

Daria Oleszczuk
Stanisław Kowalczyk

12. Ryzyko prawne w działalności firm agrobiznesu

12.1. Wprowadzenie do problemu ryzyka prawnego

Globalizacja gospodarki, rozwój rynków finansowych oraz głębokie zmiany cywilizacyjne i kulturowe, nieuchronnie prowadzą do zmiany poglądów, a także teorii rozwoju światowej ekonomii i biznesu. Ich konsekwencją są zmiany ekonomiczne, społeczne i polityczne oraz wynikająca z tego niepewność i ryzyko, jakie są udziałem firm, instytucji i obywateli.

Istniejące regulacje prawne, a także porozumienia międzypaństwowe, postanowienia światowych forów instytucjonalnych jak: FAO, WTO, WHO, zapewniają z jednej strony realizację celów handlowych, zdrowotnych, humanitarnych, itd., ale z drugiej, generują nowe rodzaje ryzyk dla firm. Przykładem może być ryzyko prawne wynikające z licznych i coraz bardziej skomplikowanych przepisów i postanowień prawnych.

Istota ryzyka prawnego wynika z nadmiernego uregulowania (przeregulowania) danego obszaru gospodarki, częstych zmian regulacji prawnych, możliwych luk w prawie, trudności w implementacji (wdrożeniu) przepisów prawa w praktyce oraz egzekwowaniu prawa. Ryzyko prawne może być konsekwencją ogólnych regulacji prawnych, odnoszących się do wszystkich firm (np. prawo walutowe, prawo celne), jak i dla danej branży (w agrobiznesie np. regulacje weterynaryjne, HACCP, prawo żywnościowe).

Głównym celem opracowania jest identyfikacja różnych aspektów ryzyka prawnego oraz jego wpływu na funkcjonowanie przedsiębiorstw sfery agrobiznesu, znajdujących się na różnych etapach cyklu życia firmy (etapach rozwoju).

12.2. Ryzyko w teorii

Ryzyko jest definiowane, bądź opisywane na bazie różnych nauk i teorii, m.in. w ekonomii, naukach behawioralnych, naukach prawnych, psychologii, statystyce, ubezpieczeniach, teorii prawdopodobieństwa i innych.

W teorii ekonomii pojęcie ryzyka, jako jeden z pierwszych podał A. Willet, który uważał, że „ryzyko jest zobiektywizowaną niepewnością wystąpienia niepożądanego zdarzenia”¹. F.H. Knight wprowadził pojęcie niepewności mierzalnej i niemierzalnej. Pierwsze pojęcie autor określił mianem ryzyka, natomiast drugie, niepewnością *sensu stricte*². J. Sinkey definiuje ryzyko jako niepewność związaną, z jakimś zdarzeniem lub dochodem w przyszłości. Niepewność zaś jest odzwierciedlona przez nieoczekiwane zmiany wydarzeń³.

Pojawiły się także inne próby określenia pojęcia ryzyka. W latach 60-tych XX wieku Komisja do Spraw Technologii Ubezpieczeniowej USA opublikowała dwie oficjalne definicje ryzyka. Pierwsza określała ryzyko, jako niepewność wystąpienia określonego zdarzenia w warunkach istnienia dwóch lub więcej możliwości, druga ryzyko jako osobę ubezpieczoną lub przedmiot.

R. Dobbins, W. Frąckowiak, S.F. Witt, określają ryzyko jako sytuację, gdy co najmniej jeden z elementów składających się na nią nie jest znany, ale znane jest prawdopodobieństwo jego wystąpienia⁴. Z takim pojmowaniem można spotkać się również u M. Sierpińskiej i T. Jachny⁵.

Dość powszechnie zamiennie używa się pojęć „ryzyko” i „niebezpieczeństwo”, traktując je jako synonimy. Jak pisze T. Sangowski utożsamianie obydwu pojęć należy jednak uznać za błędne. Ryzyko jest pojęciem szerszym i jest bardziej procesem, aniżeli stanem. Stąd niebezpieczeństwo należy traktować jako jedną ze składowych ryzyka, a więc element ryzyka nie zaś pojęcie równoważne⁶.

¹ A.H. Willet, *The Economic Theory of Risk Insurance*, „The University of Pennsylvania Press”, Philadelphia 1951, s. 8.

² F.H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, „University of Boston Press”, Boston 1921, s. 233.

³ J.F. Jr. Sinkey, *Commercial Bank Financial Management in the Financial-Services Industry*, 4th ed., MacMillan, New York 1992, s. 391.

⁴ R. Dobbins, W. Frąckowiak, S.F. Witt, *Praktyczne zarządzanie kapitałami firmy*, PANA-POL, Poznań 1992.

⁵ M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 2005, s. 78–118.

⁶ T. Sangowski, *Ubezpieczenia gospodarcze*, Poltext, Warszawa 1998, s. 19.

W teorii zarządzania wykształciła się swoista dychotomia odnośnie pojęcia ryzyka. Pierwsza z nich to koncepcja negatywna, zgodnie z którą ryzyko jest zagrożeniem i należy się bronić przed jego skutkami. Drugie podejście, nazywane koncepcją neutralną, zakłada postrzeganie ryzyka jako możliwości wystąpienia efektu niezgodnego z oczekiwaniami⁷.

A. Adamska upatruje źródeł ryzyka wewnątrz działalności przedsiębiorstwa, w jego makrootoczeniu oraz otoczeniu bliższym. Wśród czynników ryzyka występujących w makrootoczeniu wyróżnia czynniki środowiskowe, ekonomiczne, polityczne i prawne, społeczne oraz techniczne i technologiczne⁸. Stwierdza, że polityczne czynniki ryzyka płyną głównie ze zmian w systemie prawa i polegają na wprowadzaniu nowych praw i obowiązków dla obywateli i przedsiębiorców danego obszaru prawnego. Odnośnie wewnętrznych czynników ryzyka wskazuje, że prawne elementy ryzyka związane są z możliwością działań niezgodnych z przepisami. Takie podejście do pojęcia ryzyka prawnego wydaje się jednak zbyt wąskie. Na pojęcie ryzyka prawnego należy bowiem popatrzeć w aspekcie wielowymiarowym.

Podsumowując przytoczone powyżej stanowiska, poglądy i teorie dotyczące pojmowania ryzyka, należy stwierdzić, że pojęcie to nie ma jednej uniwersalnej definicji. Ekonomiści akcent kładą bądź na pojmowanie ryzyka w powiązaniu z pojęciem prawdopodobieństwa, niepewności, niebezpieczeństwa, bądź zagrożenia.

12.3. Ryzyko prawne

W systemie prawa polskiego i *aquis communautaire*, brak jest legalnej definicji ryzyka prawnego. T. Kaczmarek stwierdza, że ryzyko prawne – to możliwość poniesienia strat w następstwie prowadzenia przez przedsiębiorstwo działalności wykraczającej poza ramy odpowiednich przepisów prawnych i obejmuje niemożność wyegzekwowania warunków zawartych umów i porozumień⁹.

C. Prichard również wyróżnia ryzyko prawne, które głównie wiąże z problemami licencyjnymi, ochroną praw autorskich i patentowych oraz pozwami

⁷ K. Jajuga (red.), *Zarządzanie ryzykiem*, PWN, Warszawa 2007, s. 13.

⁸ A. Adamska, *Ryzyko w działalności przedsiębiorstwa – podstawowe zagadnienia*, [w:] *Ryzyko w działalności przedsiębiorstw. Wybrane aspekty*, pod red. A. Fierla, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2009, s. 12.

⁹ T. Kaczmarek, *Ryzyko i zarządzanie ryzykiem. Ujęcie interdyscyplinarne*, Difin, Warszawa 2005, s. 18.

ze strony klientów. Źródła zaś upatruje w niedotrzymywaniu kontraktów, pozwami ze strony pracowników i działaniami rządowymi¹⁰.

W doktrynie prawa, jak i orzecznictwie nie znajdujemy definicji ryzyka prawnego. Jedynie postanowienia uchwały nr 76/2010 Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 10 marca 2010 r. w sprawie zakresu i szczegółowych zasad wyznaczania wymogów kapitałowych z tytułu poszczególnych rodzajów ryzyka, definiując pojęcie ryzyka operacyjnego, jako możliwość wystąpienia straty wynikającej z niedostosowania lub zawodności procesów wewnętrznych, ludzi i systemów lub ze zdarzeń zewnętrznych, do ryzyka tego zalicza również – ryzyko prawne¹¹. Zatem należy wykazać istotną ostrożność w zakresie definicji legalnych pojęcia ryzyka prawnego w aktualnym stanie prawnym, zarówno w systemie normatywnym wspólnoty europejskiej, jak również w obszarach pozostawionych kompetencji prawodawstwa krajowego państw członkowskich¹². Jednocześnie należy postawić pytanie czy pojęcie ryzyka prawnego jest w ogóle pojęciem prawnym, które jest zdefiniowane w systemie. W tej kwestii należy odpowiedzieć negatywnie.

Ryzyko prawne jest opisem sytuacji związanym z nieprawidłowościami przy stanowieniu, wykonywaniu i egzekwowaniu prawa. Jest ryzykiem, które należy traktować wieloaspektowo – nie odnosząc się tylko do poszczególnych gałęzi prawa, jak np. prawa cywilnego lub rejestracji przedsiębiorców.

W związku z czym na potrzeby niniejszego opracowania zostało przyjęte, że ryzyko prawne wiąże się z: (1) nadmiernym unormowaniem pewnego obszaru życia społeczno-gospodarczego, w tym także częstymi jego zmianami, (2) niedostatecznym uregulowaniem danego obszaru życia społeczno-gospodarczego (pozostawieniem luk prawnych) oraz (3) trudnościami w egzekwowaniu prawa.

Każda z trzech ww. generalnych sytuacji rodzi określone ryzyka dla przedsiębiorcy, które można sklasyfikować jako: (1) ryzyko poniesienia straty finansowej, utraty rynków sprzedaży, a w efekcie bankructwa i upadłości, (2) ryzyko reputacyjne oraz (3) ryzyko sporu sądowego. Złożoność sytuacji dodatkowo komplikuje fakt, że poszczególne rodzaje ryzyka prawnego mogą występować łącznie lub rozłącznie.

¹⁰ C. Prichard, *Zarządzanie ryzykiem w projektach*, WIG-PRESS, Warszawa 2002 – cyt. za E. Kubińską-Kaletą, *Zarządzanie ryzykiem w przedsiębiorstwach przemysłowych na przykładzie huty stali*, <http://winntbg.bg.agh.edu.pl/rozprawy/9919/full9919.pdf> – praca doktorska, Akademia Górniczo-Hutnicza, Wydział Zarządzania, Kraków 2008.

¹¹ <http://www.knf.gov.pl/regulacje/praktyka/uchwaly/uchwaly.html>.

¹² P. Zapadka, *Zarządzanie ryzykiem prawnym w bankach*, „Gazeta Bankowa” z dnia 19 kwietnia 2007 r.

12.4. Nadmierne uregulowanie prawa (przeregulowanie)

W każdym systemie prawnym istnieje katalog wartości podstawowych, mających dla prawodawcy charakter priorytetowy. W obrocie gospodarczym do takich wartości należałoby niewątpliwie zaliczyć wolność gospodarczą.

Wykonywanie działalności gospodarczej nie może jednak zagrażać wartościom o podstawowym znaczeniu dla należytego funkcjonowania społeczeństwa. Wartościami takimi są bez wątpienia: życie i zdrowie człowieka, moralność publiczna oraz ochrona środowiska. Ich ochronie mają służyć przepisy zawarte w szeregu ustaw z zakresu prawa administracyjnego. Przepisy te często określane są mianem „policyjnych”, czy też tworzących system tzw. „policji administracyjnej”. Ich przestrzeganie przez przedsiębiorcę jest konieczne dla zagwarantowania bezpieczeństwa oraz porządku publicznego, a także ochrony zdrowia oraz innych zasadnych interesów uczestników obrotu gospodarczego (czyli innych przedsiębiorców, kontrahentów czy konsumentów). Przepisy te stanowią, więc element regulacji wyznaczających także warunki wykonywania działalności gospodarczej – co zostało potwierdzone w art. 18 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej¹³. Zatem co do zasady, ustawodawca przewidział możliwość ustawowego ograniczania wolności gospodarczej. Podstawą taką jest ochrona życia i zdrowia człowieka.

Jeżeli prześledzimy przepisy prawa dotyczące podejmowania i wykonywania działalności gospodarczej z zakresu agrobiznesu to dojdziemy do wniosku, że branża ta jest pod szczególnym nadzorem państwa. Wśród przepisów prawa można wyróżnić wiele bloków tematycznych, a w szczególności:

- I. Prawo żywnościowe,
- II. Prawo weterynaryjne,
- III. Przepisy dotyczące wsparcia finansowego agrobiznesu ze środków krajowych,
- IV. Przepisy dotyczące wsparcia finansowego agrobiznesu ze środków unijnych,
- V. Prawo rolne w zakresie dotyczącym przedsiębiorców rolnych.

¹³ Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. z 2007 r. Nr 155, poz. 1095 z późn. zm.). Zob. także S. Koroluk, M. Pawełczyk, A. Powalowski, E. Przeszło, K. Trzciniński, E. Wieczorek, *Komentarz do ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej*, Komentarz, ABC, 2007, www.lex.pl.

Każdy z ww. bloków tematycznych generuje dziesiątki, a nawet setki przepisów prawa regulujących podejmowanie i wykonywanie działalności gospodarczej w agrobiznesie. Ponadto przepisy z zakresu prawa żywnościowego i weterynaryjnego są w wielu przypadkach przepisami bardzo szczegółowymi, wręcz drobiazgowymi. W obszarze tym mamy również do czynienia z dużą liczbą przepisów unijnych, które obowiązują bezpośrednio (tj. bez konieczności implementacji do porządku prawnego w formie ustaw i aktów wykonawczych – rozporządzenia Rady i Parlamentu Europejskiego).

Porównując agrobiznes do innych segmentów gospodarki, dochodzimy do wniosku, że charakteryzuje go zdecydowany nadmiar regulacji. Działania ustawodawcy są jednakże częściowo zrozumiałe ze względu na konieczność zachowania podstawowych wartości, do jakich należy ochrona życia i zdrowia człowieka. Racjonalny ustawodawca powinien jednak dokonywać wyboru oraz wskazywać środki do realizacji celów wynikających z tworzonych regulacji.

Skalę oraz zakres uregulowania prawnego danego sektora, czy obszaru gospodarczego ilustruje liczba nowych, uchwalonych i wprowadzonych aktów prawnych. W obszarze agrobiznesu w 2008 r. zostało wydanych 210 aktów prawnych, w tym 17 ustaw oraz 193 rozporządzenia należące do zakresu działania Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi. W 2009 r. odpowiednio 173 akty prawne, w tym 11 ustaw i 162 rozporządzenia. Powstaje zatem wątpliwość, czy przepisy nie są zbyt często zmieniane. Każda zmiana prawa generuje bowiem nowe, nieznane wcześniej ograniczenia i obowiązki. W efekcie może to prowadzić do powstania określonego rodzaju ryzyka w tym także ryzyka prawnego.

Brak racjonalizmu w działalności legislacyjnej może natomiast prowadzić wręcz do „żartobliwości” (i/lub absurdalności) przepisów prawa. Przykłady takich regulacji podano w Ramce 1.

Ramka 1

| l.p. | Przykłady nadmiernych lub „nieżyciowych” regulacji wprowadzonych przepisami unijnymi i krajowymi w zakresie rolnictwa | |
|------|---|--|
| 1. | <i>Wielkość cebuli określa się na podstawie największej średnicy przekroju poprzecznego cebuli. Średnica minimalna wynosi 10 mm. Różnica średnic między najmniejszą a największą cebulą w danym opakowaniu nie może przekraczać 5 mm, w przypadku gdy średnica najmniejszej cebuli jest równa lub większa niż 10 mm, lecz mniejsza niż 20 mm, jednakże w przypadku gdy średnica cebuli jest równa lub większa niż 15 mm, lecz mniejsza niż 25 mm, różnica może wynosić 10 mm.</i> | Rozporządzenie Komisji (EWG) NR 2213/83 z dnia 28 lipca 1983 r. ustanawiające normy jakości cebuli i cykorii liściowej (Dz. Urz. WE, L 213/13) (uchylone w 2009 r.) |

| | | |
|----|---|---|
| 2. | <p>W związku z faktem, że na rynku znajduje się szeroka gama rybnych produktów konserwowanych, prezentowanych w ten sam lub podobny sposób, co konserwowane sardynki, według KE koniecznym jest dostarczenie konsumentom wystarczających informacji na temat tożsamości produktu i jego ogólnej charakterystyki. Dlatego też Rozporządzenie Komisji (WE) NR 1181/2003, postanawia, że opisy handlowe odnoszące się do konserwowanych sardynek, znajdujące się na opakowaniu (np. puszcze), mogą być stosowane także do konserwowanych produktów pokrewnych sardynce. Do produktów pokrewnych sardynce zaliczono m.in. takie ryby jak: śledź atlantycki czy szprotki. Oznacza to, że zamiast napisu na konserwie „śledź w oleju”, dla wygody i w interesie konsumenta (sic!) może znaleźć się napis „sardynka, clupea harengus”, czyli „sardynka śledź atlantycki”.</p> | <p>Rozporządzenie Komisji (WE) NR 1181/2003z dnia 3 lipca 2003r. zmieniające rozporządzenie Rady (EWG) nr 2136/89 ustanawiające wspólne normy handlowe w odniesieniu do konserwowanych sardynek (Dz. Urz. UE L 165/17)</p> |
| 3. | <p>Przepisy dotyczące znakowania środków spożywczych określają, że datę minimalnej trwałości artykułu określa się podając w kolejności dzień, miesiąc i rok z tym, że w przypadku środków spożywczych o trwałości nie przekraczającej 3 miesięcy, można podać jedynie dzień i miesiąc, o trwałości od 3 do 18 miesięcy można podać jedynie miesiąc i rok oraz powyżej 18 miesięcy można podać jedynie rok.</p> <p>W przypadku środków spożywczych o trwałości od 3 do 18 miesięcy oraz powyżej 18 miesięcy może się zdarzyć, że okres przydatności artykułu zakończy się jednak przed datą minimalnej trwałości wskazaną na opakowaniu. Przykładowo jeżeli artykuł został wyprodukowany 3 maja 2010 roku, a producent zadeklarował 18-miesięczny okres przydatności, przydatność do spożycia środka spożywczego zakończy się 3 listopada 2011 roku. Na opakowaniu produktu, zgodnie z przepisem należy wskazać miesiąc i rok, czyli, najlepiej spożyć przed końcem: 11.2011. Produkt przeterminowany o 3 tygodnie jest oznakowany zgodnie z prawem. Ale jeszcze gorzej jest z produktem, dla którego zadeklarowano najdłuższy poziom trwałości, tj. ponad 18 miesięcy. Załóżmy, że artykuł został wyprodukowany 3 czerwca 2010 roku. Producent zadeklarował 20 miesięczny okres przydatności, a więc trwałość środka spożywczego zakończy się 3 lutego 2012 roku. Na opakowaniu produktu, zgodnie z przepisem wskazano następującą datę minimalnej trwałości: „najlepiej spożyć przed końcem: 2012”, czyli prawie 10 miesięcy po upływie terminu przydatności do spożycia, produkt jest legalnie w sprzedaży.</p> | <p>Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 10 lipca 2007 roku w sprawie znakowania środków spożywczych (Dz. U. Nr 137, poz. 966, ze zm.)</p> |

12.5. Niedostateczne uregulowanie prawa (luki w prawie)

Odnosząc się do kwestii niedostatecznego uregulowania danego obszaru życia społeczno-gospodarczego należy wyjść od pojęcia luk w prawie, zaś omawiając pojęcie luk w prawie, od pojęcia samego systemu prawnego. Za doktryną prawa należy przyjąć, że system prawny to zbiór w pewien sposób powiązanych i uporządkowanych generalnych i abstrakcyjnych norm wysłowionych w tekstach aktów prawnych¹⁴. System ten powinien być skończony oraz nie zawierać żadnych luk prawnych. Jednakże stan taki nie istnieje. Zjawisko niedoregulowania w prawie jest typowym zjawiskiem wynikającym z faktu istnienia prawa, systemu jego tworzenia i stosowania prawa. Z różnych względów nie jest możliwe objęcie regulacją prawną każdej sytuacji, każdego zdarzenia, które mogłyby rodzić określone konsekwencje prawne. Należy jednakże rozróżnić zamierzony przez ustawodawcę brak regulacji od luki w prawie. W związku z czym przez lukę należy rozumieć taki stan, w którym występuje niezamierzony brak regulacji prawnej.

W doktrynie prawa wyróżnia się kilka rodzajów luk, w tym związane z brakiem normy bezpośredniej (*extra legem*), mało precyzyjnym sformułowaniem prawa (*intra legem*), czy wynikające ze sprzeczności norm prawnych (luka logiczna)¹⁵. W przypadku agrobiznesu, gdzie najdrobniejszy wycinek jest uregulowany w przepisach prawnych, przedsiębiorcy wykonujący działalność w tym obszarze są (lub mogą być) narażeni na negatywne konsekwencje, związane przede wszystkim z takimi lukami w prawie, jak **luka swoista** i **luka techniczna**. Luki te powstają w następstwie niewydania aktu wykonawczego, przy czym luka swoista powstaje w sytuacji braku zakończenia danego procesu legislacyjnego, natomiast techniczna, gdy mimo zakońzonego procesu legislacyjnego nie wydano aktu wykonawczego określającego kompetencje danego organu.

Odnośnie pozostałych luk w prawie, agrobiznes w tym zakresie nie różni się od innych gałęzi gospodarki. Ewentualne – raczej incydentalne – luki w prawie (z wyjątkiem luki swoistej i luki technicznej), są tu wypełniane w taki sam sposób, jak w innych sektorach gospodarki, poprzez reguły wnioskowań prawnych.

¹⁴ T. Chauvin, T. Stawecki, P. Wieczorek, *Wstęp do prawoznawstwa*, wydanie 5, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2009, s. 94.

¹⁵ *Ibidem*, s. 113 i nast.

Generalnie jednak zjawisko luk w prawie (niedoregulowania, podregulacji) nie stanowi dla agrobiznesu oraz funkcjonujących tu firm bariery w efektywnej realizacji procesów wytwórczych i rynkowych. Ten aspekt ryzyka prawnego należy bowiem bardziej do marginalnych, niż rzeczywistych stanów tego sektora.

12.6. Trudności w egzekwowaniu prawa

Omawiając dwie pierwsze grupy zjawisk generujących ryzyko prawne, tj. przeregulowanie i niedoregulowanie systemu prawnego, mieliśmy zasadniczo do czynienia ze zjawiskami, które są bezpośrednio generowane przez samego ustawodawcę. Trudności z egzekwowaniem prawa to całokształt nieprawidłowości wynikających ze „złego prawa”, tj. prawa przeregulowanego i niedoregulowanego, lub prawa często zmienianego. Trudności te wynikają także z nieprawidłowo funkcjonującego wymiaru sprawiedliwości i administracji publicznej, w tym z przewlekłości postępowań, ze szczególnym uwzględnieniem postępowań prowadzonych przez wydziały cywilne, KRS, wieczysto-księgowo i upadłościowe oraz możliwości zbyt swobodnej interpretacji przepisów w szczególności przez urzędników urzędów i izb skarbowych, czy nienadążania przez urzędników za zmieniającymi się warunkami gospodarczymi i technicznymi¹⁶.

Opierając się na wynikach raportu i kryteriach wskazanych w badaniu „*Doing Business*” (DB), realizowanym przez Bank Światowy (BŚ)¹⁷, autorzy wskazują newralgiczne obszary dla prowadzenia działalności gospodarczej, w tym takie jak rozpoczynanie działalności biznesowej, uzyskiwanie pozwoleń inwestycyjnych, zatrudnianie pracowników, rejestracje nieruchomości, pozyskiwanie kredytów czy płacenie podatków¹⁸. Z punktu widzenia analizy cyklu życia przedsiębiorstw w tym agrobiznesu, do istotnych obszarów analizy należy zaliczyć: rozpoczynanie działalności gospodarczej, dochodzenie należności z umów oraz zakończenie działalności gospodarczej w drodze postępowania prowadzonego w postępowaniu upadłościowym.

¹⁶ J. Beldowski, D. Sześciło, *Stan wymiaru sprawiedliwości w Polsce na świetle międzynarodowych badań porównawczych*, „Monitor Prawny Dodatek” 2010, nr 3, s. 3.

¹⁷ Badanie „*Doing Business*” realizowane przez IBRD/Bank Światowy – coroczne badanie analizujące warunki prowadzenia działalności gospodarczej w ponad 180 państwach świata, które uwzględnia wpływ instytucji wymiaru sprawiedliwości i procedur sądowych na działalność gospodarczą. „*Doing Business 2010: Reforming through Difficult Times*”, Palgrave Macmillan, IFC And The World Bank, Washington, DC 20433, 2009.

¹⁸ *Ibidem*, s. III.

Wyniki Raportu są dla Polski wyjątkowo niekorzystne. W zakresie rozpoczęcia działalności gospodarczej metodologia DB opiera się na badaniu etapów (liczby procedur) postępowania rejestracyjnego firmy (spółki z o.o.), która zamierza prowadzić działalność handlową lub produkcyjną. Dodatkowo badane są koszty związane z postępowaniem rejestracyjnym oraz wymogi kapitałowe nakładane w danym kraju. Do krajów gdzie założenie firmy jest najprostsze i najkrótsze, zalicza się takie jak: Nowa Zelandia, Kanada, Australia, a z grupy krajów europejskich Macedonia oraz Irlandia. W krajach tych rejestracja obejmuje 1 do 3 etapów i trwa do 5 dni¹⁹. Polska znajduje się w tej klasyfikacji na 117 miejscu (na 183 oceniane), a sama procedura wymaga pokonania 6 etapów i trwa średnio 32 dni²⁰.

Z kolei, jeżeli chodzi o sądowe dochodzenie należności z umów, Polska znalazła się na 75 pozycji, gdzie czas postępowania wynosi aż 830 dni. W krajach o największej sprawności postępowań sądowych w tym obszarze odzyskiwanie należności wynosi odpowiednio (w dniach): Singapur – 150, Nowa Zelandia – 216, Białoruś – 225, Korea – 230 dni i z reguły jego koszty nie przekraczają 10–12% wartości roszczenia.

Metodologia DB oceny zakończenia działalności gospodarczej (zamykania biznesu) w drodze postępowania upadłościowego opiera się na badaniu czasu tego postępowania, a także kosztów z nim związanych oraz stopy odzysku długu. W Polsce czas trwania postępowania upadłościowego lub układowego, aż do zaspokojenia wierzyciela trwa 3 lata, koszt takiego postępowania to 20% wartości nieruchomości, a tzw. stopa odzysku (*recovery rate*), czyli liczba centów odzyskanych z 1 USD długu wynosi 29,8. Daje to Polsce 85 pozycję, podczas gdy w takich krajach jak Japonia, Singapur, Norwegia, Kanada, Finlandia, Irlandia, Dania oraz Belgia, stopa odzysku przekracza 85 centów na 1 USD długu. W krajach tych postępowanie upadłościowe trwa krócej niż 1 rok, a w takich jak Irlandia czy Japonia – pół roku²¹.

Jeżeli do wyników badań BŚ dodamy takie aspekty jak: znaczna swoboda interpretacji tych samych przepisów przez różne organy sądownicze i administracyjne, nienadążanie za dynamiką życia gospodarczego sędziów i urzędników samorządowych i państwowych, zła organizacja wymiaru sprawiedliwości: sędziowie są nadmiernie obciążani czynnościami biurowo-administracyjnymi, stając się bardziej „urzędnikami sądowymi”, niż stróżami prawa, to jawi się bardzo mało korzystne i przyjazne środowisko dla funkcjonowania biznesu w Pol-

¹⁹ Ibidem, s. 13.

²⁰ Ibidem, s. 146.

²¹ Ibidem, s. 62.

sce. Jeżeli analizy te przeniesiemy na obszar agrobiznesu to należy stwierdzić, że podejmowanie i wykonywanie działalności jest tu obarczone jeszcze większą liczbą wymagań regulacyjnych. Przykłady takich „dodatkowych” regulacji podano w Ramce 2.

Ramka 2

| | |
|------|--|
| l.p. | Przepisy na podstawie, których przedsiębiorcy podlegają dodatkowym wymogom związanym z podejmowaniem działalności w zakresie agrobiznesu |
| 1. | Zgodnie z przepisami art. 12 ustawy z dnia 21 grudnia 2000 r. o jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych (Dz.U. z 2005 r., Nr 187, poz. 1577 z późn. zm.) podjęcie działalności gospodarczej w zakresie produkcji, składowania, konfekcjonowania i obrotu artykułami rolno-spożywczymi podlega zgłoszeniu wojewódzkiemu inspektorowi jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych właściwemu ze względu na miejsce zamieszkania lub siedzibę zgłaszającego |
| 2. | Zgodnie z przepisem art. 19 ustawy z dnia 16 grudnia 2005 r. o produktach pochodzenia zwierzęcego (Dz.U. z 2006 r. Nr 17, poz.127 z późn. zm.) stanowi, że podmioty zamierzające prowadzić działalność w zakresie produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przed uzyskaniem pozwolenia na budowę zakładu są obowiązane: 1) sporządzić projekt technologiczny zakładu i przesłać go wraz z wnioskiem o zatwierdzenie tego projektu powiatowemu lekarzowi weterynarii właściwemu ze względu na planowane miejsce prowadzenia tej działalności; 2) powiadomić pisemnie powiatowego lekarza weterynarii, o którym mowa w pkt 1, o zakresie i wielkości produkcji oraz rodzaju produktów pochodzenia zwierzęcego, które mają być produkowane w tym zakładzie. |
| 3. | Zgodnie z art. 61 z dnia 25 sierpnia 2006 r. o bezpieczeństwie żywności i żywienia (Dz. Nr 171, poz. 1225 z późn. zm.) państwowy powiatowy inspektor sanitarny lub państwowy graniczny inspektor sanitarny dokonują rejestracji oraz zatwierdzania, warunkowego zatwierdzania, przedłużania warunkowego zatwierdzenia, zawieszania oraz cofania zatwierdzenia zakładów, które: produkują lub wprowadzają do obrotu żywność pochodzenia niezwierzęcego, wprowadzają do obrotu produkty pochodzenia zwierzęcego, nieobjętych urzędową kontrolą organów Inspekcji Weterynaryjnej, produkują lub wprowadzają do obrotu żywność zawierającą jednocześnie środki spożywcze pochodzenia niezwierzęcego i produkty pochodzenia zwierzęcego, działają na rynku materiałów i wyrobów przeznaczonych do kontaktu z żywnością, w tym zakładów prowadzonych przez podmioty zajmujące się recyklingiem w trybie i na zasadach określonych w rozporządzeniu nr 852/2004 i rozporządzeniu nr 882/2004. |

Źródło: Opracowanie własne.

Ponadto w obszarze agrobiznesu przepisy odnośnie trybu i warunków przeprowadzania kontroli są bardziej restrykcyjne niż w innych obszarach gospodarki. Stosownie bowiem do art. 79 ust. 1 ustawy o swobodzie działalności

gospodarczej, organy kontroli zawiadamiają przedsiębiorcę o zamiarze wszczęcia kontroli. Zgodnie z art. 79 ust. 2 pkt 1 ww. ustawy, zawiadomienia o zamiarze wszczęcia kontroli nie dokonuje się w przypadku, gdy kontrola ma zostać przeprowadzona na podstawie przepisów powszechnie obowiązującego prawa wspólnotowego albo na podstawie ratyfikowanej umowy międzynarodowej. Zgodnie z art. 3 ust. 2 rozporządzenia (WE) Nr 882/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004 r. w sprawie kontroli urzędowych przeprowadzanych w celu sprawdzenia zgodności z prawem paszowym i żywnościowym oraz regułami dotyczącymi zdrowia zwierząt i dobrostanu zwierząt²², kontrole urzędowe w agrobiznesie przeprowadzane są bez wcześniejszego uprzedzenia przedsiębiorcy.

12.7. Zakres i złożoność regulacji prawnych w sferze agrobiznesu

Współczesne procesy rozwojowe, a zwłaszcza globalizacja prowadzą do intensyfikacji kontaktów międzynarodowych i międzyregionalnych, co skutkuje zwiększonym zapotrzebowaniem na krajową oraz transregionalną regulację prawa. Wynika to zarówno z potrzeby zbliżonego poziomu ochrony prawnej przepływów globalnych, jak i ujednolicenia obowiązujących przepisów w tym zakresie, co ułatwia obrót handlowy. W związku z tym zarówno na forum międzynarodowym (FAO, WTO, WHO), jak i regionalnym (UE), ostatnie dekady były okresem tworzenia wielu nowych regulacji prawnych.

Przykładem może tu być wspólna inicjatywa FAO i WHO pod nazwą *Codex Alimentarius*. *Codex* (a w zasadzie Komisja Kodeksu Żywnościowego FAO/WHO) powstał w 1963 r. i jest zbiorem przyjętych w skali międzynarodowej norm żywności, praktyk, zaleceń i wytycznych wykorzystywanych przez urzędowe służby kontroli, przemysł rolno-spożywczy oraz środowiska naukowe państw zrzeszonych²³.

²² Rozporządzenia (WE) Nr 882/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004 r. w sprawie kontroli urzędowych przeprowadzanych w celu sprawdzenia zgodności z prawem paszowym i żywnościowym oraz regułami dotyczącymi zdrowia zwierząt i dobrostanu zwierząt (Dz. Urz. UE L 165/1, ze zm.).

²³ *World Health Organization, Food and Agriculture Organization of the United Nations, Understanding The Codex Alimentarius*, Third edition, Rome 2006. Szerzej na ten temat: M. Sobieraj, *Codex Alimentarius jako przykład międzynarodowej inicjatywy w zakresie kontroli żywności i ochrony konsumentów*, [w:] *Bezpieczeństwo żywności w erze globalizacji*, pod red. S. Kowalczyka, SGH, Warszawa 2009, s. 231–252.

Aktualnie na *Codex Alimentarius* składa się 315 dokumentów w tym 200 *Standardów* jakościowych na produkty rolne, jak i przetworzone artykuły spożywcze, 60 *Wytycznych* i przewodników oraz 48 *Rekomendacji* i kodeksów (w tym HACCP). Warto podkreślić, że z ogólnej liczby obowiązujących *Standardów*, zaledwie 13% ustanowiono i przyjęto w latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych, natomiast aż 44% w latach osiemdziesiątych i 42% w ostatniej dekadzie XX w. i pierwszej XXI w. W tym ostatnim okresie przyjęto także 87% wszystkich *Wytycznych* i 63% *Rekomendacji*²⁴.

Intensywna działalność legislacyjna ostatnich dekad widoczna jest także na poziomach regionalnych. Przykładem jest tu Unia Europejska, której dorobek legislacyjny lat sześćdziesiątych obejmował przeciętnie około 80 wydań (numerów) Dziennika Urzędowego rocznie, by wzrosnąć do 350–400 wydań rocznie, począwszy od lat osiemdziesiątych do dzisiaj²⁵.

Skala regulacji, a w istocie nadregulacji sfery agrobiznesu, widoczna jest właśnie na przykładzie prawodawstwa unijnego. Aktualnie ogólna liczba obowiązujących w UE aktów prawnych przekroczyła 15 tys. dyrektyw, rozporządzeń i decyzji. Jednak szczególnym obszarem pod względem legislacji jest sektor żywnościowy. Liczba obowiązujących tę część unijnej gospodarki aktów prawnych zdecydowanie dominuje w stosunku do pozostałych obszarów (Rysunek 1). W latach 2005–2010 w obszarze agrobiznesu, a dokładnie rolnictwa, rybołówstwa i rozwoju obszarów wiejskich, obowiązywało przeciętnie około 4000 aktów prawnych. W odniesieniu do kolejnych obszarów o największej liczbie regulacji unijnych, jak polityka konkurencji, polityka przemysłowa, czy stosunki zewnętrzne, obowiązywało w tym czasie przeciętnie około 1500 aktów, a więc niewiele ponad 1/3 aktów dotyczących agrobiznesu. Dodatkowo należy podkreślić, że przytoczone wyżej obszary (wybrane polityki unijne), posiadają o wiele większy zasięg branżowy i przedmiotowy niż sektorowe w dominującym stopniu regulacje w rolnictwie i rybołówstwie. Ponadto sektora agrobiznesu – poza wspólną polityką rolną i rybacką – dotyczy także szereg aktów przypisanych do tych właśnie polityk horyzontalnych. W efekcie 26,0%–28,0% wszystkich aktów unijnych odnosi się bezpośrednio do sfery agrobiznesu. Jeżeli dodatkowo pominiemy umowy dwustronne UE z państwami trzecimi w tym głównie EFTA, krajami w okresie transformacji oraz AKP, jako nie mające *sensu stricte* charakteru legislacyjnego, to „unijna legislacja rolno-żywnościowa”, stanowi 30,0%–31,0% całego *aquis communautaire*.

²⁴ Obliczenia własne na podstawie informacji *Codex Alimentarius*, według stanu na koniec 2009 r.

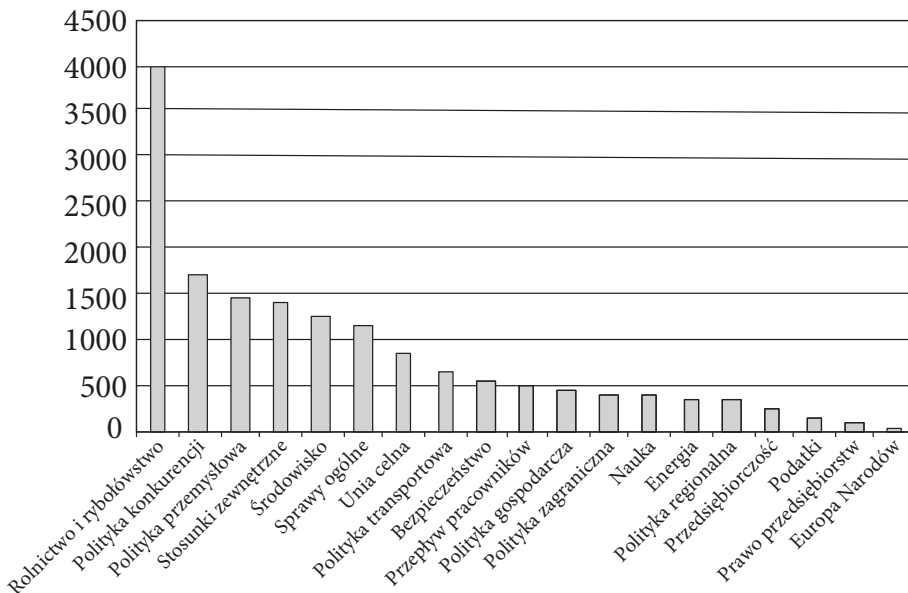
²⁵ Pomijamy w tym miejscu objętość pojedynczych numerów, zdecydowanie obszerniejszą współcześnie niż 30–40 lat temu.

Tym samym coraz więcej obszarów agrobiznesu pozostaje uregulowanych zgodnie z normami obowiązującymi (lub zalecanymi do stosowania) w układzie krajowym, regionalnym oraz globalnym (transterytorialnym). Porządkuje to zasady funkcjonowania tego sektora w skali globalnej, przyczyniając się do pobudzania wymiany międzynarodowej i ochrony bezpieczeństwa konsumentów, lecz z drugiej strony nakłada dodatkowe obowiązki (i koszty) związane z przestrzeganiem tych uregulowań na podmioty działające w sferze agrobiznesu.

12.8. Cykle życia przedsiębiorstw a firma agrobiznesu

Agrobiznes jako podsystem gospodarki charakteryzuje się określonymi związkami integracyjnymi, jakie z istotnie większą siłą i konsekwencją zachodzą pomiędzy składowymi tego systemu, aniżeli pomiędzy pozostałymi częściami gospodarki, a składowymi agrobiznesu²⁶.

Rys. 1. Liczba obowiązujących aktów prawnych Unii Europejskiej według głównych obszarów (stan na dzień 1 lipca 2010 r.)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UE.

²⁶ S. Kowalczyk, *Agrobiznes i kryzys*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie”, nr 4 (13), Październik–Grudzień 2009, s. 28.

Nawet we współczesnej, opartej na wiedzy gospodarce, agrobiznes pozostaje ważnym jej elementem. W skali światowej agrobiznes charakteryzowany jest przez takie wartości jak: zaopatrzenie rolnictwa (sprzedaż 10 największych firm świata) – 40 mld dol., rolnictwo – 450 mln gospodarstw, 1315 mld dol. wartości dodanej (2003), przetwórstwo żywności (10 największych firm świata) – 409 mld dol., sprzedaż żywności – 4096 mld dol. (2005)²⁷.

Cykle życia występują powszechnie i w zasadzie wszędzie. Można je generalnie podzielić na te pierwotne, „naturalne” (biologiczne), występujące w przyrodzie i dotyczące jej składowych. Do takich należy zaliczyć cykle życia organizmów żywych w tym człowieka, cykle życia rodziny, czy cykle klimatyczne i cykle życia obiektów kosmicznych (np. gwiazd). Do drugiej grupy należą cykle ekonomiczne, jak cykl życia produktu, sektora/branży, technologii, systemu gospodarczego, firmy (organizacji), a nawet cykl życia klienta (oczywiście w ujęciu rynkowym, a nie biologicznym)²⁸.

Koncepcje cykli życia ekonomicznych poczynawszy od cyklu życia produktu czy organizacji, wywodzą się właśnie z obserwacji cykli biologicznych oraz są na nich wzorowane. Tak w tej sprawie wypowiada się Kenneth Boulding – „nieubłagany i nieodwołalny ruch w kierunku śmierci. Jednostka, rodzina, firma, naród i cywilizacja, wszyscy podlegają temu samemu ponuremu prawu”²⁹.

Pierwsze prace na temat cykli ekonomicznych powstały w latach pięćdziesiątych³⁰, lecz intensyfikacja badań nad cyklami życia organizacji nastąpiła w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych. Poszczególni badacze wyróżniają zmienne liczby etapów (faz) życia organizacji, poczynawszy od 3 skończywszy na 6. Zazwyczaj jest to jednak od 4 do 5 faz cyklu życia organizacji. W podstawowym 4-fazowym cyklu wyróżnia się: narodziny firmy (powstanie), wzrost (okres młodości), dojrzałość (ekspansja), schyłek (upadłość, likwidacja firmy). Fazy te odpowiadają

²⁷ J. von Braun, E. Díaz-Bonilla, *Globalization of Agriculture and Food: Causes, Consequences, and Policy Implications*, [w:] *Globalization of Food and Agriculture and the Poor*, pod red. J. von Braun, E. Díaz-Bonilla, Oxford University Press, International Food Policy Research Institute, 2008, s. 7.

²⁸ Można by pokusić się o wyróżnienie także cykli społecznych, jak cykl życia cywilizacji, regionu, grupy społecznej, czy kraju.

²⁹ K. Boulding, *A Reconstruction of Economics*, Wiley & Sons, New York, 1950, cyt. za: Claudio Loderer and U. Waelchli, *Firm Age and Performance*, May 13, 2009, s. 3.

³⁰ M. Haire, *Biological Models and Empirical Histories of the Growth of Organizations* (in) *Modern Organization Theory*, edited by Mason Haire. New York: John Wiley & Sons, Inc., 1959, s. 272–306. K. Boulding, *A Reconstruction of Economics*, Wiley & Sons, New York, 1950. K. Boulding, *Toward a General Theory of Growth*, „Canadian Journal of Economics and Political Science”, 1953, nr 19, s. 326–40.

typowym fazom cyklu biologicznego życia człowieka do jakich zaliczamy narodziny, młodość, wiek dojrzały oraz starość i śmierć. Jak zresztą widzimy, teoria cykli ekonomicznych, w tym cyklu życia organizacji, podstawowe określenia przejęła właśnie z nauk biologicznych. Przechodzenie do kolejnych etapów cyklu wiąże się z typowymi dla niego zjawiskami w życiu organizacji oraz podejmowanymi działaniami.

Cykl życia organizacji jest uwarunkowany przez dwa inne cykle życia, tj. cykl życia produktu i cykl życia sektora, do jakiego należy dana organizacja (firma) w przypadku tu rozważanym – firma agrobiznesu (*the agribusiness life cycle*).

Ostatnie dekady wniosły nową wiedzę do teorii cyklu życia firm oraz sektorów. Z reguły nie posiadają one, bowiem już tak jednoznacznego przebiegu (wspólnego wzorca), jak opisywali to badacze kilkadziesiąt lat temu, chociażby Michael Gort i Steven Klepper³¹. Współcześnie pod wpływem jakościowo nowych zjawisk, jak chociażby obecne formy postępu technicznego, czy procesy globalizacyjne, przebieg cyklu życia sektora czy firmy, pozostają bardziej zindywidualizowane. Jak stwierdzają Emin M. Dinlersoz i Glenn MacDonald, dzisiaj nie można być pewnym, że w sytuacji gdy sektor wzrostowy zaczyna wchodzić w fazę spadkową, to przebieg tego spadku będzie zachodził podobnie, jak w innych sektorach spadkowych³². Wprawdzie wzorce ewolucyjne poszczególnych sektorów są zbieżne to jednak sam przebieg jest statystycznie i ekonomicznie istotnie różny³³.

Interesujący sposób klasyfikacji cyklu życia firmy proponuje Michelle M. Liu. Jest to model 5-fazowy, jednak według autorki firma w ciągu swojego życia przechodzi następujące fazy: szybkiego wzrostu, wolnego wzrostu, dojrzałości, wczesnego spadku i późnego spadku³⁴. W koncepcji tej brakuje typowej dla większości propozycji cyklu życia firmy fazy narodzin. Autorka dostrzega natomiast wydłużony okres fazy wzrostu i schyłku w działalności firmy.

Larry E. Greiner, który jako jeden z pierwszych podejmował problemy ewolucji oraz cykli rozwojowych firm, wyszedł od tezy, iż przyszłość firmy w większym stopniu pozostaje zdeterminowana jej historią, niż siłami tkwiącymi w jej

³¹ M. Gort, S. Klepper, *Time paths in the diffusion of product innovations*, „Economic Journal”, September 1982, vol. 92, nr 367, s. 630–653.

³² E.M. Dinlersoz, G. MacDonald, *The Industry Life-Cycle of The Size Distribution of Firms*, the Center for Research in Economics and Strategy at the Olin Business School, Washington University in St. Louis, August 2008, s. 22.

³³ Ibidem, s. 22.

³⁴ M.M. Liu, *Accruals and Managerial Operating Decisions Over the Firm Life Cycle*, MIT Sloan School of Management, Cambridge, January 2006, s. 3.

otoczeniu³⁵. Przy czym swoje stanowisko oparł – jak przyznaje – na poglądach psychologów europejskich, według których zachowanie jednostki pozostaje zdeteterminowane przede wszystkim doświadczeniem oraz zdarzeniami przeszłości. Kluczowe dla koncepcji faz rozwoju firmy L.E. Greiner'a są pojęcia „ewolucji” oraz „rewolucji”. Ewolucja to „wydłużone okresy wzrostu bez istotnych wstrząsów w funkcjonowaniu firmy”, natomiast rewolucje to „okresy znaczących turbulencji w życiu organizacji”³⁶. L.E. Greiner wyróżnił pięć faz wzrostu firmy, poprzez: kreację (faza narodzin firmy), ukierunkowanie (ukierunkowane przywództwo), decentralizację (delegowanie funkcji), koordynację i współpracę³⁷.

Po ponad 25 latach L.E. Greiner rozwinął swoją koncepcję uwzględniając zjawiska i procesy, jakie zaszły w tym czasie w gospodarce światowej. W 1998 r. opublikował zmodyfikowaną wersję artykułu z 1972 r., uzupełnioną o komentarz pod znamionym tytułem „*Revolution is still inevitable*”³⁸. Stwierdza, że to co przede wszystkim różnicuje aktualne cykle życia firm w stosunku do tych sprzed kilkudziesięciu lat, to o wiele większa skala i zakres upadków/śmierci firm³⁹. Także poszczególne fazy rozwoju firmy nie są dzisiaj – według Greiner'a – tak „czyste”, jak to przedstawia model z 1972 r.⁴⁰. Dzisiaj dodatkowo występują cykliczne minifazy rozwoju, mamy do czynienia ze złożonymi produktami, jednostkami geograficznymi w strukturach firm, globalnym rynkiem itd. To prowadzi Greiner'a do potrzeby wzbogacenia modelu i dodania szóstej fazy w cyklu życia firmy: wzrostu poprzez nadzwyczajne (nowe) rozwiązania organizacyjne. Do takich zalicza kreowanie holdingów, wzrost poprzez alianse, czy krzyżowe stosunki własności. Jest to odpowiedź na nowe zjawiska i procesy w gospodarce i życiu firm, jakie następują współcześnie głównie za sprawą procesów globalizacyjnych.

Claudio Loderer i Urs Waelchli, badając zależność jaka występuje pomiędzy fazą cyklu życia firmy charakteryzowaną jej wiekiem, a jej sprawnością i wynikami, wskazują na występowanie zjawiska tzw. geriatrii korporacyjnej (*corporate geriatrics*). Generalnie im starsza firma tym gorsze wyniki finansowe mierzone

³⁵ L.E. Greiner, *Evolution and Revolution as Organizations Grow*, „Harvard Business Review”, July–August 1972, s. 38.

³⁶ Ibidem, s. 38.

³⁷ Ibidem, s. 41–44.

³⁸ L.E. Greiner, *Evolution and Revolution as Organizations Grow*, „Harvard Business Review”, May–June 1998.

³⁹ Ibidem, s. 64.

⁴⁰ Ibidem, s. 64.

wskaźnikiem ROA, wskaźnikiem Q-Tobin'a oraz wzrostem sprzedaży⁴¹. Najlepsze wyniki uzyskują firmy młode. W kolejnych latach życia firmy zysk zaczyna maleć, marża zmniejsza się, sprzedaż spada, a koszty wzrastają. Około 15 lat po wejściu na giełdę i 37 lat po rejestracji, firma zaczyna odstawać od średniej sektora⁴². Zaczyna wykazywać oznaki starzenia się. Główne przyczyny tego stanu to zmniejszające się zdolności adaptacyjne oraz inwestycyjne starzejących się firm i wzrastająca inercja organizacyjna (schematyzm postępowania).

Odrębnym zagadnieniem jest cykl życia firmy agrobiznesu. Wynika to z omawianej wyżej złożoności oraz heterogeniczności tego podsystemu gospodarki. Zagadnienie to na przykładzie rolnictwa amerykańskiego badał Steven C. Blank⁴³. Wykorzystując dwa podstawowe kryteria, tj. wartość sprzedaży oraz zysk, starał się określić, na jakim etapie znajduje się rolnictwo amerykańskie jako całość. Badania dotyczyły okresu 1949–2002. Wyróżnił cztery fazy cyklu: wprowadzenie, wzrost, dojrzałość, spadek. Przyjmując założenie, iż spadająca wartość sprzedaży oraz zysków oznacza fazę spadkową, S.C. Blank doszedł do wniosku, że rolnictwo amerykańskie w XXI wiek weszło we wczesnej fazie schyłkowej⁴⁴. Jego egzystencja, a w zasadzie długość życia, pozostaje konsekwencją decyzji politycznych oraz skali subwencji, jakie kierowane są do farm z budżetu państwa⁴⁵. Jednocześnie S.C. Blank podkreśla, że sytuacja ta zupełnie nie dotyczy pozarolniczych form agrobiznesu. Ta schyłkowa faza rolnictwa związana jest przede wszystkim z redukcją kosztów marginalnych, jaka następuje w sektorach pozarolniczych w następstwie postępu technicznego. W efekcie rolnictwo przestaje być konkurencyjne, znikają przewagi kosztowe, a zasoby przesuwane są do sektorów pozarolniczych⁴⁶. Konsekwencją jest coraz większy udział farm przechodzących do ostatniej fazy cyklu życia i redukcja ich liczebności. W latach 1950–2007 w rolnictwie amerykańskim ubyło prawie 60% farm (3180 tys.).

Trzeba podkreślić, że zjawisko to nie dotyczy wszystkich amerykańskich farm. W każdym sektorze znajdują się bowiem firmy w różnym okresie cyklu życia. Poza tym wątpliwości mogą budzić przyjęte w badaniu kryteria, zwłaszcza wartość sprzedaży. Jest to bowiem parametr zależny od wielu zmiennych,

⁴¹ C. Loderer and U. Waelchli, *Firm Age and Performance*, May 13, 2009, s. 38.

⁴² *Ibidem*, s. 38–39.

⁴³ S. C. Blank, *Where Is American Agriculture in Its "Life Cycle?"*, „Journal of Agricultural and Resource Economics”, Western Agricultural Economics Association, 28(3), s. 396–418.

⁴⁴ *Ibidem*, s. 415.

⁴⁵ *Ibidem*, s. 417.

⁴⁶ *Ibidem*, s. 399.

w tym także nie podlegających jakiegokolwiek kontroli człowieka, tj. warunków klimatycznych i pogodowych, co istotnie zaburza wnioskowanie na bazie takich kryteriów. Ponadto Autor nie wyjaśnia i trudno się raczej temu dziwić, co stałoby się w przypadku bankructwa większości farm lub wręcz całego sektora rolnego. Wszak zaspokaja on podstawową potrzebę człowieka – potrzebę zaspokojenia głodu.

12.9. Ryzyko prawne w funkcjonowaniu firmy agrobiznesu

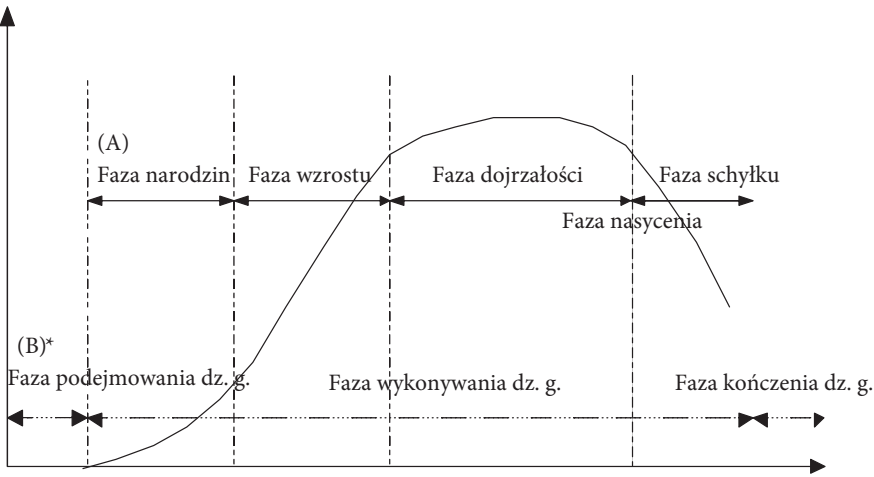
Bez względu, na to jaki podział cyklu życia firmy agrobiznesu uznamy za najpełniej oddający istotę zachodzących przeobrażeń, zmian oraz ścieżek ewolucji, każda firma przechodzi przez co najmniej trzy podstawowe fazy: (1) narodzin, (2) wzrostu/dojrzałości, którą to fazę można określić mianem „normalnego funkcjonowania” oraz (3) fazę schyłkową – likwidacji/upadłości firmy. Fazy te mogą mieć różną długość oraz składać się z wyróżnionych dodatkowo faz (*podfaz, mini-faz*), np. fazy nasycenia rynku produktem danej firmy. Tak definiowany cykl życia firmy agrobiznesu odpowiada ujęciu ekonomicznemu historii firmy oraz jej dokonaniom (Rysunek 2). Poza ujęciem ekonomicznym w życiu firmy agrobiznesu i rzecz jasna każdej innej firmy, możemy wyróżnić także prawne ujęcie cyklu życia. Składają się na nie trzy fazy: podejmowania działalności gospodarczej, wykonywania działalności gospodarczej oraz kończenia działalności gospodarczej⁴⁷.

Cykl życia firmy w ujęciu prawnym, nie pokrywa się w pełni z cyklem życia w ujęciu ekonomicznym. Jest od niego dłuższy. Decyduje o tym pierwsza faza cyklu prawnego – faza podejmowania działalności gospodarczej. Poprzedza ona bowiem cykl ekonomiczny życia firmy i wiąże się przede wszystkim z okresem powstania firmy jako podmiotu prawnego. Kolejne fazy przebiegają równolegle, przy czym nie są oczywiście równe, ani tożsame merytorycznie. Podstawowa faza cyklu życia firmy w ujęciu prawnym – faza wykonywania działalności gospodarczej – jest okresem jednorodnym i dotyczy całego okresu jej działalności rynkowej. W tym czasie firma może i przechodzi przez poszczególne fazy cyklu

⁴⁷ Zgodnie z terminologią ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. z 2007 r. Nr 155, poz. 1095 ze zm.). Art. 1 ustawy stanowi, że ustawa ta reguluje podejmowanie, wykonywanie i zakończenie działalności gospodarczej na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej oraz zadania organów w tym zakresie.

ekonomicznego (wzrost, dojrzałość, nasycenie). Cykle „zbliżają się” w ostatnich fazach życia firmy. Ekonomiczna faza schyłku łączy się bowiem z fazą kończenia działalności gospodarczej w ujęciu prawnym. Jednak faza kończenia działalności wykracza poza ekonomiczną fazę schyłku firmy.

Rys. 2. Cykl życia firmy agrobiznesu w ujęciu ekonomicznym (A) i prawnym (B)



* Fazy działalności gospodarczej (dz. g.) firmy zgodnie z terminologią ustawy o swobodzie działalności gospodarczej

Źródło: Opracowanie własne.

Rozróżnienie dwóch typów cyklu życia firmy – w ujęciu ekonomicznym i prawnym – pozwala na pełniejszą identyfikację obszarów ryzyka prawnego w życiu firmy agrobiznesu. Precyzuje bowiem nie tylko moment powstania firmy, jako podmiotu prawnego, a następnie moment wejścia w rolę uczestnika gry rynkowej, lecz wyróżnia także moment ustania aktywności rynkowej od zakończenia życia firmy w sensie prawnym. Wydłuża „życie” firmy poza aspekt rynkowy (ekonomiczny), a tym samym perspektywę obserwacji firmy, jej dokonań i problemów. Daje to pełniejszą płaszczyznę identyfikacji ryzyk prawnych, jakie mogą pojawić się w życiu firm. Ryzyk, jakie powstają nie tylko od debiutu rynkowego firmy, lecz zaistnienia jej jako bytu prawnego i nie tylko do momentu zniknięcia sprzedaży, czy aktywności rynkowej, lecz po likwidację tegoż bytu prawnego.

W ten sposób cykl życia firmy agrobiznesu w ujęciu ekonomicznym i prawnym uzupełniają się, stanowiąc kompletną płaszczyznę dla analizy możliwych ryzyk prawnych w całym okresie życia firmy.

12.10. Ryzyko prawne a cykle życia firmy agrobiznesu

Dotychczasowe rozważania jednoznacznie wskazują na występowanie różnych i zmiennych czasowo ryzyk prawnych w życiu firmy agrobiznesu. Ryzyk, które jak wskazuje analiza przedmiotu ujawniają się ze znacznie większym nasileniem aniżeli w innych sferach gospodarki. Generalnie wynika to z charakteru oraz istoty prowadzonej w tym sektorze działalności, polegającej na wytwórczości artykułów spożywczych oraz potrzeby w związku z tym zapewnienia bezpieczeństwa zdrowotnego konsumentów. W warunkach polskich – i pozostałych państw UE – dodatkowym czynnikiem zwiększonego ryzyka prawnego firmy agrobiznesu jest, jak wykazaliśmy, nadregulacja tej sfery gospodarczej w ramach prawodawstwa unijnego.

Do oceny poziomu ryzyka prawnego w życiu firmy agrobiznesu wykorzystano macierz przygotowaną w oparciu o dwa główne kryteria, tj.: fazy (4) cyklu życia firmy agrobiznesu oraz typy ryzyka prawnego firmy agrobiznesu.

Uzyskano tym samym macierz o wymiarach 4 x 4, w której każde z 16 pól odpowiada określonej kombinacji kryteriów: *faza cyklu – typ ryzyka*, np. ryzyko nadmiernej szczegółowości prawa w kolejnych fazach cyklu życia, czy ryzyko braku uregulowań w poszczególnych fazach. Dla każdej kombinacji powyższych kryteriów analizie poddano sześć głównych obszarów funkcjonowania firmy, tj.: kadra (zatrudnienie), surowce, produkt(y), kontrahenci/dostawcy, klienci firmy (odbiorcy) oraz finanse. W każdym przypadku poziom ryzyka prawnego oceniano w skali trójstopniowej, czyli poziom niski, średni i wysoki. Uznano, że prowadzenie działalności gospodarczej zawsze wiąże się z określonym ryzykiem, w tym i prawnym, dlatego nie brano pod uwagę możliwości wystąpienia sytuacji charakteryzującej się zerowym ryzykiem, chociaż teoretycznie jest to możliwe. Uzyskano w efekcie 96 ocen częściowych odnoszących się do analizowanych obszarów działalności firmy, faz jej cyklu życia oraz poziomu i rodzaju ryzyka prawnego.

Przyjęty sposób oceny ryzyka oraz jego walidacji oznacza, że dana kombinacja, *faza cyklu – typ ryzyka prawnego*, przy najwyższym poziomie ryzyka mogła otrzymać maksymalnie 18 punktów, przy minimalnym – 6 punktów.

Z przygotowanej na bazie oceny delfickiej macierzy, wynika kilka zasadniczych wniosków (Tabela 1).

Po pierwsze, można stwierdzić różny poziom ryzyka prawnego, występujący w poszczególnych fazach cyklu życia firmy agrobiznesu. Najwyższy poziom ryzyka jest typowy dla fazy narodzin firmy (56 punktów łącznie dla wszystkich typów ryzyka prawnego), by następnie stopniowo maleć wraz z rozwojem i dojrzewaniem

Tabela 1. Poziom ryzyka prawnego na różnych etapach cyklu życia firmy agrobiznesu

| Wyszczególnienie | | Fazy cyklu życia firmy agrobiznesu | | | |
|--|----------------------------------|------------------------------------|-----------------|---------------|-----------------------|
| | | Narodziny | Wzrost | Dojrzałość | Spadek/ Likwidacja |
| Typy ryzyka prawnego firmy agrobiznesu | Nadmierna szczegółowość prawa | A (+++) D (+++) | A (++) D (+++) | A (+) D (++) | A (++) D (++) |
| | | B (+++) E (+++) | B (+++) E (+++) | B (++) E (++) | B (+) E (+) |
| | | C (+++) F (+++) | C (+++) F (++) | C (++) F (+) | C (+) F (+) |
| | Braki uregulowań (luki w prawie) | A (++) D (++) | A (+) D (++) | A (+) D (++) | A (+) D (++) |
| | | B (+) E (++) | B (+) E (++) | B (+) E (++) | B (+) E (+) |
| | | C (++) F (++) | C (++) F (+) | C (+) F (+) | C (+) F (+) |
| | Częste zmiany prawa | A (++) D (++) | A (++) D (++) | A (++) D (++) | A (++) D (++) |
| | | B (+++) E (+++) | B (+++) E (+++) | B (+) E (++) | B (+) E (++) |
| | | C (+++) F (+++) | C (+++) F (++) | C (++) F (++) | C (+) F (+) |
| | Trudności egzekucji prawa | A (+) D (+++) | A (++) D (++) | A (+) D (++) | A (++) D (++) |
| | | B (+) E (+++) | B (++) E (+++) | B (++) E (++) | B (+) E (++) |
| | | C (++) F (++) | C (++) F (++) | C (++) F (+) | C (++) F (+) |

Obszary ryzyka: (A) – Kadra, (B) – Surowce, (C) – Produkt, (D) – Kontrahenci/Dostawcy, (E) – Klienci, (F) – Finanse.

Poziom ryzyka: (+) – niski, (++) – średni, (+++) – wysoki.

Źródło: Opracowanie własne.

firmy. Po drugie, dla firmy agrobiznesu najważniejsze są ryzyka związane z nadmierną szczegółowością prawa (52 punkty łącznie dla wszystkich faz cyklu życia firmy agrobiznesu) oraz częstymi zmianami prawa (51 punktów). Znacznie mniejsze znaczenie ma ryzyko wystąpienia tzw. luk w prawie. Po trzecie, wraz z kolejnymi fazami cyklu życia firmy zmienia się typ ryzyka najbardziej charakterystyczny dla danej fazy. I tak dla fazy narodzin firmy agrobiznesu jest to nadmierna szczegółowość prawa, fazy wzrostu – szczegółowość prawa i częste zmiany prawa, fazy dojrzałości – częste zmiany prawa i fazy spadku – trudności w egzekucji prawa. Po czwarte, zdecydowanie najwyższy poziom ryzyka dotyczy nadmiernej szczegółowości prawa w fazie narodzin firmy agrobiznesu (18 punktów), najniższy zaś – fazy spadku i ryzyka braku uregulowań prawnych (7 punktów).

Przedstawione wyżej konkluzje mają charakter subiektywnej oceny odnoszącej się do danego okresu rozważań i dlatego można przyjąć ich modyfikacje w kolejnych ocenach (okresach). Podobnie należy założyć zmienność ocen ryzyka prawnego, wykonanych przez inne zespoły eksperckie. Przedstawiony powyżej model mimo tych uwag, daje szansę oceny poziomu i typów ryzyka prawnego, jakie mogą wystąpić na różnych etapach życia firmy agrobiznesu, co jest niezwykle ważne w procesie przygotowywania strategii rozwojowych firmy oraz realizacji zarządzania operacyjnego firmą agrobiznesu.