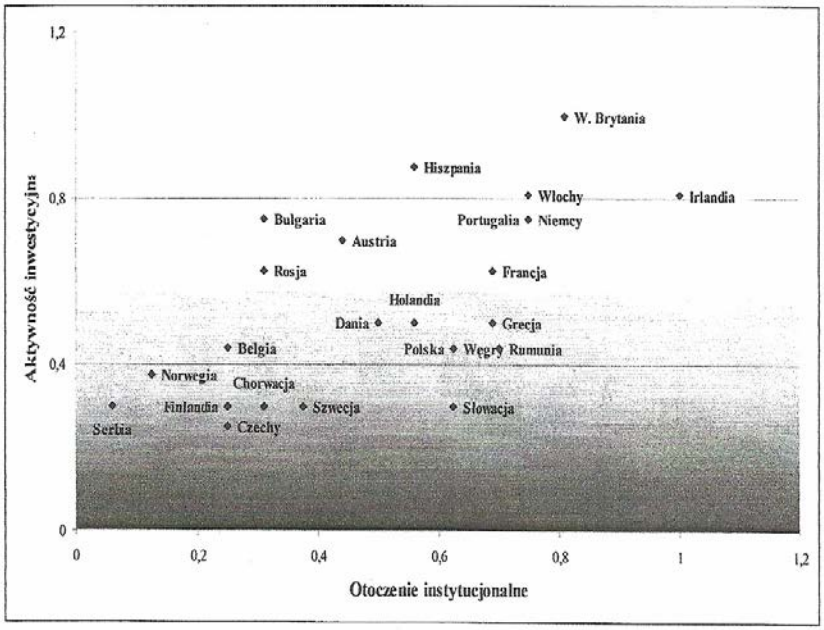
Z rysunku 1 wyraźnie wynika znaczący postęp w realizacji projektów PPP. Niemniej zwraca uwagę także zahamowanie tego rozwoju od 2008 r. na skutek globalnego kryzysu finansowego. W 2008 r. zmniejszyła się zarówno ilość, jak i wartość realizowanych projektów. W latach następnych tendencja spadkowa w zakresie wartości transakcji jeszcze bardziej pogłębiła się, natomiast ilość projektów odznaczała się niższym poziomem, ale stabilnym. Można wyciągnąć prosty wniosek, że następuje zmiana na rynku w kierunku realizowania mniejszych projektów, tj. o niższej wartości kosztorysowej.

Rozwój PPP w Europie jest zróżnicowany. Część krajów europejskich czyni pierwsze kroki w kierunku wdrażania PPP, natomiast część posiada już spore doświadczenie we współpracy sektora publicznego z sektorem prywatnym na niwie inwestycji publicznych (por. rys. 2).

Do pierwszej grupy krajów należą: Austria, Bułgaria. Czechy, Dania, Finlandia, Grecja, Holandia, Norwegia. Polska, Słowacja, Szwecja. Natomiast podstawą drugiej grupy są: Wielka Brytania, Niemcy, Hiszpania, Portugalia, Włochy, Irlandia, Francja. W takich krajach, jak Szwecja, Norwegia, Dania, Holandia występuje silna opozycja przeciwko włączaniu sektora prywatnego. Najważniejsze zmiany dotyczą

Niemiec, Francji, Włoch i Hiszpanii, gdzie PPP rozwija się dynamicznie w ostatnich latach.

Schemat 2. Poziom rozwoju europejskiego rynku PPP w zakresie infrastruktury gospodarczej



Źródło: Brzozowska K., Partnerstwo publiczno-prywatne w Europie. Cele, uwarunkowania, efekty, Cedewu. PI, Warszawa 2010, s. 210.

W pierwszej połowie 2011 r. europejski rynek PPP stanowiło głównie kilka bardzo dużych projektów transportowych[3]. Wartość 47 transakcji, które uzyskały zamknięcie finansowe wyniosła ogółem 9,7 mld euro, co stanowiło niemal połowę wartości transakcji całym 2010 r. (18,3 mld euro dla 58 projektów). Projekty te były realizowane w 8 państwach - Francji, W. Brytanii, Włoszech, Niemczech, Hiszpanii, Belgii, Luksemburgu i Polsce. Pod względem wartości transakcji dominowała Francja, w której jeden z największych projektów PPP w Europie – szybka kolej Tours-Bordeaux uzyskała w czerwcu 2011 r. zamknięcie finansowe[4]. W 2011 r. zanotowano silny wzrost średniej wartości transakcji - 207 min euro w porównaniu do 163 min euro w 2010 r. i 91 min euro w 2009 r.

Do największych projektów rozpoczętych w pierwszej połowie 2011 r. należą: szybka kolej HSL Tours- Bordeaux we Francji o wartości 3 mld euro, autostrada

[3] Projekty PPP obejmują transakcje finansowane poprzez project finance (zwykle DBFO, DBFM lub umowy koncesyjne), posiadające zamknięcie finansowe, o wartości nie mniejszej niż 5 min euro. Bardzo duże projekty obejmują transakcje o wartości pow. 500 min euro.

[4] Market Update. Review of the European PPP Market. First Semester of 2011, European PPP Expertise Centre (EPEC), 2011, s. 1-2.

A63 we Francji o wartości ponad 1 mld euro, siedziba sztabu obrony narodowej Balard w Paryżu we Francji o wartości 800 min euro oraz autostrada Strada dei Parchi we Włoszech o wartości 600 min euro.

Udział projektów infrastruktury gospodarczej (transport, ochrona środowiska, telekomunikacja) w Europie plasuje się na poziomie 32- 33 %, natomiast pod względem wartości projektów udział ten wynosił 57 % w 2010 r. i 72 % w pierwszej połowie 2011 r. W miarę rozwoju PPP zauważalna jest tendencja przenoszenia projektów na grunt infrastruktury społecznej (szkoły, placówki służby zdrowia, obiekty sportowo-rekreacyjne, itp.).

3. Istota partnerstwa publiczno-prywatnego

Pod pojęciem PPP jest rozumiany szeroki zakres porozumień między instytucjami publicznymi i sektorem prywatnym, których celem jest eksploatacja publicznej infrastruktury lub dostarczanie publicznych usług[5], czego wyrazem jest definicja przyjęta przez Komisję Europejską UE, że PPP to „partnerstwo między sektorem publicznym oraz prywatnym w celu przedstawienia projektu lub świadczenia usługi tradycyjnie świadczonej przez sektor publiczny...obie strony czerpią pewne korzyści, odpowiednie do stopnia realizowania przez nie określonych zadań"[6]. PPP może być interesującym sposobem realizacji długoterminowego rozwoju infrastruktury i usług publicznych wykorzystującym splot doświadczeń i know-how sektora prywatnego i sektora publicznego, a także zmniejszającym nacisk na finanse publiczne przez zapewnienie dodatkowych źródeł kapitału. Sam udział sektora publicznego może stanowić zabezpieczenie dla inwestorów prywatnych, a także wnosić ważne społeczne i środowiskowe korzyści dla projektów[7].

Głównym powodem zainteresowania władz publicznych partnerstwem powinna być ocena wartości przedsięwzięcia w kontekście wartości dodanej *(yalue for money)* rozumianej jako „optymalna kombinacja kosztów ogółem i jakości dla spełnienia oczekiwań użytkowników"[8], a czynnikami tworzącymi wartość dodaną są: odpowiednia alokacja ryzyka między sektor prywatny i publiczny, dbałość o stwarzanie konkurencyjnych warunków opartych na wynikach oraz zachęcających oferentów do rozwijania rozwiązań innowacyjnych dopasowanych do wymagań użytkowników, zapewnianie elastycznych warunków w kontraktach PPP, a także odpowiednich motywacji dla sektora prywatnego.

Modelowo można ująć PPP w postaci umowy lub oddzielnego podmiotu, na mocy której sektor prywatny i sektor publiczny ponoszą odpowiedzialność za

---

[5] *Renda A, Schrefler L., Public-prmtte partnerships model,$ and trends in ihe European Union.* Brussels 2006: European Pariiarnenć. IP/A/IMCO/SC/2O05-161.

[6] Wytyczne dotyczące udanego partnerstwa publiczno-prywatnego. Komisja Europejska, Dyrektoriat Generalny Polityka Regionalna, styczeń 2003, s. 17.

[7] Komunikat Końcowy nr 615 Komisji Europejskiej, Biura, Komitetu ds. Ekono-micznych i Społecznych regionów w sprawie mobilizowania prywatnych i publicznych inwestycji dla odzyskania i długoterminowych strukturalnych zmian: rozwój PPP, Brussels 2009, s. 2.

[8] A Practical Guide**,** to PPP in Europę 2nd Ed, Button M [ed], City &Financial Publishing, Surrey 2008, s. 3.

zapewnienie społeczeństwu wysokiej jakości usług. Strona publiczna sprawuje władztwo administracyjne, posiada istotny wpływ na możliwości i warunki prowadzenia działalności gospodarczej poprzez decydowanie o udzielaniu koncesji, zezwoleń i regulacji, a także dysponuje mieniem o znaczeniu strategicznym dla lokalnego rozwoju. Natomiast sektor prywatny dysponuje większą wiedzą technologią środkami finansowymi i wyższą efektywnością działania.

Wyróżnikami PPP są[9]:

- relatywnie długi okres związku (nawet do 30 lat) wywołujący współpracę między partnerem publicznym i partnerem prywatnym,
- transfer ryzyka do sektora prywatnego, co nie oznacza, że partner prywatny ponosi całość ryzyka, a nawet ma większościowy udział w podziale ryzyka. Dokładny podział ryzyka jest zdeterminowany określonym przypadkiem zgodnie z możliwościami stron do szacowania, kontroli i radzenia sobie z ryzykiem.
- różnorodność form kontraktów stanowiących podstawę współpracy między sektorem publicznym i prywatnym[10].
- finansowanie projektu, w części przez sektor prywatny, aczkolwiek środki publiczne – w niektórych wypadkach znaczące – mogą uzupełniać fundusze prywatne,
- skoncentrowanie roli partnera publicznego na zdefiniowaniu celów do osiągnięcia w aspekcie interesu publicznego, jakości świadczonych usług i polityki cenowej oraz ponoszeniu odpowiedzialności za zgodność realizacji kontraktu z tymi celami.

Partnerstwa w rozumieniu PPP nie tworzy współpraca podmiotów publicznych z prywatnymi poza sferą użyteczności publicznej. Poza tym PPP nie tworzą umowy prywatyzacji, umowy zlecenia czy umowy o dzieło; PPP nie prowadzi bowiem do ostatecznego przejęcia własności majątku, natomiast umowy zlecenia i umowy o dzieło nie mają charakteru długoterminowego. Zaangażowanie kapitału prywatnego w inwestycje i świadczenie usług infrastruktury gospodarczej przyjmuje różne formy – od zarządzania do różnych form franchisingu, czyli koncesji wydawanych przez władze publiczne sektorowi prywatnemu na świadczenie usług infrastrukturalnych"[11]. Ujmując inaczej, władze publiczne „odsprzedają" sektorowi prywatnemu prawo do korzystania ze zwyczajów, z technologii świadczenia usług itp., czyli z doświadczenia sektora publicznego.

Implementacja partnerstwa publiczno-prywatnego powinna przynieść korzyści trzem stronom: społeczeństwu jako ostatecznym użytkownikom infrastruktury, podmiotom publicznym odpowiedzialnym za dostarczanie usług publicznych oraz partnerom prywatnym zainteresowanym zwrotem z swojego kapitału. Podstawą pomyślnego wdrażania PPP są jasno zdefiniowane role stron, rozłożona odpowie-

[9] *A Practical Guide to PPP in Europę* 2nd Ed, Button M [ed], City &Financial Publishing, Surrey 2008, s. 2.

[10] *Guidebook on Promoting Good Governance in Public-Private Partnerships,* United Nations Economic Commission for Europę New York - Geneva 2007, s. 1.

[11] Brzozowska K., *Partnerstwo publiczno- prywatne. Przesłanki, możliwości, bariery,* CeDeWu.pl, Warszawa 2006, s. 24-31.

dzialność finansowa za zobowiązania wynikające z realizacji projektu, przewidywane korzyści płynące z projektu, a także ustalenie dominującego partnera w strukturze zarządzania projektem, a przede wszystkim dopasowane regulacje prawne umożliwiające przeprowadzenie takich projektów (por. tab. 1).

Tabela 1. Zalety i wady partnerstwa publiczno-prywatnego

Zalety	Zagrożenia
– precyzyjne określenie kosztów całkowitych inwestycji przed rozpoczęciem jej realizacji, możliwości obniżenia nakładów inwestycyjnych – konieczność określenia przez sektor publiczny przed rozpoczęciem procesu inwestycyjnego oczekiwanych korzyści oraz jakości usług – oszczędności w budżecie (odciążenie sektora publicznego od kosztów inwestycyjnych) – przyśpieszenie terminów rozruchu obiektów, – transfer nowoczesnej technologii – podział ryzyka inwestycyjnego miedzy partnerem publicznym a prywatnym zgodnie z umiejętnościami z możliwościami zarządzania wykorzystanie umiejętności i doświadczenia sektora prywatnego – podniesienie efektywności eksploatacji zróżnicowanie źródeł finansowania rozwoju publicznego – zwiększenie możliwości wprowadzenia konkurencji – ograniczenie wpływów politycznych na decyzje inwestycyjne i eksploatacyjne – zwiększenie przejrzystości powiązań i dokumentacji – zdefiniowana i zapewniona wysoka jakość usług drodze określenia mechanizmu płatności	– ograniczenie wpływu samorządów lokalnych na wybór inwestycji – czasochłonne i kosztochłonne przygotowanie projektów, wysokie koszty przetargów – osłabienie pozycji negocjacyjnej władz publicznych – wyższe koszty finansowania z uwagi na wysokie koszty transakcyjne (koszty wynajmu doradców prawnych, technicznych, finansowych) – ograniczone możliwości zmiany warunków w czasie trwania umowy ze względu na długoterminowy okres ich obowiązywania – obniżenie poziomu świadczonych usług – ograniczenie dostępności do usług – utrata miejsc pracy dla pracowników sektora publicznego – ograniczenie wpływu administracji publicznej na działania eksploatacyjnego prywatnego operatora – utrata możliwości zarządzania przez sektor publiczny projektem przez czas trwania umowy PPP – zagwarantowanie przez sektor publicznych minimum przychodów dla operatora prywatnego, jeśli popyt na usługi będzie niższy od prognozowanego – podwyższanie poziomu opłat przez operatora

Źródło: opracowanie własne z wykorzystaniem 7 *mitów i 3 prawdy o partnerstwie publiczno-prywatnym*, PricewaterhouseCoopers, 2005.

Przytoczone cechy o charakterze zalet stwarzają szanse zwiększenia wielkości inwestycji i poprawy ich efektywności. Należy jednak mieć na uwadze, że wykorzystanie formuły PPP wiąże się z koniecznością poniesienia znacząco wyższych kosztów transakcyjnych, wprowadza ryzyko wystąpienia kosztów agencyjnych na skutek asymetrii informacji, jak również generalnie osłabia pozycję negocjacyjną

władz publicznych. Wiodącą rolę w promowaniu lub hamowaniu rozwoju PPP pełnią władze publiczne, ponoszące odpowiedzialność wobec społeczeństwa za dostarczanie usług publicznych. Niezależnie od stopnia zaangażowania sektora prywatnego rola władz publicznych może mieć różny zakres, ale nigdy nie będzie wyeliminowana.

4. Wymogi formalne PPP

Ważnym czynnikiem wspierającym PPP są naciski budżetowe, wywoływane nie tyle niedoborem wolnych środków na finansowanie kapitałochłonnych inwestycji publicznych, ile zapisami Traktatu z Maastricht z 1996 roku dotyczącymi zarządzania długiem publicznym, zgodnie z którymi Komisja Europejska nadzoruje budżety krajów członkowskich na podstawie[12]:

- kryterium stosunku między planowanym i rzeczywistym deficytem finansów publicznych a PKB, który nie może przekroczyć wartości bazowej na poziomie 3%,
- kryterium stosunku między długiem publicznym i PKB, który nie może być wyższy niż 60% PKB.

Wykorzystanie formuły PPP pozwala na realizację inwestycji infrastrukturalnych, ważnych w aspekcie oczekiwań społecznych, poprzez „wyprowadzenie" wydatków inwestycyjnych poza budżet państwa i tym samym ograniczenie rozmiarów długu publicznego, nie narażając się na ryzyko przekroczenia proporcji ustalonych w Traktacie z Maastricht. Postawione kryteria przyczyniły się w wielu krajach europejskich (na przykład w Hiszpanii, Portugalii, Włoszech) do dynamicznego rozwoju PPP.

Kolejną bardzo istotną regulacją dla rozwoju PPP są wymagania ewidencyjne ustalone w 2004 roku przez EUROSTAT – Urząd Statystyczny UE dotyczące klasyfikowania transakcji PPP[13] oraz metodologii podejścia do długu i deficytu publicznego w przypadku stosowania PPP w ramach ESA95 – europejskiego systemu kont[14]. Zalecenia EUROSTAT-u stanowią, że aktywa zaangażowane w PPP powinny być zaklasyfikowane jako aktywa niepubliczne i ewidencjonowane w ewidencji budżetowej jako pozabilansowe, jeśli spełnione są dwa warunki: partner prywatny ponosi ryzyko budowy oraz ryzyko dostępności lub ryzyko popytu albo oba rodzaje ryzyka.

Sposób ewidencjonowania zobowiązań z tytułu zawartych umów PPP bezpośrednio wpływa na podejmowane decyzje o formie realizacji i finansowania inwestycji. Podstawowym bowiem problemem jest konieczność rozstrzygnięcia, czy tego rodzaju zobowiązania są zobowiązaniami sektora finansów publicznych czy zobowiązaniami sektora prywatnego. Takie podejście „z góry" eliminuje część

[12] Hall D., PPPs in the UE - a critical appraisal, October 2008, vvvvw.psirn.org.. s. 7.
[13] *New decision of Eurostat on deficit and debt. Treatment of public-private partnership,* Eurostat Press Office No. 18/ 2004.
[14] *Klimas A., Partnerstwo publiczno -prywatne w świetle prawa i polityki Unii Europejskiej,* Finanse Komunalne 1-2/2008, s. 82

projektów PPP, ponieważ dla samorządów terytorialnych, mających kłopoty z utrzymaniem w rozsądnych granicach deficytu budżetowego i długu publicznego, jakikolwiek wzrost zobowiązań przyczynia się do powiększenia obu mierników. W konsekwencji władze publiczne będą bronić się przed aplikowaniem projektów PPP i tym samym ważne z punktu widzenia społecznego projekty inwestycyjne albo nie zostaną zrealizowane albo ich realizacja będzie opóźniana, głównie z uwagi na brak wolnych środków budżetowych na finansowanie inwestycji publicznych w systemie tradycyjnym.

Na początku 2012 r. EUROSTAT dodatkowo zaostrzył kryteria ewidencyjne poprzez wprowadzenie wymogu przeprowadzenia dodatkowej i szczegółowej analizy sposobu finansowania projektu PPP, gwarancji udzielanych przez podmiot publiczny oraz skutków wcześniejszego rozwiązania umowy o PPP z podkreśleniem, że w przypadku projektów współfinansowanych z UE środki z dotacji na etapie budowy nie powinny być traktowane na potrzeby statystyczne jako środki podmiotu publicznego, natomiast projekty, w których finalni użytkownicy będą płacić za użytkowanie aktywów, powinny być zaliczane do aktywów publicznych[15].

Ustalenia EUROSTAT-u mogą stanowić zagrożenie dla podejmowanych w wielu państwach UE inicjatyw zachęcających kapitał prywatny do inwestowania w projekty PPP, ponieważ z uwagi na wysokie ryzyko inwestorzy prywatni będą oczekiwać wsparcia ze strony władz publicznych i współodpowiedzialności za skutki wystąpienia ryzyka, w tym rynkowego. Z kolei w obawie przed zwiększeniem deficytu budżetowego władze publiczne nie będą w stanie brać takiej współodpowiedzialności, a tym samym ich możliwości oddziaływania na propagowanie rozwoju PPP będą coraz słabsze.

5. Uczestnicy PPP

PPP odznacza się bardziej skomplikowaną pod względem organizacyjnym, prawnym finansowym a także społecznym strukturą. Powodzenie projektu wymaga przestrzegania określonych warunków, które mają charakter generalny, dopasowany do większości projektów PPP, łub indywidualny wynikający ze szczególnych cech danego projektu i jego otoczenia. Nie bez znaczenia jest, co jest podkreślane przez Komisję Europejską ONZ, by inwestycje PPP były zgodne z zasadami rozwoju zrównoważonego z priorytetowym traktowaniem spraw mieszkańców *[putting people first]*[16] .

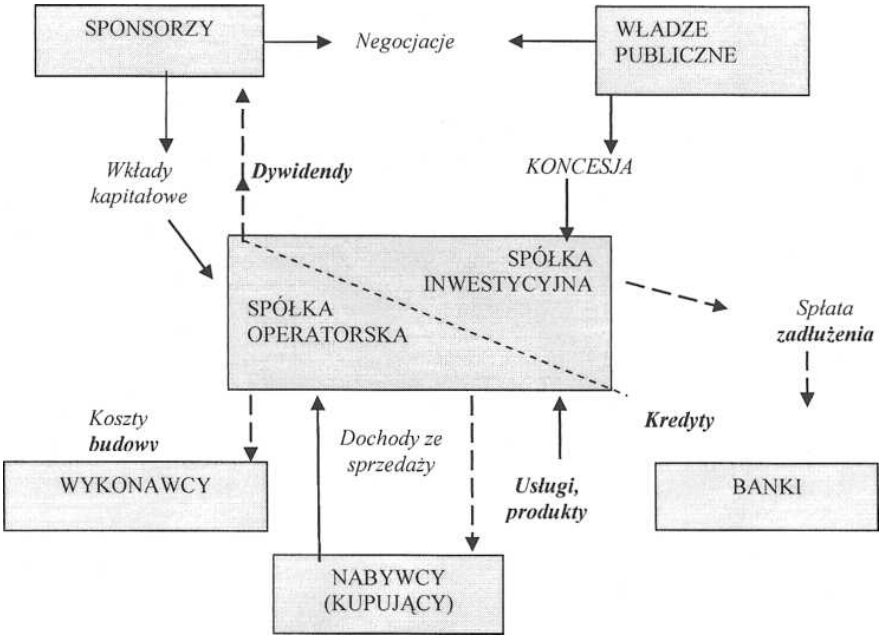
Projekty realizowane w ramach PPP wymagają zaangażowania dużej liczby uczestników, przy czym każdy z nich odgrywa ważną rolę w całym procesie inwestycyjnym. Najważniejsze zadania spoczywają na władzach publicznych i sponsorach, czyli przedstawicielach sektora prywatnego (por. rys. 3).

---

[15] *Wawrzyniak M., Nowe podejście EUROSTAT do klasyfikacji zobowiązań z umów typu PPP do deficytu i długu publicznego,* Biuletyn PPP 3/2012, s. 97 -100

[16] Guidebook on Promoting Good Governance in Public-Private Partnerships, United Nations Economic Commission for Europę, Geneva 2008, s. 29.

Rysunek 3. Ramowy schemat powiązań w PPP



Źródło: opracowanie własne na podstawie Polio G., *International Project Analysis & Financing,* Macmillan Press Ltd, Houndmills 1999, s. 89.

Władze (rząd) na szczeblu państwa, regionu lub władze lokalne – w zależności od skali przedsięwzięcia – dostrzegają przede wszystkim potrzebę posiadania określonych obiektów infrastrukturalnych dla lepszego zaspokajania potrzeb publicznych. Władze publiczne mają znaczny wpływ na określenie wielkości, sposobu finansowania, struktury własności, a później – na eksploatację gotowych urządzeń.

Sponsorzy, czyli pomysłodawcy projektu stanowią grupę sterującą projektem. Ich zadaniem jest zorganizowanie projektu, prowadzenie negocjacji ze stronami potencjalnie zainteresowanymi zaangażowaniem inwestycyjnym, opracowanie struktury finansowania, a przede wszystkim promowanie projektu w określonym otoczeniu politycznym i społecznym. Sponsorzy doprowadzają do utworzenia spółki inwestycyjnej (SPV). Generalnie sponsorami są firmy zainteresowane projektem zgodnym lub dopasowanym do jej strategii rozwoju, mogą to być firmy wykonawcze, kierujące się, po pierwsze, możliwością zagwarantowania frontu robót, a po drugie – możliwością rozłożenia ryzyka inwestycyjnego na większą liczbę uczestników procesu inwestycyjnego, a także producenci surowców i materiałów wykorzystywanych w ramach działalności eksploatacyjnej projektu, jak również odbiorcy usług, których zaangażowanie z kolei gwarantuje pozyskanie długoterminowych kontraktów handlowych na dostawy oraz (lub) odbiór odpowiedniej liczby usług lub ustalających wysokość cen zakupu (sprzedaży). Odrębną grupę sponsorów

stanowią inwestorzy kapitałowi angażujący się wyłącznie z uwagi na zakładane korzyści w postaci odpowiedniej stopy zwrotu z inwestycji w zaplanowanym czasie.

Spółka inwestycyjna działa najczęściej w prawnej formie spółki z o. o., aczkolwiek zdarzają się także przypadki spółki akcyjnej. Celem jej działalności jest organizowanie, koordynowanie, propagowanie projektu oraz negocjowanie i podpisywanie kontraktów związanych z realizacją inwestycji. Spółka inwestycyjna ma relatywnie, w stosunku do wartości kosztorysowej inwestycji, mały kapitał własny włożony przez sponsorów. To oznacza, że jej działalność jest prowadzona oddzielnie od działalności sponsorów.

Bardzo ważną grupą uczestników przedsięwzięć inwestycyjnych w ramach PPP są banki, których udział w finansowaniu projektów jest dominujący i zależy od takich cech, jak wielkość projektu, własność projektu, projekcje przyszłych przychodów i kosztów, źródła uzyskiwania dochodów i ocena efektywności projektu. Kredyty na finansowanie kosztów realizacji projektu inwestycyjnego są udzielane spółce inwestycyjnej utworzonej przez sponsorów. Kredyty i pożyczki mogą być udzielane nie tylko przez banki komercyjne, ale także przez banki rozwojowe, agencje bilateralne, multilateralne instytucje finansowe, agencje rozwoju eksportu lub organizacje gospodarcze. Oprócz kredytów w różnych formach, instytucje finansowe udzielają wszechstronnej pomocy w postaci doradztwa finansowego i inwestycyjnego, a także zapewniają instrumenty zabezpieczające projekt inwestycyjny przez skutkami wystąpienia określonych rodzajów ryzyka.

W technicznej realizacji projektu wiodącymi podmiotami są firmy wykonawcze z ich podwykonawcami, działające w formie konsorcjum lub w formie oddelegowania przez sponsorów. Z uwagi na specyfikę projektów (np. autostrad, tuneli) grupa wykonawców jest ograniczona do wąskiej grupy firm specjalizujących się w budowie podobnych obiektów i posiadających specjalistyczny sprzęt.

Następnym uczestnikiem projektu może być spółka operatorska, zajmująca się eksploatacją i utrzymaniem gotowego obiektu infrastrukturalnego. Często operatorem zostaje jeden ze sponsorów lub jeden z wykonawców, ale nie są też rzadkie przypadki zatrudniania operatora zewnętrznego.

W procesie inwestycyjnym zaangażowane są również inne podmioty, których udział nie jest znaczny w zaangażowaniu kapitału, bez których jednak trudno byłoby doprowadzić do udanego zakończenia projektu. Należą do nich agencje ratingowe, doradcy w zakresie spraw technicznych, organizacji i zarządzania projektem, doradcy prawni i inwestycyjni, firmy ubezpieczeniowe, inni poręczyciele (gwaranci).

Projekt powinien być dokładnie zaplanowany i zorganizowany w taki sposób, by prawa i obowiązki stron uczestniczących były wiążące dla pozostałych. Doradcy techniczni, finansowi i prawni muszą włożyć wiele wysiłku w przygotowanie dokumentacji oraz szczegółową ocenę projektu. Prace takie stanowią często znaczne koszty w kosztorysie całego projektu (tzw. koszty transakcyjne), a jakiekolwiek spowolnienie prac doradców może spowodować opóźnienie wdrożenia obiektu.

6. Warunki udanej implementacji projektów PPP

Powodzenie projektów PPP wymaga spełnienia warunków wyjściowych, jak:[17]

- społeczna i polityczna akceptacja udziału sektora prywatnego. Społeczeństwo może wspierać polityczną wolę rozwoju PPP, zmniejszać obawy i potencjalny opór. Decydenci samorządowi muszą uwzględniać społeczny i polityczny kontekst w implikowaniu PPP,
- stała i przewidywalna polityka państwa i samorządów względem PPP oraz stabilne przepisy prawne i regulacyjne zapewniająca korzystne otoczenie dla udziału sektora prywatnego i obniżające poziom faktycznego i postrzeganego ryzyka. Urzędnicy samorządowi mogą odgrywać aktywną rolę w tworzeniu korzystnego klimatu dla inwestycji,
- rozumienie, że sektor prywatny jest motywowany zyskami. Percepcja wysokiego ryzyka albo powstrzymuje udział sektora prywatnego albo zwiększa koszty zaangażowania PPP,
- polityczna wola i innowacyjny mechanizm uczenia się jako pozytywny aspekt rozwoju PPP,
- włączenie wszystkich uczestników procesu inwestycyjnego już na etapie planowania projektu,
- zapewnienie kompletnych i „dopracowanych" kontraktów,
- aktywne zarządzanie ryzykiem inwestycyjnym,
- możliwość wykorzystywania wiedzy i doświadczenia sektora prywatnego dla wspomagania samorządowych decydentów w całym procesie PPP. Wiedza lokalna wspierana przez naukowe metody analizy powinna mieć zastosowanie w procesie podejmowaniu decyzji,
- zaprojektowanie i sfinalizowanie zamknięcia finansowego, w tym akceptowalny przez instytucje kredytujące i pożyczkowe poziom kapitału własnego spółki inwestycyjnej jako zabezpieczenia wkładu własnego.

Zatem podstawą udanej implementacji sektora prywatnego w prowadzenie projektów publicznych jest stała i spójna polityka krajowa dotycząca rozwoju PPP, silne wsparcie instytucjonalne inicjatyw partnerstwa, wprowadzenie jasnych i przejrzystych reguł prawnych, podział ryzyka inwestycyjnego między zaangażowanych partnerów ze strony publicznej i prywatnego oraz wzajemne wspieranie podejmowanych wysiłków, przejrzystość całego procesu inwestycyjnego.

Podsumowanie

Projekty PPP mają bardziej skomplikowaną strukturę pod każdym względem w porównaniu do klasycznego projektu publicznego czy prywatnego. Wysoki poziom skomplikowania dyktują nie tylko przesłanki organizacyjne i finansowe, ale także (a często przede wszystkim) społeczne i polityczne. Niska przejrzystość styku publiczno-prywatnego wywołuje często obawy władz publicznych przed zaangażowaniem w długoterminowe projekty PPP. Mimo występujących barier, ogromne

[17] *Public Private Partnerships for Municipal Governments,* Municipal Finance Task Force, London 2006, s. 15.

zapotrzebowanie na dobra i usługi infrastrukturalne będzie wywoływać konieczność angażowania sektora prywatnego w inwestycje PPP.

Bibliografia

1. *7 mitów i 3 prawdy o partnerstwie publiczno-prywatnym,* Pricewater-houseCoopers, 2005.
2. *A Practical Guide to PPP in Europę* 2nd Ed, Button M [ed], City &Financial Publishing, Surrey 2008.
3. *Brzozowska K., Partnerstwo publiczno- prywatne w Europie. Cele, uwarunkowania, efekty,* CeDeWu. pI, Warszawa 2010
4. *Brzozowska K., Partnerstwo publiczno- prywatne. Przesłanki, możliwości, barier,* CeDeWu.pl, Warszawa 2006.
5. Carty A., *PPPs: an introduction,* November 2011.
6. *Guidebook on Promoting Good Governance in Public-Private Partnerships,* United Nations Economic Commission for Europę New York - Geneva 2007.
7. *Guidebook on Promoting Good Governance in Public-Private Partnerships,* United Nations Economic Commission for Europę, Geneva 2008.
8. *Hall D., PPPs in the UE - a critical appraisal, October 2008, www.psiru.org.*
9. *Infrastructure to 2030* , OECD, Paris 2007.
10. *Klimas A., Partnerstwo publiczno -prywatne w świetle prawa i polityki Unii Europejskiej,* Finanse Komunalne 1-2/2008.
11. *Komunikat Końcowy nr 615 Komisji Europejskiej, Biura, Komitetu ds. Ekonomicznych i Społecznych regionów w sprawie mobilizowania prywatnych i publicznych inwestycji dla odzyskania i długoterminowych strukturalnych zmian: rozwój PPP,* Brussels 2009.
12. *Market Update. Review of the European PPP Market.* First Semester of 2011, European PPP Expertise Centre (EPEC), 2011.
13. *New decision of Eurostat on deficit and debt. Treatment ofpublic-private partnership,* Eurostat Press Office No. 18/2004.
14. Polio G., *International Project Analysis & Financing,* Macmillan Press Ltd, Houndmills 1999.
15. *Public Private Partnerships for Municipal Governments,* Municipal Finance Task Force, London 2006.
16. *Renda A, Schrefler L., Public-prUate partnerships modela and trends in the European Union.* Brussels 2006: European Parliarnent IP/A/1 MCO/SC/2005-l61.
17. *Review of the European PPP Market* First semester of 2012, EPEC 2012.
18. *Review of the European PPP Market in 2010,* EPEC 2011.
19. *The rise and rise of infrastructure funds, KPMG International 2008, www.kpmg.com*
20. *Wawrzyniak M., Nowe podejście EUROSTAT do klasyfikacji zobowiązań z umów typu PPP do deficytu i długu publicznego,* Biuletyn PPP 3/2012, s. 97 - 100.

21. *Wytyczne dotyczące udanego partnerstwa publiczno-prywatnego.* Komisja Europejska, Dyrektoriat Generalny Polityka Regionalna, styczeń 2003, Warszawa 2010.

Streszczenie

Celem opracowania jest wykazanie znaczenia PPP w obecnych uwarunkowaniach europejskich, zaznaczenie cech szczególnych oraz poziomu skomplikowania projektów realizowanych w tej formule. Rozwój PPP w Europie jest zróżnicowany. Część krajów europejskich czyni pierwsze kroki w kierunku wdrażania PPP, natomiast część posiada już spore doświadczenie we współpracy sektora publicznego z sektorem prywatnym na niwie inwestycji publicznych.

Summary

The aim of an article is to indicate an importance of public-private partnership in nowadays Europe, point out distinguish features and a level of PPP project complication. A development of PPP projects among European countries varies. Part of European countries undertakes first steps into PPP implementation, and a part is quite experienced in collaboration between public and private sectors on ground of public infrastructure projects.

prof. dr hab. Krystyna Brzozowska
Uniwersytet Szczeciński
Katedra Finansów Publicznych

CZĘŚĆ III
PART III

FORUM DYSKUSYJNE
FORUM

Marta Kawa

ISTOTA I PRZEDMIOT OUTSOURCINGU – PYTANIA OCZEKUJĄCE ODPOWIEDZI

Słowa kluczowe: outsourcing, funkcje i zadania działu finansowo-księgowego, istota outsourcingu, przedmiot outsourcingu

NATURE AND OBJECT OF OUTSOURCING – QUESTIONS NEED TO ANSWER

Keywords: outsourcing, functions and activities of finance and accounting department, essence of outsourcing, object of outsourcing.

Wstęp

Procesy globalizacyjne kształtujące międzynarodową gospodarkę nie są zjawiskiem nowym. Przez ostatnie półtora wieku można było obserwować ekspansję przedsiębiorstw poza granice kraju ich pochodzenia i intensywny rozwój wymiany międzynarodowej. Wraz z rozwojem nowoczesnych technologii i nauki zmienia się również oblicze współzależności międzynarodowych. Trendem występującym obecnie w procesach globalizacyjnych jest silny wzrost wymiany międzynarodowej w dziedzinie usług [10, s. 169].

Od ponad 20 lat można obserwować zwiększanie wymiany międzynarodowej w dziedzinie usług, w tym również w wymiarze transkontynentalnej. Prognozy wskazują, iż rynek ten będzie się dynamicznie rozwijał i ewaluował. Dotyczy to szczególnie usług z zakresu finansów i księgowości. Polska jest istotnym partnerem w wymianie tych usług, przede wszystkim we współpracy z krajami Europy Zachodniej [11, s. 23]. Zdaniem ekspertów Association of Business Service Leaders in Poland w ciągu kilku lat Polska ma szansę stać się największym w Europie ośrodkiem świadczenia zaawansowanych usług dla globalnego biznesu [13, s. 13]. Wzrostowi temu towarzyszy outsourcing usług w zakresie prowadzenia ksiąg i przygotowywania raportów okresowych. Na tym tle wymagane jest powszechne, w miarę jednolite rozumienie istoty outsourcingu i jego przedmiotu. Celem niniej-

szego opracowania jest zatem próba zajęcia stanowiska w tych dwóch kwestiach istotnych dla rozwoju międzynarodowej wymiany usług.

1. Istota outsourcingu jako sposobu na racjonalizację

W polskiej praktyce międzynarodowa wymiana usług jest zjawiskiem stosunkowo nowym i nie została jeszcze szeroko opisana w literaturze. Zasadnym jest więc postawienie pytania, co kryje się za międzynarodową wymianą usług gospodarczych, które prowadzi do sformułowania dwóch bardzo istotnych pytań:

- co kryje się pod określeniem usługi z zakresu finansów i księgowości?
- jaki jest zakres zadań i funkcji realizowanych przez służby finansowo-księgowe, które mogą być przedmiotem międzynarodowej wymiany usług?

Bez prawidłowo udzielonych odpowiedzi na te pytanie, nie jest możliwe poprawne wyznaczenie przedmiotu analizy, która ma rozpoznać przyczyny i wyjaśnić wynikające z nich skutki dla efektywności realizowanych procesów.

Najczęściej dla określenia międzynarodowej wymiany usług gospodarczych stosuje się wyrażenie outsourcing, abstrahując od tego, że w praktyce występuje on w bardzo wielu odmianach. W tym miejscu wystarczy przywołać najczęściej występujące: offshoring, nearshoring, Business Process Outsourcing, Knowledge Process Outsourcing, Information Technology Outsourcing, netsourcing, by wymienić kilka najbardziej rozpowszechnionych przykładów. Już ten sam fakt świadczy o tym, że sytuacja przypomina biblijną Wieżę Babel.

Pojęcie outsourcing[1], które jako neologizm pojawiło się w polskiej literaturze, jest zbitką angielskich słów „outside resource using", czyli użycie zasobów zewnętrznych [7, s. 11] bądź „out sourcing", czyli zasoby z zewnątrz [6, s. 19]. Outsourcing oznacza więc skutek decyzji organizacji o realizacji danej funkcji przez obcy podmiot gospodarczy, decyzji podjętej w następstwie odpowiedzi na pytanie, czy daną funkcję bądź proces należy zrealizować wewnątrz organizacji gospodarczej czy „zakupić" na rynku? Bywa on też opisywany jako przedsięwzięcie polegające na wydzieleniu ze struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa macierzystego funkcji realizowanych przez nie i przekazanie ich do realizacji innym podmiotom gospodarczym [8, s. 13]. Trudności w oddaniu istoty outsourcingu biorą się stąd, że używa się pojęcia przedsiębiorstwo w sensie uniwersalnym w rozumieniu do niedawna wszechobecnego przedsiębiorstwa państwowego jako podstawowej formy gospodarczo-prawnej, abstrahując od tego, podmiot prawny może być właścicielem wielu przedsiębiorstw powołanych do realizacji jego celów gospodarczych, wynikających z przyjętej strategii.

Chociaż „Harvard Business Review" uznał outsourcing za największe odkrycie ostatnich 75 lat [3, s. 12], to należy pamiętać, że nie jest to zjawisko nowe. Zlecanie wykonania poszczególnych funkcji, ale również całych procesów, można zaobser-

[1] W Polsce przyjęło się nie tłumaczyć słowa outsourcing i używa się tego anglicyzmu zarówno w praktyce biznesowej jak i w literaturze przedmiotu. Do prawidłowego zrozumienia tej definicji potrzebna jest właściwa interpretacja neologizmu.

wować w historii gospodarki już przed rewolucją przemysłową [2, s. 9]. Triumfalny powrót outsourcingu w zarządzaniu nastąpił pod koniec lat osiemdziesiątych ubiegłego stulecia. Outsourcing w pierwszym okresie jego rozpowszechniania się miał na celu zracjonalizowanie procesów ponoszenia kosztów, stopniowo coraz bardziej nabierając cech koncepcji o strategicznym znaczeniu, dotyczącej coraz szerszych sfer funkcjonowania organizacji gospodarczej [5, s. 153], co przyniosło wymierne, korzystne rezultaty w przypadku dużych, międzynarodowych organizacji.

Outsourcing jest obecnie jednym z najbardziej rozpowszechnionych trendów w świecie biznesu. Prawie każde przedsiębiorstwo podejmuje działania wynikające z tej koncepcji, choć nie zawsze robi to do końca świadome ich skutków [7, s. 12].

Powszechność odwoływania się do działań kojarzonych z outsourcingiem, powoduje, że jest to współcześnie zjawisko niezmiernie złożone. Złożoności tej dowodzi fakt stosowania wielu terminów z nim utożsamianych. Można to uznać za próbę niezbędnego zaakcentowania istoty outsourcingu, zastosowanego w konkretnych warunkach miejsca i czasu.

W literaturze można spotkać wiele kryteriów klasyfikacji outsourcingu. Zastosowanie ich pozwala usystematyzować najczęściej spotykane w piśmiennictwie i praktyce określenia. Ilustruje to tabela 1.

Tabela 1. Rodzaje outsourcingu

Kryterium rozróżnienia	**Rodzaj outsourcingu**
Obszar działalności przedsiębiorstwa	Outsourcing działalności podstawowej Outsourcing działalności pomocniczej Outsourcing działalności ubocznej
Zakres wydzielenia	Outsourcing całkowity Outsourcing częściowy
Lokalizacja geograficzna	Krajowy outsourcing Offshoring Nearshoring Rural souring [11, s. 25] Telepraca (Homesourcing)
Liczba dostawców	Outsourcing jednego dostawcy Multisourcing- outsourcing wielu dostawców
Rodzaj funkcji	Wydzielenie pojedynczych funkcji Wydzielenie obszarów funkcjonalnych Wydzielenie projektów Wydzielenie procesów - Business Process Outsourcing Wydzielenie procesów wiedzy – Knowledge Process Outsoucing

Zależność kontrahentów	Joint venture Spółka partnerska Outsourcing kontraktowy
Znaczenie	Outsourcing strategiczny Outsourcing taktyczny
Etap ewolucji	Outsourcing pierwszej generacji Outsourcing drugiej generacji Outsourcing trzeciej generacji

Źródło: opracowanie własne

Próba rozpatrywania istoty outsourcingu na podstawie możliwych do sporządzenia jego klasyfikacji jest trudna i wymaga rozległych badań nie tylko stanowisk zajętych w literaturze, ale również istniejących w praktyce przykładów outsourcingu. Należy mieć przy tym na uwadze fakt, że niewystarczające jest postrzeganie outsourcingu przez pryzmat jednego wysublimowanego kryterium, nawet najbardziej uniwersalnego. O złudności tej drogi może świadczyć fakt, że już tylko dwukryterialne spojrzenie na outsourcing multiplikuje ilość jego odmian. Widać to na prostym przykładzie dwukryterialnego spojrzenia na outsourcing, przedstawionego w tabeli 2. Możliwe do zaistnienia odmiany outsourcingu nie są tylko efektem dedukcyjnych działań na elementach zbioru, albowiem elementy tego zbioru mają swoje bardzo mocne ugruntowanie w stanie prawnym, organizacyjnym, funkcjonalnym, kompetencyjnym i innych obszarach warunkujących skuteczność współdziałania ze sobą partnerów gospodarczych.

Tabela 2. Przykład dwukryterialnej klasyfikacji outsourcingu

	Podział outsourcingu ze względu na obszar działalności przedsiębiorstwa		
Podział ze względu na lokalizację geograficzną	Outsourcing działalności podstawowej świadczony w granicach kraju	Outsourcing działalności pomocniczej świadczony w granicach kraju	Outsourcing działalności ubocznej świadczony w granicach kraju
	Outsourcing działalności podstawowej przeniesiony do kraju sąsiadującego	Outsourcing działalności pomocniczej przeniesiony do kraju sąsiadującego	Outsourcing działalności ubocznej przeniesiony do kraju sąsiadującego
	Outsourcing działalności podstawowej wyprowadzony poza kontynent	Outsourcing działalności pomocniczej wyprowadzony poza kontynent	Outsourcing działalności ubocznej wyprowadzony poza kontynent

Źródło: opracowanie własne

Stwierdzenie to prowadzi do zasadniczego pytania, co tak naprawdę stanowi istotę outsourcingu? Czy znamiona zewnętrzne, czy możliwe do zastosowania kryteria jego rozróżniania, czy też formalizm prawny, wynikający z prawa samostanowienia umów? Wydaje się, że należy koncentrować się na duchu i literaturze zawieranych umów, aby w konkretnych warunkach właściwie rozumieć ten neologizm. Epatowanie tylko zewnętrznymi znamionami w niczym, a w najlepszym razie tylko w niewielkim stopniu przyczynia się do kształtowania właściwych relacji stron, które uczestniczą w outsourcingu.

Tej sferze rozważań nad outsourcingiem poświęca się niewiele uwagi, a są one jej warte.

2. Przedmiot outsourcingu

Outsourcing ma rację bytu tylko wtedy, kiedy koncepcja wykorzystania przez organizację potencjału zewnętrznego, będzie efektywniejsza niż użycie posiadanych zasobów i istniejących lub możliwych do zastosowania rozwiązań wewnętrznych.

Outsourcingu w organizacji nie można zastosować bez uwzględnienia dwóch podstawowych warunków. Pierwszym z nich jest uprzednia analiza stopnia wykorzystania potencjału posiadanych zdolności do realizacji zadań, które w przyszłości miałyby być wykonywane przez podmioty zewnętrzne. W sytuacji, gdy wykorzystanie tego potencjału jest niepełne lub generuje zbyt wysokie koszty, zasadne staje się wydzielenie tego poza organizację. Drugim warunkiem efektywnego outsourcingu jest jasne określenie oczekiwanych jego rezultatów. Spełnienie tych dwóch warunków jest tym ważniejsze, że nie ma w literaturze przedmiotu gotowej recepty w postaci jednoznacznej teorii, która wyjaśnia, które z procesów można wydzielić z organizacji bez negatywnych skutków dla jej funkcjonowania.

W praktyce powszechne jest przeświadczenie, iż z organizacji można wyprowadzić wszystkie procesy poza procesami działalności podstawowej. Problem polega jednak na tym, że w rezultacie zmienności i zróżnicowania znaczenia procesów trudno dzisiaj jednoznacznie stwierdzić, które tradycyjnie kwalifikowane procesy są procesami podstawowymi, a które pomocniczymi. O ile dość łatwo można dziś uznać za działalność podstawową te obszary, które decydują o poziomie konkurencyjności organizacji gospodarczej, o tyle z pozostałymi nie jest to już takie oczywiste. Tym samym „klasyczne" podejście, by wydzielić to, co stanowi obrzeże podstawowej działalności gospodarczej, staje się coraz trudniejsze w realizacji. Wydaje się, iż dość łatwo można wskazać te obszary organizacji, które odpowiadają za jej konkurencyjność. Nie można zajmować stanowiska, że skoro dany obszar działalności nie został uznany za kluczowy, to znaczy, że z tego powodu kwalifikuje się on do wydzielenia. Z outsourcingiem nie można kojarzyć pozbywania się odpowiedzialności za finalne efekty gospodarowania [1, s. 42].

Uwagi powyższe w sposób szczególny dotyczą funkcji realizowanych przez tak zwane służby finansowo-księgowe, które koncentrują się na zapewnieniu niezbędnego dostępu do informacji. Proces tworzenia tej informacji ma swoje osobliwości,

uwarunkowania prawne, organizacyjne i funkcjonalne, które nie pozwalają tego obszaru aktywności organizacji gospodarczej traktować jak dowolną kostkę domino.

Funkcje i zadania realizowane przez służby finansowo-księgowe podmiotów gospodarczych nie stanowią podstawowej działalności, a tym bardziej trudno nadać im rolę czynnika, kształtującego przewagę konkurencyjną. W związku z tym stwarzają one pokusę, aby w pierwszej kolejności wyprowadzać je poza strukturę organizacyjną danego podmiotu gospodarczego. Na tym tle jednak automatycznie pojawia się następujące pytanie, czy obsługę tych funkcji i zadań można całkowicie powierzyć jednostce zewnętrznej, czyli uczynić z nich przedmiot outsourcingu?

W ramach rachunkowości występują wyraźne procesy o swoistej autonomiczności. Są to na przykład: gromadzenie danych, przetwarzanie danych, przygotowywanie informacji, czyli różnych raportów, w tym rocznego sprawozdania finansowego [4, s. 17]. Które z tych procesów kwalifikowałyby się do wydzielenia w pierwszej kolejności? Wydaje się, że bez większego uszczerbku dla realizacji podstawowych funkcji i zadań można wydzielić procesy związane z dokumentowaniem i ewidencjonowaniem zdarzeń gospodarczych, jako czynności powtarzalnych, niewymagających specjalistycznej wiedzy. Jednak już ich agregowanie, analizowanie, wskazywanie na możliwe scenariusze zachowań bądź rekomendowanie pewnych rozwiązań wymaga specjalistycznego kapitału intelektualnego. Funkcje i zadania realizowane przez służby finansowo-księgowe wymagają zarówno elementu twórczego o wysokiej wartości dodanej, jak i stosowania szeregu prostych czynności, które można wyprowadzać z organizacji [10, s. 182]. Wniosek stąd, że wymaga to bardzo świadomego podejścia przy określeniu, jak rozległy ma być przedmiot outsourcingu.

Dogłębne przemyślenie zakresu przedmiotu outsourcingu powinno koncentrować się na znalezieniu odpowiedzi na pytanie o dalekosiężne skutki decyzji o outsourcingu i ich właściwym zrozumieniu. Dostrzeżenie ich nie przychodzi samo z siebie, należy je wymusić wyraźnym postawiłem pytania o te właśnie skutki. Jest to równoznaczne z pytaniem o cele jakie mają być osiągnięte.

Sformułowanie celowości działań jest bazowym pytaniem, wynikającym z istoty samego outsourcingu. Dopiero po uświadomieniu sobie intencji tych działań należy dyskutować problematykę: co, jak, kiedy, z kim i gdzie.

W praktyce dostrzegalny jest trend nowego podejścia do organizacji sposobu funkcjonowania służb finansowo-księgowych. Od lat dziewięćdziesiątych finanse i księgowość podlegają stopniowej separacji – proceduralnej i kompetencyjnej [9, s. 329]. Postęp technologiczny przyczynił się do znaczącej redukcji liczebności służb finansowo-księgowych. Równocześnie powtarzalne czynności związane z wprowadzaniem i przetwarzaniem bazowych danych tracą na znaczeniu. Coraz istotniejsze staje się posiadanie wielorakiej informacji o aktualnym stanie organizacji gospodarczej wykorzystywanych w controllingu oraz przez służby, które w roli eksperta rozpatrują opłacalność scenariuszy finansowych zachowań. Tym samym wyraźnie ujawnia się fakt informacyjnego wspierania osób podejmujących decyzje. W tym wszystkim istotne jest, by służby finansowo-księgowe generowały infor-

macje na czas i w formie oraz ilości umożliwiającej ich dalsze przyswajanie i wykorzystanie [12, s. 59].

Problem wyprowadzenia poza jednostkę macierzystą czynności wprowadzania i przetwarzania bazowych danych komplikuje się w sytuacji, gdy wydzielanie to dokonuje się między kilkoma obszarami jurysdykcji. Jest to obecnie powszechnie występującą praktyką przenoszenia tych usług do tych rejonów geograficznych, w których wykonywanie ich generuje niższe koszty.

Jakość, terminowość i koszt realizacji funkcji i wykonywanych zadań, zlecanych na zewnątrz, nie mogą odbiegać od rezultatów osiąganych dotychczas. Wymaga to pełnego porozumienia się stron w kwestii rzetelności realizacji funkcji i wykonywania zadań, będących przedmiotem outsourcingu. Podmiot, do którego zostały przeniesione te usługi, rzetelność tę ma obowiązek pojmować w zgodzie z prawem obowiązującym organizację wyprowadzającą ze swojej struktury funkcje i zadania służb finansowo-księgowych. Tak pojmowana rzetelność współdziałania obu kontrahentów powoduje szereg problemów organizacyjnych, funkcjonalnych, kompetencyjnych i innych. Podstawowe z nich wyrazić można następującymi pytaniami:

- które z funkcji mogą być wyprowadzone, by zapewnić rzetelne prowadzenie ksiąg?
- jak zapewnić zgodność z istniejącymi i zmieniającymi się przepisami kraju zleceniodawcy?
- które z funkcji należy wyprowadzić, by prawidłowo wykorzystać efekt skali i wiedzy?
- jak należy rozwiązać kwestię terminowości dostarczania danych?

Niezależnie od tych pytań, towarzyszy temu kluczowa dla decyzji kwestia, w jaki sposób decyzja o outsourcingu wpłynie na sprawność innych wewnętrznych procesów, realizowanych w organizacji, z której nastąpiło wydzielenie. Liczbę podobnych pytań można mnożyć.

W kontekście wątpliwości wyrażonych wymienionymi wyżej przykładowymi pytaniami, wolno stwierdzić, że nie można jednoznacznie zdefiniować przedmiotu outsourcingu jako takiego. Jednak przedmiot ten ma, a wręcz musi być jednoznacznie określony przy każdorazowej decyzji, której efektem jest outsourcing funkcji i zadań służb finansowo-księgowych, po to, aby jednoznacznie zostało to zapisane w umowach między kontrahentami. Stwierdzenie to wydaje się być oczywiste. Jednakże w wielu przypadkach znanych z autopsji, perturbacje mają swoją przyczynę w nierespektowaniu potrzeby postawienia takich pytań oraz udzielenia odpowiedzi na nie wraz z unikaniem brania na siebie odpowiedzialności za skutki decyzji.

Podsumowanie

Świadomość złożoności zjawiska outsourcing w ogóle, a outsourcingu funkcji i zadań realizowanych przez służby finansowo-księgowe w szczególności, stwarza potrzebę i uzasadnia przeprowadzenie badań tego zjawiska, badań skoncentrowanych na zebraniu, usystematyzowaniu, rozpowszechnieniu doświadczeń, jakie

udało nam się zebrać w kraju. Analiza skutków blisko i dalekosiężnych tych doświadczeń powinna dostarczyć nowej wiedzy o tym, jak podnieść efektywność wykorzystania kapitału intelektualnego, zgromadzonego zarówno w podmiotach decydujących się na outsourcing, jak i w podmiotach gotowych uczestniczyć jako usługodawca. Racjonalne wykorzystanie kapitału intelektualnego, tkwiącego w potencjale służb finansowo-księgowych, wymaga dostosowania organizacji rachunkowości nie tylko jako systemu informacyjnego podmiotu gospodarczego, ale również istotnego realizowanego w nim procesu.

Organizacja rachunkowości jako ważnego procesu w funkcjonowaniu organizacji gospodarczej jest tak samo ważna jak organizacja działalności służb zapewniających w sposób bezpośredni przewagę konkurencyjną. Z tego powodu nowy czynnik zewnętrzny, jakim jest outsourcing, wymaga badań jego oddziaływania na organizację rachunkowości. Tworzy to moim zdaniem nowy obszar badań nad funkcjonowaniem rachunkowości w nowych warunkach, zmieniających się nie tylko prawnie, ale organizacyjnie i funkcjonalnie.

Bibliografia:

***Książki*:**

1. Bravard J., Morgan R.: Inteligentny Outsourcing. Sztuka współczesnej współpracy. MR Biznes Sp. z o.o., Warszawa 2010.
2. Domberger S.: The Contracting Organization A Strategic Guide to Outsourcing. Oxford Univerity Press, Oxford 1998.
3. Gay J., Essinger J.: Outsourcing strategiczny. Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002.
4. Kiziukiewicz T.: Rachunkowość. Zasady prowadzenia w jednostkach gospodarczych, Ekspert, Wrocław 1997.
5. Kopczyński T.: Outsourcing w zarządzaniu przedsiębiorstwami. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010.
6. Power M., Desouza K., Bonifazi, C.: Outsourcing Podręcznik sprawdzonych praktyk. MT Business Sp. z o.o., Warszawa 2008.
7. Sobińska M.: Zarządzanie outsourcingiem informatycznym. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2010.
8. Trocki M.: Outsourcing Metoda restrukturyzacji działalności gospodarczej. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001.

Opracowania w publikacjach zwartych:

9. Łoś-Strychowska E.: Centrum usług wspólnych – magia, mit, konieczność (na przykładzie centrów usług finansowo-księgowych) [w:] Szymaniak A. [red.]: Globalizacja usług Outsourcing, Offshoring i Shared Services Centers. Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne Sp. z o.o., Warszawa 2008.
10. Rybiński N.: Outsourcing i Offshoring usług. Siatka pojęć, trendy i bariery rozwojowe [w:] Szymaniak A. [red.]: Globalizacja usług Outsourcing, Offshoring i Shared Services Centers. Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne Sp. z o.o., Warszawa 2008.

***Artykuły w czasopismach*:**

11. Lacity M., Willcocks L., Rottman J.: Global outsourcing of back office services: lessons, trends and enduring challenges. „Strategic Outsourcing: An International Journal" 2008 nr 1/1.
12. Oehmen J., Rebentisch E.: Der Informationfluss muss effizeint sein. IO management 2011 nr 7-8.
13. Tomkiewicz M.: Polska ośrodkiem usług dla biznesu. „Computerworld" 2011 nr 19/935.

Streszczenie

Opracowanie jest próbą wskazania nowego obszaru badawczego przynależnego organizacji rachunkowości, który ewoluuje z doświadczeń praktyki gospodarczej pod wpływem coraz powszechniej wykorzystywanego outsourcingu funkcji i zadań realizowanych przez służby finansowo-księgowe. W opracowaniu przedstawiona jest lista pytań, które powinny uzyskać odpowiedź, w przypadku gdy organizacja decyduje się na wykorzystanie outsourcingu funkcji i zadań przynależnych rachunkowości.

Summary

This article points out a new research area belonging to accounting organization which evolves from business praxis' experiences under more common use of outsourcing of functions and activities of finance and accounting department. In this article you will find a list of questions, which should be answered in case when an organization decides to use outsourcing of functions and activities belonging to accounting.

mgr Marta Kawa
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wydział Zarządzania, Informatyki i Finansów
Katedra Controllingu

Rafał Muniak

ANALIZA RYZYK W BADAWCZYCH PROJEKTACH INFORMATYCZNYCH

Słowa kluczowe: ryzyko projektów badawczych, projekt innowacyjny, Specific Targeted Research Project

RISK ANALYSIS OF INFORMATION RESEARCH PROJECTS

Keywords: risk research projects, innovative design, Specific Targeted Research Project

Wstęp

Projekty współfinansowane ze środków Unii Europejskiej w ramach Programów Ramowych wymagają specyficznego podejścia zarządczego na wszystkich etapach ich prowadzenia. Bardzo istotną rolę odgrywa tu identyfikacja ryzyk. Zarówno złożoność wynikająca z wymogów co do wielkości jak i umiędzynarodowienia konsorcjum, poziom innowacyjności wpisany w sam projekt jak też wymogi co do możliwości przyszłej komercjalizacji wyników sprawiają, iż dotychczas opracowane klasyfikacje ryzyka nie w pełni przystają do potrzeb managera projektu badawczego realizowanego ze środków wspólnoty europejskiej. Polsko Japońska Wyższa Szkoła Technik Komputerowych po raz pierwszy koordynując projekt europejski na bieżąco dostosowywała sposób zarządzania ryzykiem projektowym do sytuacji. Projekt pomimo licznych zmian będących skutkiem wprowadzania planów naprawczych został zakończony w terminie w ramach budżetu, a co najważniejsze osiągnął zakładane cele. Niniejszy artykuł jest próbą podsumowania zebranych doświadczeń Może stanowić przyczynek do dalszych prac mających na celu stworzenie dedykowanego narzędzia oceny ryzyka dla managerów projektów badawczych w ramach planowanej pracy doktorskiej. W artykule omówione zostaną: pojęcie ryzyka, rodzaje klasyfikacji ryzyka w kontekście jej przydatności dla zarządzania projektem badawczym oraz obszary ryzyk specyficznych dla tego typu projektów. Prowadząc projekt badawczy należy mieć również na uwadze, iż stanowi on pierwszy z etapów bardziej złożonego procesu jakim jest projekt innowacyjny. Zrozumienie umiejscowienia i wymagań stawianych przed fazą badawczą w kontekście jej znaczenia dla stworzenia innowacyjnego produktu lub procesu jest bardzo istotne dla szerszego postrzegania ryzyk całego projektu, a więc także fazy badawczej. Na przykładzie projektu VIDE przedstawione zostaną kategorie i specyficzne ryzyka, które zmaterializowały się w trakcie jego prowadzenia.

1. Pojęcie i wybrane metody klasyfikacji ryzyka w odniesieniu do projektów badawczych

Ryzyko jest „skumulowanym efektem prawdopodobieństwa niepewnych zdarzeń, które mogą korzystnie lub niekorzystnie wpływać na realizację projektu. Takie sformułowanie definicji ryzyka implikuje, iż manager musi potrafić określić

prawdopodobieństwo wystąpienia zdarzenia na podstawie rozkładu prawdopodobieństwa podobnych zdarzeń. Już na tym etapie można stwierdzić, iż brak badań empirycznych dot. ryzyk występujących w projektach badawczych może stanowić przeszkodę w stosowaniu dotychczas opracowanych metodologii. Dla wstępnej analizy ryzyka konieczne jest określenie zarówno prawdopodobieństwa i okoliczności wystąpienia zdarzenia jak i jego potencjalnych skutków. Dla przykładu prawdopodobieństwo zmian personalnych w projekcie badawczym jest duże, jednak skutki z nim związane zależą od momentu, w którym wystąpią. Jeśli np. zmiana ta dotyczyć będzie lidera pakietu prac i dotknie Konsorcjum w przededniu spotkania kontrolnego Komisji Europejskiej jej skutki mogą być katastrofalne. Dlatego też pierwszym krokiem jest opisanie okoliczności wystąpienia ryzyka, a następnie określenie prawdopodobieństwa jego wystąpienia. Najprostszą metodą klasyfikacji ryzyk jest ich uszeregowanie wg następujących kryteriów:

- Niskie prawdopodobieństwo oraz niezbyt dotkliwe skutki – niskie ryzyko
- Wysokie prawdopodobieństwo oraz dotkliwe skutki – wysokie ryzyko
- Wysokie prawdopodobieństwo oraz niezbyt dotkliwe skutki – niskie ryzyko

W tym celu konieczne jest jednak jak najbardziej kompleksowe zidentyfikowanie wszystkich ryzyk na które narażony jest projekt, a pomocne mogą być zdefiniowane obszary ryzyka. Istnieje szereg szczegółowych metod klasyfikacji ryzyka. Większość z nich dotyczy jednak projektów produkcyjnych. Poniżej pokrótce scharakteryzowane zostaną metody najczęściej wykorzystywane w praktyce:

Klasyfikacja wg płaszczyzn ryzyka (risk facets)

W klasyfikacji tej wyodrębniono pięć płaszczyzn:

- **techniczną** – ryzyko techniczne jest związane z tworzeniem nowego projektu technicznego mającego na celu podniesienie poziomu wydajności lub dostosowanie się do nowych ograniczeń. Podstawowymi źródłami ryzyka są tu wszystkie parametry jakościowe produktu (jego niezawodność, wydajność, wytrzymałość). Głównymi źródłami z tej kategorii pojawiającymi się w projektach badawczych są: integracja złożonych systemów, osiągnięcie odrębnych celów dla różnych partnerów (częste w przypadku projektów prowadzonych w konsorcjach) oraz brak dostosowania samego systemu do potrzeb ewentualnych użytkowników.
- **programową** – ryzyko programowe związane jest z pozyskaniem i wykorzystaniem właściwych zasobów oraz wystąpieniem zdarzeń będących poza kontrolą menedżera projektu. Są to ryzyka bardzo istotne dla programów badawczych prowadzonych w ramach programów ramowych, gdzie bardzo wiele czynników włączając w to zasoby partnerów pozostaje de facto poza jurysdykcją managera projektu.
- **obsługową –** ryzyko to pojawia się na etapie uruchomienia oraz utrzymania systemów w ruchu i nie dotyczy sensu stricte projektów badawczych kończących się prototypem. Jednak nowy okres programowania promuje te projekty badawcze, które prowadzić będą do bezpośredniej komercjalizacji. Dodatkowo wiele z ryzyk obsługowych może być wyeliminowanych na etapie tworzenia prototypu.

- **kosztową i harmonogramową -** pojawiają się na skutek zaniżonych szacunków lub mało efektywnego prowadzenia projektu lub też zmaterializowania się jednego lub większej liczby ryzyk opisanych powyżej. W przypadku projektów unijnych ramy kosztowe i czasowe projektu są określane dość sztywno i ich zmiana, wciąż jeszcze możliwa w przypadku harmonogramu jest bardzo trudna w odniesieniu do kosztów.

Wszystkie te kategorie dotyczą etapu od rozpoczęcia projektu aż do jego ewentualnego wprowadzenia, nie ma jednak kategorii umożliwiającej uwzględnienie ryzyk pojawiających się na etapie samego tworzenia projektu.

Klasyfikacja ryzyk wg Project Management Institute:
W inny sposób kategorie ryzyka wyodrębnił PMI. Należą do nich:

- **Ryzyko techniczne, jakościowe i wydajnościowe** – wynikające ze złożoności technologii a także rosnących potrzeb klienta i konkurencji. Określenie ryzyk w tej dziedzinie wymaga znajomości kierunków rozwoju rynku i standardów branżowych. Ryzykiem tym obarczone są wszystkie projekty badawcze, jednak bardzo często ryzyko jakościowe nie jest wystarczająco brane pod uwagę, gdyż ujawnia się dopiero na etapie komercjalizacji prototypu. Brak uwzględnienia kwestii wystąpienia ryzyka jakościowego jest jednym z przyczyn niskiego stopnia wykorzystania efektów projektów badawczych w praktyce.
- **Ryzyko zarządzania projektem. –** związane jest z zebraniem i wykorzystaniem zasobów ludzkich, finansowych i rzeczowych oraz z umiejętnością stworzenia realnych planów prowadzenia projektu, a przede wszystkim pogodzeniem odmiennych grup interesu.
- **Ryzyko organizacyjne-** powiązane z hierarchicznym układem organizacji, brakiem odpowiednich umocowań dla kierownika projektu, niejasnymi ośrodkami decyzyjnymi. W przypadku projektów europejskich ryzyko organizacyjne na poziomie całego Konsorcjum jest zniwelowane poprzez jasne określenie roli koordynatora. Występuje jednak na poziomie poszczególnych organizacji oraz np. w postaci ewentualnych sporów między poszczególnymi partnerami.
- **Ryzyko zewnętrzne –** zarówno przewidywalne (np. wstrzymanie finansowania projektu przez UE, jak też pojawienie się nowej konkurencyjnej technologii podważające celowość dalszego prowadzenia projektu) i nieprzewidywalne będące uosobieniem siły wyższej.

Specyfika projektów innowacyjnych

Faza badawcza jest pierwszym etapem projektu innowacyjnego. Od jej powodzenia zależy sukces całego przedsięwzięcia definiowanego jako:
Prowadzenie w formie projektowej działalności innowacyjnej polegającej na opracowaniu i skutecznym wdrożeniu nowych rozwiązań w dziedzinie produktu lub usługi zgodnie z zasadą: osiągnięcie założonych celów w założonym czasie przy założonych zasobach i wykorzystaniem najbardziej optymalnych metod zarządczych.

Sam fakt, iż każdy proces innowacyjny jest zorganizowaną, jednorazową działalnością wymagającą współdziałania specjalistów z bardzo wielu dziedzin sprawia, iż zorganizowanie tej działalności w formie projektu wydaje się oczywiste.

Jednak specyfika projektów innowacyjnych w tym ich złożoność i stopień niepewności co do wyniku sprawia, iż przedsięwzięcia takie wymagają dość specyficznego podejścia. W ostatnich czasach poddano starannej analizie te cechy projektów innowacyjnych które wpływają na możliwość zastosowania przy ich wdrażaniu tradycyjnych metod zarządzania projektami. Projekt stanowi. „pewną serię czynności i zadań mających:

- **Ściśle określony cel do osiągnięcia wg pewnych specyfikacji** – tymczasem w projekcie którego dużą częścią są działania odkrywczo wynalazcze ***cel może zostać przeformułowany*** sprawiając iż ***wynik rozminie się ze specyfikacją, co ogranicza możliwość oceny wartości projektu po jego zakończeniu***. Dzieje się tak, gdyż nie ma możliwości przewidzenia z całkowitą pewnością do czego doprowadzi faza badawcza i czy jej efekty będą nadawały się do komercjalizacji. Z takich ograniczeń wynikają dwie ważne cechy projektów innowacyjnych – ***interakcyjność i adaptacyjność,*** dzięki którym minimalizuje się ***wysokie ryzyko niepowodzenia wynikającego z braku akceptacji rynkowej*** dla efektów projektu innowacyjnego**.**
- **Zdefiniowany początek i datę zakończenia, -** ze względu na ***złożoność*** rozumianą jako ***ilość etapów i uczestników,*** jak również małą szansę na precyzyjne zaplanowanie działań dość problematyczne jest określenie czasu potrzebnego na realizację projektu. Dlatego też określony termin zakończenia, jakkolwiek rygorystycznie byłby wymagany przez sponsorów projektu, można potraktować jedynie jako prawdopodobny. Inną, związaną z czasem trwania charakterystyczną cechą projektów innowacyjnych jest ich ***długi czas trwania*** wynikający z wielości faz. Dodatkowo trudno czasami doprecyzować kiedy dany projekt się rozpoczął jako że zaczyna się on od dość ogólnie zdefiniowanej idei.
- **Limity w zakresie finansowania** – występujące w zasadzie przy każdym rodzaju finansowania sprawiają, iż projekty innowacyjne ***obciążone są dużym ryzykiem płynności finansowej*** pojawiającej się na skutek braku możliwości precyzyjnego, długofalowego zaplanowania zarówno działań jak i potrzebnych nakładów finansowych.
- **Zapotrzebowanie na zasoby** (pieniądze, ludzi i sprzęt). - realizacja projektu innowacyjnego wymaga często ***zaangażowania specjalistycznej, trudno dostępnej aparatury*** badawczej, oraz równie ***trudno dostępnych specjalistów.*** Problematyczne staje się też na etapie realizacji zapewnienie stałego dopływu strumienia środków pieniężnych. To ostatnie spowodowane jest występującą często ***koniecznością finansowania projektów częściowo ze środków publicznych*** , którego immanentną cechą jest forma zaliczkowa i związany z nią harmonogram pozyskiwania środków finansowych zwykle nie dostosowany do faktycznych potrzeb projektu.
- **Projekt podlega ścisłym procedurom zarządczym** i jest realizowany w fazach od planowania aż do zamknięcia. Tymczasem zdaniem Joyce Wycoff twórczyni Innovation Network ***Procesy zarządcze*** zachodzące w projekcie innowacyjnym ***mają bardziej charakter eksperymentalny i odkrywczy*** i rzadko przebiegają zgodnie z prostymi liniowymi schematami. Realizacja takiego

procesu wymaga wydzielenia zadań, które można zaplanować i monitorować od tych, które będą przedmiotem stałych iteracji i modyfikacji. ***Bardzo ograniczony zakres informacji na początku realizacji projektu*** sprawia, iż problematyczne staje się stworzenie realnego planu a już tym bardziej jego rygorystyczna realizacja w trakcie realizacji. Jedyną stałą w projekcie innowacyjnym jest zmiana uwarunkować. Z mojego doświadczenia wynika, iż najbardziej odpowiednie do takich projektów jest ***elastyczne podejście i dużo uwagi poświęconej zarządzaniu zmianą i ryzykiem projektowym.***

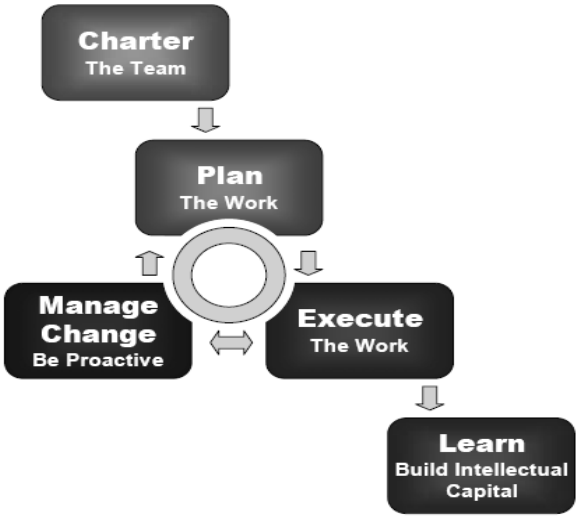
– **Projekt jest realizowany przez dedykowany zespół –** w projektach innowacyjnych ***zespół taki jest bardzo zdywersyfikowany często również rozproszony geograficznie i wielokulturowy.*** Rzadko również projekt może być zrealizowany bez udziału instytucji trzecich, lub pozyskania specjalistów spoza firmy. W projektach innowacyjnych to jakość zatrudnionego zespołu oraz umiejętność kooperacji bardziej niż wszelkie inne czynniki decydują o jego sukcesie.

Unikatową cechą projektów innowacyjnych jest ***wbudowana od początku w ich realizację możliwość niepowodzenia***, przy założeniu iż nawet w takiej sytuacji zgromadzona wiedza stanowi wartość i element wsadowy do kolejnych przedsięwzięć innowacyjnych. Od pomysłu do sukcesu innowacji prowadzi dość długa droga usiana odrzuconymi pomysłami i produktami na różnych poziomach ich rozwoju:

„Aby uzyskać rynkowy sukces jednego nowego modelu (nowego) produktu, firma musi średnio lokować 2 nowe modele produktu. Dwa nowe modele oryginalnego produktu wymagają rozwinięcia do fazy przedrynkowej (prototypu) sześciu patentów lub technicznej specyfikacji (projektów konstrukcji i wariantów materiałowych) produktu. Aby zbudować sześć prototypów produktu należy średnio opracować 23 wstępne projekty konstrukcyjne. Aby opracować dokumentację techniczną produktu (projekt konstrukcji i doboru materiałów) przeciętnie konieczne jest dokonanie przeglądu i analiz 15 pomysłów na nowy produkt” Co w sumie oznacza iż na 333 pomysły; powstają 23 specyfikacje produktów; z których można otrzymać 6 prototypów i jedynie 2 produkty lokowane na rynku, z których jedynie jeden odniesie rynkowy sukces.

W ostatnim czasie, specyficzny dla projektów innowacyjnych stał się nacisk na skrócenie cyklu projektowego, i coraz szybsze wypuszczanie nowych produktów na rynek. Jak zauważa Jim Higsmith twórca adaptacyjnego podejścia do zarządzania projektami innowacyjnymi „czas jest ważnym czynnikiem w wytwarzaniu nowego produktu. W krótkiej dekadzie lat 90-tych ubiegłego wieku średni czas wprowadzania produktu na rynek w Stanach Zjednoczonych zmniejszył się z 35,5 miesiąca do 11 miesięcy”. Poniższy schemat obrazuje poszczególne elementy projektu innowacyjnego.

Rysunek 1. Schemat zarządzania projektem innowacyjnym



Reasumując specyfika projektu innowacyjnego sprawia, że jest on wyzwaniem pod względem zarządczym wynikającym przede wszystkim z wysokiego poziomu ryzyka. Na podstawie obserwacji projektów z obszernego katalogu ryzyk jako najczęściej występujące w przedsięwzięciach innowacyjnych zostały wskazane:

- Ryzyko zarządcze – ryzyko ukończenia projektu w czasie i przy utrzymaniu pozostałych parametrów projektowych;
- Ryzyko technologiczne – ryzyko powstawania nowych rozwiązań technologicznych i skracania czasu ich wdrażania;
- Ryzyko rynkowe – brak akceptacji dla wytworzonego produktu i w efekcie możliwości wygenerowania przychodów.

Poniżej wyodrębnione zostały te cechy projektu innowacyjnego, które wpływają na zwiększenie poziomu ryzyka w poszczególnych jego obszarach.

Zapotrzebowanie na zasoby (w tym kapitał) i długi okres zwrotu z inwestycji – ryzyko zarządcze

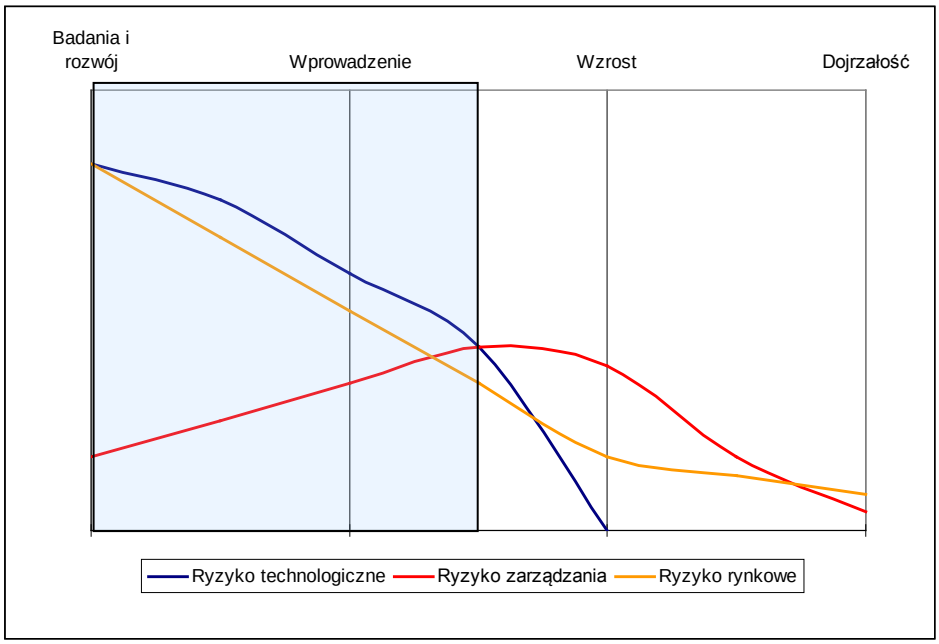
Projekty innowacyjne obciążone są zarówno ryzykiem terminowego ukończenia jak też niedoszacowania. Dodatkowo ze względu na konieczność poniesienia znacznych nakładów na aparaturę badawczą, uruchomienie nowych linii produkcyjnych i intensywny marketing są one z zasady bardzo kapitałochłonne. Rozpoczęcie projektu w fazie badań jak również czas potrzebny na wdrożenie nowej technologii oraz zapoznania końcowego odbiorcy z produktem przy wspomnianych wysokich nakładach powoduje, iż projekty innowacyjne wykazują wydłużony okres zwrotu zainwestowanego kapitału.

Trudności we właściwej ocenie wartości projektu - ryzyka: rynkowe i technologiczne

Podczas gdy pierwszym krokiem podczas oceny projektu jest ewaluacja jego wykonalności pod kątem ekonomicznym (tzn. czy można zapewnić zbyt na produkty i usługi) dla projektów innowacyjnych z założenia posiadających duży komponent nowości jak również wspomnianą wcześniej wpisaną możliwość niepowodzenia określenie wartości sprzedaży stanowi duży problem. Jest to bądź niemożliwe dla innowacji nieciągłych, gdzie nie istnieją jeszcze rynki zbytu , bądź też bardzo trudne dla pozostałych projektów innowacyjnych. Zalecane prowadzenie weryfikacji rynkowej na każdym etapie projektu może nie dać odpowiednich rezultatów ponieważ, jak twierdzi Gerald Zaltman „ Korelacja pomiędzy zgłoszonymi zamierzeniami i faktycznym zachowaniem klientów jest bardzo niska lub wręcz negatywna". W książce „How Customer Think" przytacza on przypadki, gdy w badaniach aż 60% klientów zgłosiło chęć posiadania produktu natomiast faktycznie zakupiło go jedynie 12%, przy czym klienci nie potrafili podać powodów rezygnacji z produktu. Ryzyko niepowodzenia rynkowego rosnąc wraz z poziomem nowości rozwiązania oraz tempem zmian w technologii podraża koszty oceny projektu i znacznie utrudnia pozyskanie finansowania ze źródeł zewnętrznych. Szybkie zmiany technologiczne natomiast mogą sprawić, iż projekt może stracić rację bytu z powodu pojawienia się bardziej konkurencyjnej technologii. Może też okazać się, iż wypracowane w fazie prototypu rozwiązanie nie może być z powodzeniem wdrożone produkcyjnie.

Poziom ryzyka na różnych etapach projektu innowacyjnego przedstawia rysunek 2:

Rysunek 2. Pola ryzyka w odniesienia do cyklu życia produktu



W skrócie można stwierdzić, iż jak pokazuje powyższy rysunek ryzyko projektu zarówno w fazie badawczej jak wprowadzenia na rynek (które to fazy należą do cylu innowacyjnego) jest bardzo znaczne. Na tym etapie nie ma pewności, że projekt przyniesie w efekcie przychody, nie wiadomo również dokładnie kiedy takie przychody się pojawią i czy pokryją poniesione koszty. Najwyższym skumulowanym ryzykiem obarczona jest faza badawcza, dlatego też istotne jest szczegółowe opracowanie ryzyk w niej występujących.

2. Źródła i proponowana klasyfikacja ryzyk w projektach badawczych realizowanych w ramach Programów Ramowych Unii Europejskiej

Skuteczne prowadzenie złożonego, międzykulturowego, obarczonego wysokim stopniem niepewności projektu badawczego wymaga twórczego podejścia do klasyfikacji ryzyk. Dla celów praktycznych warto poszczególne kategorie przypisać do poszczególnych etapów projektu: fazy przygotowawczej, fazy analitycznej, projektowania, fazy implementacyjnej oraz ewaluacyjnej. Klasyfikacja ta zostanie stworzona w oparciu o metodologię PMI, zostanie jednak rozszerzona o aspekt ryzyk związanych z międzykulturowym, rozproszonym środowiskiem projektowym oraz wysokim stopniem niepewności na etapie tworzenia planów projektu.

Ryzyko międzykulturowe – odnosi się do różnic w postrzeganiu hierarchii, podejściu do pracy i terminowości oraz jakości rozwiązań jak również systemie wartości i sposobie komunikacji.

Ryzyko komunikacyjne - duże rozproszenie organizacyjne projektu, wymogi informacyjne związane ze współfinansowaniem z funduszy unijnych powoduje wzmożone ryzyko wystąpienia niewystarczającego przepływu informacji.

W projektach badawczych finansowanych przez unię europejską monitorowane powinny być zwłaszcza te ryzyka, które mogą zwiększyć koszt prowadzenia projektu, gdyż parametr ten należy w większości przypadków uznać za stały. Zdecydowanie większa elastyczność jest natomiast możliwa w odniesieniu do zakładanych celów szczegółowych projektu. Przy założeniu, że efekt prac będzie zgodny z wysokopoziomowym celem projektu same ścieżki dojścia (np. wybór technologii) mogą ulegać zmianie. Najbardziej istotnym miernikiem sukcesu projektu badawczego jest przydatność oraz innowacyjność wypracowanego rozwiązania.

Fazy realizacji projektu innowacyjnego:

Wstępna – w ramach której przygotowywany jest plan projektu, założenia oraz organizowane Konsorcjum projektowe. Efektem tej fazy jest zatwierdzony przez UE wniosek projektowy oraz podpisana Umowa Konsorcjum

Inicjacji Projektu – istotne dla tej fazy jest pierwsze spotkanie zespołu projektowego oraz uszczegółowienie harmonogramu, podziału zadań i uzgodnienie kanałów komunikacji, metod monitorowania i kontroli projektu.

Faza analityczna – która kończy się wraz z zakończeniem pakietów badawczych i ma na celu weryfikacje technologiczną, rynkową i integracyjną założeń projektu. Kamieniem milowym jest zatwierdzenie przez komisję raportów analitycznych.

Faza projektowania – w ramach której dochodzi do integracji przeważnie dość odrębnie prowadzonych prac. Jej rezultatem jest koncepcja architektury systemu.

Faza implementacyjna – na którą składają się przeważnie prace programistyczne i testowanie oprogramowania, a której efektem jest działający prototyp.

Faza ewaluacyjna –prototyp jest przedstawiany przyszłym użytkownikom, w jej trakcie występują często prace implementacyjne związane z nanoszeniem poprawek. Na tym etapie tworzone są również plany wykorzystania efektów projektu, które przyjmują formę ostatecznego planu biznesowego.

Istnieje szereg ryzyk wspólnych dla faz od analitycznej do implementacyjnej. Należą do nich:

- **Ryzyko kadrowe** – zmian na kluczowych stanowiskach w projekcie i ewentualnego odejścia osób dla niego istotnych;
- **Ryzyko braku akceptacji rezultatów** – poszczególne rezultaty mogą nie spotkać się z akceptacją Komisji Europejskiej, może to prowadzić do konieczności ich poprawianie, co zwiększa potencjalnie koszty i wydłuża harmonogram lub wręcz zamknięcia projektu;

- **Ryzyko płynności finansowej** – w przypadku przedłużających się procedur akceptacji raportów, okres oczekiwania na środki może wymagać wygenerowania dodatkowych środków własnych.

3. Ryzyka na przykładzie projektu VIDE

VIDE jest projektem typu STREP (Specific Targeted Research Project), który został zrealizowany w ramach Priorytetu 2: „Information Society Technologies" w Szóstym Programie Ramowym Badań i Rozwoju Technicznego Unii Europejskiej. W skład konsorcjum projektu weszło 10 partnerów, w tym Polsko Japońska Wyższa Szkoła Technik Komputerowych, pełniąca rolę Koordynatora projektu. Projekt rozpoczął się 1 lipca 2006 i trwał, zgodnie z założeniem do grudnia 2008 r.

Ideą projektu było udoskonalenie procesu wytwarzania oprogramowania biznesowego wymagającego przetwarzania dużej ilości danych tak, aby jego tworzenie było łatwiejsze, szybsze i bardziej dostępne/zrozumiałe dla końcowego użytkownika. Jako równie istotne uznane zostało rozpowszechnienie nowego podejścia poprzez zapewnienie zaadoptowania efektów projektu przez liderów branży informatycznej. Idea ta zostanie zrealizowana dzięki poprawie metodologii oraz stworzeniu nowych narzędzi opartych na w pełni wizualnej platformie umożliwiającej wysoki stopień automatyzacji procesu prototypowania, kodowania, debugowania i dokumentowania aplikacji.

Wymagane efekty projektu:

- obniżenie kosztów tworzenia oprogramowania poprzez automatyzację i wizualizację,
- skrócenie czasu tworzenia aplikacji,
- zmniejszenie ilości błędów dzięki ich wykrywaniu już na etapie kodowania,
- zwiększenie elastyczności aplikacji biznesowych poprzez ich specyfikowanie na poziomie niezależnym od konkretnej technologii,
- Uzyskanie aplikacji lepiej dostosowanych do potrzeb dzięki przeniesieniu ich tworzenia na wyższy poziom abstrakcji, bardziej zrozumiały dla końcowych użytkowników.

Ryzyka, które wystąpiły w trakcie trwania projektu były uwarunkowane następującymi okolicznościami:

1) Planowanie projektu w warunkach wysokiej niepewności
2) Bardzo wysoka złożoność zarówno pod względem doboru konsorcjum jak też samej organizacji prac

3) Ostra krzywa uczenia się pod względem technicznym jak i zarządczym

Jak trudnym zadaniem jest stworzenie pomocnego planu zarządzania ryzykiem może zilustrować fakt, iż żadne ze wstępnych ryzyk określonych we wstępnym dokumencie projektowym nie zmaterializowało się. Konsorcjum stanęło za to przed wachlarzem innych zdarzeń wymagających przeorganizowywania planów i zasobów. Dzięki systemowi wczesnego ostrzegania ryzyka były wykrywane w czasie umożliwiającym wprowadzenie planów naprawczych. Poniżej opisane zostaną najistotniejsze, problemy i sposoby ich rozwiązania wprowadzone w projekcie VIDE.

- Rozbieżności w rozumieniu celów, ról i założeń projektu

Sformułowany na dość wysokim stopniu ogólności wniosek został w zróżnicowany sposób odczytany przez członków Konsorcjum. Wiele aspektów takich jak np: wykorzystywana technologia, profil końcowego użytkownika, kształt składni stały się przedmiotem dyskusji. W ramach kolejnych rund zakres projektu został doprecyzowany. Rozszerzono niektóre z działań – np. narzędzia umożliwiające wysokopoziomowe modelowanie biznesowe.

Wypracowanie kompromisu umożliwiającego osiągnięcie celów wszystkim uczestnikom projektu zaowocowało dość znaczącymi zmianami w samym zakresie projektu. Konieczne stało się poszukiwanie oszczędności i zrównoleglenie prac w celu utrzymania podstawowych parametrów projektowych. Kluczowym czynnikiem sukcesu stało się zapewnienie integralności rozwiązań i precyzyjne komunikowanie zmian Komisji Europejskiej. Głównym działaniem naprawczym było uzgodnienie i doprecyzowanie zapisów oraz dostosowanie harmonogramu do nowego planu, w celu uniknięcia dalszych dyskusji.

- Duża rotacja uczestników projektu

W trakcie 2,5 roku fluktuacja kadry wyniosła ok. 60%. Dużym problemem stało się m. innymi odejście z projektu szefa pakietu prac WP10. W sytuacji napiętego harmonogramu projektu zmiany takie mogą zachwiać możliwością wypełnienia wymagań kontraktowych. Działaniem zapobiegawczym w projektach badawczych jest sporządzanie bardzo dokładnej dokumentacji projektowej umożliwiającej szybkie wdrożenie kolejnych osób. Warto również, aby szef techniczny projektu był na tyle głęboko zaangażowany w prace partnerów, aby był w stanie przynajmniej przez krótki czas stanowić zastępstwo dla kierownika pakietu prac. Dzięki takim posunięciom projekt VIDE pomimo znacznych zmian kadrowych nie doświadczył opóźnienie mogących zagrozić terminowemu zakończeniu projektu.

Wnioski

- Sprawna realizacja przyszłych projektów wymaga stworzenia narzędzia oceny ryzyka, które umożliwi decydentom podejmować decyzje dotyczące uruchomienia oraz sprawnego prowadzenia projektów.

- Specyfika projektów innowacyjnych w tym ich złożoność i stopień niepewności co do wyniku sprawia, iż przedsięwzięcia takie wymagają dość specyficznego podejścia do analizy i oceny ryzyka.
- Przed złożeniem projektu niezbędne jest dokładne zbadanie oczekiwań partnerów i analizę możliwości pogodzenia czasem sprzecznych interesów. Pomoże to skonstruować konsorcjum, które będzie w stanie współpracować na dalszych etapach projektu. Zaniechanie tych działań powoduje powstanie bardzo wysokiego ryzyka zamknięcia projektu już na etapie analitycznym.

Bibliografia:

1. Pritchard L. Carl, Zarządzanie ryzykiem w projektach Teoria i praktyka, Wyd. WIG-PRESS, Warszawa 2002
2. Kompendium wiedzy o zarządzaniu projektami PMBOK Guide Third Edition Wyd. MT&DC Warszawa 2006
3. Hansen P. A., Publicly Produced Knowledge for Business: When Is It Effective?, „ Technovation" 1995, sierpień
4. J. Higsmith Agile Project Management Jak tworzyć innowacyjne produkty Warszawa PWN 2007
5. Kerzner H.: Project Management. A system Approach to Planning, Scheduling and Controlling 6th ed. New York John:Wiley&Sons. Inc. 1998
6. Joyce Wycoff – the InnovationNetwork's Heads Up! e-newsletter

Streszczenie

Niniejszy artykuł jest podsumowaniem zebranych doświadczeń z obszaru zarządzania ryzykiem w międzynarodowym projekcie innowacyjnym realizowanym w Polsko-Japońskiej Wyższej Szkole Technik Komputerowych, dofinansowanym ze środków 6 Programu Ramowego Unii Europejskiej . W przedstawionym tekście omówione zostaną: pojęcie ryzyka, rodzaje klasyfikacji ryzyka w kontekście jej przydatności dla zarządzania projektem badawczym oraz obszary ryzyk specyficznych dla tego typu projektów. Opisane zagadnienia mogą stać się przyczynkiem do dalszych prac mających na celu stworzenie dedykowanego narzędzia oceny ryzyka dla managerów projektów badawczych.

Summary

This article is a summary of the experience gathered in the area of risk management in the innovative international project co-financed by the 6th Framework Programme of the European Union implemented at the Polish-Japanese Institute of Information Technology. In the present text will be discussed: the concept of risk,

types of risk classification in terms of its usefulness for research project management and risk areas specific to this type of project. These issues can become a motivation for further work aimed at creating a dedicated risk assessment tools for managers of research projects.

Mgr inż. Rafał Muniak

Polsko-Japońska Szkoła Technik Komputerowych

Wydział Zarządzania Informacją