

POSZERZAMY HORYZONTY

TOM XXVII

CZEŚĆ I

Redakcja naukowa

Dr inż. Małgorzata Bogusz

Dr inż. Agnieszka Piotrowska-Puchała

Dr Monika Wojcieszak

MONOGRAFIA

SŁUPSK, WRZESIEŃ 2021

RECENZENCI:

Dr hab. Artur Jacek Kożuch prof. nadzw. UHP - Uniwersytet Przyrodniczo - Humanistyczny w Siedlcach, Wydział Nauk Ekonomicznych i Prawnych

Dr hab. Wiesław Dyk, prof. nadzw. US - Uniwersytet Szczeciński, Wydział Teologiczny

Dr inż. Małgorzata Bogusz - Uniwersytet Rolniczy im. Hugona Kołłątaja w Krakowie, Wydział Rolniczo-Ekonomiczny

Dr inż. Anna Sieczko - Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Wydział Nauk Ekonomicznych

Dr inż. Piotr Prus - Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy w Bydgoszczy, Wydział Rolnictwa i Biotechnologii

Dr Jan Zawadka - Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Wydział Nauk Ekonomicznych

Dr Maciej Jewczak - Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny

Dr Anna Janicka - Uniwersytet Rolniczy im. Hugona Kołłątaja w Krakowie, Wydział Rolniczo-Ekonomiczny

Dr Monika Wojcieszak - Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, Wydział Ekonomiczno - Społeczny

Dr Lidia Jabłońska-Porzuczek - Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, Wydział Ekonomiczno - Społeczny

Dr Agnieszka Żur - Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Instytut Ekonomii, Katedra Przedsiębiorczości i Innowacji

Dr Witold Trela - Prywatna działalność gospodarcza

WYDAWNICTWO:

Mateusz Weiland Network Solutions

Druk publikacji wykonano na podstawie dostarczonych oryginalnych tekstów, na odpowiedzialność autorów poszczególnych prezentacji.

ISBN: 978-83-63216-59-7

SPIS TREŚCI

I NAUKI SPOŁECZNO-EKONOMICZNE ORAZ PRAWNE

1. ROLA SZCZYTU PAŃSTW STREFY EURO	
Klaudia Kudławiec	9
2. NOWE ŹRÓDŁA ZASOBÓW WŁASNYCH W UNII EUROPEJSKIEJ	
Klaudia Kudławiec	17
3. ZYSK NORMALNY JAKO NARZĘDZIE ROZUMIENIA I DECYZJI PRZEDSIĘBIORCÓW	
Sylwia Osojca-Kozłowska	25
4. USTALANIE WYNAGRODZENIA ZA PRACĘ I INNYCH ŚWIADCZEŃ ZWIĄZANYCH Z PRACĄ	
Dominika Pałkowska	34
5. ROZLICZANIE PODATKU VAT A ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ GOSPODARCZY – ANALIZA ASPEKTÓW PRAKTYCZNYCH NA PRZYKŁADZIE POLSKI I SŁOWACJI	
Małgorzata Rzeszutko-Piotrowska	42
6. THE ROLE OF A FORMALISTIC METHODOLOGY IN ECONOMICS	
Mateusz Raclawski	67
7. WPŁYW BLOCKCHAINU NA RÓŻNE OBSZARY RYNKU	
Fatima Shawesh, Szymon Guminiak	73
8. ANALIZA WYBRANYCH ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW	
Marlena Szatkowska	78
9. NAJNOWSZE TRENDY W POLITYCE PŁACOWEJ	
Anna Szpakowska	88
10. GOSPODAROWANIE ODPADAMI NIEBEZPIECZNYMI	
Grzegorz Wasilonek	95
11. WPŁYW WYKORZYSTANIA FUNDUSZY EUROPEJSKICH NA ROZWÓJ KONKURENCYJNOŚCI MŚP W POLSCE	
Borys Wysocki	108

12. INTELIGENCJA EMOCJONALNA W BIZNESIE	
Adam Zabor	120
13. METODYKA SPORZĄDZANIA BIZNESPLANU	
Adam Zabor	127
14. UWARUNKOWANIA SKUTECZNOŚCI NEGOCJACJI BIZNESOWYCH	
Adam Zabor	136
15. WPŁYW PANDEMII COVID-19 NA SEKTORY GOSPODARCZE W KRAJACH GRUPY WYSZEHRADZKIEJ	
Jakub Bobik	145
16. METODY DYSKRYMINACYJNE W OCENIE RYZYKA UPADŁOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW BRANŻY USŁUGOWEJ W DOBIE PANDEMII COVID-19	
Katarzyna Chorągwicka, Joanna Florek	154
17. RAJE PODATKOWE I ICH ZNACZENIE W KONTEKŚCIE UCIECZKI PRZED PODATKIEM	
Karolina Folcik	162
18. DIVERSITY OF THE UNEMPLOYMENT IN MEXICO- THE CHOSEN ASPECTS	
Michał Mrozek	171
19. THE ASSESSMENT OF THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTIES IN THE LESSER POLAND VOIVODESHIP-THE CHOSEN ASPECTS	
Michał Mrozek	179
20. UNEMPLOYMENT IN THE SELECTED NORTHERN EUROPEAN COUNTRIES IN 2017-2019	
Michał Mrozek	187
21. BEZROBOCIE WŚRÓD OSÓB NIEPEŁNOSPRAWNYCH W POWIATACH WOJEWÓDZTWA OPOLSKIEGO	
Michał Mrozek	195
22. EMPLOYMENT IN THE VOIVODESHIPS OF THE CENTRAL MACROREGION OF POLAND- THE CHOSEN ASPECTS	
Michał Mrozek	203
23. PRODUCER'S PRICES ON DOMESTIC MARKET OF FATS AND DAIRY PRODUCTS IN POLAND IN 2017-2019	
Michał Mrozek	210

24. WPŁYW PANDEMII KORONAWIRUSA NA RYNEK TRANSPORTU LOTNICZEGO	
Anna Sikora	218
25. ŚWIATOWY RYNEK INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH – MANIPULACJE, ZMIANY ORAZ KONTROWERSJE W TRAKCIE PANDEMII COVID-19	
Jakub Sternalski, Sebastian Pomikło	227
26. ZJAWISKO PRZEMYTU ORAZ OGRANICZENIA W PRZEWOZIE TOWARÓW MIĘDZY KRAJAMI	
Damian Strzelecki, Wojciech Adamiec	241
27. WPŁYW SYSTEMÓW MOTYWACYJNYCH NA POZIOM ZAANGAŻOWANIA PRACOWNIKÓW ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ	
Dominik Malinowski, Zbigniew Tomaszewski, Łucja Fortuna, Maria Potempa, Natalia Jarominek, Patrycja Kwiecik	255
28. ANALIZA I OCENA DZIAŁAŃ PROMOCYJNYCH WYBRANYCH OBSZARÓW NATURA 2000 W POLSCE I ZA GRANICĄ W KONTEKŚCIE RAM TEORETYCZNYCH KOMUNIKACJI MARKETINGOWEJ I COROCZNIE OBCHODZONEGO EUROPEJSKIEGO DNIA NATURA 2000	
Aleksandra Nowobilska	275
29. COMPARATIVE ANALYSIS OF PROJECT MANAGEMENT BETWEEN UNIVERSITY STUDENTS AND COMPANY'S EMPLOYEES	
Maciej Pierzgalski	281
30. CHANGES IN MANAGEMENT OF THE ORGANIZATIONS CAUSED BY COVID – 19	
Maciej Pierzgalski	289
31. THE ROLE OF A LEADER IN MANAGING A TEAM DURING A CRISIS	
Piotr Ptak	299
32. GMINA JAKO PODSTAWOWA JEDNOSTKA SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO	
Hubert Reczek	309
33. PROEUROPEJSKIE ASPIRACJE OBWODU LWOWSKIEGO UKRAINY	
Marta Labuda	318
34. MAŁŻEŃSTWO JAKO ZWIĄZEK KOBIETY I MĘŻCZYZNY W ŚWIELE ART. 18, A INSTYTUCJONALIZACJA MAŁŻEŃSTW JEDNOPLCIOWYCH	
Wiktoria Malesa	329

35. HANDEL LUDŹMI NA GRUNCIE PRAWA POLSKIEGO	
Aleksandra Potaczało	339
36. SEAL OF CONFESSION IN POLISH CRIMINAL PROCEEDINGS	
Iga Rosołowska	353
37. ZASADA DWUINSTANCYJNOŚCI W POSTĘPOWANIU ADMINISTRACYJNYM	
Maria Stępień	360
38. WSPÓŁCZESNY STAN WIEDZY NAUKOWEJ A ŚWIADOMOŚĆ POLSKIEGO SPOŁECZEŃSTWA NA TEMAT PSYCHODELIKÓW	
Patryk Broś-Bąk, Katarzyna Krenska	367
39. ANALIZA BADAWCZA DOTYCZĄCĄ MITÓW I WYOBRAŻEŃ ZBIOROWYCH W ZAKRESIE RELACJI REPATRIACYJNYCH	
Jan Burbo	381
40. KOMPETENCJE SZKOŁY JAKO ORGANU ZAPEWNIENIA MIARODAJNEGO POZIOMU BEZPIECZEŃSTWA	
Aleksandra Gorczyca, Agata Gorczyca	385
41. MEDIALNE PRYZWOLENIE NA ZMIANY W ZAKRESIE WYNAGRODZEŃ POLITYKÓW	
Kamil Jastrzębski	395
42. PSYCHOLOGIA KOLORÓW W BUDOWANIU MARKI OSOBISTEJ	
Karolina Kołat	404
43. ARCHETYP MARKI CYFROWEGO NOMADY	
Karolina Kołat	414
44. QUALITY LIFE POLSKICH PRACOWNIKÓW- ANALIZA BADAŃ WTÓRNYCH	
Gabriela Matwiej	424
45. POZIOM ZADOWOLENIA Z OFERTY KULTURALNEJ PO OTWARCIU INSTYTUCJI KULTURY PODCZAS COVID – 19	
Martyna Musiał	431
46. ZAGROŻENIA ZDROWIA I ŻYCIA KIEROWCÓW AUTOBUSÓW ORAZ PRACOWNIKA MASZYN PRZEMYSŁOWYCH – TOKARZA	
Krzysztof Myjak	447
47. WPŁYW PANDEMII COVID-19 NA ZMIANY W DECYZJACH ZAKUPOWYCH STUDENTÓW KIERUNKÓW EKONOMICZNYCH	
Aleksandra Puzio	456

48. ZMIANY W SZKOLNYM PROGRAMIE WYCHOWAWCZO- PROFILAKTYCZNYM NA PODSTAWIE CZYNNIKÓW RYZYKA I CZYNNIKÓW CHRONIĄCYCH W SZKOLE PODSTAWOWEJ NA PRZYKŁADZIE SZKOŁY W DUŻYM MIEŚCIE WOJEWÓDZKIM WYNIKI BADAŃ WŁASNYCH	
Magdalena Słowik	464
49. ZASTOSOWANIE ARTETERAPII I BIBLIOTERAPII W PRACY Z DZIECKIEM Z ZABURZENIAMI EMOCJONALNYMI ORAZ W ROZWIJANIU KOMPETENCJI EMOCJONALNO-SPOŁECZNYCH DZIECI	
Magdalena Słowik	476
50. RELACJE INTERPERSONALNE I ZWIĄZKI PRZEDSTAWICIELI POKOLENIA IGENERATION	
Sabina Waluś	490
51. RODZINA W OBLICZU WYZWAŃ PONOWOCZESNEGO ŚWIATA	
Sabina Waluś	500
52. ROZWÓJ TECHNOLOGII KOMUNIKACYJNYCH I ICH WPŁYW NA CZŁOWIEKA NA PRZESTRZENI WIEKÓW	
Sabina Waluś	510
53. WPŁYW OVERTOURISM NA WYBÓR DESTYNACJI TURYSTYCZNEJ	
Marcin Widomski	520

I NAUKI SPOŁECZNO-EKONOMICZNE ORAZ PRAWNE

1. ROLA SZCZYTU PAŃSTW STREFY EURO

Klaudia Kudławiec

mgr, doktorantka na Wydziale Studiów Międzynarodowych i Politycznych Uniwersytetu Jagiellońskiego

E-mail: klaudia.kudlawiec@poczta.onet.pl

1. Wstęp

Spotkania na szczeblu szefów państw lub rządów państw należących do strefy euro, znane w literaturze przedmiotu jako szczyt strefy euro na przestrzeni ostatnich lat zyskują coraz bardziej na znaczeniu. Mimo że nie posiadają one podstawy traktowej w prawie pierwotnym Unii Europejskiej (UE) stanowią one jeden z kluczowych impulsów obecnie realizowanej działalności prawodawczej odnoszącej się nie tylko do strefy euro, lecz również UE jako całości. Ciężar gatunkowy spraw omawianych podczas spotkań tego nieformalnego gremium politycznego jest na tyle istotny, że warto przyjrzeć zagadnieniu jaką rolę odgrywają szczyty państw strefy euro w funkcjonowaniu UE.

2. Materiał i metody

Bazę źródłową artykułu stanowią w głównej akty prawa pierwotnego i pochodnego UE oraz artykuły. Badanie zostało wykonane w oparciu o dwie metody jakościowe: analizę instytucjonalno-prawną oraz studium przypadku.

3. Wyniki i dyskusja

3.1. Podstawy prawne

Pomysłodawcą utworzenia gremium skupiającego szefów państw i rządów krajów należących do strefy euro był ówczesny prezydent Francji Nicolas Sarkozy. Pierwszy szczyt odbył się 12 października 2008 r. i miał on charakter nieformalny. Pierwsze spotkanie szefów państw i rządów było poświęcone wypracowaniu wspólnych działań w odpowiedzi na ogólnoświatowy kryzys finansowy¹.

Formuła ta była stopniowo rozwijana w trakcie kolejnych lat a kolejne spotkania państw strefy euro na najwyższym szczeblu miały miejsce w maju 2010 r., w marcu 2011 r., w lipcu 2011 r. oraz w październiku 2011 r. w Brukseli). Ich głównym celem było zwiększenie koordynacji polityki gospodarczej strefy euro². Nieformalny charakter posiedzeń oraz brak jasnych zasad określających zarówno ich charakter, jak i przebieg uniemożliwiał jednak osiągnięcie tego zamiaru. W związku z tym decydenci polityczni opowiedzieli się za wzmocnieniem architektury instytucjonalnej Unii Gospodarczej i Walutowej (UGiW), która miała się opierać na skuteczniejszym sterowaniu polityką gospodarczą i finansową,

¹ Rada Europejska, Rada Unii Europejskiej, *Szczyt strefy euro*, <https://www.consilium.europa.eu/pl/european-council/euro-summit/>, (dostęp 10.09.2021).

² Rada Europejska, Rada Unii Europejskiej, *Od doraźnych narad do instancji decyzyjnej*, <https://www.consilium.europa.eu/pl/history/?filters=1733>, (dostęp 10.09.2021).

wspierając tym samym dyscyplinę finansowa oraz zrównoważony i konkurencyjny wzrost w każdym państwie członkowskim UE³.

Wyrazem niniejszych dążeń było porozumienie szefów państw lub rządów państw członkowskich strefy euro z dnia 26 października 2011 r. w sprawie usprawnienia zarządzania strefą euro, zawarte w oświadczeniu ze szczytu strefy euro. Autorzy porozumienia podkreślili, że w ciągu ostatnich trzech lat podjęli bezprecedensowe kroki w celu zwalczania negatywnych skutków ogólnoświatowego kryzysu finansowego oraz kryzysu zadłużeniowego zarówno w odniesieniu do całej UE, jak i strefy euro. Wprowadzenie nowych mechanizmów konsolidacji fiskalnej, ratyfikacja środków związanych z utworzeniem Europejskiego Instrumentu Stabilności Finansowej a także ustanowienie semestru europejskiego implikuje jednak konieczność wzmocnienia koordynacji polityk fiskalnych i gospodarczych na szczeblu europejskim oraz zaostrożenia nadzoru nad nią w ramach strefy euro. Stanowi to warunek *sine qua non* do skuteczniejszego radzenia sobie z bieżącymi wyzwaniami, poprawienia skuteczności procesu podejmowania decyzji wśród państw należących do Eurolandu i tym samym zagwarantowania głębszej integracji między państwami członkowskimi. Mając na uwadze powyższe w części dotyczącej struktury zarządzania strefą euro, obok propozycji wzmocnienia roli Eurogrupy znalazł się postulat dotyczący usankcjonowania spotkań na szczeblu szefów państw i rządów w formule znanej dotychczas jako szczyty państw strefy euro [Kubin, 2012, s. 81-82]. Posiedzenia te miały się odbywać co najmniej dwa razy w roku celem wypracowania strategicznych wytycznych (*strategic orientations*) dotyczących polityk gospodarczych i fiskalnych w strefie euro⁴. Szczegółowe zasady odnoszące się do organizacji oraz samego charakteru szczytów strefy euro zostały omówione w aneksie nr 1 stanowiącym załącznik oświadczenia (Załącznik 1 Dziesięć środków służących usprawnieniu zarządzania strefą euro).

Mimo że dokument ten nie miał charakteru prawnie wiążącego i był jedynie wyrazem woli politycznej szefów państw lub rządów państw należących do strefy euro to większość jego postanowień dotyczących usprawnienia zarządzania strefą euro znalazła odzwierciedlenie w dokumentach instytucji unijnych oraz regulaminie szczytów państw strefy euro.

Podstawę prawną szczytów strefy euro stanowi jednak Traktat o stabilności, koordynacji i zarządzaniu w unii gospodarczej i walutowej z 2 marca 2012 r., znany również w literaturze przedmiotu jako Pakt fiskalny⁵. Jest on umowa międzynarodowa, która została zawarta przez 25 państw członkowskich Unii Europejskiej⁶, w tym wszystkie kraje, które

³ Kryzys strefy euro. Merkel i Sarkozy piszą list, <https://www.money.pl/gospodarka/unia-europejska/wiadomosci/artykul/kryzys;strefy;euro;merkel;i;sarkozy;pisza;list,55,0,984631.html>, (dostęp 12.09.2021).

⁴ Oświadczenia ze szczytu strefy euro z dnia 26 października 2011 [w:] Sekretariat Generalny Rady Europejskiej, Zasady organizacji prac na szczytach strefy euro, Luksemburg, marzec 2013 r. https://www.consilium.europa.eu/media/20367/qc3013400plc_web.pdf, s. 13-27 (dostęp 12.09.2021).

⁵ Traktat o stabilności, koordynacji i zarządzaniu w unii gospodarczej i walutowej pomiędzy Królestwem Belgii, Republiką Bułgarii, Królestwem Danii, Republiką Federalną Niemiec, Republiką Estońską, Irlandią, Republiką Grecją, Królestwem Hiszpanii, Republiką Francuską, Republiką Włoską, Republiką Cypryjską, Republiką Łotewską, Republiką Litewską, Wielkim Księstwem Luksemburga, Węgrami, Maltą, Królestwem Niderlandów, Republiką Austrii, Rzeczpospolitą Polską, Republiką Portugalską, Rumunią, Republiką Słowenii, Republiką Słowacką, Republiką Finlandii i Królestwem Szwecji, sporządzony w Brukseli z dnia 2 marca 2012 r., Dz.U. 2013 poz. 1258 (dalej- pakt fiskalny).

⁶ Pakt fiskalny nie został podpisany przez Czechy oraz Wielką Brytanie.

należą do strefy euro. W tym kontekście warto podkreślić, że umowa ta została zawarta poza ramami instytucjonalno-prawnymi UE dlatego też warunkiem jego obowiązywania była ratyfikacja przez co najmniej 12 państw strefy euro. Pakt fiskalny wszedł w życie 1 stycznia 2013 r. Bezpośrednio przed ratyfikacją paktu Rada Europejska w trakcie posiedzeń w dniach 18-19 października oraz 13-14 grudnia 2012 r. potwierdziła zamiar przyjęcia kompleksowego regulaminu szczytów państw strefy euro, który winien zostać opracowany w oparciu o oświadczenie ze szczytu strefy euro z 26 października 2011⁷. Państwa członkowskie zostały równocześnie zobligowane do przeprowadzenia analizy sposobów gwarantujących to, że wszystkie projektowane reformy polityk gospodarczych będą przedmiotem dyskusji ex ante w ramach unijnego zarządzania gospodarczego⁸. Zasady organizacji działania szczytów strefy euro, będące swoistym regulaminem funkcjonowania tego gremium zostały natomiast przyjęte w trakcie szczytu państw strefy euro w dniu 14 marca 2013 r.⁹, a następnie potwierdzone przez Radę Europejską w konkluzjach z posiedzenia, które miało miejsce w dniach 14-15 marca 2013 r.¹⁰.

Jak zauważa Jan Barcz kluczowe podstawy organizacji szczytów strefy euro mają charakter mieszany, po pierwsze, opierają się one na stanowisku szczytu państw strefy euro, wspomnianych konkluzjach Rady Europejskiej oraz Regulaminie strefy euro, będąc tym samym ustaleniem o charakterze politycznym, po drugie, ich wiążąca moc prawna wynika natomiast z przepisu zawartego w art. 12 Paktu Fiskalnego, który podkreślono wyżej stanowi umowę międzynarodową, zawartą jednak poza ramami instytucjonalnymi UE. W związku z tym wiąże on tylko te państwa, które przystąpiły do umowy. Co więcej, jego zastosowanie jest zróżnicowane w zależności od tego czy dany kraj jest członkiem strefy euro czy znajduje się poza jej obrębem [Barcz, 20214, s. 4-11].

3.2. Uczestnicy szczytu strefy euro

W posiedzeniach szczytu strefy euro biorą udział szefowie państw lub rządów państw członkowskich Unii Europejskiej, które należą do strefy euro oraz przewodniczący KE. Do udziału w spotkaniach może zostać również zaproszony prezes Europejskiego Banku Centralnego oraz przewodniczący Eurogrupy¹¹. W regulaminie strefy euro znalazł się również zapis przewidujący możliwość zabrania głosu przez przewodniczący Parlamentu Europejskiego, na specjalne żądanie członka posiedzenia. Na mocy paktu fiskalnego w szczytach strefy euro mogą brać także udział państwa nienależące do Eurolandu, które ratyfikowały jednak ten traktat. Ich uczestnictwo zostało jednak ograniczone jedynie do tych spotkań, które dotyczą „konkurencyjności umawiających się stron, zmiany ogólnej struktury strefy euro i podstawowych zasad dotyczących tej strefy, które będą obowiązywały w przyszłości, jak również, w odpowiednich przypadkach i przynajmniej raz w roku, w dyskusjach na temat szczegółowych kwestii dotyczących wdrażania tego traktatu”¹².

⁷ Rada Europejska, 13-14 grudnia 2012 r., *Konkluzje*, Bruksela, 14 grudnia 2012 r., EUCO 205/12, s. 6.

⁸ Rada Europejska, 18-19 października 2012 r., *Konkluzje*, Bruksela, 19 października, EUCO 156/12, s. 11.

⁹ Sekretariat Generalny Rady Europejskiej, *Zasady organizacji prac na szczytach strefy euro*, Luksemburg, marzec 2013 r. (https://www.consilium.europa.eu/media/20367/qc3013400plc_web.pdf), s. 1-56 (dalej-Regulamin szczytu strefy euro).

¹⁰ Rada Europejska, 14-15 marca 2013 r., *Konkluzje*, Bruksela, 14 marca 2013 r., EUCO 23/13, s. 11.

¹¹ Pakt Fiskalny, op. cit., s. 20.

¹² Regulamin szczytu strefy euro, op. cit., s. 11.

Głównym celem tego postanowienia jest zagwarantowanie wpływu państwom niezależnym do strefy euro na formułowanie postanowień dotyczących tych obszarów, które wymagają bądź będą wymagały w przyszłości przyjęcia aktów prawa pochodnego. Będzie to miało priorytetowe znaczenie w okresie akcesji tych państw do strefy euro z uwagi na to, że przepisy zawarte w tytułach III i IV paktu fiskalnego nie mają do nich zastosowania (wyjątkiem jest złożenie przez zainteresowane państwa odmiennych oświadczeń) [Barcz, 2012, s. 112].

Posiedzenia szczytu strefy euro są co do zasady niejawne a za ich prawidłowy przebieg odpowiedzialny jest przewodniczący szczytu strefy euro. Funkcję tą piastuje osoba, która została wybrana zwykłą większością głosów przez szefów państw lub rządów należących do strefy euro. Wybór ten odbywa się w tym samym czasie, w którym Rada Europejska mianuje swojego przewodniczącego (z tą różnicą, że przewodniczący Rady Europejskiej jest wybierany w trybie głosowania większością kwalifikowaną), w związku z tym ich kadencje są takie same i obejmują okres 2,5 roku. Jako pierwszy funkcję przewodniczącego szczytów strefy euro sprawował Herman Van Rompuy, który został mianowany w dniu 1 marca 2014 r.¹³ Historia szczytów strefy euro pokazuje, że państwa członkowskie zdecydowały się utrzymać formułę unii personalnej pomiędzy stanowiskami przewodniczącego Rady Europejskiej oraz przewodniczącego szczytów państw strefy euro. Nie wynika to *expressis verbis* ani z postanowień art. 12 paktu fiskalnego, ani z uregulowań zawartych w regulaminie strefy euro lecz stało się powszechnie przyjętą praktyką, która wzmacnia rolę szczytów państw strefy euro w procesie koordynacji oraz zarządzania gospodarczego nie tylko w ramach Eurolandu, ale również na obszarze całej UE. Obecnie stanowisko to piastuje Charles Michel¹⁴.

Kompetencje przewodniczącego zostały uregulowane w art. 12 paktu fiskalnego oraz pkt. 5 regulaminu szczytów strefy euro. Jest on odpowiedzialny za: po pierwsze, przygotowanie porządków obrad, po drugie, po trzecie, zagwarantowanie ciągłości prac szczytu działając w ścisłej współpracy z przewodniczącym Komisji Europejskiej i w oparciu o prace Eurogrupy¹⁵, po czwarte, uwzględnianie prac wszystkich odpowiednich posiedzeń Rady, a także posiedzeń ministerialnych w przygotowaniach do szczytu strefy euro, po piąte, prezentowanie Parlamentowi Europejskiemu sprawozdań z posiedzeń szczytów, po szóste, informowanie państw, które stały się stroną paktu fiskalnego oraz pozostałych państw członkowskich UE o przygotowaniach do posiedzeń szczytu strefy euro i o wynikach tych posiedzeń, po siódme, podawanie do publicznej wiadomości wyników dyskusji na szczycie strefy euro¹⁶.

Wszyscy uczestnicy szczytu strefy euro korzystają z pomocy Sekretariatu Generalnego Rady pod kierunkiem jego sekretarza generalnego. Sekretarz generalny Rady może również

¹³ Warto w tym kontekście podkreślić, że na mocy postanowień zawartych w Oświadczeniu ze szczytu strefy euro na czele szczytów państw strefy euro miał stać przewodniczący Rady Europejskiej, w związku z tym Herman Van Rompuy pełnił de facto rolę przewodniczącego szczytów strefy euro już od 26 października 2011 r.

¹⁴ *History of the Euro Summit* (Euro Summit President), <http://eurozone.europe.eu> (dostęp 13.09.2021).

¹⁵ Do regularnych spotkań odbywających się pomiędzy przewodniczącym szczytu strefy euro oraz przewodniczącymi Komisji Europejskiej oraz Eurogrupy może być zapraszany przewodniczący Europejskiego Banku Centralnego.

¹⁶ *Pakt fiskalny*, op cit., 21-22; *Regulamin szczytu strefy euro*, op cit., s. 12.

brać udział w posiedzeniach szczytu strefy euro oraz podejmować wszelkie działania, które są niezbędne do organizacji prac¹⁷.

3.3. Charakter i rola szczytów strefy euro

W literalnym brzmieniu art. 12 ust. 2 paktu fiskalnego posiedzenia szczytu państw strefy euro odbywają się co najmniej dwa razy w roku w Brukseli i są każdorazowo zwoływane przez przewodniczącego tego gremium. W tym kontekście dokonuje się rozróżnienia na tzw. posiedzenia zwyczajne, które winny być organizowane po posiedzeniach Rady Europejskiej oraz posiedzenia nadzwyczajne, które odbywają się w razie potrzeby na wiosek przewodniczącego. Dopuszcza się możliwość odstępstwa od niniejszych zasad na wypadek wystąpienia wyjątkowych okoliczności bądź pilnych przypadków mogą uzasadniać odstępstwa od niniejszych zasad¹⁸.

Kluczową rolę szczytów państw strefy euro podkreśla rozbudowana procedura przygotowania porządku obrad. W myśl przepisów zawartych w regulaminie szczytu przewodniczący tego gremium jest zobligowany w terminie co najmniej czterech tygodni przed każdym posiedzeniem przedstawić Eurogrupie kompleksowy projekt porządku obrad z uwagami. Kolejnym zadaniem Eurogrupy jest przeprowadzenie analizy nad projektem obrad i sformułowanie sprawozdania w tym przedmiocie, które jest przekazywane przewodniczącemu szczytu strefy euro. W oparciu o niniejsze sprawozdanie przewodniczący przedstawia szefom państw lub rządów projekt porządku obrad. W sytuacji gdy w posiedzeniach szczytu strefy euro biorą udział szefowie państw lub rządów krajów, które ratyfikowały pakt fiskalny i nie należą do strefy euro, strony te uczestniczą w procesie przygotowywania posiedzeń szczytów w takim zakresie i formie, o której decyduje przewodniczący szczytu strefy euro. Porządek obrad jest każdorazowo uzgadniany w trybie zwykłej większości głosów wszystkich uczestników szczytu na początku posiedzenia¹⁹.

Jeśli chodzi o przedmiot obrad szczytów strefy euro uregulowania prawne w niniejszym przedmiocie zawarte w pakcie fiskalnym oraz regulaminie szczytów są bardzo ogólne. Punktem wyjścia w tym zakresie jest wspomniane wyżej oświadczenie ze szczytu państw strefy euro z 26.10.2011 r., które zawiera przepisy traktujące o ustalaniu strategicznych wytycznych odnoszących się do polityki gospodarczej i pieniężnej strefy euro, wzmacnianiu konkurencyjności oraz zwiększeniu konwergencji na obszarze Eurolandu²⁰. Pakt fiskalny potwierdza niniejsze uregulowania i jednocześnie uzupełnia je o kwestie wynikające z możliwości udziału w szczycie państw członkowskich nienależących do strefy euro. W trakcie tych posiedzeń mają być omawiane bowiem kwestie, które dotyczące wykonywania niniejszego traktatu oraz reformy ustrojowej strefy euro. Przedmiot obrad *sensu stricte* ogranicza się zatem do szeroko pojętej koordynacji stanowisk państw strefy euro, które są następnie prezentowane w trakcie posiedzeń instytucji unijnych. Mając jednak na uwadze wprowadzenie do regulaminu szczytu strefy euro można sformułować tezę, że uczestnicy szczytu posiadają „pełną zdolność do dyskusowania między sobą na temat wszystkich spraw objętych wspólnym zainteresowaniem w zakresie strefy euro”. Ta formuła

¹⁷ Regulamin szczytu strefy euro, op. cit., s. 14.

¹⁸ Pakt fiskalny, op. cit., s. 20.

¹⁹ Regulamin szczytu strefy euro, op. cit., s. 10.

²⁰ Regulamin szczytu strefy euro, op. cit., s. 15.

sensu largo jest ograniczona poprzez zobowiązanie do poszanowania spójności prawa unijnego, w związku z tym stanowiska prezentowane w trakcie posiedzeń nie mogą naruszać formalnych procesów decyzyjnych w UE, nie pełnią więc tym samym funkcji prawodawczej [Barcz, 2012, s. 6-7].

Uzgadnianie w trakcie szczytów stanowiska są podejmowane w drodze konsensusu przez wszystkich uczestników. Oświadczenia te stanowią podsumowanie wspólnych stanowisk oraz wspólnych kierunków działania i są zawsze podawane do wiadomości opinii publicznej²¹. Mimo, że stanowiska te nie posiadają mocy prawnie wiążącej, to strony paktu fiskalnego należące do strefy euro są niejako zobowiązane do uwzględniania tych wytycznych w trakcie procesu decyzyjnego w ramach UE bowiem niezastosowanie się do takiego stanowiska mogłoby stanowić naruszenie zobowiązań wynikających z uczestnictwa w niniejszej umowie [Barcz, 2012, s. 118].

W tym zakresie należy jednak dokonać rozróżnienia pomiędzy trzema grupami państw, które podpisały pakt fiskalny i uczestniczą w szczytach strefy euro. Pierwszą z nich tworzą te kraje, które są pełnoprawnymi członkami strefy euro (przypomnijmy, że każde państwo należące do Eurolandu podpisało pakt fiskalny). W związku z tym, że pakt fiskalny ma „pełne zastosowanie do Umawiających się Stron, których walutą jest euro”, stanowiska uzgodnione podczas szczytów strefy euro wiążą w całości wszystkie państwa należące do Eurolandu. Druga grupa państw składa się z tych krajów, które podpisały pakt fiskalny, ale obecnie znajdują się poza obszarem strefy euro, czyli są objęte tzw. derogacją. Z wyjątkiem Czech wszystkie państwa objęte derogacją podpisały pakt fiskalny, dlatego też z dniem przystąpienia do strefy euro postanowienia tej umowy międzynarodowej znajdą również zastosowanie w stosunku do tych państw. Jednakże, jak wspomniano wcześniej, ta grupa państw może uczestniczyć w szczytach strefy euro w szczegółowo określonych przypadkach. Stanowiska wypracowane podczas szczytów państw strefy euro nie mają więc wiążącej mocy prawnej w stosunku do tej grupy państw. Kraje te mogą jednak być związane postanowieniami stanowisk uzgodnionych podczas tych szczytów, w których brały one udział, lecz stanowi to wyraz ich woli politycznej i nie wynika z postanowień traktatu. Trzecią grupę państw będą natomiast tworzyć te kraje, które są objęte derogacją i podpisały pakt fiskalny oraz złożyły równocześnie deklaracje o związaniu się postanowieniami zawartymi w tytule III i IV tej umowy. Z jednej strony państwa te winny brać udział w szczytach państw strefy euro na tożsamych zasadach i przywilejach, które posiadają kraje należące do strefy euro. Powinny więc uczestniczyć w przyjmowaniu stanowisk i być jednocześnie nimi w pełni związane w rozumieniu prawa międzynarodowego. W innym przypadku doprowadziłoby to do zróżnicowania statusu państw będących stronami paktu fiskalnego uniemożliwiając ostatniej grupie państw uzgadnianie podczas szczytów strefy euro ostatecznych stanowisk, które są następnie coraz częściej procedowane w ramach pozostałych instytucji europejskich [Barcz, 2012, s. 18].

Kwestia ta budzi obecnie wiele wątpliwości, tym bardziej, że duża część uzgodnień wypracowanych podczas szczytów strefy euro odnosi się do fundamentalnych kwestii tj. reformy polityki gospodarczej czy budżetowej stanowienia mechanizmów ratunkowych zarówno tych trwałych (Europejski Mechanizm Stabilności), jak i doraźnych a nawet reformy

²¹ Regulamin szczytu strefy euro, op. cit., s. 13.

strefy euro, do której wszystkie państwa objęte derogacją czasową zobowiązały się przystąpić.

4. Podsumowanie

Mimo, że uprawnienia szczytów strefy euro ograniczają się do strefy uzgodnień politycznych odnosi się wrażenie, że pełnią one w coraz większym stopniu rolę impulsów politycznych w procesie prawodawczym dotyczącym strefy euro. Jest to szczególnie widocznie w toku prac nad reformą systemową strefy euro oraz przeciwdziałaniem negatywnym skutkom kryzysu finansów publicznych, będącego konsekwencją pandemii koronawirusa. Z pewnością posiedzenia szefów państw i rządów stają się obecnie jednym z kluczowych filarów nowego, efektywnego zarządzania strefą euro oraz tworzenia pełnej UGiW. Wydaje się więc zasadne, by włączyć ten rodzaj gremium do ram instytucjonalnych UE podobnie jak to miało miejsce w przypadku Eurogrupy. Realizacja tego celu wymusza jednak konieczność rewizji traktatów stanowiących podstawę działania UE.

Bibliografia:

1. Barcz J., *Instrumenty międzyrządowe dotyczące kryzysu w strefie euro a spójność Unii: możliwość przystąpienia państw członkowskich UE spoza strefy euro*, w: *Traktat z Lizbony. Wybrane zagadnienia*, M.M. Kenig-Witkowska (red.), R. Grzeszczak (red.), Warszawa 2012.
2. Barcz J., *Szczyt państw strefy euro (Euro Summit) - ocena z ustrojowego i prawnego punktu widzenia*, EPS 2014.
3. *History of the Euro Summit* (Euro Summit President), <http://eurozone.europe.eu>.
4. *Kryzys strefy euro. Merkel i Sarkozy piszą list*, <https://www.money.pl/gospodarka/unia-europejska/wiadomosci/arttykul/kryzys;strefy;euro;merkel;i;sarkozy;pisza;list,55,0,984631.html>.
5. Kubin T., *Kryzys gospodarczy i zadłużeniowy a zróżnicowanie integracji w Unii Europejskiej*, „*Studia Europejskie*” 2012, Nr 3.
6. *Oświadczenia ze szczytu strefy euro z dnia 26 października 2011* [w:] Sekretariat Generalny Rady Europejskiej, *Zasady organizacji prac na szczytach strefy euro*, Luksemburg, marzec 2013 r., https://www.consilium.europa.eu/media/20367/qc3013400plc_web.pdf,
7. Rada Europejska, 13-14 grudnia 2012 r., *Konkluzje*, Bruksela, 14 grudnia 2012 r., EUCO 205/12.
8. Rada Europejska, 14-15 marca 2013 r., *Konkluzje*, Bruksela, 14 marca 2013 r., EUCO 23/13.
9. Rada Europejska, 18-19 października 2012 r., *Konkluzje*, Bruksela, 19 października, EUCO 156/12.
10. Rada Europejska, Rada Unii Europejskiej, *Od doraźnych narad do instancji decyzyjnej*, <https://www.consilium.europa.eu/pl/history/?filters=1733>.
11. Rada Europejska, Rada Unii Europejskiej, *Szczyt strefy euro*, <https://www.consilium.europa.eu/pl/european-council/euro-summit/>.

12. Sekretariat Generalny Rady Europejskiej, *Zasady organizacji prac na szczytach strefy euro*, Luksemburg, marzec 2013 r.
(https://www.consilium.europa.eu/media/20367/qc3013400plc_web.pdf).
13. *Traktat o stabilności, koordynacji i zarządzaniu w unii gospodarczej i walutowej pomiędzy Królestwem Belgii, Republiką Bułgarii, Królestwem Danii, Republiką Federalną Niemiec, Republiką Estońską, Irlandią, Republiką Grecką, Królestwem Hiszpanii, Republiką Francuską, Republiką Włoską, Republiką Cypryjską, Republiką Łotewską, Republiką Litewską, Wielkim Księstwem Luksemburga, Węgrami, Maltą, Królestwem Niderlandów, Republiką Austrii, Rzeczpospolitą Polską, Republiką Portugalską, Rumunią, Republiką Słowenii, Republiką Słowacką, Republiką Finlandii i Królestwem Szwecji*, sporządzony w Brukseli z dnia 2 marca 2012 r., Dz.U. 2013 poz. 1258.

2. NOWE ŹRÓDŁA ZASOBÓW WŁASNYCH W UNII EUROPEJSKIEJ

Klaudia Kudławiec

mgr, doktorantka na Wydziale Studiów Międzynarodowych i Politycznych Uniwersytetu Jagiellońskiego

E-mail: klaudia.kudlawiec@poczta.onet.pl

1. Wstęp

Wspólna europejska reakcja na pandemię COVID 19 udowodniła, że decydenci polityczni są w stanie sprostać obowiązkom wobec obywateli europejskich w tych trudnych czasach. Przyznanie pomocy finansowej państwom członkowskim oraz wyemitowanie wspólnych europejskich koronaobligacji zainicjowało jednocześnie debatę nad nowymi możliwościami finansowania budżetu UE, w tym przede wszystkim na utworzeniu nowych źródeł dochodów unijnych, czyli wprowadzeniu nowych źródeł podatków, które będą pobierane na poziomie wspólnotowym. Jest to konieczne do zapewnienia rozwoju zarówno poszczególnym państwom członkowskim, jak i UE jako całości.

2. Materiał i metody

Bazę źródłową artykułu stanowią w głównej akty prawa pierwotnego i pochodnego UE oraz artykuły. Badanie zostało wykonane w oparciu o dwie metody jakościowe: analizę instytucjonalno-prawną oraz studium przypadku.

3. Wyniki i dyskusja

3.1. Podstawy prawne

System zasobów własnych został wprowadzony w 1970 r. a jego podstawą traktatową systemu zasobów własnych jest art. 311 Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej. W literalnym brzmieniu tego artykułu, Unia pozyskuje środki niezbędne do osiągnięcia swoich celów i należytego prowadzenia swoich polityk. Bez uszczerbku dla innych dochodów, budżet jest finansowany całkowicie z zasobów własnych”. Przepis ten wyraźnie stanowi, że budżet unijny musi być zawsze zbilansowany, nie może on zatem generować, jak w przypadku budżetów krajowych, deficytu, dlatego też wydatki muszą znajdować pokrycie w dochodach. Dzięki temu UE jest w stanie pozyskiwać środki niezbędne do realizacji swoich celów oraz skutecznego prowadzenia polityk unijnych. Traktat Lizboński z 2007 r. wprowadził również procedurę uchwalania zasobów własnych. Inicjatorem tejże procedury jest Rada Unii Europejskiej, która stanowiąc zgodnie ze specjalną procedurą ustawodawczą, w drodze jednomyślności oraz po konsultacji z PE przyjmuje decyzję w sprawie przepisów mających zastosowanie do systemu zasobów własnych Unii. Kolejną decyzją ta musi zostać ratyfikowana przez każdy kraj członkowski UE, zgodnie z ich odpowiednimi wymogami konstytucyjnymi (*Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (wersja skonsolidowana)*, Dz. U. UE C z 26.10.2012, nr 326).

3.2. Źródła zasobów własnych (1970-2021)

Obecne źródła zasobów własnych, stanowiące fundament budżetu UE, dzielą się na trzy podstawową kategorię. Pierwsza z nich tworzą tzw. tradycyjne zasoby własne, do których zaliczamy cła pobierane od towarów przemysłowych i płodów rolnych, które są sprowadzane z krajów trzecich, a także opłaty z tytułu produkcji i magazynowania cukru. Dochody celne są odzwierciedleniem „prawdziwych” zasobów własnych z uwagi na to, że pochodzą one ze wspólnej polityki handlowej, z której przychody wpływają do budżetu UE. W tym kontekście warto jednak podkreślić, że państwa członkowskie mogą zatrzymać 20 procent dochodów, które są przeznaczane na pokrycie kosztów poboru. Drugą kategorią zasobów własnych są zasoby podatku VAT. Mimo że zostały one utworzone w 1970 r., ich faktyczny pobór rozpoczął się w 1979 r. Przyjął on formę jednakowej stawki procentowej stosowanej do ujednoliconej wartości dochodów z tytułu VAT, które są osiąmane przez kraje członkowskie. Składka ta jest zależna od wysokości dochodów z VAT, np. z tytułu lepszej ściągłości. Stawka opodatkowania, jest wzrost bądź spadek, mniej ma bezpośredniego przełożenia na kalkulację płatności do budżetu unijnego. Na wysokość wpłat nie mają również wpływu tzw. wahania kursowe, ponieważ zarówno wysokość składek VAT, jak i Produkt Narodowy Brutto w stosunku do państw członkowskich, które nie należą do strefy euro jest zawsze wyliczany w walucie narodowej, mimo że w budżecie UE figuruje w on w walucie europejskiej, czyli w euro. Do trzeciej kategorii źródeł zasobów własnych zaliczamy zasoby oparte na dochodzie narodowym brutto (PNB), które zostały wprowadzone w 1988 r. Ich istota polega na tym, że PNB każdego państwa członkowskiego jest obciążony jednolitą stawką procentową, która jest z kolei ustalana w ramach corocznej procedury budżetowej. Od końca lat 90. XX w. zasoby te wzrosły trzykrotnie i tym samym są obecnie największą częścią dochodów uzyskiwanych z tytułu zasobów własnych. W literaturze przedmiotu coraz częściej mówi się również o czwartej kategorii zasobów własnych, mianowicie o tzw. innych dochodach. W ich skład wchodzi m.in. grzywny nakładane na przedsiębiorstwa, które naruszają unijne prawo konkurencji, a także składki krajów nienależących do UE na niektóre programy unijne oraz podatki od wynagrodzeń pracowników UE (G. Śleszyńska, *UE w poszukiwaniu nowych źródeł finansowania budżetu*, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/ue-w-poszukiwaniu-zrodel-finansowania-budzetu/> (dostęp 18.09.2021).

Reasumując należy jednoznacznie stwierdzić, że system zasobów własnych UE winien zapewniać rzetelne zasoby na kształtowanie poszczególnych polityk Unii w sposób uporządkowany, uwzględniając potrzebę ścisłej dyscypliny budżetowej.

3.3. W kierunku reformy „koszyka” zasobów własnych UE

Obecnie obowiązujący system zasobów własnych był wielokrotnie krytykowany zarówno przez instytucje unijne tj. Trybunał Obrachunkowy, Parlament Europejski, jak i same państwa członkowskie jako zbyt skomplikowany. Dlatego też Rada Europejska w swoich konkluzjach na temat wieloletnich ram finansowych z 7-8 lutego 2013 zaapelowała do Rady Unii Europejskiej o wznowienie prac nad wnioskiem Komisji Europejskiej w przedmiocie nowego rodzaju zasobów własnych, które są oparte na podatku od wartości dodanej (VAT), by uczynić go bardziej prostym i przejrzystym. Miałoby to wzmocnić związek z unijną polityką podatkową oraz faktycznymi wpływami z VAT oraz

zagwarantować równe traktowanie podatników we wszystkich państwach członkowskich UE (Rada Europejska, *Konkluzje, Wieloletnie Ramy Finansowe*, 7-8 lutego 2013 r., Bruksela, 8 lutego 2013 r., EUCO 37/13).

Jednak tak naprawdę dopiero od 2017, czyli od dnia przyjęcia przez Komisję Europejską Dokumentu otwierającego debatę na temat przyszłości finansów UE, na poziomie unijnym toczy się debata na temat możliwości bardziej ścisłego powiązania zasobów własnych z politykami Unii, a w szczególności z tymi, które odnoszą się do jednolitego rynku i zrównoważonego wzrostu (Komisja Europejska, *Dokument otwierający debatę na temat przyszłości finansów UE z dnia 28 czerwca 2017 r.*, COM (2017) 358).

W dokumencie wyraźnie stwierdzono, że budżet unijny składający się z 1 procent łącznego dochodu narodowego brutto (DNB) państw jest zbyt mały. Doskonałym przykładem potwierdzającym niniejszą tezę jest to, że na każde zarobione przez obywateli unijnych 100 euro zaledwie 1 euro trafia do budżetu unijnego. Ponadto Wystąpienie Zjednoczonego Królestwa z UE oznacza nie tylko utratę ważnego partnera, lecz przede wszystkim skutkuje powstaniem ogromnej luki budżetowej z uwagi na fakt, że państwo to miało znaczący wkład w finansowaniu unijnych polityk i programów. W związku z tym ówczesny przewodniczący Komisji Europejskiej, Jean-Claude Juncker, jednoznacznie stwierdził, że „Potrzebujemy budżetu, aby osiągać nasze cele. Dla nas budżet nie jest narzędziem rachunkowości, ale sposobem na osiągnięcie celów politycznych.” (Komisja Europejska, *Dokument otwierający debatę na temat przyszłości finansów UE z dnia 28 czerwca 2017 r.*, COM (2017) 358).

KE zwróciła uwagę, że wraz z upływem czasu zmieniła się zarówno struktura budżetu unijnego, jak i również sposób jego finansowania. Dlatego też, jeśli chcemy polepszyć skuteczność budżetu unijnego, musimy się zastanowić nad sposobem, w jakim dochody będą przyczyniać się do skutecznej realizacji priorytetów unijnych. W tym miejscu warto odwołać się do Białej Księgi na temat przyszłości Europy, w której wyraźnie wskazano, że do 2025 r. UE stanie w obliczu szeregu nowych i różnorodnych wyzwań. Wyzwania te implikują natomiast konieczność utworzenia takiej struktury przyszłego budżetu unijnego, która będzie opierać się na klarownej wizji priorytetów UE oraz mocnym postanowieniu na inwestowanie w te obszary, które zapewnią siłę gospodarczą, zrównoważony rozwój, solidarność i bezpieczeństwo w przyszłości. Warto się więc zastanowić czy lukę w finansach unijnych należy wypełnić poprzez podwyższenie wkładów państw członkowskich czy korzystając z nowych, alternatywnych źródeł finansowania, a może stosując oba te warianty jednocześnie (Komisja Europejska, *Dokument otwierający debatę na temat przyszłości finansów UE z dnia 28 czerwca 2017 r.*, COM (2017) 358).

W odpowiedzi na dokument KE, w dniu 14 marca 2018 Parlament Europejski przyjął rezolucję sprawie reformy systemu zasobów własnych UE. PE jednoznacznie stwierdził, że powinno się zachować ogół tradycyjnych zasobów własnych obejmujących cła, opłaty rolne oraz opłaty wyrównawcze od cukru i izoglukozy oraz znieść nie tylko rabaty, lecz również wszelkie korekty w stosunku do wszystkich państw członkowskich. W tym kontekście zobowiązał on Komisję do zbadania możliwości ustanowienia koszyka nowych zasobów własnych. Jego zdaniem katalog ten winien zostać uzupełniony o podatek dla przedsiębiorstw w sektorze cyfrowym, podatki i opłaty środowiskowe oraz podatek od transakcji finansowych (Parlament Europejski. *Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 14 marca 2018 r. w sprawie reformy systemu zasobów własnych Unii Europejskiej* (2017/2053(INI))).

Jeszcze w tym samym roku, w toku prac nad nowymi Wieloletnimi Ramami Finansowymi na lata 2021-2027, Komisja Europejska przedstawiła cztery wnioski legislacyjne dotyczące zasobów własnych: projekt decyzji w sprawie systemu zasobów własnych Unii Europejskiej (Komisja Europejska. *Wniosek decyzja Rady w sprawie systemu zasobów własnych Unii Europejskiej*, Bruksela, dnia 2.5.2018 COM (2018) 325 final), wniosek rozporządzenia określającego środki wykonawcze dotyczące systemu zasobów własnych Unii Europejskiej (Komisja Europejska. *Wniosek rozporządzenie Rady w sprawie metod i procedury udostępniania zasobów własnych opartych na wspólnej skonsolidowanej podstawie opodatkowania osób prawnych, na unijnym systemie handlu uprawnieniami do emisji i na niepoddawanych recyklingowi odpadach opakowaniowych z tworzyw sztucznych oraz w sprawie środków w celu zaspokojenia potrzeb gotówkowych*, Bruksela, dnia 2.5.2018 COM(2018) 326 final), projekt rozporządzenia w sprawie ostatecznych jednolitych warunków poboru środków własnych pochodzących z podatku od wartości dodanej (Komisja Europejska. *Wniosek rozporządzenie Rady (EWG, Euratom) nr 1553/89 w sprawie ostatecznych jednolitych warunków poboru środków własnych pochodzących z podatku od wartości dodanej*, Bruksela, dnia 2.5.2018 COM(2018) 328 final) oraz wniosek rozporządzenia w sprawie metod i procedury udostępniania zasobów własnych opartych na wspólnej skonsolidowanej podstawie opodatkowania osób prawnych, na unijnym systemie handlu uprawnieniami do emisji i na niepoddawanych recyklingowi odpadach opakowaniowych z tworzyw sztucznych oraz w sprawie środków w celu zaspokojenia potrzeb gotówkowych (Komisja Europejska. *Wniosek rozporządzenie Rady określające środki wykonawcze dotyczące systemu zasobów własnych Unii Europejskiej*, COM/2018/327 final).

Zdaniem Komisji Europejskiej nowy koszyk nowych zasobów własnych winien składać się z udziału w nowej wspólnej skonsolidowanej podstawie opodatkowania osób prawnych, proporcjonalnej części zysków z europejskiego systemu handlu uprawnieniami do emisji, które miałyby pochodzić ze sprzedaży aukcyjnej oraz krajowego wkładu powiązanego z ilości odpadów z tworzyw sztucznych, które nie zostały poddane recyklingowi. Nowe zasoby miałyby tym samym zapewnić ok. 12 procent łącznych dochód unijnego budżetu (Komisja Europejska. *Wniosek decyzja Rady w sprawie systemu zasobów własnych Unii Europejskiej*, Bruksela, dnia 2.5.2018 COM (2018) 325 final).

Pozostałe wnioski legislacyjne autorstwa KE zawierają natomiast kompleksowe zasady określające metody i procedury udostępniania przez państwa członkowskie nowych zasobów własnych. Przewiduję się, że państwa członkowskie będą zobowiązane do udostępniania swoich środków finansowych w dwunastu miesięcznych częściach oraz do udostępnienia KE nazw jednostek ponoszących odpowiedzialność za obliczanie, ustalanie, pobór i kontrolowanie zasobów własnych, niezbędnej dokumentacji administracyjnej i księgowej oraz sprawozdania zawierającego obliczone kwoty zasobów własnych.

W trakcie prezydencji sprawowanej przez Finlandię, 9 lipca 2019 r. ministrowie poddali analizie pakiet wniosków legislacyjnych dotyczących zasobów własnych. Z zebranych dotychczas opinii jednoznacznie wynika, że o ile istnieje zgoda co do wpłat obliczanych na podstawie ilości odpadów plastikowych, o tyle większość krajów opowiadała się za odrzuceniem proponowanych nowych zasobów własnych powiązanych z wspólną skonsolidowaną podstawą opodatkowania przedsiębiorstw ze względu na brak postępów

negocjacyjnych w tej sprawie w ramach Rady. Członkowie Rady wezwali również KE do przedłożenia propozycji odnośnie do nowych możliwych zasobów własnych (*Council of the European Union, Outcome of the Council meeting, 3707th Council meeting Economic and Financial Affairs, Brussels, 9 July 2019, 11017/19 (OR. En.)*).

3.4. Reforma systemu zasobów własnych UE

Mimo, że dyskusja nad nowymi źródłami zasobów własnych toczy się od kilku lat to dopiero pandemia koronawirusa i związana potrzeba zapewnienia nowych środków na ratowanie gospodarki europejskiej uczyniła reformę finansów UE nieuniknioną (G. Śleszyńska, *UE w poszukiwaniu nowych źródeł finansowania budżetu*, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/ue-w-poszukiwaniu-zrodel-finansowania-budzetu/> (dostęp 18.09.2021)).

Co więcej, skutki gospodarcze kryzysu związanego z COVID-19 pokazały, że UE musi mieć dostateczną zdolność finansową na wypadek wstrząsów gospodarczych by zagwarantować państwom członkowskim odpowiednie środki na realizację zakładanych celów bez dodatkowego obciążania ich budżetów krajowych. Jest to szczególnie ważne z uwagi na to, że ich budżety są już pod ogromną presją w związku z koniecznością sfinansowania krajowych środków gospodarczych i społecznych związanych z kryzysem.

W rezultacie Komisja Europejska w dniach 27-28 maja 2020 r. zaprezentowała wnioski dotyczące przeglądu WRF na lata 2021-2027, w których znalazł się koncept utworzenia dodatkowego instrumentu na rzecz odbudowy gospodarki europejskiej *EU Next Generation* w wysokości 750 mld EUR. W ramach instrumentu 500 mld euro miałyby zostać wypłaconych państwom członkowskim w formie bezzwrotnych dotacji, natomiast 250 mld euro stanowiłoby kwotę przewidzianą na udzielenie pożyczek (Komisja Europejska, *Najważniejsze instrumenty wspierające plan odbudowy UE*, 27 maj 2020, https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/about_the_european_commission/eu_budget/2020.2138_pl_02.pdf (dostęp 19.09.2021)).

Mając na uwadze powyższe decyzje unijni upoważnili Komisję Europejską do tymczasowego zaciągnięcia w imieniu UE pożyczek na rynkach kapitałowych. Niniejsze środki finansowe mają być przeznaczone wyłącznie na te wydatki, które mają na celu zaradzenie skutkom kryzysu gospodarczego związanego z COVID-19. I to właśnie pytanie, w jaki sposób pokryć zobowiązania wynikające z planowanego zaciągania pożyczek, było głównym impulsem do wznowienia debaty na temat nowych źródeł finansowania UE. G. Śleszyńska, *UE w poszukiwaniu nowych źródeł finansowania budżetu*, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/ue-w-poszukiwaniu-zrodel-finansowania-budzetu/> (dostęp 18.09.2021).

Ponadto 10 listopada 2020 r., w ramach porozumienia w sprawie budżetu UE na lata 2021-2027, instytucje unijne osiągnęły porozumienie w sprawie prawnie wiążącego harmonogramu wprowadzania nowych źródeł dochodów własnych w UE. W następstwie wiążącego porozumienia Parlament Europejski zaproponował by do 2023 r. ustanowić trzy nowe kategorie finansowania budżetu unijnego. Do pierwszej z nich należy zasób własny oparty na dochodach z systemu handlu uprawnieniami do emisji, co ograniczy ilość gazów cieplarnianych emitowanych przez energochłonny przemysł, wytwórców energii i linie lotnicze. Drugim źródłem ma być zasób własny oparty na opodatkowaniu usług cyfrowych.

Podatek cyfrowy zapewni sprawiedliwe opodatkowanie gospodarki cyfrowej a na celowniku znajdują się przede wszystkim amerykańskie giganty technologiczne. Ponadto Komisja Europejska i większość państw członkowskich stoi na stanowisku, że systemy podatkowe nie nadążają za rewolucją cyfrową oraz przepływami aktywów niematerialnych, przez co firmy świadczące usługi internetowe nie są opodatkowane w krajach, w których prowadzą działalność (*Źródła dochodów Unii Europejskiej - zasoby własne UE*, <https://ksiegowosc.infor.pl/wiadomosci/5297728,Zrodla-dochodow-Unii-Europejskiej-zasoby-wlasne-UE.html>, (dostęp 19.09.2021). Ostatnim źródłem finansowania UE, który ma zostać wprowadzony do 2023 r., jest zasób własny oparty na mechanizmie dostosowywania cen na granicach, który uwzględnia emisję dwutlenku węgla. Nowa graniczna opłata węglowa ma sprzyjać zapewnieniu równych warunków w walce ze zmianą klimatu (Parlament Europejski, *Dlaczego Parlament zaapelował o nowe uprawnienia UE do zasilania własnego budżetu?*,

<https://www.europarl.europa.eu/news/pl/headlines/economy/20200918STO87405/dlaczego-pe-zaapelowal-o-nowe-uprawnienia-ue-do-zasilania-wlasnego-budzetu>, (dostęp 19.09.2021).

Parlament zaproponował również by do 2026 r. wprowadzić dwa nowe źródła zasobów własnych, mianowicie opłatę opartą na wspólnej dla EU-27, skonsolidowanej podstawie opodatkowania osób prawnych oraz podatek od transakcji finansowych. Obecnie nie ma konsensusu co do tego jaka miałyby być stawka poboru w stosunku do obu podatków oraz kiedy i na jakim poziomie zostanie ona ostatecznie uchwalona (*Źródła dochodów Unii Europejskiej - zasoby własne UE*, <https://ksiegowosc.infor.pl/wiadomosci/5297728,Zrodla-dochodow-Unii-Europejskiej-zasoby-wlasne-UE.html>, (dostęp 19.09.2021).

Niespełna miesiąc później Rada Unii Europejskiej przyjęła decyzję o zasobach własnych. Na mocy art. 3 decyzji zwiększono łączny pułap kwoty zasobów własnych przydzielonych Unii na pokrycie rocznych środków na płatności z 1,20 do 1,40 procent sumy PNB wszystkich państw członkowskich. Ponadto decyzja przewiduje wprowadzenie nowego podatku od opakowaniowych z tworzyw sztucznych wytworzonych w poszczególnych państwach członkowskich i niepoddanych recyklingowi. Jednolita stawka poboru wynosi 0,80 EUR za kilogram (*Decyzja Rady w sprawie systemu zasobów własnych Unii Europejskiej oraz uchylająca decyzję 2014/335/UE, Euratom, Bruksela, 24 września 2020 r. (OR. en), 10046/20*). Biorąc pod uwagę proponowaną stawę roczne wpływy do budżetu z tytułu tego nowego źródła finansowania wyniosą według szacunków ok. 3 mld euro rocznie. Podatek ten zaczął obowiązywać od 1 stycznia 2021 r.

4. Podsumowanie

W następstwie przyjęcia niniejszej decyzji Rada w dniu 31 maja 2021 r. skompletowała listę formalnych powiadomień skierowanych do 27 państw członkowskich UE. Aby decyzja mogła wejść w życie, wszystkie kraje musiały ją zatwierdzić zgodnie ze swoimi wymogami konstytucyjnymi. I tak też się stało, Rada otrzymała od wszystkich 27 państw UE formalne powiadomienia, że zatwierdziły one nową decyzję o zasobach własnych. W związku z tym UE została uprawniona do udostępnienia środków finansowych z Instrumentu Odbudowy i Zwiększania Odporności (Rada Unii Europejskiej, *Komunikat Prasowy, Wieloletnie ramy finansowe i pakiet na rzecz odbudowy: Rada finalizuje przyjęcie aktów*, <https://www.consilium.europa.eu/pl/press/press-releases/2020/12/14/next-multiannual->

financial-framework-and-recovery-package-council-moves-to-finalise-adoption/, dostęp 19.09.2021). Nowe źródła dochodów pomogą nie tylko spłacić wspólny dług zaciągnięty na finansowanie odbudowy gospodarki europejskiej, lecz również zagwarantować lepsze odzwierciedlenie priorytetów unijnych. Jest to szczególnie istotne w kontekście takich programów jak Zielony Ład, transformacja cyfrowa czy reforma strefy euro. Co więcej, nowy budżet unijny będzie w stanie wspierać funkcjonowanie jednolitego rynku i tym samym ograniczać zależność UE od wkładów krajowych opartych na PNB.

Bibliografia:

1. *Council of the European Union, Outcome of the Council meeting, 3707th Council meeting Economic and Financial Affairs*, Brussels, 9 July 2019, 11017/19 (OR. En).
2. *Decyzja Rady w sprawie systemu zasobów własnych Unii Europejskiej oraz uchylająca decyzję 2014/335/UE, Euratom, Bruksela, 24 września 2020 r.* (OR. en), 10046/20).
3. Komisja Europejska, *Dokument otwierający debatę na temat przyszłości finansów UE z dnia 28 czerwca 2017 r.*, COM (2017) 358.
4. Komisja Europejska, *Najważniejsze instrumenty wspierające plan odbudowy UE*, 27 maj 2020,
https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/about_the_european_commission/eu_budget/2020_2138_pl_02.pdf.
5. Komisja Europejska. *Wniosek decyzja Rady w sprawie systemu zasobów własnych Unii Europejskiej*, Bruksela, dnia 2.5.2018 COM (2018) 325 final.
6. Komisja Europejska. *Wniosek rozporządzenie Rady (EWG, Euratom) nr 1553/89 w sprawie ostatecznych jednolitych warunków poboru środków własnych pochodzących z podatku od wartości dodanej*, Bruksela, dnia 2.5.2018 COM(2018) 328 final.
7. Komisja Europejska. *Wniosek rozporządzenie Rady określające środki wykonawcze dotyczące systemu zasobów własnych Unii Europejskiej*, COM/2018/327 final.
8. Komisja Europejska. *Wniosek rozporządzenie Rady w sprawie metod i procedury udostępniania zasobów własnych opartych na wspólnej skonsolidowanej podstawie opodatkowania osób prawnych, na unijnym systemie handlu uprawnieniami do emisji i na niepoddawanych recyklingowi odpadach opakowaniowych z tworzyw sztucznych oraz w sprawie środków w celu zaspokojenia potrzeb gotówkowych*, Bruksela, dnia 2.5.2018 COM(2018) 326 final.
9. Parlament Europejski, *Dlaczego Parlament zaapelował o nowe uprawnienia UE do zasilania własnego budżetu?*,
<https://www.europarl.europa.eu/news/pl/headlines/economy/20200918STO87405/dlaczego-o-pe-zaapelowal-o-nowe-uprawnienia-ue-do-zasilania-wlasnego-budzetu>
10. Parlament Europejski. *Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 14 marca 2018 r. w sprawie reformy systemu zasobów własnych Unii Europejskiej* (2017/2053(INI)).
11. Rada Europejska, *Konkluzje, Wieloletnie Ramy Finansowe*, 7-8 lutego 2013 r., Bruksela, 8 lutego 2013 r., EUCO 37/13.
12. Rada Unii Europejskiej, *Komunikat Prasowy, Wieloletnie ramy finansowe i pakiet na rzecz odbudowy: Rada finalizuje przyjęcie aktów*,
<https://www.consilium.europa.eu/pl/press/press-releases/2020/12/14/next-multiannual-financial-framework-and-recovery-package-council-moves-to-finalise-adoption/>.

13. Śleszyńska G., *UE w poszukiwaniu nowych źródeł finansowania budżetu*, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/ue-w-poszukiwaniu-zrodel-finansowania-budzetu/>.
14. *Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (wersja skonsolidowana)*, Dz. U. UE C z 26.10.2012, nr 326.
15. *Źródła dochodów Unii Europejskiej - zasoby własne UE*, <https://ksiegowosc.infor.pl/wiadomosci/5297728,Zrodla-dochodow-Unii-Europejskiej-zasoby-wlasne-UE.html>.

3. ZYSK NORMALNY JAKO NARZĘDZIE ROZUMIENIA I DECYZJI PRZEDSIĘBIORCÓW

Sylwia Osojca-Kozłowska

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Wydział Finansów i Ekonomii

Katedra Gospodarki Regionalnej

ul. Komandorska 118/120, 53-345 Wrocław

E-mail: sylwia.osojca-kozłowska@ue.wroc.pl

1. Wstęp

Wśród podstawowych celów każdego przedsiębiorstwa wymienia się m.in. funkcjonowanie na rynku, określane w literaturze przedmiotu jako ‘istnienie’ czy ‘trwanie’, zwiększenie jego wartości, wygospodarowanie zysku i jego maksymalizacja. Kowalczewski porównując przedsiębiorstwo do żywego organizmu, stoi na stanowisku, iż istnienie firmy wpisuje się w prawo i instynkt, którym kierują się wszystkie żywe organizmy, mówiące o tym, że najważniejsze jest przetrwanie. Przedsiębiorstwo musi więc osiągać zysk, by przeżyć. Jest on niezbędny do produkowania dóbr i produkowania ich więcej i lepiej [Kowalczewski, 2013, s. 84]. Tradycyjna teoria neoklasyczna nie tylko przyjmuje, że „celem przedsiębiorstwa jest maksymalizacja zysku”, ale w istocie definiuje przedsiębiorstwo jako kategorię ekonomiczną poprzez cel. Przedsiębiorstwo w myśl tej teorii, to „podmiot (business unit), który maksymalizuje zysk” [Gruszecki, 2020, s.173].

Z przeglądu definicji zysku wynika, iż jest to jeden z najważniejszych mierników w działalności gospodarczej, pozwalający określić czy działalność danego przedsiębiorstwa jest opłacalna czy nie. Jego osiąganie przez przedsiębiorstwo należy traktować jako wskaźnik jego dobrego funkcjonowania. Jeśli przedsiębiorstwo wytwarza zysk, oznacza to, że czynniki produkcyjne zostały właściwie wykorzystane, a odpowiadające im potrzeby ludzkie zaspokojone [Janik, Paździor, 2011, s. 11-13]. Zysk jako dodatni wynik finansowy będący efektem nadwyżki sprzedaży nad ogólnymi wydatkami, stanowi swoistą nagrodę dla przedsiębiorcy – właściciela firmy, który podjął ryzyko i zainwestował w nią swój kapitał. Zysk jest nie tylko źródłem dochodów implikującym rozmaitego typu decyzje właścicieli, oddziałuje także na pracowników przedsiębiorstwa i przyczynia się do samofinansowania rozwoju firmy. Przedsiębiorstwo, które przynosi straty, a więc nie osiąga zysku, nie może działać w nieskończoność.

Zysk jest kategorią niejednoznaczną, inaczej rozumianą przez księgowych, inwestorów czy przedsiębiorców. Rozróżnia się kilka jego rodzajów m.in. zysk: księgowy, kapitałowy, netto, brutto, operacyjny, ekonomiczny, nadzwyczajny czy normalny [Zob. Begg i in., 2014, s. 203; Gos, 2015, s.77]. Każdy jego rodzaj niesie ze sobą określone informacje. Zysk księgowy, na przykład, służy do poznania rentowności firmy, zysk ekonomiczny do zrozumienia sytuacji finansowej firmy, a zysk normalny wskazuje, że firma jest w stanie pokryć swoje wydatki. Ostatni z wymienionych, będący jednocześnie przedmiotem niniejszej publikacji może służyć jako narzędzie wspierające przedsiębiorców w ich podejmowanych przez nich decyzjach i dokonywanych wyborach.

2. Metody

Praca posiada charakter przeglądowy w zakresie rzadko poruszanej w literaturze problematyki z obszaru ekonomii i rachunkowości, jaką jest pojęcie zysku normalnego. Jej przygotowanie poprzedzone zostało przeprowadzeniem badań literaturowych w oparciu o metodę desk research. Zgromadzony podczas kwerendy literatury materiał został poddany analizie, dzięki czemu zaprezentowano pojęcie zysku normalnego w ujęciu teoretycznym przybliżając definicję tego pojęcia. Istotną częścią pracy jest prezentacja modelu praktycznego zastosowania zysku normalnego jako narzędzia, które umożliwia podejmowanie przedsiębiorcom decyzji w zakresie opłacalności własnego biznesu.

3. Zysk normalny w ujęciu teoretycznym

Zysk normalny w literaturze przedmiotu bywa ujmowany rozmaicie. Określany jest m.in. mianem bardzo ważnej kategorii ekonomicznej w podejmowaniu decyzji przez producentów dóbr, gdyż przedsiębiorstwo nie marnotrawi zainwestowanego kapitału wtedy, jeżeli osiąga co najmniej zysk normalny. Przy czym osiągnięcie przez przedsiębiorstwo co najmniej zysku normalnego oznacza, że spełnia ono próg rentowności i może funkcjonować, gdyż spełnia minimum wymaganej efektywności. Osiągnięcie przez przedsiębiorstwo zysku niższego niż zysk normalny oznacza, że nie spełnia ono progu rentowności i powinno podjąć proces restrukturyzacji, a w przypadku braku efektów tego procesu powinno zlikwidować działalność. Z tego wynika, że zysk normalny jest kategorią teoretyczną, ustalaną po to, by określić, czy przedsiębiorstwo osiąga próg rentowności i czy nie marnotrawi zainwestowanego kapitału [Księżyk, 2012, s. 149-150]. Gdyby działalność gospodarcza nie przynosiła zysku normalnego brak było jakiegokolwiek uzasadnienia dla jej prowadzenia [Włudyka, Smaga, 2012, s.108].

Innymi słowy mówiąc, zysk normalny to minimalny poziom zysku potrzebny firmie do utrzymania konkurencyjności na rynku, a także minimalna wielkość zysku skłaniającą przedsiębiorcę do pozostania w branży. Włudyka i Smaga [2012] wyrażają pogląd, że zysk normalny to minimalny zysk, który powoduje, że przedsiębiorca decyduje się na prowadzenie określonej działalności. Jest to rodzaj zachęty uzasadniającej prowadzoną przez niego działalność gospodarczą, najlepsza możliwość, która spośród wszystkich wybranych różni się od drugiej najbardziej atrakcyjnej właśnie zyskiem normalnym. Jest to jedyna kategoria zysku, którą może osiągnąć przedsiębiorstwo w gospodarce wolnokonkurencyjnej. We wszystkich innych strukturach pojawia się zysk nadzwyczajny.

Przedsiębiorstwo osiągające zysk normalny, nie osiąga zysków ekonomicznych (zysków nadzwyczajnych) [Begg i in. 2014]. Firma będzie w stanie normalnego zysku, gdy jej zysk ekonomiczny będzie równy zero, dlatego normalny zysk nazywany jest także zerowym zyskiem ekonomicznym. Najprościej zysk zerowy wyrazić się równaniem:

$$\text{Zysk}_{\text{normalny}} = \text{Zysk}_{\text{ekonomiczny}} = 0$$

oznaczającym, że normalny to taki zysk, który równy jest zyskowi ekonomicznemu, wynoszącemu zero. Jego zysk księgowy pokrywa wówczas tylko koszt alternatywny kapitału i czasu właściciela. Należy zauważyć, że zerowy zysk ekonomiczny nie oznacza, że firma nie zarabia żadnych pieniędzy, czyli nie osiąga zysku księgowego. Jest to po prostu miara

wykorzystania zasobów przedsiębiorstwa w stosunku do wszystkich możliwych opcji. Zysk naturalny występuje w momencie, gdy zasoby dostępne dla firmy są efektywnie wykorzystywane i nie można ich było lepiej wykorzystać gdzie indziej. Często jest uważany za minimalną kwotę zarobków potrzebną do funkcjonowania przedsiębiorstwa, pojawiają się też opinie, że gdy firma uzyskuje normalny zysk, to zarabia wystarczająco dużo pieniędzy (czyli posiada wystarczające środki na spłatę swoich wydatków), aby utrzymać działalność.

Dla poprawnego przeanalizowania danych, na podstawie których można sprawdzić, czy firma jest w stanie zysku normalnego, istotne jest właściwe zrozumienie pojęcia kosztu, w szczególności kosztu całkowitego (dzielącego się na składniki, jakim są koszty jawne i ukryte) oraz kosztu alternatywnego. Koszt można zdefiniować jako wartość nakładu (czynnika produkcji) wyrażoną w jednostkach pieniężnych. Podstawową kategorią kosztów dla ekonomicznej oceny przedsiębiorstwa są wynikające z zapisów księgowych koszty księgowe zwane jawnymi (*explicite*). W większości wypadków muszą być poniesione w formie wydatku pieniężnego. Jawne koszty można łatwo policzyć - na ogół będą one obejmować transakcję, która wiąże się z wymianą kosztów. Przykładami kosztów jawnych są materiały, surowce, praca, płace, czynsz czy rekompensata dla właściciela [Zob. Włudyka, Smaga, 2012; Milewski, Kwiakowski, 2005; Micherda, 2007].

Drugą kategorię kosztów, które składają się na koszt całkowity, stanowią koszty ukryte (*implicite*). Są to takie koszty, które nie zostały faktycznie poniesione, ponieważ są związane z innym niż zastosowane wykorzystaniem czynników produkcji. Odzwierciedlają one możliwe do uzyskania z danych zasobów (wskutek wyboru przedsiębiorcy) dochody przy alternatywnym ich wykorzystaniu, np. przedsiębiorstwo może uruchomić zakład produkcyjny na swojej nieruchomości, zamiast oddać ją w wynajem, wówczas potencjalnie utracony z tytułu niewynajęcia obiektu czynsz oraz ewentualny spadek wartości nieruchomości będzie kosztem ukrytym tegoż przedsiębiorstwa [Zob. Księżyk, 2012; Naumiuk, 2012].

Kosztem ukrytym będzie też niezyskany czynsz dzierżawny, który przedsiębiorstwo mogłoby uzyskać, gdyby zamiast zabudować nieruchomość swoją fabryką, wydzierżawiło ją innemu przedsiębiorstwu – jest to także tzw. koszt alternatywny [Księżyk, 2011]. Koszt alternatywny zwykło się określać jeszcze mianem kosztu utraconych możliwości lub kosztu utraconych korzyści. Jest to niezyskany zysk z kolejnej najlepszej niewykorzystanej możliwości, można określić go również jako wartość najlepszej z możliwych korzyści, utraconej w wyniku dokonanego wyboru. Dlatego m.in. mierząc normalny zysk, uwzględniamy koszt alternatywny naszej pracy w innym miejscu.

Zysk naturalny osiągnąć jest w sytuacji, kiedy zysk księgowy przedsiębiorstwa pozwala na pokrycie wszystkich kosztów księgowych oraz kosztu alternatywnego kapitału zaangażowanego w przedsiębiorstwo i kosztu alternatywnego czasu pracy właściciela. W ekonomii termin "normalny zysk" odnosi się do sytuacji, w której całkowite koszty są równe dochodom całkowitym. Należy pamiętać, że w tym przypadku koszty obejmują także kwotę, którą należy zapłacić za czas i wysiłek przedsiębiorcy w prowadzeniu firmy. Wzorzec uwzględniający udział kosztów, odzwierciedlający, że firma jest w stanie normalnego zysku, może być zapisany w następujący sposób:

$$\text{Całkowity przychód} - (\text{Koszty}_{\text{explicite}} + \text{Koszty}_{\text{implicite}}) = 0$$

Z tego wzoru wynika, że jeżeli różnica między przychodem całkowitym a wydatkami całkowitymi, na które składa się suma kosztów jawnych i ukrytych, nie jest równa zero, to przedsiębiorstwo nie znajduje się w stanie normalnego zysku – i w zależności od tego wyniku przedsiębiorstwo osiąga zysk ekonomiczny, nadzwyczajny bądź stratę. Zysk ekonomiczny bądź nadzwyczajny przedsiębiorstwo osiągnie, jeśli jego łączne przychody przekroczą łączne wydatki. Natomiast jeżeli łączne koszty przedsiębiorstwa będą wyższe od całkowitych jego przychodów oznaczać to będzie, że ponosi stratę ekonomiczną. Inny proponowany w literaturze przedmiotu zapis analogicznego wzorca, na podstawie którego można obliczyć, czy przedsiębiorstwo osiąga zysk normalny wygląda następująco:

$$\text{Zysk}_{\text{normalny}} = \text{Przychody}_{\text{całkowite}} - \text{koszty}_{\text{całkowite}}$$

gdzie na koszty całkowite, składają się zsumowane ze sobą koszty jawne (czynsz, koszty pracy, surowce) oraz koszty ukryte (np. koszt alternatywny kapitału / praca w innym miejscu).

Ponieważ zmieniają się uwarunkowania zewnętrzne i wewnętrzne procesów gospodarowania, a w ślad za tym i koszt alternatywny kapitału oraz koszt pracy właściciela kapitału, zysk normalny powinno się ustalać przy uwzględnieniu aktualnych uwarunkowań, a w przypadku podejmowania decyzji strategicznych dotyczących przyszłych okresów, decyzja powinna być podejmowana przy uwzględnieniu odpowiednich prognoz [Księżyk, 2012].

4. Zysk normalny jako narzędzie rozumienia i wyborów przedsiębiorców – ujęcie praktyczne

Po przeanalizowaniu definicji zysku normalnego dostępnych w literaturze przedmiotu oraz wyjaśnieniu istotnych pojęć z nim związanych, a także przybliżeniu metod jego wyliczania, warto zastanowić się nad tym, czym zysk normalny winien być dla przedsiębiorcy, a więc osoby, która prowadzi działalność gospodarczą lub która zamierza ją rozpocząć.

Zysk naturalny w pierwszej kolejności jako narzędzie może stanowić przede wszystkim źródło najważniejszej wiedzy, jaką powinien posiadać człowiek już na etapie zakładania działalności gospodarczej. Część ekonomistów wyznaje pogląd, że jeśli ktoś nie rozumie i nie zna tego narzędzia, nie powinien w ogóle zakładać działalności gospodarczej. Zysk normalny jest bowiem instrumentem, który podczas wyliczeń wyraźnie pokazuje, czy danemu człowiekowi naprawdę opłaca się prowadzić własną działalność gospodarczą, czy na przykład zdecydowanie korzystniejsze będzie świadczenie przez niego pracy na rzecz innej organizacji. Instrument ten umożliwia indywidualne podejście do każdej osoby, jej sytuacji finansowej związanej również z posiadaniem lub nieposiadaniem przez nią czynników wytwórczych, które z jednej strony mogą umożliwić nowemu przedsiębiorcy start, z drugiej mogą być przyczyną utraty dochodów osiąganych w momencie, gdy dana osoba nie prowadziła działalności gospodarczej.

Należy mieć na uwadze, iż zarabianie pieniędzy, czasami także ponadprzeciętnych, nie musi wiązać się wcale z prowadzeniem przedsiębiorstwa. Obecnie powszechne jest, że wielu ludzi akumuluje dochody z pracy, z najmu nieruchomości, które są w ich dyspozycji. Prowadzenie działalności gospodarczej wymaga odpowiednich predyspozycji i nierzadko

dużo więcej pracy i poświęcania własnego czasu aniżeli praca na etacie. Założenie działalności gospodarczej jest dziś banalnie łatwe i szybkie, jednakże oprócz entuzjazmu, jaki towarzyszy najczęściej tej czynności, potencjalny przedsiębiorca powinien dysponować podstawową wiedzą ekonomiczną, na którą składa się także definicja zysku normalnego. Już na etapie planów powinien oszacować, jakie musi osiągnąć przychody całkowite i koszty całkowite, aby firma, którą chce prowadzić osiągnęła zysk normalny, czyli minimalną kwotę zarobków potrzebną do funkcjonowania i utrzymania działalności. Biorąc je pod uwagę zdecydowanie łatwiej podjąć jest decyzję i dokonać wyboru odnośnie założenia bądź niezakładania firmy.

Podobnie rzecz ma się już na etapie prowadzenia działalności gospodarczej. Mając na względzie także to, że zysk normalny należy traktować również jako miarę rentowności działania przedsiębiorstwa oraz że istotą działalności gospodarczej jest przede wszystkim uzyskiwanie takiego zysku, który pokrywałby ryzyko prowadzenia tej działalności i umożliwiał jej rozwój, zysk normalny będzie narzędziem, które umożliwi przedsiębiorcy podejmowanie decyzji biznesowych.

Korzystanie z modelu zysku normalnego pomoże przedsiębiorcy monitorować sytuację związaną z dochodowością firmy lub jej brakiem oraz dostarczając twardych danych ułatwić decyzję o tym, czy prowadzić nadal przedsiębiorstwo, czy tego zaniechać. Jest to szczególnie istotne dla właścicieli mniejszych firm, którzy wśród swoich nadrzędnych celów biznesowych, wcale nie uważają za priorytet maksymalizacji zysku, a mają określony jego zadowalający poziom, gdyż dużo ważniejsza dla nich jest np. możliwość pracy we własnej firmie i bycie samemu dla siebie szefem. Osoby takie, dzięki korzystaniu z modelu zysku normalnego, mogą badać, czy zysk jaki osiągają znajduje się cały czas na poziomie określonym przez nich jako zadowalający. W tym przypadku również chodzi o rentowność przedsiębiorstwa jakiej gwarantem jest uzyskiwanie przez właścicieli firmy zysku normalnego. Narzędzie, jakim jest zysk normalny, uwypukla im, na jakim poziomie powinien być ich zysk, aby prowadzenie działalności było dla nich opłacalne. Poniżej zaprezentowano na konkretnych przykładach, jak zysk normalny może pomóc w podejmowaniu decyzji biznesowych.

Przykład 1. Zysk normalny jako narzędzie umożliwiające podjęcie decyzji o tym, czy zrezygnować z pracy etatowej i rozpocząć własną działalność gospodarczą w oparciu o samozatrudnienie

Diagnoza z narzędziem do wyliczeń – jakim jest zysk normalny – pozwala ocenić, czy rozpoczęcie prowadzenia działalności gospodarczej będzie dla danej osoby korzystne i opłacalne.

Przyjmijmy, że zainteresowanie uruchomieniem własnej firmy wykazuje Tomek, 28 -letni zdolny grafik komputerowy, dysponujący takimi czynnikami wytwórczymi jak: kapitał, ziemia, praca, który na co dzień sprzedaje swoją pracę agencji marketingowej, w której jest zatrudniony i wynagradzany pensją w wysokości 7000 zł miesięcznie. Dodatkowo Tomek odziedziczył po dziadku 5-ha ziemi, które obecnie dzierżawi znajomemu rolnikowi za 500 zł miesięcznie. Ponadto jest właścicielem 400-metrowej hali, którą za 2000 zł wynajmuje innemu przedsiębiorcy. Zastanawiając się nad sensem swojego życia, w tym życia zawodowego Tomek dochodzi do wniosku, że w agencji, w której jest zatrudniony,

zarabia o wiele za mało w stosunku do know-how i umiejętności, jakie posiada, i że z doświadczeniem, jakim dysponuje, bogatym portfolio oraz wieloma zadowolonymi klientami, dla których realizował projekty u dotychczasowego pracodawcy, powinien otworzyć własną firmę pod nazwą „SuperDezajn”. W czym będzie mu pomoce narzędzie, jakim jest zysk naturalny? W oszacowaniu jak wysoki musi być poziom miesięcznego przychodu całkowitego, który w zestawieniu z kosztami całkowitymi zagwarantuje mu uzyskanie zysku normalnego, czyli podstawy do istnienia i trwania przedsiębiorstwa. Tomek, wyliczy to na podstawie prezentowanego we wcześniejszej części pracy wzoru:

$$\text{Całkowity przychód} - (\text{Koszty explicite} + \text{Koszty implicite}) = 0$$

Mając świadomość, że w ekonomii termin "zysk normalny" odnosi się do sytuacji, w której całkowite koszty są równe dochodom całkowitym, Tomek musi przy użyciu modelu zysku normalnego sprawdzić, ile powinny wynosić jego całkowite dochody, by prowadzenie działalności gospodarczej było dla niego opłacalne. Jak na potencjalnego przedsiębiorcę przystało musi w pierwszej kolejności przeanalizować związane z planowaną działalnością gospodarczą koszty jawne oraz koszty ukryte. Przyjmując, że do jego początkowych kosztów jawnych będzie zaliczał się: ZUS 1300 zł, prąd 300 zł, opłaty za telefon 200 zł, księgową 500 zł, dzierżawę programów graficznych w chmurze 1000 zł, zatrudnienie przedstawiciela handlowego poszukującego klientów z pensją na poziomie 4000 zł miesięcznie, a kosztem alternatywnym będzie utracony zarobek w innej agencji reklamy, który w niej osiągał na poziomie 7000 zł miesięcznie, należy zsumować wszystkie koszty:

$$X + 500 + 2000 (1300 + 300 + 200 + 500 + 1000 + 4000 + 7000) = 0$$

które w wyniku działania wynoszą 14 300 zł. Następnie od ich wyniku należy odjąć kwoty wiadome składające się na przychód całkowity, a są to miesięczne zyski z wynajmowanego pola i hali w łącznej wysokości 2500 zł miesięcznie ($X = 14300 - 2500 = 11800$) i wyjdzie nam kwota dochodów, którą Tomek w swojej nowej firmie musiałby zarobić na zleceniach graficznych, aby całkowity przychód po zsumowaniu ze zleceń graficznych i najmu pola oraz hali wyniósł tyle samo co całkowite koszty tj. 14300. Aby osiągnąć zysk naturalny, czyli zakładane minimum, przy którym opłaca się Tomkowi prowadzić własną firmę poza dochodami z najmu w wysokości 2500 zł, musi on wyświadczyć usługi graficzne, z których przychód wyniesie 11800 zł.

$$X = 14300 - 2500$$

$$X = 11800$$

$$11800 + 2500 - 14300 = 0$$

Biorąc pod uwagę wszystkie koszty, jakie będzie musiał ponosić Tomek rozpoczynając działalność gospodarczą SuperDesajn należałoby zastanowić się, czy to dla niego naprawdę będzie opłacalne. Po odjęciu wszystkich kosztów, które musi ponieść w związku z funkcjonowaniem przedsiębiorstwa do dyspozycji zostanie mu kwota 7000 zł, czyli identyczna, jaką zarabia na etacie w obecnej agencji.

Aby lepiej zrozumieć zysk normalny, jako narzędzie służące podejmowaniu decyzji biznesowych, przyjrzyjmy się jeszcze innemu przykładowi.

Przykład 2. Zysk normalny jako narzędzie wspomagające decyzje dotyczące opłacalności wprowadzenia nowej oferty dla istniejącego na rynku przedsiębiorstwa

W przykładzie tym przyjęto, że Barbara prowadzi w centrum Jeleniej Góry sklep ze zdrową żywnością „Zdrowe Żarełko”, który generuje średnio 400 000 zł rocznie. Założmy także, że Barbara ma dwóch pracowników, z których każdemu płaci 48 000 zł rocznie, i sama pobiera roczną pensję w wysokości 120 000 zł. Barbara płaci również 30 000 zł rocznie za czynsz i 100 000 zł rocznie za składniki i inne zapasy. Po spotkaniu z koleżanką, która jest doradcą zawodowym, Barbara dowiaduje się, że w oparciu o jej umiejętności, know – how szacowany koszt alternatywny pracy „Zdrowego Żarełka” w pełnym wymiarze godzin wynosi 98 000 zł rocznie. Na podstawie tych informacji Barbara wylicza, że jej średnie roczne koszty bezpośrednie wynoszą: $48\,000\text{ zł} + 48\,000\text{ zł} + 120\,000\text{ zł} + 30\,000\text{ zł} + 100\,000\text{ zł} = 302\,000\text{ zł}$. Jeśli jej średni roczny koszt ukryty wynosi 98 000 zł, jej średnie roczne koszty całkowite wyniosą $302\,000\text{ zł} + 98\,000\text{ zł} = 400\,000\text{ zł}$. Zauważa, że jej całkowite koszty są równe jej całkowitym dochodom i określa, że jej sklep ze zdrową żywnością jest w stanie normalnego zysku.

Jednak Barbara wpada na pomysł, by zacząć sprzedawać w swoim sklepie również kanapki. Mogliby kupować je na śniadanie pracownicy administracji publicznej i innych firm zlokalizowanych w pobliżu. Barbara jest przekonana, że sprzedając kanapki codziennie może dzięki temu uzyskać wyższą marżę zysku. Okazuje się jednak, że wraz z pojawieniem się nowego pomysłu zmieni się sposób obliczenia jej zysków. Z powodu uruchomienia produkcji kanapek, koszt „Zdrowego Żarełka” Barbary przy zakładanej ilości codziennie produkowanych kanapek wzrósłby z 100 000 zł do 200 000 zł rocznie, a „Zdrowe Żarełko” w tym układzie nie osiągałoby już zysku normalnego, lecz jest byłoby w stanie straty ekonomicznej. Bez dodatkowych zmian dodanie nowego produktu byłoby dla przedsiębiorstwa nieopłacalne

Biorąc pod uwagę zastosowanie zysku normalnego, trzeba podkreślić, że pozwala on także właścicielom firm porównać opłacalność ich pracy z innymi możliwymi przedsięwzięciami biznesowymi. Ponieważ normalny zysk, zysk ekonomiczny i strata ekonomiczna wyznaczają odpowiednio firmę o wartości neutralnej, dodatniej lub ujemnej, mogą one służyć do porównywania różnych możliwości biznesowych między sobą.

5. Wnioski

Zysk normalny jest narzędziem słabo znanym przedsiębiorcom i potencjalnym przedsiębiorcom, mimo iż jako instrument ekonomiczny jak wykazano, może być pomocne w podejmowaniu ważnych dla nich decyzji. Jest narzędziem prostym do zastosowania, nie wymaga skomplikowanej wiedzy matematycznej, aby dokonać w oparciu o nie wyliczeń pozwalających na ocenę sytuacji biznesowych i może wspomóc przedsiębiorców oraz osoby, myślące o uruchomieniu własnego przedsiębiorstwa dostarczając im ogłędu sytuacji dotyczącej własnych możliwości finansowych.

Biorąc pod uwagę możliwości zastosowania zysku normalnego jako narzędzia biznesowego, należy podkreślić, że pozwala on właścicielom firm porównać opłacalność ich

pracy z innymi możliwymi przedsięwzięciami biznesowymi. Ponieważ normalny zysk, zysk ekonomiczny i strata ekonomiczna wyznaczają odpowiednio firmę o wartości neutralnej, dodatniej lub ujemnej, mogą one służyć do porównywania różnych możliwości biznesowych między sobą. Pozwala też na dokonanie oceny, jaka powinna być minimalna wielkość zysku, która skłoniłaby przedsiębiorcę do pozostania w danej branży lub wprowadzenia do niej kolejnej usługi czy produktu.

Umożliwia także osobom zatrudnionym na etacie w oparciu o umowę o pracę, rozważającym założenie własnej działalności gospodarczej i świadczenie usług w sposób samodzielny innym podmiotom, precyzyjną diagnozę, z której dowiedzą się, czy będzie to dla nich bardziej opłacalne finansowo aniżeli praca świadczona w sposób tradycyjny.

Bibliografia:

1. Begg D., Vernasca G. Fischer S., Dornbusch R. (2014). Mikroekonomia, PWE, Warszawa.
2. Dach Z. (2012) Mikroekonomia, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
3. Dec P., Szczerbak M. (2015). Specyfika rachunkowości i ocena kondycji przedsiębiorstwa przemysłowego, Warszawa.
4. Dębska-Rup A. (2009). Rachunkowość finansowa, Kraków.
5. Dudycz T., Osbert-Pociecha G., Brycz B. (2015). Marka a zysk ekonomiczny przedsiębiorstwa. Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem, nr. 386, Warszawa.
6. Dziuba-Burczyk A. (2003). Podstawy rachunkowości w świetle międzynarodowych standardów, Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne sp. z o.o., Kraków.
7. Gierusz B. (2016)., Podręcznik samodzielnej nauki księgowania, ODDK, Gdańsk.
8. Gos W. (2015). Definiowanie i interpretacja zysku i kapitału, ZN Uniwersytetu Szczecińskiego nr 873,Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 77, 71-78.
9. Gruszecki T. (2002). Współczesne teorie przedsiębiorstwa, PWN, Warszawa.
10. Kołosowska B. (1995). Klasyfikacja i ewidencja kosztów. W: Podstawy rachunkowości, red. S. Sojak i J. Stankiewicz, TNOiK, Toruń.
11. Księżyk M. (2012). Ekonomia. Podejście historyczne i perspektywne, Kraków.
12. Księżyk M. (2011), Koszty jako kategoria rachunku ekonomicznego w podejmowaniu decyzji przez producentów dóbr rynkowych "Ekonomia Menedżerska" nr 10.
13. Janik W., Paździor A. (2011). Zarządzanie finansowe w przedsiębiorstwie, Lublin.
14. Kowalczewski W. (2013). Przedsiębiorstwo w teorii ekonomicznej i praktyce gospodarczej, Zeszyty Naukowe UW MSC.
15. Machera B. (2005). Podstawy rachunkowości. Aspekty teoretyczne i praktyczne, Wydawnictwo naukowe PWN, Warszawa.
16. Micherda B. (2007)., Rachunkowość zarządcza i controlling, PWN, Warszawa.
17. Milewski R.(2007). Elementarne zagadnienia ekonomii, Warszawa.
18. Milewski R., Kwiatkowski E. (2005): Podstawy Ekonomii, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
19. Naumiuk T. (2012), Koszty w rachunkowości finansowej, Infor Ekspert, Warszawa.
20. Nowak E (2008)., Rachunkowość, kurs podstawowy, PWE, Warszawa.
21. Owsiak S. (2015). Finanse, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

22. Owsiak S. (2011) Podstawy nauki finansów, PWE, Warszawa.
23. Smaga M., Włudyka T. (2015). Instytucje gospodarki rynkowej, Warszawa.
24. Waśniewski T., Skoczylas W. (2002). Teoria i praktyka analizy finansowej w przedsiębiorstwie, Warszawa.
25. Wilczyński R. (2014). Pomiar efektywności a cele przedsiębiorstw, "Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia", nr 66..
26. Włudyka T., (2007). Polityka gospodarcza (część I), Warszawa.

4. USTALANIE WYNAGRODZENIA ZA PRACĘ I INNYCH ŚWIADCZEŃ ZWIĄZANYCH Z PRACĄ

Dominika Pałkowska

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Instytut Nauk o Zarządzaniu i Jakości
Studenckie Koło Naukowe Rachunkowości
ul. Rakowicka 27,
31-510 Kraków

1. Wstęp

W ostatnich latach wynagrodzenia pracownicze ulegają przemianom wynikającym z dynamicznych zmian, które mają miejsce w Polsce. Widać to po przeobrażeniach w systemach płacowych w przedsiębiorstwach czy też rozwoju rynku doradczego oferującemu pomoc przy kreowaniu tychże systemów, ale zauważa się także zmianę mentalności pracodawców i pracowników. Zrozumienie tego, że skuteczne systemy płacowe produkują wiele korzyści, spowodowało, że do tworzenia polityki płacowej w Polsce zaczęto przykładać należytą uwagę. W momencie gdy przedsiębiorstwo ustala wynagrodzenia czy też projektuje ich system musi szczegółowo przeanalizować różne aspekty prawne nałożone przez państwo, organy skarbowe czy ZUS. Adekwatna do wykonywanej płaca przyciąga pracowników, a także motywuje ich do zdobywania wysokich wyników pracy i równoczesnego przy tym rozwoju zawodowego. Pozyskanie takich pracowników pozwala przedsiębiorstwu na zdobycie przewagi konkurencyjnej na rynku oraz osiągnięcie celów przedsiębiorstwa. Obecnie pracodawcy jak i pracownicy zaczynają dostrzegać ważną rolę pozaekonomicznych instrumentów motywowania. Do tej pory ten aspekt pracy był ignorowany, jednakże teraz odgrywa jedną z ważniejszych ról w procesie motywowania.

Celem tej pracy jest analiza systemów ustalania wynagradzania. Podstawowe pytanie jakie przyświeca rozważaniom odnosi się do tego jak ustala się wynagrodzenia za pracę oraz innych świadczeń z nią związanych. W niniejszej pracy dokonano analizy składników wynagrodzeń, zasad wypłaty wynagrodzeń, terminów i dokumentacji wynagrodzeń. Dokonano przeglądu literatury przedmiotu oraz Kodeksu Pracy. Rezultaty przeprowadzonej analizy pokazują, że proces ustalania wynagrodzeń jest bardzo zróżnicowany z uwagi na występowanie wielu systemów pracy. Ponadto z uwagi na ciągle zmieniające się przepisy prawne przedsiębiorstwa muszą dostosowywać się do obecnej jurysdykcji.

2. Regulamin Wynagradzania i jego zasady

Dokumentem, w którym określa się wysokość wynagrodzenia pracownika jest umowa o pracę. Art. 29 § 1 i 2 KP mówi, iż umowa o pracę powinna być zawarta na piśmie z wyraźnym określeniem: rodzaju umowy, stron umowy, daty zawarcia umowy, warunków pracy oraz płacy. Przede wszystkim powinna określać:

- termin rozpoczęcia pracy,
- rodzaj pracy,
- wymiar czasu pracy, miejsce wykonywania pracy,

- wynagrodzenie za pracę zgodne z rodzajem pracy [Kodeks Pracy, 2021].

Należy podkreślić, że pracodawca nie jest zobligowany do definiowania w umowie obligatoryjnych składników wynagrodzenia, jakie należą się pracownikowi w związku z powszechnie obowiązującymi przepisami prawa pracy, to jest: wynagrodzenie i dodatek za pracę w godzinach nadliczbowych, wynagrodzenie chorobowe, inne. Pracodawca winien jest podać wyłącznie fakultatywne składniki wynagrodzenia, przysługujące na podstawie przepisów obowiązujących w danym przedsiębiorstwie np. dodatek funkcyjny, dodatek stażowy, premia regulaminowa, prowizja itp. [Cieślak, 2020].

W większości przedsiębiorstw wszystkie zasady dotyczące systemu wynagrodzeń znajdują się w tzw. regulaminie wynagradzania. Regulaminem wynagradzania nazywa się zbiór reguł i narzędzi wskazujących kierunki działań polityki płacowej danej organizacji i określających metody i warunki opłacania jej pracowników. Z zawartych w regulaminie wynagradzania zapisów wynikają skutki prawne (prawa i obowiązki) zarówno pracowników jak i pracodawców [Czajka, 2008].

Ustawa z dnia 16 grudnia 2006 r. o zmianie niektórych ustaw w celu poprawy otoczenia prawnego przedsiębiorców (Dz. U. z 2016 r. poz. 2255) dokonała zmian w Kodeksie Pracy wprowadzając m.in. nowe limity zatrudnionych, przekroczenie których wymagać będzie od pracodawców stworzenia Regulaminu Wynagradzania. Od 1 stycznia 2017 r. Regulamin Wynagradzania opracowywany jest przez pracodawców zatrudniających co najmniej 50 pracowników, nieobjętych zakładowym układem zbiorowym pracy ani ponadzakładowym układem zbiorowym pracy [Cieślak, 2020]. Reguły systemu wynagrodzeń mogą przyjmować formę układu zbiorowego pracy. Taki układ polega na wzajemnym sformułowaniu zasad wynagradzania np. w konkretnej branży czy we wskazanej grupie pracowników wraz z zainteresowanymi partnerami społecznymi. Prowadzone są negocjacje, w których udział bierze pracodawca i przedstawiciele związku zawodowego. W wyniku tego może nastąpić zakładowy bądź ponadzakładowy układ zbiorowy pracy [Beck-Krala, 2013]. Przy braku występowania takich dokumentów jak Regulaminu Wynagradzania czy układów zbiorowych pracy, zasady dotyczące uprawnień płacowych pracowników regulowane są przez ustawodawstwo pracy i postanowieniami umów indywidualnych [Wratny, 1999].

Mając na celu ustanowienia wynagrodzenia za pracę, w Regulaminie Wynagradzania określa się wysokość i zasady przyznawania pracownikom stawek płacowych za pracę wyróżnionego rodzaju lub na danym stanowisku, a także fakultatywnych składników wynagrodzenia, jeśli zostały przewidziane w związku z wykonywaniem tej pracy. System wynagrodzeń powinien być ukształtowany w taki sposób, by płaca otrzymywana za wykonywaną pracę była odpowiednia do:

- ilości pracy,
- rodzaju wykonywanej pracy,
- kwalifikacji wymaganych do wykonywania tej pracy,
- jakości pracy [Cieślak, 2020].

Na potrzeby tworzenia siatki płac ustala się rodzaj pracy, który może być kategoryzowany pod względem stanowisk i działów (np. dział sprzedaży, personalny, marketingu) bądź według autonomii przy realizowaniu obowiązków: kierownicy, pracownicy zarządzający, asystenci itd. Alternatywną metodą podziału może być miejsce pracy i wtedy

wyróżnia się pracowników biurowych, pracowników produkcji, przedstawicieli w terenie. Za wykonaną pracę pracownik dostaje wynagrodzenie, które składa się fundamentalnego elementu, czyli wynagrodzenia zasadniczego, które jest stałym składnikiem płacy. Kształtując wynagrodzenie pracodawca powinien odnosić się do siatki płac, która została ustalona w obowiązującym w przedsiębiorstwie Regulaminie Wynagradzania [Beck – Krala, 2013].

Należy zaznaczyć, że art. 18 KP § 1 stanowi, że postanowienia umów o pracę oraz innych aktów, na których podstawie powstaje stosunek pracy, nie mogą być mniej korzystne dla pracownika niż przepisy prawa pracy. W § 2 natomiast zaznaczone jest, że postanowienia umów i aktów, o których mowa w § 1, mniej korzystne dla pracownika niż przepisy prawa pracy są nieważne; zamiast nich stosuje się odpowiednie przepisy prawa pracy [Kodeks Pracy].

Oprócz Regulaminu Wynagradzania, płaca pracownika powinna być też zgodna z zasadami prawa pracy. Zgodnie z art. 18 § 1 KP pracownicy powinni być równo traktowani przy nawiązywaniu i rozwiązywaniu stosunków pracy, warunków zatrudnienia, awansowania i dostępu do szkoleń mających na celu podnoszenie kwalifikacji, przede wszystkim bez względu na płeć, wiek, rasę, niepełnosprawność, narodowość, religię, przekonania polityczne, pochodzenie etniczne, wyznanie, przekonania polityczne, orientację seksualną, jak również bez względu na czas zatrudnienia (określony lub nieokreślony) czy wymiar pracy (pełny lub niepełny [Kodeks Pracy]. Stosownie do art. 18 § 2 KP reguły równego traktowania w zatrudnieniu nie naruszają działania, są odpowiednie do osiągnięcia zgodnego z prawem celu różnicowania przypadku pracownika, polegają na:

- wypowiedzeniu pracownikowi warunków zatrudnienia w zakresie wymiaru czasu pracy, jeżeli jest to uzasadnione przyczynami nie dotyczącymi pracowników bez powoływania się na inną przyczynę lub inne przyczyny dyskryminacji,
- niezatrudnieniu pracownika z jednego bądź wielu powodów dyskryminacji, jeśli rodzaj pracy lub warunki jej wykonywania powodują, że przyczyna lub przyczyny wymienione w tym przepisie są decydującym i rzeczywistym wymaganiem zawodowym stawianym pracownikowi,
- stosowanie kryterium stażu pracy przy ustalaniu warunków zatrudnienia i zwalniania pracowników, reguł płacowych i awansowania, dostępu do szkoleń umożliwiających podnoszenie kompetencji zawodowych, co uzasadnia odmienne traktowanie pracowników ze względu na wiek,
- stosowanie środków, które różnicują sytuację prawną pracownika, ze względu na ochronę rodzicielstwa lub niepełnosprawność [Beck, 2006].

3. Systemy wynagrodzeń

Pracodawca zatrudniając do swojej organizacji pracownika na umowę o pracę jest zobowiązany do zapłaty mu za wykonywaną pracę w postaci wynagrodzenia. Obowiązujące prawo pracy nie ustala systemów wynagradzania, zatem pracodawcy mają możliwość odpowiedniego dla nich systemu wynagradzania pracowników zatrudnionych w ich przedsiębiorstwach. Mogą wybrać takie systemy jak: czasowy, akordowy, prowizyjny, ryczałtowy lub mieszany. Każdy z tych systemów daje pracownikowi gwarancję wypłaty minimalnego wynagrodzenia za pracę, w przypadku gdy zatrudniony jest w pełnym wymiarze godzin. W 2021 r. minimalne wynagrodzenie za pracę wynosi 2800 zł brutto. Jednakże nie

jest to równoznaczne z tym, że każdy pracownik w swojej umowie o pracę ma mieć określone wynagrodzenie zasadnicze właśnie w kwocie 2800 zł brutto miesięcznie. Wynagrodzenie może mieć wysokość 600 czy 1200 zł miesięcznie, ale kluczowe jest to, aby wraz z różnymi składnikami takimi jak premie czy prowizje, pracownik pracujący w pełnym wymiarze czasu pracy otrzymywał płacę równą 2800 zł miesięcznie.

Jak wcześniej wspomniano wyróżnia się kilka systemów, według których ustala się wynagrodzenie pracowników.

1. *System czasowy*

Wysokość płacy uzależniona jest od przepracowanego czasu i stawki pieniężnej za jednostkę czasu przepracowanego. Czas ten można obliczać w godzinach, dniach, tygodniach, miesiącach. Ten system swoje zastosowanie może znaleźć w miejscach, gdzie jest możliwość rejestracji czasu pracy, a jednocześnie nie da zmierzyć się efektu pracy [Pocztowski, 2003].

2. *System akordowy*

Wysokość płacy uzależniona jest od ilości wykonanej pracy oraz stawki akordowej (stawki pieniężnej za jednostkę pracy). Ilość wykonanej pracy można zmierzyć za pomocą wytworzonych produktów, detali, wykonanych operacji technologicznych. Akord najczęściej stosuje się w pracy produkcyjnej [Król, Ludwiczynski, 2006]. W ramach systemu akordowego wyróżnia się:

- akord prosty – ustalona jest stawka wynagrodzenia za jednostkę, nie ulega zmianie wraz z ilością wytworzonych sztuk;
- akord progresywny – w przypadku określonej ilości płaca za jednostkę jest stała, powyżej normy wzrasta;
- akord zryczałtowany – płaca jest określona z góry za określoną pracę.

3. *System prowizyjny*

Charakterystyczną cechą systemu prowizyjnego jest to, iż wynagrodzenie pracownika stanowi ułamek finansowego efektu jego pracy. Formę tą stosuje się tam, gdzie łatwo zmierzyć wynik finansowy pracy. Zazwyczaj wykorzystywana jest w stosunku do pracowników działów sprzedaży i usługowych.

4. *System ryczałtowy*

Metoda uproszczonego wynagrodzenia np. za pracę w porze nocnej i za nadgodziny.

5. *Systemy mieszane:*

- czasowo-premiowy – ustalana jest stała stawka godzinowa lub miesięczna wynagrodzenia zasadniczego oraz premia;
- akordowo-premiowy – ustalana jest stawka akordowa oraz premia;
- czasowo-prowizyjny – ustalana jest stawka godzinowa lub miesięczna wynagrodzenia zasadniczego oraz premia;
- prowizyjno-premiowy – ustalana jest stawka prowizyjna oraz premia [Pawlak, Smoleń, 2012].

Pracodawca przy sporządzaniu umowy o pracę ustala z pracownikiem wysokość wynagrodzenia brutto, z którego musi dokonać potrąceń na rzecz składki zdrowotnej, składki na ubezpieczenia społeczne, zaliczki na podatek. Pracownikowi wypłaca wynagrodzenie do wypłaty, czyli wynagrodzenie netto.

4. Składniki wynagrodzeń

W prawie pracy nie pojawia się definicja „składników wynagrodzenia”. Pojęcie to można określić jako wszystko to, co pracownik otrzymuje z tytułu bycia pracownikiem. Można podzielić je na obligatoryjne i fakultatywne. Składniki obligatoryjne to takie, których obowiązek wypłaty wynika z przepisów prawa pracy, natomiast składniki fakultatywne to takie, które zostają wprowadzone przez pracodawcę z jego własnej woli, mające na celu motywowanie pracownika. Szczegółowe składniki, które występują bądź mogą występować w systemach wynagrodzeń przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Składniki wynagrodzeń

Składniki obligatoryjne	Składniki fakultatywne
Wynagrodzenie zasadnicze określone w stawce miesięcznej	Premia regulaminowa
Wyrównanie do wynagrodzenia minimalnego	Premia motywacyjna
Wynagrodzenie za czas choroby	Prowizja za sprzedaż
Normalne wynagrodzenie za pracę w godzinach nadliczbowych	Nagroda – tzw. „premia uznaniowa”
Dodatek za pracę w godzinach nadliczbowych	Dodatek za pracę w warunkach uciążliwych
Dodatek za pracę w porze nocnej	Dodatek funkcyjny
Wynagrodzenie za dyżur	Dodatek stażowy
Wynagrodzenie za urlop okolicznościowy	Dodatek brygadzystowski
Wynagrodzenie za urlop wypoczynkowy	Dodatek za niepalenie w miejscu pracy
Wynagrodzenie pracownika zwolnionego z obowiązku wykonywania pracy w okresie wypowiedzenia	Dodatek za brak absencji chorobowych
Ekwiwalent pieniężny za urlop	Nagroda jubileuszowa
Wynagrodzenie za czas niezawinionego postoju	Odprawa lub odszkodowanie za rozwiązanie stosunku pracy
Odprawa emerytalna, rentowa	Dodatek targowy
Ryczałt za pracę w porze nocnej	Dodatek piecowy
Ryczałt za pracę w godzinach nadliczbowych	Dodatek za wyższe wykształcenie
Zasiłki i świadczenia rehabilitacyjne	
Podwyższenie zasiłku macierzyńskiego do 1000 zł	
Odprawa pośmiertna	

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Cieślak, 2020].

Istnieją też inne podziały składników wynagrodzeń takie jak:

1. *Składniki stałe i zmienne*

Podział na te składniki zależy od tego, czy dany składnik w określonym czasie jest stały czy zmienny. Przykładem składnika stałego jest dodatek stażowy, który się nie zmienia, natomiast przykładem składnika zmiennego może być dodatek za pracę w godzinach nocnych, który jest uzależniony od ilości przepracowanych godzin w nocy.

2. *Składniki roszczeniowe i nieroszczeniowe*

Podział na te składniki zależy od tego, czy pracownik ma roszczenie do pracodawcy o wypłatę konkretnego składnika. Żądanie to może wynikać z przepisów prawa pracy. Przykładem składnika roszczeniowego może być prowizja, jaką obiecał pracownikowi pracodawca, co zostało ustalone w umowie o pracę czy regulaminie wynagradzania, natomiast składnikiem nie roszczeniowym może być premia uznaniowa (nagroda).

3. *Składniki przysługujące za okresy miesięczne i okresy dłuższe (kwartalne, półroczne, roczne)*

Podział na te składniki zależy od tego, za jaki okres dany składnik powinien być wypłacany. Przykładem składnika miesięcznego może być prowizja miesięczna zagwarantowana w umowie o pracę czy regulaminie wynagradzania, natomiast składnikiem za okres dłuższy niż miesiąc jest premia regulaminowa kwartalna.

4. *Składniki uzależnione od indywidualnych wyników pracownika i rezultatów pracy grupy pracowników*

Podział na te składniki zależy od tego, czy konkretny składnik zależy tylko od indywidualnych rezultatów pracy pracownika czy na jego wysokość mają wpływ wyniki pracy grupy osób. Przykładem składnika wynikającego z indywidualnej pracy pracownika jest prowizja odpowiadająca za miesięczne wyniki sprzedaży, natomiast przykładem składnika wynikającego z pracy grupy osób jest prowizja odpowiadająca za wyniki sprzedaży całego działu [Borkowska, 2001]..

5. **Zasady wypłaty wynagrodzeń**

W styczniu 2019 r. wprowadzono nowe przepisy regulujące wypłatę wynagrodzeń. Z dniem 1 stycznia 2019 r. wypłata wynagrodzenia za wykonywaną pracę przesyłana jest pracownikowi na wskazany przez niego rachunek płatniczy, natomiast jest możliwość wypłaty wynagrodzenia do rąk własnych, jeżeli pracownik złożył pisemny lub elektroniczny wniosek w tej sprawie.

Termin wypłaty wynagrodzenia powinien być z góry ustalony przez pracodawcę i znajdować się w Regulaminie Wynagradzania. Pracodawca realizuje wypłatę wynagrodzeń co najmniej raz w miesiącu, w stałym i jak wspomniano wcześniej – ustalonym terminie. Płaca za pracę płatna raz w miesiącu jest wypłacana z dołu, niezwłocznie po ustaleniu jej pełniej wysokości, a nie później jednak niż w ciągu pierwszych 10 dni następnego miesiąca kalendarzowego. W przypadku, gdy dzień wypłaty płacy wypada w dzień wolny od pracy, płacę wypłaca się dzień wcześniej. Składniki wynagrodzenia, które przysługują pracownikowi za okresy przekraczające jeden miesiąc wypłacane są z dołu w terminach wskazanych w przepisach prawa pracy. Pracownik ma prawo żądać od pracodawcy wglądu do dokumentów, na podstawie których zostało ustalone jego wynagrodzenie, np. ewidencje czasu pracy, wnioski o pracę w godzinach nadliczbowych.

Pracodawca zatrudniając w swoim przedsiębiorstwie pracowników zobowiązany jest do wypłaty im wynagrodzeń za wykonaną przez nich pracę (art. 22 § 1 KP). Niewywiązanie się z takiego obowiązku grozi karą, o czym mówi art. 282 § 1 KP pkt 1 – „Kto wbrew obowiązkowi nie wypłaca w ustalonym terminie wynagrodzenia za pracę lub innego

świadczenia przysługującemu pracownikowi albo uprawnionemu do tego świadczenia członkowi rodziny pracownika, wysokość tego wynagrodzenia lub świadczenia bezpodstawnie obniża albo dokonuje bezpodstawnych potrąceń, podlega karze grzywny od 1000 zł do 30 000 zł” [Kodeks Pracy]. Pracodawca, który bez usprawiedliwionej przyczyny nie wypłaca pracownikowi choćby części wynagrodzenia, narusza swoje podstawowe obowiązki w sposób ciężki.

6. Podsumowanie

Ze względu na dynamikę przemian na rynku oraz zmieniające się przepisy prawne, podejście do wynagrodzenia pracowników również przechodzi wiele zmian. Obecnie pracodawcy i menedżerowie doceniają istotną rolę skutecznego motywowania pracowników w procesie zarządzania. Dzięki temu wiele organizacji modyfikuje i rozwija swoje systemy wynagrodzeń. Pracodawcy zaczynają świadomie i kompleksowo podchodzić do kreowania efektywnościowej polityki wynagrodzeń, szacując możliwe do uzyskania korzyści. Skuteczny system wynagrodzeń z jednej strony pomaga przede wszystkim w osiągnięciu celów organizacji i uzyskaniu wysokiej konkurencyjności. Z drugiej jednak strony realizuje potrzeby i oczekiwania wszystkich interesariuszy organizacji, w tym szczególnie pracowników. Właściwe praktyki stosowane w zakresie motywowania, a zwłaszcza wynagradzania kreują kulturę wydajności pracy, wspierają innowacyjne zachowania, są źródłem zadowolenia i zaangażowania pracowników.

Bibliografia:

1. Beck – Krala E. (2013). Wynagrodzenia pracowników w organizacji. Teoria i praktyka. Wydawnictwo AGH, Kraków.
2. Beck E. (2006). Polityka płacowa polskich przedsiębiorstw w kontekście nierówności społecznych, w: Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy, pod red. M. Garbiel-Woźniaka, część 1, Uniwersytet Rzeszowski, Katedra Teorii Ekonomii, Rzeszów 2006, s. 483–493.
3. Borkowska S. (2001). Strategia wynagrodzeń, Oficyna Ekonomiczna, Dom Wydawniczy ABC, Kraków, s. 244-247.
4. Cieślak M. (2020). Płace od A do Z, HR Services, Warszawa, s. 250-272.
5. Czajka Z. (2008). Wynagradzanie w systemie zarządzania przedsiębiorstwem, IPiSS, Warszawa, s. 11.
6. Król A., Ludwiciński A. (2006). Zarządzanie zasobami ludzkimi. Tworzenie kapitału ludzkiego w organizacji, WN PWN, Warszawa, s. 377.
7. Pawlak Z., Smoleń A. (2012). Zasady budowy współczesnych systemów wynagradzania w przedsiębiorstwach, Rocznik Naukowy Wydziału Zarządzania w Ciechanowie 1-4 (VI), Ciechanów, s. 90-93.
8. Pochtowski S.T. (2003). Zarządzanie zasobami ludzkimi, PWE, Warszawa, s. 371.
9. Ustawa Kodeks Pracy z dnia 26 czerwca 1974 r., Dz.U. z 1974 r. Nr 24, poz. 141 z późn. zm. (stan na 2021 rok).
10. Wrątny J. (1999). Regulamin wynagradzania. Aspekty prawne regulacji wynagrodzeń w zakładzie pracy, „Doradca Personalny”, dodatek do „Personelu”, s. 20.

Wykaz stron internetowych

11. Kadry Infor. <https://kadry.infor.pl/kodeks-pracy/czas-pracy/5202950,Kodeks-pracy-2021-zmiany.html> (Kodeks pracy 2021 – zmiany, 10.09.2021).

5. ROZLICZANIE PODATKU VAT A ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ GOSPODARCZY – ANALIZA ASPEKTÓW PRAKTYCZNYCH NA PRZYKŁADZIE POLSKI I SŁOWACJI

dr Małgorzata Rzeszutko-Piotrowska

Instytut Nauk o Polityce i Administracji

ul. ul. Żytnia 39

08-110 Siedlce

E-mail: malgorzata.rzeszutko@gmail.com

Streszczenie: Obowiązująca nowelizacja ustawy o podatku od towarów i usług jest pierwszą gruntowną i kompleksową nowelizacją tej ustawy. Wprowadziła ona zmiany w zakresie terminów zwrotu VAT. Ekonomia zrównoważonego rozwoju umożliwia zorganizowanie światowej gospodarki w XXI wieku według nowego paradygmatu zrównoważonego i zintegrowanego ładu ekonomicznego i społeczno-kulturowego. Istotnym elementem tego mechanizmu jest właściwy system podatkowy. Przyjmując tezę, że zrównoważony rozwój, oprócz wielu innych pozapodatkowych elementów, wymaga również zastosowania zrównoważonych podatków, w artykule podjęto próbę: 1) zdefiniowania zrównoważonego podatku i zrównoważonego systemu podatkowego, 2) określono kryteria ich oceny w świetle przypadków dotyczących zwrotu podatku VAT w inwestycjach, 3) udzielono odpowiedzi poprzez analizę przypadków: czy parafia rzymskokatolicka może odliczyć podatek VAT z faktur dotyczących zakupów towarów i usług? Obowiązkowej rejestracji na potrzeby VAT na Słowacji powinien dokonać przedsiębiorca z zagranicy, który chce prowadzić działalność gospodarczą podlegającą VAT w tym państwie. Na polskiej firmie ciąży obowiązek rejestracji na Słowacji przed pierwszą transakcją podlegającą opodatkowaniu, niezależnie od wartości dokonanych dostaw lub świadczonych usług. Należy zaznaczyć, że niekiedy przepisy zezwalają na dobrowolną rejestrację na potrzeby VAT zagranicznego podmiotu gospodarczego. Wykorzystywana do niedawna klauzula tax sparing, znajdująca się w umowie o unikaniu podwójnego opodatkowania ze Słowacją czyniła ten kraj interesującym dla polskich rezydentów podatkowych.

Słowa kluczowe: rozwój, parafia, VAT, Słowacja

1. Uwagi wstępne

Rozwój gospodarki rynkowej i decentralizacja sektora finansów publicznych spowodowały, że odpowiedzialność za rozwój lokalny oraz pobudzanie i kształtowanie rozwoju gospodarczego w warunkach globalizacji znajduje się w kompetencjach przede wszystkim władz lokalnych i regionalnych, a także Kościoła katolickiego w Polsce. System podatkowy może oddziaływać także na przedsiębiorstwo wielokierunkowo. W dużym stopniu decyzje przedsiębiorstw kształtują bowiem podatki dochodowe i podatek od towarów i usług. Podatki dochodowe i VAT są czynnikami zewnętrznymi w stosunku do przedsiębiorstwa, dlatego pytanie o ich kształt jest także pytaniem o priorytety polityki fiskalnej państwa w tym obszarze.

Z uzasadnienia prawnego interpretacji podatkowej¹ powinien wynikać tok rozumowania organu interpretacyjnego, który doprowadził do przyjęcia przez organ odmiennego od podatnika stanowiska. Uzasadnienie prawne musi być rzetelną informacją dla podatnika, dlatego w jego sprawie określone przepisy znajdują zastosowanie, a także dlatego wyrażony przez niego pogląd nie zasługuje na uwzględnienie. Organy podatkowe niemal z urzędu przyjmują w relacji z podatnikiem rolę wroga, przeciwnika broniącego sprzecznego interesu majątkowego. Urzędnicy skarbowi zatracają się w tym antagonizmie do tego stopnia, że przy braku pewności swoich racji idą w zaparte, żeby tej racji nie przyznać podatnikom. Jest to przejaw urzędniczego bezprawia. Brak zdolności logicznego uzasadniania wydawanych i sobie tylko przychylnych rozstrzygnięć dowodzi rażącej nieznamośności prawa podatkowego przez organy fiskusa. Bogdan Condea Virgil, Bilti Raluca Simina i Trifan Vanina Adoriana twierdzą: "With regards to the underlying principles of the sustainable development, the EU Member States have agreed on some of the most important ones: improving the health of the population, improving the quality of life, sustainable development, reducing pollution, stimulating the environment recovery activity (by granting subsidies, low-interest loans), preserving the fauna, preserving the handicrafts sector, maintaining and improving the existing natural potential, protecting against calamities and natural disasters, achieving a maximum cost-benefit ratio"(Virgil, Simina i Adoriana, 2019, s. 102).

Podatek od towarów i usług w państwach Unii Europejskiej podlega harmonizacji i dąży do osiągnięcia celów fiskalnych i polityczno-gospodarczych². R. Robertson stwierdził także, iż: „globalizacja jest zespołem procesów, które współorganizują wspólny świat” (Cynarski, 2003, s. 17). Na podstawie dokumentu Organizacji Narodów Zjednoczonych „Nasza wspólna przyszłość” (World Commission on Environment and Development, 1987, s. 5-10) stwierdzono, że „rozwój zrównoważony”, to taki rozwój, w którym potrzeby obecnego pokolenia mogą być zaspokojone bez umniejszania szans przyszłych pokoleń na ich zaspokojenie. Według katolickiej nauki społecznej godność ludzka jest fundamentem systemu gospodarczego, który tę godność powinien umacniać. Gospodarka rynkowa o charakterze społecznym jest nie tylko projektem ekonomicznym, ale i moralnym związanym z poszanowaniem godności ludzkiej. Ciekawie na ten temat pisze S. Fel: „Rozwój człowieka jest priorytetem i to człowiek, a nie ekonomiczne zyski stoją w centrum skonstruowanego przez nich modelu. Gospodarka musi być więc dopasowana do człowieka, a nie odwrotnie. Przebijająca się na pierwszy plan idea humanizmu oznacza sprzeciw wobec produktywności kosztem poniżenia godności człowieka, a postulaty prawdziwego rozpoznania hierarchii wartości uetyczniają działania gospodarcze. Nie ma tu zysków kosztem człowieka, gdyż to on stoi na szczycie wszelkich hierarchii” (Fel, 2018, s. 160).

Wysoka efektywność fiskalna podatku VAT w Polsce jest skutkiem zaistnienia m.in. wzrostu stawek podatku VAT w czasie ostatnich lat. Kolejnym impulsem do wzrostu przychodów z tytułu podatku VAT było rozszerzanie bazy podatkowej. Od połowy lat

¹ Niniejszy artykuł jest pokłosiem zdobytych przeze mnie doświadczeń podczas pracy w kancelarii Wardyński i Wspólnicy w Brukseli prowadzoną wspólnie z kancelarią Kocian Solc Balastik z Czech oraz kancelarią Cechova & Partners ze Słowacji.

² Cel fiskalny dotyczy finansowania UE, a cel polityczno-gospodarczy oznacza eliminowanie czynników, zakłócających warunki konkurencji w Polsce i UE, zob.(Lipniewicz, 2010, s. 86)

dziewięćdziesiątych XX w. popularyzowano podatek VAT, nakładając go na towary i usługi. Wprowadzano restrykcje co do zwolnień podmiotowych, np. obniżając granicę przychodów zwolnionych od podatku (Krajewska, 2012, s. 276). Wzrost roli podatku VAT w dochodach budżetowych państw UE w ostatnich dwóch dekadach nie jest przypadkowy. Względędy redystrybucyjne i fiskalne przesądziły o tym, że stawki tego podatku od wielu lat sukcesywnie rosną (Gomułowicz i Małecki, 2013, s. 238-240).

Kościół katolicki w Polsce, tak jak inne Kościoły i związki wyznaniowe, powinien płacić podatki na rzecz państwa i z tego obowiązku się wywiązuje. Dokonują tego kościelne osoby prawne oraz duchowni, zarówno prowadzący duszpasterstwo parafialne jak i zatrudnieni na umowę o pracę w seminariach, kuriach, na uniwersytetach, itp. Art. 55 ustawy z dnia 17 maja 1989 r. o stosunku Państwa do Kościoła Katolickiego w Rzeczypospolitej Polskiej³ mówi, że majątek i przychody kościelnych osób prawnych⁴ podlegają ogólnym przepisom podatkowym, chociaż są od tego wyjątki w postaci ulg albo zwolnień przewidzianych przez ustawodawcę. Polska jest jedynym państwem w Europie, gdzie duchowni są opodatkowani z przychodów od posług stricte duszpasterskich oraz od ofiar otrzymywanych z okazji udzielania sakramentów. Nadrzędnym celem kościelnych osób prawnych jest działalność w płaszczyźnie religijnej. Nie ma jednak przeszkód prawnych, aby podejmowały one działalność gospodarczą jako aktywność uboczną, z której korzyść pieniężna będzie przeznaczana na wsparcie celów religijno-kultowych. Działalność gospodarcza kościelnych osób prawnych polega na m.in. prowadzeniu wydawnictw, wynajmie i dzierżawie nieruchomości, placówek oświatowych, aptek, domów rekolekcyjnych, aż po przetwórstwo czy usługi pogrzebowe. W tym zakresie kościelne podmioty gospodarcze objęte są takimi samymi przepisami podatkowymi jak przedsiębiorstwa świeckie, czy niekościelne.

Natomiast opodatkowana jest działalność duszpasterska parafii. O należnościach wobec fiskusa przypomina Kościół. W „Instrukcji Konferencji Episkopatu Polski w sprawie zarządzania dobrami doczesnymi Kościoła” (pkt. 5.11) czytamy, że: „Duchowni, którzy osiągają przychody z tytułu ofiar otrzymywanych z racji pełnienia funkcji duszpasterskich winni opłacać zryczałtowany podatek dochodowy zgodnie z przepisami z 20 listopada 1998 r. w ustawie o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne”⁵.

Planowanie działań samorządów terytorialnych często w kooperacji z Kościołem występuje de facto tam, gdzie samorzady takie istnieją i są istotnym spoiwem regionu, w pewnym sensie „lokomotywą” działań lokalnych. Jest to związane z koniecznością

³ Dz. U. z 1989 r., Nr 29, poz. 154, z późn. zm.

⁴ Kościelnymi osobami prawnymi są: metropolie, archidiecezje, diecezje, administratury apostolskie, parafie, kościoły rektoralne, kapituły, Caritas Polska, Caritas diecezjalne, Papieskie Dzieła Misyjne, jak również Ordynariat Polowy, Konferencja Wyższych Przełożonych Zakonnych Męskich, Konferencja Wyższych Przełożonych Zakonnych Żeńskich, instytuty życia konsekrowanego (instytuty zakonne i instytuty świeckie) oraz stowarzyszenia życia apostolskiego; prowincje zakonów; opactwa, klasztory niezależne, domy zakonne, wyższe i niższe seminaria duchowne. Przykładem katalogu osób prawnych oprócz ustawy z dnia 17 maja 1989 r. o stosunku Państwa do Kościoła Katolickiego w Rzeczypospolitej Polskiej (Dz.U. 2018, poz. 380) jest ustawa z dnia 4 lipca 1991 r. o stosunku Państwa do Polskiego Autokefalicznego Kościoła Prawosławnego (Dz.U. 1991, nr 66, poz. 287), natomiast przykładem ograniczonego zakresu może ustawa z dnia 13 maja 1994 r. o stosunku Państwa do Kościoła Ewangelicko-Augsburskiego w Rzeczypospolitej Polskiej (Dz.U. 1994, nr 73, poz. 323).

⁵ Dz. U. z 1998 r., Nr 144 poz. 930 z późn. zm.

właściwej realizacji funkcji, dla których zostały one powołane. W polskiej praktyce większość z planów działań samorządów terytorialnych dotyczy m.in. wieloletniego programu inwestycyjnego, budżetu, planu gospodarki odpadami, programu ochrony środowiska⁶, programu promocji, programu bezpieczeństwa publicznego, programu edukacji ekologicznej, studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzenne. Kościoły dysponują rozbudowaną siecią kościelnych osób prawnych, z których każda posiada samodzielną osobowość prawną. Jednakże każda z nich ma ograniczony zasięg terytorialny (np. diecezja) lub tematyczny (np. Katolicki Uniwersytet Lubelski), wobec czego trudno by je nawet traktować jako podmiot podatkowy czynny. Niektóre z takich jednostek mogą być uprawnione do poboru podatku na swoim terenie, jednak jako część Kościoła państwowego a nie we własnym imieniu. Zatem w trójstopniowym podziale osobowości prawnej Kościoła, jedynie Kościół krajowy posiada odpowiednią osobowość, struktury i możliwości do bycia podmiotem podatkowym czynnym.

W systemach finansowania Kościoła z budżetu to państwo decyduje, ile ze środków pieniężnych z budżetu przekazać Kościołowi, to w systemie podatku kościelnego kwota ta jest niezależna od bieżących decyzji organów państwowych. Z pewnością wzmacnia to pozycję Kościoła, pomagając mu prowadzić swoją działalność w sposób wolny od wszelkich nacisków władz państwowych. Natomiast Kościół w tym systemie w sposób bezpośredni korzysta ze środków uzyskanych poprzez pobór podatków, co niekiedy może utrudniać mu uzyskanie innej pomocy finansowej ze strony państwa i wiernych. W systemie podatku kościelnego fundusze Kościoła pochodzą od tych, którzy są częścią Kościoła, lub też po prostu mają zamiar określić Kościół wesprzeć. W systemie finansowania z budżetu środki pieniężne przekazywane Kościołowi pochodzą z ogólnej masy majątkowej jaką jest budżet państwa, a środki przekazywane na Kościół nie muszą pochodzić z podatków. Oba systemy łączy w szczególności udział państwa w finansowaniu Kościoła, różni kwestia pośrednictwa redystrybucji podatku pozyskanych środków pieniężnych.

Ekonomia zrównoważonego rozwoju wpłynęła na ewolucję światowej gospodarki w XXI w., która polegała na przebudowie tradycyjnej teorii ekonomii z uwzględnieniem nowego paradygmatu zrównoważonego ładu społeczno-kulturowego, gospodarczego i środowiskowego (Grądański, 2007, s. 23). Taki system zmian zakłada uwzględnienie właściwych elementów instytucjonalno-prawnych na obszarach terytorialnych, począwszy od płaszczyzny globalnej, a kończąc na płaszczyźnie lokalnej. Istotną kwestią tych zmian jest system podatkowy. Podatek od towarów i usług może wpływać na opłacalność inwestycji. Jeśli producenci nie są w stanie podnieść cen swoich produktów o równowartość nałożonego podatku, wówczas dochody przedsiębiorstw spadają, a razem z nimi zdolność i skłonność do inwestowania.

W kontekście rozważań należy stwierdzić, że wysokość stawek podatku VAT skutkuje określonymi cenami sprzedawanych towarów i usług, a więc wpływa na popyt inwestycyjny podmiotu prowadzącego działalność gospodarczą. Niższe obciążenie podatkiem VAT

⁶ Uchwała Trybunału Konstytucyjnego z dnia 27 września 1994 (sygn. akt W 10/93, OTK z 1994 r., cz. II, s. 192) określa, że zadania samorządu terytorialnego mają charakter zadań publicznych, niezależnie od tego, czy służą zaspokojeniu zbiorowych potrzeb społeczności lokalnych, czy całego społeczeństwa, ale zaspokojenie zbiorowych potrzeb społeczności lokalnej zaliczono do zadań własnych samorządu, natomiast zaspokajanie potrzeb całego społeczeństwa zaliczono do zadań zleconych.

w jednym z państw UE w porównaniu z obciążeniem wyższą stawką tego podatku zbieżnych towarów w innych krajach unijnych – przy założeniu podobnych warunków produkcji i obrotu – może powodować osłabienie pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw położonych w krajach o wyższej stawce podatku VAT. Niewątpliwie wysokość stawki podatku VAT jest jednym z czynników jego konkurencyjności.

W powiązaniu z tymi procesami znaczenia nabierają takie czynniki życia gospodarczego jak: promowanie małej przedsiębiorczości, czy poszukiwanie dodatkowych źródeł dochodu także przez Kościół, a więc na poziomie lokalnej parafii. Coraz częściej się zdarza, że wydatki parafii przekraczają, nawet znacznie, ich dochody. O ile parafie stać często na bieżące utrzymanie, to wydatki na np. renowacje lub remonty budynków do nich należących nierzadko przekraczają budżet parafii. W tej sytuacji parafie takie muszą być wspierane przez bogatsze jednostki nadrzędne. Sytuacja ta uzasadnia konieczność szukania nowych źródeł finansowania przez Kościół katolicki. Kościelne osoby prawne mogą ubiegać się o przyznanie dotacji z Funduszu Kościelnego np. na realizację zadań takich jak konserwacja i remonty obiektów sakralnych oraz kościelnych o wartości zabytkowej. Pośrednie wspomaganie kościelnych osób prawnych następuje na drodze m.in. zwolnień ustawowych od podatków dochodowych, od nieruchomości i innych, ułatwień w organizowaniu zbiorów publicznych na terenach kościelnych (bez zezwolenia organów administracji państwowej), czy ulgi podatkowej dla darczyńców.

Obowiązująca nowelizacja ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług⁷ jest kompleksową nowelizacją tej ustawy. Wprowadziła ona zmiany w zakresie terminów zwrotu VAT. Po nowelizacji do żądania zwrotu w przyspieszonym terminie uprawnia również nabycie gruntów i praw wieczystego użytkowania gruntów, jeśli de facto zostaną one zaliczone do środków trwałych nabywcy. Z kolei uzyskanie obrotu z tytułu dostaw towarów lub świadczenia usług poza terytorium państwa, uprawniających do odliczenia podatku naliczonego na terytorium Polski, może być aktualnie podstawą wcześniejszego zwrotu. Ekonomia zrównoważonego rozwoju kształtuje światową gospodarkę w XXI w. według nowego paradygmatu zrównoważonego ładu ekonomicznego. Przyjmując tezę, że zrównoważony rozwój, oprócz wielu innych poza podatkowych elementów, wymaga również zastosowania zrównoważonych podatków, w artykule podjęto próbę (Bosquet, 2000, s. 19-32):

1. zdefiniowania zrównoważonego podatku i zrównoważonego systemu podatkowego,
2. określenia kryteriów oceny zrównoważonych podatków w świetle przypadków dotyczących zwrotu podatku VAT w inwestycjach,
3. udzielono odpowiedzi poprzez analizę wybranych przypadków: czy parafia rzymskokatolicka może odliczyć podatek VAT z faktur dotyczących zakupów towarów i usług?

Uwzględniając powyższe aspekty istnieje konieczność odpowiedzi na pytania badawcze w kwestii możliwości odliczenia podatku VAT w określonych sytuacjach w związku z istniejącymi rozbieżnościami w interpretacjach prawa podatkowego, co do stanu faktycznego. Jest wyraźna potrzeba dokonania badań porządkujących w tym zakresie. Podatki były z reguły rozpatrywane odrębnie jako instrumenty polityki społecznej, ekonomicznej

⁷ Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, Dz. U. z 2020 r. poz. 106 ze zm.

i ochrony środowiska naturalnego, bez jednoczesnego uwzględnienia oddziaływania na pozostałe aspekty zrównoważonego rozwoju.

2. Strategia zrównoważonego rozwoju

Aktualnie obowiązująca Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. zobowiązuje państwo do zapewnienia ochrony środowiska w oparciu o zasadę zrównoważonego rozwoju. Warto dodać, że środowisko jako przedmiot ochrony występuje obok innych kluczowych dla egzystencji państwa wartości takich jak: bezpieczeństwo narodowe, przestrzeganie praw i wolności obywatelskich oraz dziedzictwo narodowe. Jak konstatuje G. Dobrzański: „Zrównoważony rozwój jest o wszystkim [...]. Dotyczy wszystkich elementów i aspektów życia społeczeństw, współzależnych kwestii społecznych, przyrodniczych, gospodarczych w różnych skalach czasowych i przestrzennych [...]” (Dobrzański, 2007, s. 7-9).

Idea zrównoważonego rozwoju gospodarczego została wykreowana już w 1968 r. przez Klub Rzymski, to jednak pierwsze próby ujęcia jej w teoretyczne ramy powstały pod koniec ubiegłego stulecia. Impulsem do badań w tym zakresie był szczyt ONZ w 1992 r. w Rio de Janeiro na temat środowiska i rozwoju, podczas którego uzgodniono nowe wytyczne dla rozwoju świata pod wspólną nazwą sustainable development (ONZ 1992, anex II, agenda 21, pkt 1.1). Ochrona środowiska naturalnego nie jest sprzeczna z postulatami chrześcijaństwa i doktryną Kościoła katolickiego. Z kolei życie chrześcijańskie jest w najszerszej płaszczyźnie ekologiczne, oszczędne i ascetyczne. Już Tomasz z Akwinu wzywał, aby nie prowadzić wystawnego życia, a nadmiar pieniędzy oddawać ubogim. Aktualnie są to twierdzenia radykalnych ekologów. W Biblii możemy znaleźć pochwałę zwierząt i roślin, troskę o dobro wspólne. Jan Paweł II mówił o własnym celu roślin i zwierząt, niezależnym od służby człowiekowi. Istnieją więc punkty styczne między chrześcijańską doktryną i założeniami zrównoważonego rozwoju.

Ewolucja jednostki samorządu terytorialnego związana jest z rozwojem lokalnym, który występuje w formach różnorodnych o charakterze jakościowym. Poza tym rozwój lokalny jednostki samorządu terytorialnego podlega oddziaływaniu wielu czynników, które można definiować jako czynniki zewnętrzne oraz czynniki wewnętrzne. Do warunków zewnętrznych tego rozwoju można zaliczyć politykę gospodarczą państwa i politykę rozwoju regionalnego. Natomiast czynniki wewnętrzne są w znacznym stopniu determinowane wielkością kapitału oraz czynnika ludzkiego i to w wymiarze ilościowym, jak i jakościowym (Czudec, 2012, s. 56). Z kolei cele zrównoważonego rozwoju sprowadzają się w szczególności do trzech kategorii: ekologiczne, ekonomiczne i społeczne. Wymienione cele powinny być zintegrowane, a więc podejmowane działania powinny przyczyniać się do osiągnięcia wszystkich celów jednocześnie. Tworzenie strategii rozwoju jednostki samorządu terytorialnego jest procesem wielowątkowym, wymagającym określenia podstawowych zasad i technik skutkujących osiągnięciu zamierzonych celów (Nowacka, 2006, s. 80).

Podstawowym założeniem w tworzeniu strategii jest wskazanie ogólnego kierunku rozwoju jednostki samorządu terytorialnego. Ma on charakter ogólny i polega na stworzeniu jednostkom właściwego poziomu rozwoju na przyszłość. W Polsce działalność gospodarcza kościelnych podmiotów ogranicza się do działalności wydawniczej, prowadzenia księgarni i wydawnictw oraz wydawania pism i książek o tematyce religijnej. Działalność taka z reguły

nie przynosi dochodów i ma raczej na celu nie zysk, ale wspieranie misji apostołskiej Kościoła. Kościelne osoby prawne prowadzą też działalność gospodarczą polegającą na najmie nieruchomości i sprzedaży dewocjonaliów. W ostatnim czasie dość dochodową działalnością okazuje się sprzedaż przetworów produkowanych w szczególności w zakonach (np. wyroby benedyktyńskie) (Tyrański, 2005, s. 136-137).

Do najważniejszych zasad zrównoważonego rozwoju należy zaliczyć m.in.: sprawiedliwość międzypokoleniową, sprawiedliwość międzyregionalną i międzygrupową, zintegrowane podejście, równoważenie szans lokalnych i ponadlokalnych oraz partycypację społeczną. Trzeba zaznaczyć, że podatki w ekonomii zrównoważonego rozwoju są zaliczane do grupy instrumentów polityki gospodarczej i mają służyć mobilizacji działań w obszarze zrównoważonego rozwoju. Z kolei kreowanie przedsiębiorczości wymaga obecności efektywnie działających instytucji lokalnych wspierających rozwój, które mają nieść pomoc przedsiębiorcom w zakładaniu nowych przedsiębiorstw czy przyciąganiu kapitału dla organizujących się firm (np. fundusze pożyczkowe, inkubatory przedsiębiorczości, parki technologiczne itp.). Dla przykładu gminy mogą samodzielnie zakładać lub też współfinansować działalność agencji rozwoju lokalnego, inkubatorów przedsiębiorczości, czy centrów wspierania biznesu itp. Co istotne działalność gmin w zakresie rozwoju przedsiębiorczości zależy od wielu czynników, w tym np. kultury organizacji i myślenia strategicznego o rozwoju określonej gminy. Tożsamość regionalna⁸ generuje potrzebę podtrzymywania więzi integrujących społeczność lokalną w oparciu o elementy tradycji i dziedzictwa kulturowego regionu. Co istotne, dla potencjalnego inwestora atrakcyjne mogą być nieczynne obiekty przemysłowe, czy osady robotnicze z zachowanym układem urbanistycznym. Kultura organizacji gminy w płaszczyźnie przedsiębiorczości polega na posiadaniu pracowników, którzy posiadają kompetencje do pracy w zespołach oraz pracowników kreatywnych nastawionych na osiągnięcie zamierzonych efektów. Pracownicy mający takie cechy mają potencjał myślenia strategicznego. Wsparcie instytucjonalno-organizacyjne ze strony władz lokalnych powinno mieć swoje odzwierciedlenie w prawidłowo prowadzonej polityce informacyjnej.

W kontekście mających tutaj miejsce rozważań trzeba zaznaczyć, że realizacja założeń polityki rozwoju jednostek samorządu terytorialnego w Polsce powinna zachęcić nowych inwestorów do podjęcia działania na określonym terenie. Warto dodać, że kreowanie warunków dla działalności gospodarczej wymaga wskazania na kluczową rolę interwencjonizmu samorządowego, który jest oparty na polityce tworzenia potencjału ekonomicznego, biznesowego i infrastrukturalnego w stosunku do podmiotów gospodarczych.

Rola jednostek samorządu terytorialnego w podnoszeniu jakości życia powinna polegać na takim tworzeniu elementów środowiska społecznego i przyrodniczego, aby w sposób efektywny przyczyniać się do zaspokajania zbiorowych i indywidualnych potrzeb mieszkańców oraz kształtowania warunków do ich rozwoju. Poprawa jakości życia jest celem rozwoju zrównoważonego. W nawiązaniu do prowadzonych analiz powstaje fundamentalne pytanie, czy na aktualnym etapie rozwoju jednostek samorządu terytorialnego w Polsce

⁸ Tworzenie socjologicznego kontekstu terminu „region” rozpoczęło się od geografii społecznej. Pojęcie to należy rozumieć jako przestrzenny układ zaspokajania potrzeb mieszkańców (Hagget, 1996, s. 36).

konieczny wydaje się ich przede wszystkim dynamiczny rozwój, aniżeli zrównoważony? Wydaje się, że zachowując właściwą dbałość o ochronę środowiska naturalnego, powinniśmy za naczelną zasadę uznać potrzebę przyspieszenia wzrostu gospodarczego państwa. Zrównoważony rozwój powinien być rozpatrywany w ujęciu przyszłościowym i z szerszej perspektywy jako cel strategiczny. Państwo powinno chronić środowisko na mocy art. 74 Konstytucji RP, który władze publiczne wskazuje jako podmioty odpowiedzialne za stan środowiska i bezpieczeństwo ekologiczne⁹.

Pojęcie „władzy publicznej” rozumieć należy szeroko jako wszelkie organy, które z upoważnienia prawa wykonują swoje zadania w imieniu państwa i społeczeństwa lub wspólnoty regionalne (Gołębiewska i Klepacki, 2001, s. 57). Zakres tego pojęcia obejmuje zarówno organy stanowiące, wykonawcze i kontrolne, jak też organy wymiaru sprawiedliwości. Ochrona środowiska jest obowiązkiem władz publicznych, które prowadzą w tym celu politykę zapewniającą bezpieczeństwo ekologiczne jednostce ludzkiej. Nakaz perspektywicznego spojrzenia na problemy środowiska zobowiązuje władze publiczne do podejmowania czynności reglamentacyjnych nie tylko zgodnie z kryterium legalności, ale także efektywności (Izdebski, 2006, s. 118).

Polityka prowadzona przez władze publiczne wobec środowiska jest jawna ponieważ zgodnie z Konstytucją RP – każdy człowiek ma prawo do uzyskiwania informacji o jego stanie, sposobie i zakresie użytkowania lub kształtowania oraz o podejmowanych działaniach ochronnych (art. 74 ust. 2 Konstytucji RP).

Następnym konstytucyjnym obowiązkiem władz publicznych jest wspieranie działań obywateli na rzecz ochrony środowiska i poprawy jego stanu. Wyrazem tej zasady jest art. 5 Konstytucji RP, który oznacza konieczność wspierania nie tylko organizacji społecznych o proekologicznych celach statutowych, ale także jednostek wprowadzających ekologiczne technologie, promowanie przyjaznych środowisku produktów oraz popularyzację wiedzy społeczeństwa (Rozczyński i Mączyński, 2017, s. 102-107). Treść art. 31 ust. 3 Konstytucji RP wskazuje, że stan zagrożenia środowiska może być barierą do korzystania z innych konstytucyjnych praw oraz wolności. Przepis ten wyraża, że odpowiedni stan środowiska jest jednym z niezbędnych warunków właściwego funkcjonowania państwa, a potencjalne naruszenie równowagi ekologicznej niekorzystnie wpływa na sytuację prawną obywateli w różnych obszarach życia społecznego. Bezpośrednim skutkiem przedstawionego przepisu jest upoważnienie Rady Ministrów w Polsce do wprowadzenia stanu klęski żywiołowej na czas nie dłuższy niż 30 dni na obszarze całego państwa lub jego części, w celu zapobiegania skutkom katastrof naturalnych, awarii technicznych lub w celu ich usunięcia (art. 232 Konstytucji RP).

Jednostki samorządu terytorialnego w Polsce mają w Konstytucji RP zagwarantowane uprawnienia do budowy własnego potencjału konkurencyjnego, aby mogły skutecznie uczestniczyć w procesie konkurencji. Budowa konkurencyjności wymaga udziału wielu czynników tworzących zwartą całość. Konkurencyjność powinna być rozwijana w ramach podejścia systemowego, gdyż to systemowość konkurencyjności zapewnia zrównoważony rozwój organizacji.

⁹ Ciekawe rozważania na ten temat: (Osborne i Gaebler, 1992).

3. Definicja zrównoważonego podatku, zrównoważonego systemu podatkowego i formy ich oceny

Rozwój zrównoważony jest aktualnie istotnym czynnikiem polityki społeczno-ekonomicznej państwa. Pojęcie to zdobywa taką samą popularność jak dziesięć lat temu „ekologia”, że niekiedy niełatwo precyzyjnie określić, czy mamy do czynienia z kategorią naukową, czy np. z reklamą. W zrównoważonym systemie podatkowym centralnym istotna jest efektywność podatkowa połączona ze sprawiedliwością społeczną. W dużej części państw świata wiąże się ona z opodatkowaniem kapitału najbogatszych, co wydaje się dobrym pomysłem co do wprowadzenia takiego rozwiązania także w Polsce. JianpoXue i Chong K. Yip kontatują, że: „Conventional wisdom believes that the procyclical nature of a balanced-budget taxation policy, i.e. tax rate cut in boom but tax rate hike in bust, may amplify short-run fluctuations related to fundamental shocks” (Xue i Yip, 2018, s. 231).

Ważne jest to, jak skutecznie państwo inwestuje pieniądze społeczeństwa: czy dla przykładu na trzynastą emeryturę? czy na progresy działające na przyszłość tj. odnawialne źródła energii, dofinansowanie edukacji, programy ekologiczne z UE, służbę zdrowia, czy infrastrukturę? Podatkowe zachęty inwestycyjne oznaczają, że stymuluje się rozwój takich inwestycji, które bez funkcjonowania ulgi nigdy nie zostałyby podjęte. Istotne jest, żeby instrumenty te nie powodowały sytuacji, w których byłyby realizowane inwestycje mniej rentowne od tych, które mogłyby być realizowane gdyby preferencyjnych regulacji nie było. Takie zjawisko może mieć miejsce wtedy, gdy rodzaj inwestycji, którym przysługuje preferencja, jest określony dość wąsko. Może wtedy występować mechanizm wypychania przedsięwzięć, którym nie przysługują preferencje podatkowe, a których realizacja byłaby właściwa ze względu na kryteria rynkowe. Jednakże nawet w sytuacji, gdy zakres inwestycji obejmowany przez ulgę jest dosyć szeroki, mogą następować naruszenia tego postulatu. Jeśli więc preferencje podatkowe spowodują, że w grupie preferowanych inwestycji wybrana zostanie opcja o niższej społecznej wewnętrznej stopie zwrotu, ale bardziej opłacalna po uwzględnieniu preferencji podatkowych, wtedy następuje zakłócenie rynkowych procesów decyzyjnych¹⁰.

Poziom inwestycji w firmie jest determinowany różnymi czynnikami. Zazwyczaj wymienia się jako dominującą oczekiwaną stopę zwrotu z kapitału. Wzrost inwestycji może być ujmowany jako funkcja przyszłych zmian w wielkości sprzedaży, bądź też jako stosunek zdolności produkcyjnych do wielkości sprzedaży. Wielkość ich może być także wyznaczona przez dostępność do tanich źródeł finansowania w firmie. Szczególnie ten ostatni czynnik w warunkach gospodarki polskiej wydaje się być bardzo ważny. W praktyce obniżenie poziomu inwestycji w gospodarce często występuje wtedy, gdy dochodzi do recesji i obniżenia poziomu zysków. Rozwój zrównoważony zawiera różnorodne komponenty od ekologicznych i fizycznych poprzez ekonomiczne aż do politycznych, społecznych i etycznych. Istnienie wielu interpretacji rozwoju zrównoważonego stanowi ważki problem poznawczy i praktyczny, ponieważ może być on rozumiany na wiele sposobów a strategię

¹⁰ Analiza Harbergera wydaje się być najlepszą jak dotąd analizą inwestycyjnych ulg podatkowych o charakterze inwestycyjnego kredytu podatkowego z punktu widzenia zasady neutralności opodatkowania. Po reformie podatkowej z 1986 roku w USA, w której znacznie obniżono stawki podatków dochodowych a jednocześnie wyeliminowano ulgi inwestycyjne, problem ten z natury rzeczy stracił na znaczeniu w rozważaniach teoretycznych w USA.

rozwoju mogą mieć niejednakowy zakres (Deszczka i Wąsowicz, 2013, s. 12). W tym przypadku istotne jest spojrzenie na rozwój zrównoważony z punktu widzenia nauk ekonomicznych i prawnych oraz ocena możliwości ich wkładu do wdrożenia instrumentów prawnoekonomicznych wspierających procesy rozwoju zrównoważonego. Osiągnięcie zrównoważonego rozwoju tylko za pomocą mechanizmu rynkowego jest mało prawdopodobne¹¹. W związku z tym ekonomia zrównoważonego rozwoju (Poskrobko, 2011, s. 45) podkreśla rolę państwa w gospodarce przede wszystkim w obszarze finansów, a więc polityki fiskalnej tj. instrumentów dochodowych np. ulg i zwolnień w podatkach. Instrumenty te mogą skutecznie wspierać zrównoważony rozwój. L. Ebrill, M. Keen, J.P. Bodin, V. Summers zaznaczają (Ebrill, Keen, Bodin i Summers, 2001, s. 68-71), że zredukowane stawki VAT nie są dobrymi mechanizmami do zwalczania nierówności dochodowych w społeczeństwie. Gospodarstwa domowe, których dochód jest wyższy, zużywają więcej dóbr opodatkowanych niższymi stawkami VAT i w związku z tym uzyskują z tego tytułu większe korzyści niż gospodarstwa o niższym dochodzie. W związku z tym pojawiają się postulaty przeprowadzenia reformy systemu podatkowego, której podstawowym założeniem byłaby redukcja opodatkowania bezpośredniego, ale kosztem podatków pośrednich¹². Moim zdaniem oparcie systemu podatkowego na podatkach pośrednich może powodować wzrost poziomu oszczędności, co zwiększa dynamiczny rozwój gospodarczy państwa.

Podatek VAT w krajach Unii Europejskiej podlega największej harmonizacji. Jest to podatek, który w znaczącym stopniu wpływa na cenę danego produktu bądź usługi, ponieważ zawarty jest w cenie brutto, dlatego wpływa na popyt konsumpcyjny i inwestycyjny oraz na wielkość sprzedaży oferowanych przez przedsiębiorstwa produktów i usług. Często też określona wysokość stawki podatku VAT stanowi element atrakcyjności danego kraju pod względem inwestycji, a więc jest jednym z czynników konkurencyjności danego kraju. Problem podatkowych preferencji inwestycyjnych dla podmiotów gospodarczych w systemie podatkowym zazwyczaj traci na znaczeniu w sytuacji wysokiego poziomu inwestycji podmiotów gospodarczych. W sytuacji, gdy poziom inwestycji się obniża, władze są motywowane (politycznie, gospodarczo) do podejmowania decyzji zmierzających do podniesienia tego poziomu w ramach instrumentów polityki monetarnej (obniżka stóp procentowych) i fiskalnej. Powracają wtedy także pomysły dotyczące rozszerzania preferencji podatkowych. Przy różnych ograniczeniach w korzystaniu z zewnętrznych źródeł finansowania wydaje się, że zysk i amortyzacja mają duże znaczenie dla finansowania inwestycji i ich poziomu w przedsiębiorstwie. Poziom inwestycji w firmie zależy więc także od czynników kształtujących poziom zysku. Istotnym elementem wpływającym na wielkość wyniku finansowego jest podatek VAT. Przedsiębiorstwa dostarczają wartościowych towarów i usług w gospodarkach i są ważnym motorem inwestycji, wydajności, wzrostu sprzyjającego włączeniu społecznemu oraz tworzenia miejsc pracy. Ze względu na różnorodność tych organizacji i fakt, że obejmują one także przedsiębiorstwa wielonarodowe, są one głównymi zasobami wiedzy fachowej i innowacji, które pomagają wyjść państwu w

¹¹ B. Dobrowolska przeprowadziła analizę obciążeń gospodarstw domowych podatkami konsumpcyjnymi w Polsce i podkreśliła w swoich badaniach, iż podatkami pośrednimi najbardziej obciążone są gospodarstwa najuboższe – znajdujące się w I dochodowej grupie decylowej netto (Dobrowolska, 2008, s. 140-142)

¹² Na temat relacji udziału VAT w dochodach fiskalnych a wzrostem gospodarczym, zob. Grajewska, Maksimczuk i Świerczewska-Gąsiorowska, 2018, s. 145-147.

kierunku działań związanych ze zrównoważonym rozwojem. Polityka opodatkowania gospodarki cyfrowej powinna zmierzać do promowania, a nie utrudniania wzrostu gospodarczego oraz handlu i inwestycji transgranicznych. W związku z coraz większym znaczeniem ucyfrowionych przedsiębiorstw potrzebne jest opracowanie nowej metodologii ustalania więzi podatkowej i podziału dochodów, by określić prawa do nałożenia podatku między krajami wprowadzania do obrotu i krajem, w którym siedzibę mają ucyfrowione przedsiębiorstwa wielonarodowe.

W tym kontekście warto zwrócić uwagę na koncepcje tzw. zrównoważonego podatku i zrównoważonego systemu podatkowego. W doktrynie prawa podatkowego podjęto próbę zdefiniowania „zrównoważonego podatku” i „zrównoważonego systemu podatkowego”, wskazano ich klasyfikację oraz kryteria oceny. „Zrównoważony podatek” można określić jako podatek, który przyczynia się do osiągnięcia zrównoważonego rozwoju, a więc do jednoczesnego osiągania celów ekonomicznych, społeczno-kulturowych, ekologicznych i administracyjnych (Cieślukowski, 2014, s. 193-196). Podzielam w pełni tę definicję, aczkolwiek podkreślić trzeba, że cele administracyjne we wszystkich sytuacjach powinny być osiągnięte w zgodzie z zasadami zrównoważonego rozwoju. Z kolei podatki umiarkowanie zrównoważone powodują mniej równomierny rozwój, gdyż zakładają spełnienie trzech celów, natomiast podatki słabo zrównoważone są zobligowane do osiągnięcia jedynie dwóch celów (Cieślukowski, 2014, s. 194). Natomiast podatki neutralne są obojętne w stosunku do zrównoważonego rozwoju, a więc nie wpływają na jego rozwój w żaden sposób. Jak pisze Arnold C. Harberger: „One can detect in the literature of economics two important lines of thinking on the subject of neutral taxation. One emphasizes economic efficiency (i.e. the elimination of deadweight loss) as the objective in terms of which the neutrality of taxation is defined. The other emphasizes the generality of a tax as itself imparting the quality of neutrality. Two examples, each with a long history in economic thinking, illustrated the main lines of the distinction” (Harberger, 1987, s. 30).

Natomiast J. Lau Lawrence konstatuje: „It is shown that neutrality obtains if and only if the indirect utility function of the consumer is groupwise homothetic” (Lawrence, 1978, s. 319-339).

Z kolei podatki niezrównoważone to podatki, które oddziałują negatywnie minimum na jeden rodzaj celów nie biorąc pod uwagę celów administracyjnych. Niewątpliwie „zrównoważony system podatkowy” jest zbiorem powiązanych ze sobą podatków, który prowadzi do osiągnięcia celów zrównoważonego rozwoju. Stopień zrównoważenia podatków powinien być sprawdzany za pomocą właściwych kryteriów. Powinny one nawiązywać do podstawowych celów ekonomii zrównoważonego rozwoju. Kryteria oceny zrównoważenia podatków to pożądane ich cechy, właściwości, cele, funkcje, zasady opodatkowania itp. Źródłem tych kryteriów są nadrzędne zasady zrównoważonego rozwoju, a także elementy teorii opodatkowania np. optymalnego opodatkowania i polityki społecznej. Propozycję kryteriów oceny zrównoważenia podatków przedstawia tab. 1.

Polityka podatkowa ma kluczowe znaczenie dla celów zrównoważonego rozwoju, gdyż kształtuje ona otoczenie gospodarcze dla inwestycji, zatrudnienia i innowacji, zapewniając jednocześnie państwu dochody na finansowanie wydatków publicznych. Działania w zakresie dostosowania polityki i zwiększenia wiarygodności mogłyby się przyczynić do zwiększenia inwestycji prywatnych i domknięcia globalnej luki inwestycyjnej, pobudzając przepływ

kapitału z kapitałochłonnych państw do gospodarek rozwijających mających potrzeby inwestycyjne. Przedsiębiorstwa dostarczają wartościowych towarów i usług w gospodarkach. Poza tym są one głównym motorem inwestycji, wydajności i wzrostu sprzyjającego tworzeniu miejsc pracy. Z kolei aby możliwe było osiągnięcie celów zrównoważonego rozwoju w zakresie przeciwdziałania zmianie klimatu, sektor prywatny powinien przestrzegać kodeksu postępowania, który znacznie zwiększy zielone inwestycje oraz zmniejszy lub wyeliminuje inwestycje wywierające negatywny wpływ na środowisko. Zachęcanie do formalizacji mikroprzedsiębiorstw umożliwiłoby prowadzenie polityki wspierającej tworzenie miejsc pracy i rozwój przedsiębiorstw.

Tabela 1. Kryteria oceny zrównoważenia podatków

Lp.	Kryteria ekologiczne	Kryteria ekonomiczne	Kryteria społeczno-kulturowe	Kryteria administracyjne
1.	Internalizacja kosztów środowiskowych	Wydajność fiskalna	Sprawiedliwy podział dochodów	Jawność przepisów i konsultacje społeczne
2.	Inwestycje ekologiczne	Stabilność gospodarki	Lepsze zabezpieczenie emerytalne	Optymalizacja kosztów zapłaty i poboru
3.	Proekologiczne zachowanie konsumentów i przedsiębiorstw	Stymulowanie miejsc pracy i przedsiębiorczości odpowiedzialnej społecznie	Lepsza opieka medyczna	Zadaniowe zarządzanie
4.	Proekologiczne koszty podatkowe	Subsydiarność i przeciwdziałanie efektom zewnętrznym	Kształtowanie odpowiedzialnej konsumpcji i stylu życia	Przeciwdziałanie oszustwom podatkowym

Źródło: (Cieślukowski, 2014, s. 201).

Aktualnie w życiu gospodarczym swoje znaczenie tracą teorie opodatkowania oparte o neutralność i minimalizację ciężaru podatkowego. Należy do nich m.in. teoria optymalnego opodatkowania, która umożliwia ewaluację systemu podatkowego z punktu widzenia maksymalizacji dobrobytu społecznego. Co istotne, określenie zależności między stawkami podatkowymi a kosztami będącymi skutkiem zmiany stawek podatku VAT powoduje konieczność uzyskania kompromisu pomiędzy sprawiedliwością a efektywnością opodatkowania (Heady, 2007, s. 45). Jest to widoczna wada konstruowanych modeli optymalnego opodatkowania.

Ekonomia zrównoważonego rozwoju przedkłada dobro ogółu nad dobrem jednostki (Rogall, 2010, s. 85-86), a korzyść z zysku umiarkowanego nad jego maksymalizacją. Co istotne, ekonomia dopuszcza wzrost podatków, a zgromadzone środki przeznaczone są na tworzenie dóbr naukowych. Ekonomia zrównoważonego rozwoju promuje likwidację rajów podatkowych, czy wyższe opodatkowanie dochodów najbogatszych. Niewątpliwie nowe

założenie ekonomii zrównoważonego rozwoju neguje wartość praktyczną wskaźników podatkowych, takich jak np. przeciętny ciężar podatkowy na mieszkańca. Ocena jakości systemu podatkowego według tego wskaźnika jest sprzeczna z zasadami ekonomii zrównoważonego rozwoju.

4. Działalność gospodarcza podmiotów w Polsce a podatek VAT – analiza na wybranych przykładach

Przez ostatnie dwudziestolecie XXI w. Nowym ważkim źródłem prawa, ale także rozwiązań implementowanych do polskich przepisów podatkowych stało się prawo międzynarodowe: konwencje międzynarodowe oraz prawo wspólnotowe UE. W ostatnich latach szczególnie to ostatnie odciska swój wyczuwalny wpływ na kształcie polskiego systemu podatkowego. Unia Europejska stara się nie tylko harmonizować podatki w ramach Wspólnoty, jak np. w obszarze VAT czy akcyzy, ale także wskazywać ścieżki rozwoju państwowych przepisów podatkowych, co widoczne jest np. w przenoszeniu do polskiego systemu podatkowego niektórych rozwiązań z obszaru podatków dochodowych. System, jaki obecnie mamy w Polsce, jest systemem zrównoważonym. Oznacza to, że z jednej strony na podatnika nakładane są obowiązki, ale z drugiej daje mu się prawo do obrony przed fiskusem. Trzeba zaznaczyć, że niektóre z rozwiązań są przewodnie w skali Europy, np. system wiążących interpretacji podatkowych.

Zgodnie z art. 86 ust. 1 ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, w zakresie w jakim towary i usługi są wykorzystywane do wykonywania czynności opodatkowanych, podatnikowi, o którym mowa w art. 15 ustawy o VAT, przysługuje prawo do obniżenia kwoty podatku należnego o kwotę podatku naliczonego. Z kolei na podstawie art. 86 ust. 2 pkt 1 ustawy o VAT kwotę podatku naliczonego stanowi suma kwot podatku, które są określone w fakturach otrzymanych przez podatnika. Jak wynika z art. 86 ust. 2 pkt 1 ustawy o VAT, prawo do obniżenia kwoty podatku należnego o kwotę podatku naliczonego przysługuje wyłącznie podatnikom podatku od towarów i usług, w sytuacji gdy towary i usługi, z których nabyciem podatek został naliczony, są wykorzystywane do wykonywania czynności opodatkowanych. Warunkiem umożliwiającym podatnikowi skorzystanie z prawa do odliczenia podatku naliczonego jest bezpośredni i bezsporny związek zakupów z wykonanymi czynnościami opodatkowanymi. Przedstawiona zasada wyklucza możliwość dokonania odliczenia podatku naliczonego związanego z towarami i usługami, które nie są wykorzystywane do czynności opodatkowanych, czyli w przypadku ich wykorzystywania do czynności zwolnionych od podatku oraz niepodlegających temu podatkowi. Należy więc uznać, że warunkiem umożliwiającym podmiotowi w obrocie gospodarczym skorzystanie z prawa do odliczenia podatku VAT naliczonego z zakupów tylko związanych z inwestycją, jest ich związek z wykonanymi czynnościami opodatkowanymi.

Trzeba zaznaczyć, że dysponowanie powstałym mieniem może być rozpatrywane w kategorii czynności opodatkowanych podatkiem VAT, co w konsekwencji ma wpływ na prawo do odliczenia niniejszego podatku. Ponadto świadczenie, które może być wykonywane przez podmiot na podstawie umowy cywilnoprawnej, będzie stanowiło (zgodnie z art. 5 ust. 1 pkt 1 w związku z art. 8 ust. 1 ustawy o VAT) odpłatne świadczenie usług podlegające

opodatkowaniu¹³. Dla przykładu hala gimnastyczna w budynku szkoły w obrocie gospodarczym będzie wykorzystywana przez gminę H, w części dotyczącej odpłatnego świadczenia usług i ta działalność będzie podlegać opodatkowaniu podatkiem VAT. Co istotne, sala gimnastyczna ma być udostępniana z przeznaczeniem na realizację jej zadań z zakresu sportu, rekreacji i kultury. Natomiast część działalności hali sportowej wykorzystywana w celu wykonania zadań własnych powiatu M nie będzie podlegała opodatkowaniu i tym samym nie daje prawa do odliczenia podatku naliczonego. Biorąc pod uwagę regulację art. 86 ust. 1 ustawy o VAT należy uznać, że w określonej sprawie zostanie spełniony podstawowy warunek („w zakresie, w jakim towary i usługi są wykorzystywane do wykonywania czynności opodatkowanych podatnikowi [...] przysługuje prawo do obniżenia kwoty podatku należnego o kwotę podatku naliczonego”) uprawniający do odliczenia podatku VAT zawartego w fakturach dokumentujących zakupy związane z inwestycją na terenie hali sportowej z działalnością podlegającą opodatkowaniu podatkiem VAT. W rezultacie o prawie do odliczenia podatku VAT z faktur dokumentujących nabycie towarów i usług związanych z realizowanym projektem, decyduje sposób wykorzystania przez podmiot (np. jednostkę samorządu terytorialnego) powstałego w wyniku realizacji projektu mienia, tj. wykorzystanie go do czynności opodatkowanych podatkiem VAT lub do czynności nieopodatkowanych.

Reasumując dotychczasowe rozważania należy stwierdzić, że jest możliwe częściowe odliczenie podatku VAT naliczonego z faktur dokumentujących wydatki inwestycyjne, a pozostałą część należy zaliczyć do wartości środka trwałego (obiektu).

4.1. W jakiej części podmiotowi przysługuje prawo do odliczenia podatku naliczonego? – analiza na przykładzie określonego stanu faktycznego

Na podstawie zawartego Porozumienia strony miały uzgodnić, że w okresie użyczenia wszelkie opłaty i świadczenia związane z nieruchomością m.in. opłaty za zużycie energii elektrycznej, koszty utrzymania porządku, bieżące remonty, ubezpieczenie będą pokrywane w następujących proporcjach: powiat M 40%, a gmina H 60%¹⁴. Ten podział procentowy wyznacza część podatku VAT naliczonego, którą można zakwalifikować do odliczenia. Ustalenie proporcji odliczenia wymaga zachowania trybu określonego w art. 90 ust. 8 ustawy o VAT, który stanowi, iż podatnicy, którzy w poprzednim roku podatkowym nie osiągnęli obrotu, o którym mowa w ust. 3¹⁵, lub u których obrót ten w poprzednim roku podatkowym był niższy niż 30.000 zł, do obliczenia kwoty podatku naliczonego podlegającej odliczeniu od kwoty podatku należnego przyjmują proporcję wyliczoną szacunkowo, według prognozy

¹³ Tożsame stanowisko na ten temat zajął Dyrektor Izby Skarbowej w Łodzi w interpretacji indywidualnej przepisów prawa podatkowego dotyczącej VAT w zakresie opodatkowania podatkiem VAT odpłatnego udostępniania hali sportowej z 5.06.2013 r., Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej, IPTPP2/443-164/13-4/AW, 0112-KDIL1-1.4012.687.2017.1.MR, <https://sip.lex.pl/orzeczenia-i-pisma-urzedowe/pisma-urzedowe/0112-kdil1-1-4012-687-2017-1-mr-udostepnianie-objektow-184989192> (1.03.2021)

¹⁴ Obowiązek ustalenia udziału procentowego nie wynika z art. 90 ust. 1 i 2 ustawy, lecz z art. 86 ust. 7 b ustawy (na ten temat Dyrektor Izby Skarbowej w Łodzi powiedział się w taki sam sposób, zob. Dyrektor Izby Skarbowej w Łodzi, IPTPP2/443-164/13-5/AW z 2013.06.05).

¹⁵ Zgodnie z art. 90 ust. 3 ustawy o VAT proporcję do odliczenia VAT ustala się jako udział rocznego obrotu z tytułu czynności, w związku z którymi przysługuje prawo do obniżenia kwoty podatku należnego, w całkowitym obrocie uzyskanym z tytułu czynności, w związku z którymi podatnikowi przysługuje prawo do obniżenia kwoty podatku należnego, oraz czynności, w związku z którymi podatnikowi nie przysługuje takie prawo.

uzgodnionej z Naczelnikiem Urzędu Skarbowego, w formie protokołu. Należy uznać, że zmiany tej proporcji będą też wpływały na wartość kwoty podlegającej zwrotowi i tym samym będą wymagały korekty zeznań VAT.

Powiat M i gmina H ustaliły w zawartym Porozumieniu między nimi, że po upływie np. pierwszego roku korzystania wskazane proporcje będą dostosowane do faktycznie ponoszonych kosztów wynikających z czasu korzystania z obiektu. Gmina H zobowiązała się, że w okresie obowiązywania umowy będzie wyłącznym dysponentem przedmiotu użyczenia poprzez swoją jednostkę – Gminny Ośrodek Sportu C. Natomiast powiat M będzie korzystał z sali gimnastycznej oraz szatni i zaplecza sanitarnego na potrzeby szkół. Podział procentowy (Powiat M 40%, a gmina H 60%) dotyczący świadczeń związanych z nieruchomością na podstawie Porozumienia wyznacza część podatku VAT naliczonego, którą można zakwalifikować do odliczenia. Ustalenie proporcji odliczenia wymaga zachowania trybu określonego w art. 90 ust. 8 ustawy o VAT.

Co istotne, niektórych zakupów nie można jednoznacznie przypisać do danego rodzaju wykonywanych przez podatnika czynności (gdyż służą potrzebom całej prowadzonej przez niego działalności gospodarczej, a więc zarówno czynnościom opodatkowanym VAT, jak i zwolnionym od tego podatku), odliczenia dokonuje się wg tzw. wskaźnika proporcji. Przykładem takiego wydatku jest czynsz za najem pomieszczenia wykorzystywanego na biuro spółki prowadzącej działalność mieszaną. Szczegółowe regulacje dotyczące ustalania wskaźnika i odliczania za jego pomocą VAT określa art. 91 ustawy o VAT.

Część działalności hali sportowej wykorzystywana w celu wykonania zadań własnych gminy nie będzie podlegała opodatkowaniu i tym samym nie daje prawa do odliczenia podatku naliczonego. Moim zdaniem nie można się ubiegać o zwrot jednorazowo naliczonego podatku VAT w stanie faktycznym, gdzie w hali gimnastycznej będzie realizowana działalność mieszana, czyli zarówno opodatkowana podatkiem VAT (świadczenie usług odpłatnie na rzecz gminy) jak i nieopodatkowana podatkiem VAT (m.in. działalność związana z korzystaniem przez podmiot z sali gimnastycznej). Reasumując można się ubiegać o zwrot naliczonego podatku VAT w okresach rozliczenia miesięcznego z Urzędem Skarbowym¹⁶. Odliczanie VAT wg wskaźnika proporcji jest postępowaniem dwuetapowym. Co ważne, podatnik ustala kwotę VAT do odliczenia, stosując tzw. wstępny wskaźnik proporcji, określony na podstawie obrotów z roku ubiegłego – jest to odliczenie wstępne (w momencie zakupu towaru lub usługi). Po zakończeniu roku określa rzeczywisty wskaźnik proporcji (na podstawie obrotów z tego roku) i odpowiednio koryguje wstępnie odliczony VAT (in plus lub in minus). Stosowana proporcja odzwierciedlać będzie musiała obiektywnie korzystanie przez podatnika z nabytych towarów i usług w prowadzeniu działalności opodatkowanej podatkiem VAT (do ustalenia obiektywnych zasad odliczenia posłużyć mają m.in. dane na temat zatrudnionych pracowników przy pracach opodatkowanych i innych niż opodatkowane, jak i dane co do godzin przez nich przepracowanych, uzyskanego obrotu lub

¹⁶ Zob. podobne interpretacje indywidualne przepisów prawa podatkowego m.in. interpretację indywidualną Dyrektora Izby Skarbowej w Łodzi z 10.12.2013 r. IPTPP1/443-736/13-4/RG dotyczącą prawa do obniżenia podatku należnego o kwotę podatku naliczonego w związku z budową hali widowiskowo-sportowej, Dyrektor Izby Skarbowej w Łodzi, IPTPP1/443-736/13-4/RG z 10.12.2013 r.; interpretację indywidualną Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie z 26.11.2013 r. IPPP1/443-1004/13-2/EK w sprawie prawa do zastosowania korekty podatku naliczonego na mocy art. 91 ust. 7 a ustawy o VAT, Dyrektor Izby Skarbowej w Warszawie, IPPP1/443-1004/13-2/EK z 26.11.2013 r.

powierzchni wykorzystanej do działalności opodatkowanej i innej niż opodatkowana). Po zakończeniu roku podatkowego, podatnik tak jak do tej pory, obowiązany będzie dokonać powtórnie korekty podatku odliczonego, uwzględniając dane dla zakońzonego roku podatkowego. Hala sportowa będzie wykorzystywana przez Gminę w części dotyczącej odpłatnego świadczenia usług i ta działalność będzie podlegać opodatkowaniu podatkiem VAT.

4.2. Jakie konsekwencje finansowe rodzi odliczenie podatku VAT?

Powiat M w wyniku odliczenia podatku VAT będzie zobowiązany zwrócić proporcjonalnie wkład finansowy do inwestycji poczyniony przez Gminę oraz Ministerstwo Sportu i Turystyki. Powiat M i Gmina H oświadczyły w Porozumieniu X, że na podstawie zawartych umów, Gmina H udziela Powiatowi M pomocy finansowej na wykonanie robót budowlanych związanych z inwestycją polegającą na „Budowie sali gimnastycznej w mieście B”. Na podstawie umowy o dofinansowanie Y zawartej między Powiatem M (wnioskodawcą) i Ministerstwem Sportu i Turystyki, Powiat M zobowiązał się do zwrotu na rachunek Funduszu Rozwoju Kultury Fizycznej kwot od podatku VAT jakie mu przysługują, bądź jakie otrzymał wskutek rozliczenia z urzędem skarbowym, wykazanego w fakturach lub rachunkach opłaconych ze środków stanowiących dofinansowanie, w wyniku obniżenia podatku należnego o kwotę podatku naliczonego przy nabyciu towarów i usług, w terminie 14 dni od złożenia przez Wnioskodawcę we właściwym urzędzie skarbowym rozliczenia, bądź otrzymania zwrotu różnicy tego podatku. Reasumując w opisanej sytuacji część VAT odliczonego Powiat M będzie musiał zwrócić do Ministerstwa Sportu i Turystyki, a część do Gminy proporcjonalnie do wkładów.

4.3. Czy możliwy jest jednorazowy zwrot odliczonego podatku VAT podmiotowi prowadzącemu działalność gospodarczą?

Dopiero na koniec roku obrachunkowego ustala się faktyczną wartość proporcji za kończący się rok. Jak jest ustalona faktyczna wartość proporcji, która obowiązywała w kończącym się roku obrachunkowym, wtedy jest też ustalana faktyczna wartość podatku VAT, która przysługuje do odliczenia i jest także dokonywana korekta odliczeń wykonanych w ciągu roku¹⁷. Po zakończeniu roku, w którym podatnikowi przysługiwało prawo do obniżenia kwoty podatku należnego o kwotę podatku naliczonego, o którym mowa w art. 86 ust. 1, jest on obowiązany dokonać korekty kwoty podatku odliczonego zgodnie z art. 90 ust. 2-10, z uwzględnieniem proporcji obliczonej w sposób określony w art. 90 ust. 2-6 lub 10 lub przepisach wydanych na podstawie art. 90 ust. 11 i 12, dla zakońzonego roku podatkowego. Kwota podatku przysługującego do odliczenia w danym roku wynika z szacunkowego czasu wykorzystania np. hali sportowej. Jest to okres równy przyjętemu okresowi amortyzacji.

W odniesieniu do przypadku opisywanego w tym opracowaniu odliczanie podatku należnego wynikającego z faktur trzeba rozłożyć na tyle lat ile wynika z okresu użytkowania budynku (czyli okresu amortyzacji). Wysokość podatku VAT, którą można odliczyć wynika z wartości proporcji w poszczególnych latach użytkowania budynku. Jeżeli przyjęto amortyzację liniową w każdym roku będzie odliczana jednakowa część podatku, ale według

¹⁷ art. 91 ustawy o VAT.

proporcji obowiązującej w danym roku np. dla 10 letniego okresu amortyzacji co roku należy rozliczyć 1/10 podatku VAT według proporcji obowiązującej w danym roku. Kwestia dotycząca okresu amortyzacji jest określona w ustawie z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych¹⁸.

Aktualne odliczenie podatku VAT opiera się na szacunkowej proporcji, a na koniec roku obrachunkowego ustala się faktyczną wartość proporcji za kończący się rok. Jak jest określona faktyczna wartość proporcji, która obowiązywała w kończącym się roku obrachunkowym, wtedy jest też ustalana faktyczna wartość podatku VAT, która przysługuje do odliczenia i jest dokonywana korekta odliczeń wykonanych w ciągu roku¹⁹. Natomiast jednorazowy zwrot odliczonego podatku VAT byłby możliwy w przypadku sprzedaży wytworzonego majątku albo zbycia w formie aportu na drodze wniesienia majątku do innego podmiotu np. spółki komunalnej w zamian za udziały, a także poprzez comiesięczną korektę podatku VAT. W sytuacji istnienia spółki infrastrukturalnej, majątek można sprzedać lub wnieść aportem do spółki i odzyskać podatek VAT w całości. Skutkiem przyjęcia takiego rozwiązania jest warunek istnienia spółki prawa handlowego do której sprzedany zostałby majątek²⁰.

4.4. Parafia rzymskokatolicka a rozliczanie podatku VAT

Państwa członkowskie UE należą do najlepiej realizujących cele zrównoważonego rozwoju. Trzeba pamiętać, że aby osiągnąć cele zrównoważonego rozwoju, UE i państwa członkowskie we współpracy z Kościołem katolickim muszą podjąć kroki w celu zapewnienia zrównoważonych systemów fiskalnych i podatkowych. Kościół katolicki odgrywa ważną rolę w promowaniu równouprawnienia płci. Polityka płacowa oraz szkolenia i kształcenie w miejscu pracy są istotne dla promowania równości szans obu płci z punktu widzenia awansów i rozwoju zawodowego. Możliwości związane z udziałem kobiet w światowej gospodarce są ogromne i powinny być siłą napędową wzrostu sprzyjającego włączeniu społecznemu, innowacji i wydajności. W sprawozdaniu okresowym OECD Tax Challenges Arising from Digitalisation – Interim Report 2018²¹ wskazano kierunek prac na rzecz cyfryzacji oraz międzynarodowych przepisów podatkowych do 2020 r. Określono także, w jaki sposób cyfryzacja wpływa na inne obszary systemu podatkowego, dostarczając organom podatkowym nowych narzędzi, które przyczyniają się do udoskonalania usług skierowanych do podatników, zwiększając skuteczność poboru podatków i wykrywając przypadki uchylania się od opodatkowania.

Udział zorganizowanego społeczeństwa obywatelskiego na wszystkich poziomach ma zasadnicze znaczenie dla realizacji celów zrównoważonego rozwoju. Przykładem kombinacji polityk w dziedzinie opodatkowania mogłoby być stopniowe wycofanie dotacji do nieefektywnego paliwa kopalnego. Przyniosłoby to znaczne oszczędności budżetowe rządowi, zmniejszając również atrakcyjność tego rodzaju paliwa dla przedsiębiorstw, Kościoła i konsumentów. Jeżeli oszczędności zostaną przeznaczone na zwiększenie udziału energii ze

¹⁸ Dz. U. 1992 Nr 21, poz. 86.

¹⁹ art. 91 ustawy o VAT.

²⁰ Dyrektor Izby Skarbowej w Poznaniu nr ILPP2/443- 1055/13-7/AD z dnia 5.02.2014 r.

²¹ <http://www.oecd.org/tax/tax-challenges-arising-from-digitalisation-interim-report-9789264293083-en.htm> (20.08.2021).

źródeł odnawialnych w globalnym zaopatrzeniu w energię, mogą wesprzeć powszechny dostęp do czystej energii.

W stosunku do kościelnych osób prawnych zastosowanie mają powszechnie obowiązujące przepisy regulujące VAT. Art. 15 ust. 1-2 ustawy o VAT jednoznacznie przesądza, że parafia, wykonując działalność gospodarczą, staje się podatnikiem VAT i musi ten podatek odpowiednio ewidencjonować i rozliczać. Podkreślić należy, że ustawodawca zapewnił podatnikowi prawo do odliczenia podatku naliczonego w całości lub w części, pod warunkiem spełnienia przez niego zarówno przesłanek pozytywnych, wynikających z art. 86 ust. 1 ustawy o VAT oraz niezastąpienia przesłanek negatywnych, określonych w art. 88 niniejszej ustawy. Przepis ten określa listę wyjątków, które pozbawiają podatnika prawa do obniżenia kwoty podatku należnego o kwotę podatku naliczonego. Jedno z takich ograniczeń zostało wskazane w art. 88 ust. 3 a pkt 2 tej ustawy, zgodnie z którym nie stanowią podstawy do obniżenia podatku należnego oraz zwrotu różnicy podatku lub zwrotu podatku naliczonego faktury i dokumenty celne w przypadku, gdy transakcja udokumentowana fakturą nie podlega opodatkowaniu albo jest zwolniona od podatku. Oznacza to, że podatnik nie może skorzystać z prawa do odliczenia w odniesieniu do podatku, który jest należny wyłącznie z tego względu, że został wykazany na fakturze w sytuacji, gdy transakcja nie podlega opodatkowaniu albo jest zwolniona od podatku. Według art. 88 ust. 4 ustawy, obniżenia kwoty lub zwrotu różnicy podatku należnego nie stosuje się do podatników, którzy nie są zarejestrowani jako podatnicy VAT czynni zgodnie z art. 96, z wyłączeniem przypadków, o których mowa w art. 86 ust. 2 pkt 7. Zgodnie z powyższą regulacją, z prawa do odliczenia podatku skorzystać mogą wyłącznie podatnicy, którzy są zarejestrowani jako podatnicy VAT czynni.

Parafia Rzymsko-Katolicka nie może skorzystać z prawa do odliczenia w odniesieniu do podatku VAT, jeżeli nie jest zarejestrowanym, czynnym podatnikiem podatku VAT z uwagi na fakt, iż nie prowadzi działalności podlegającej opodatkowaniu tym podatkiem VAT (Kaczmarek, 2020). Parafia może prowadzić np. działalność sakralną oraz edukacyjno-wychowawczą. Dla przykładu w przypadku przedsięwzięcia inwestycyjnego realizowanego przez nią, a polegającego na przeprowadzeniu kompleksowych prac modernizacyjnych w ramach projektu X, przedmiotowe budynki będą pełniły rolę budynku użyteczności publicznej. Będą one wykorzystywane tak jak dotychczas, wyłącznie do czynności niepodlegających opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług. Co istotne, kryterium kwalifikowalności wydatków w ramach rozliczeń dotyczących wykorzystywanych środków pomocowych z Unii Europejskiej (w tym kwalifikowalności podatku od towarów i usług), nie jest kwestią regulowaną przez przepisy prawa podatkowego. Określenie kryteriów kwalifikowalności wydatków objętych dofinansowaniem w ramach programu operacyjnego, zgodnie z art. 26 ust. 1 pkt 6 ustawy z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju²² należy do zadań instytucji zarządzającej, która na podstawie art. 25 ust. 1 niniejszej ustawy, odpowiada za prawidłową realizację programu operacyjnego.

W niektórych sprawach prawnych mogą być wątpliwości co do interpretacji przepisów podatkowych, tj. czy parafia rzymskokatolicka staje się vatowcem tylko z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej, czy też całokształtu działalności? Przykładowo w interpretacji

²² Dz. U. z 2019 r. poz. 1295.

z 3.04.2018²³. Krajowa Informacja Skarbowa uznała, że prowadząc działalność gospodarczą oraz działalność niegospodarczą, ale inną niż statutowa, kościelna osoba prawna będzie zobowiązana do prowadzenia w tym zakresie dokumentacji podatkowej, a więc księgowości. Z kolei w przypadku niegospodarczej działalności statutowej nie będzie miała takiego obowiązku²⁴. Moim zdaniem tylko te czynności podlegają VAT, które wykonywane są przez parafię działającą w charakterze podatnika, czyli w ramach prowadzonej działalności gospodarczej.

W kontekście prowadzonych rozważań inspiracją jest sprawa, w której grunty parafialne zostały wydzierżawione pod tzw. ogródki działkowe, gdzie z każdym dzierżawcą była podpisana umowa. W sprawie dzierżawy gruntów parafialnych pod tzw. ogródki działkowe, parafia uzyskała status podatnika VAT. W sprawie tej pojawiły się dwa istotne aspekty. Pierwszy miał związek z dokonaniem dostawy nieruchomości za odszkodowaniem i w związku z tym występowaniem parafii w roli podatnika VAT. Z kolei drugi odnosił się do możliwości zastosowania zwolnienia z VAT do dostawy gruntu z drogą.

Zdaniem parafii dokonana dostawa towaru za odszkodowaniem nie jest opodatkowana podatkiem VAT, ponieważ kościół nie działał w tej kwestii jako podatnik VAT. Poza tym parafia uznała, że mogła skorzystać ze zwolnienia, o którym mowa w art. 43 ust. 1 pkt 10 a ustawy o VAT. Prawo do skorzystania ze zwolnienia parafia udawadniała argumentem, że na gruncie jest umiejscowiona budowla w formie drogi asfaltowej z chodnikami.

Fiskus odrzucił stanowisko parafii w całości. Organ zaznaczył, że w sprawie parafia działała w charakterze podatnika VAT, a więc należało opodatkować podatkiem VAT dostawę gruntów. Co do zastosowania zwolnienia dla gruntu pod drogę to fiskus uznał, że nie można go zastosować, gdyż parafia nie zwróciła poniesionych przez miasto kosztów finansowych na budowę ulepszeń w postaci chodników na tym gruncie. Wojewódzki Sąd Administracyjny w Poznaniu (WSA)²⁵ podzielił stanowisko organu. WSA podkreślił okoliczności odnoszące się do dzierżawy i na ich podstawie wywnioskował, że parafia prowadziła działalność gospodarczą w zakresie dzierżawy gruntu. Naczelny Sąd Administracyjny²⁶ zgodził się w tej sprawie ze stanowiskiem WSA.

5. Charakterystyka słowackich przepisów dotyczących podatku VAT

Biorąc pod uwagę nieznaczną w stosunku do innych państw UE ilość klientów, rynek słowacki nie jest szczególnie atrakcyjny do inwestycji biznesowych²⁷. Natomiast bliskie położenie względem Polski oraz mniejsze obciążenia fiskalne mogą powodować, iż prowadzenie działalności gospodarczej na Słowacji jest dla polskich przedsiębiorców korzystnym rozwiązaniem. Trzeba zaznaczyć, że „mechanizm samonaliczania podatku” polega na przeniesieniu obowiązku naliczenia podatku od sprzedaży ze sprzedającego na

²³ Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej, 0114-KDIP2-4010.76.2018.1.BC, <https://sip.lex.pl/orzeczenia-i-pisma-urzedowe/pisma-urzedowe/0114-kdip2-1-4010-76-2018-1-bc-kwestia-obowiazku-185004498> (10.03.2021).

²⁴ Interpretacja IS w Poznaniu z 5.04.2016, ILPB4/4510-1-48/16-2/DS; interpretacja IS w Katowicach z 9.06.2015, IBPBI/2/4510-231/15/MS; interpretacja IS w Katowicach z 22.10.2013, IBPBI/2/423-1001/13/PP; interpretacja IS w Katowicach z 2.07.2012, IBPBI/2/423-349/12/CzP.

²⁵ Wyrok WSA w Poznaniu 18.11.2015, I SA/Po 1019/15.

²⁶ Wyrok NSA z 15.12.2017, I FSK 417/16, <http://orzeczenia.nsa.gov.pl/doc/DE49B1808D> (21.02.2021).

²⁷ Ustawodawstwo słowackie, tak jak ustawodawstwo innych krajów UE zakłada regułę odwróconego obowiązku podatkowego.

kupującego. Kupujący zobowiązany jest do wykazania i rozliczenia VAT za sprzedającego. Jeżeli polski sprzedawca nie rozlicza VAT, nabywca powinien: 1. być zarejestrowanym na Słowacji podatnikiem VAT posiadającym tam siedzibę firmy, stałe miejsce prowadzenia działalności gospodarczej albo stałe miejsce zamieszkania lub 2. być niebędącą podatnikiem osobą prawną zidentyfikowaną do celów VAT na Słowacji²⁸. Dla przykładu w odniesieniu do sprzedaży wysyłkowej ustawodawstwo słowackie zakłada możliwość dobrowolnej rejestracji do celów VAT. Rejestracja taka obowiązuje dwa lata. Słowackie przepisy podatkowe przewidują obowiązek rejestracji do VAT dla przedsiębiorcy z zagranicy, który zaczyna tam dostarczać towary i przysługuje mu prawo do odliczenia podatku naliczonego związanego z przedmiotowymi transakcjami. W związku z tym powinien się zarejestrować podmiot gospodarczy, który: 1. dokonuje sprzedaży towarów na słowackim terytorium, z tytułu której ciąży na nim obowiązek zapłaty VAT, a więc w przypadkach gdy VAT nie rozliczy nabywca; 2. świadczy usługi na słowackim terytorium, z tytułu których ciąży na nim obowiązek zapłaty VAT, czyli w przypadkach gdy VAT nie rozliczy nabywca; 3. dokonuje wewnątrzwspólnotowych dostaw towarów, a towary są wysyłane z terytorium Słowacji do innego państwa członkowskiego UE; 4. dokonuje eksportu towarów, a towary są wysyłane z terytorium Słowacji do państwa spoza UE.

W nawiązaniu do prowadzonych rozważań trzeba stwierdzić, że obowiązkowej rejestracji na potrzeby VAT na Słowacji powinien dokonać przedsiębiorca z zagranicy, który chce prowadzić działalność gospodarczą podlegającą VAT w tym państwie. Na polskiej firmie ciąży obowiązek rejestracji na Słowacji przed pierwszą transakcją podlegającą opodatkowaniu, niezależnie od wartości dokonanych dostaw lub świadczonych usług. Polska firma musi się zarejestrować na Słowacji, gdy obrót lub wartość zakupów przekroczy limity uprawniające do zwolnienia z rejestracji, opisane powyżej. Należy zaznaczyć, że niekiedy przepisy zezwalają na dobrowolną rejestrację na potrzeby VAT zagranicznego podmiotu gospodarczego. Wykorzystywana do niedawna klauzula *tax sparing*, znajdująca się w umowie o unikaniu podwójnego opodatkowania ze Słowacją czyniła ten kraj interesującym dla polskich rezydentów podatkowych.

Słowacka ustawa o VAT²⁹ zawiera wytyczne dla zagranicznych firm, które powinny zarejestrować się do celów podatku VAT i wypełniać lokalne deklaracje VAT. Przepisy

²⁸ Polski podmiot gospodarczy, który nie ma na Słowacji siedziby/stałego miejsca zamieszkania, ale świadczy w ramach swojej działalności gospodarczej określone prawem czynności na rzecz nabywcy – słowackiego podatnika VAT/słowackiej osoby prawnej zidentyfikowanej do VAT – nie posiada obowiązku rejestracji do celów VAT w tym państwie. Przedsiębiorca z Polski nie musi się rejestrować w związku z VAT na terytorium Słowacji, jeżeli sprzedaje towary w ramach sprzedaży wysyłkowej z terytorium RP do klientów, którzy nie są zarejestrowanymi podatnikami słowackiego VAT. Podmiot ten posiada obowiązek rejestracyjny tylko wtedy, gdy wartość sprzedanych towarów do tego kraju w ciągu określonego roku przekroczy kwotę 35 000 euro, licząc od początku roku kalendarzowego, Rozliczenie VAT przez polskiego podatnika w innych krajach UE – Słowacja - Platforma księgowych i kadrowych - INFORFK.pl - księgowość, rachunkowość, podatki, ZUS – VAT 2014 (3.09.2021)

²⁹ Zob. Act No. 222/2004 Coll. on value added tax, Act No. 222-2004 Coll. ON VALUE ADDED TAX | Ministry of Finance of the Slovak Republic (mfsr.sk) (2.09.2021) Minister finansów, funduszy i polityki regionalnej Tadeusz Kościński i ambasador Republiki Słowacji w Polsce Andrej Droba, podpisali umowę o automatycznej wymianie informacji podatkowych w obszarze VAT. Deklaracje w tej kwestii oba państwa podpisały w czerwcu 2020 r. w Bratysławie. Z pewnością zawarcie umowy to następny etap realizacji koncepcji zacieśniania partnerstwa w zakresie poprawy skuteczności zwalczania oszustw podatkowych, który zainicjował premier Mateusz Morawiecki. Słowacja jest piątym państwem obok Czech, Estonii, Węgier i Ukrainy, które z inicjatywy Polski przystąpiły do międzynarodowej współpracy. Podpisana umowa to przełom w wymianie

zwrotu podatku VAT na Słowacji są regulowane ustawą nr 222/2004 Dz.U, która weszła w życie z dniem wstąpienia Słowacji do Unii Europejskiej, a więc 1 maja 2004 roku³⁰. Koszty związane z przejazdem można zredukować o zwrot podatku VAT. Słowacja nie wprowadziła podatku akcyzy, dlatego nie można de facto uzyskać jego zwrotu. Okresem rozliczeniowym na Słowacji jest jeden miesiąc kalendarzowy. Firmy, których obrót w poprzednim roku kalendarzowym wyniósł mniej niż 100 000 euro mogą zdecydować się na składanie deklaracji kwartalnych. Nowo zarejestrowane firmy muszą składać miesięczne deklaracje przez dwanaście miesięcy od rejestracji, niezależnie od obrotu. Pomoc w zakresie zwrotu podatku VAT na Słowacji otrzymują posiadacze karty paliwowej, dzięki której mają możliwość szybszego zwrotu podatku i fakturowania zbiorczego³¹. Dodać trzeba, że na Słowacji obowiązują dwie stawki VAT – podstawowa 20% oraz obniżona 10%³². Należy podkreślić, że dla zagranicznych firm prowadzących działalność handlową na Słowacji, które są zarejestrowane jako podatnicy VAT/GST/Tax w swoim kraju, próg rejestracji VAT wynosi zero. Dla firm zarejestrowanych w UE do VAT, które sprzedają towary przez Internet konsumentom na Słowacji, próg rejestracji do VAT (sprzedaż na odległość) wynosi 10 000 euro. Chcąc się zarejestrować do słowackiego VAT, należy wypełnić odpowiednie formularze (w języku słowackim) oraz złożyć wraz z nimi: 1) certyfikat VAT potwierdzający, że firma jest zarejestrowana jako podatnik VAT w innym miejscu w UE – jeśli ma zastosowanie; 2) oryginał wyciągu (potwierdzony notarialnie lub pieczęcią sądu) z krajowego rejestru handlowego firmy, przetłumaczony na język słowacki przez tłumacza urzędowego. W przypadku transakcji wewnątrzwspólnotowych, słowacka faktura VAT musi być wystawiona do 15 dnia miesiąca następującego po dokonaniu dostawy. W przypadku wszystkich innych transakcji, fakturę należy wystawić w ciągu 15 dni od daty dokonania dostawy. Faktury muszą być przechowywane przez 10 lat Słowacja, podobnie jak wszystkie państwa członkowskie UE, zezwala obecnie na używanie faktur elektronicznych po spełnieniu odpowiednich warunków³³.

Po zarejestrowaniu się jako podatnik VAT, osoba zagraniczna powinna dostarczyć do urzędu skarbowego dokumenty (deklarację podatkową, informację podsumowującą, raport

informacji podatkowych VAT między Polską i Słowacją. Jest realizacją działań zapowiedzianych we Wspólnej Deklaracji Ministrów Finansów obu tych państw, podpisanej 15 czerwca 2020 r. w Bratysławie. Zawarcie umowy ze Słowacją to krok w realizacji zapoczątkowanego przez premiera Mateusza Morawieckiego planu zacieśniania partnerstwa między krajami regionu, skupionymi wokół idei solidarności podatkowej. Jej istotą jest kooperacja państw dla jeszcze efektywniejszego zwalczania oszustw podatkowych. W ramach tej inicjatywy Polska proponuje wzmocnienie współpracy administracyjnej, w tym wymianę wiedzy, doświadczeń oraz technologii w obszarze VAT. Polska podpisała już wspólne deklaracje dot. pogłębienia współpracy podatkowej z wszystkimi państwami Grupy Wyszehradzkiej, z Estonią i z Ukrainą. Polska jest inicjatorem i liderem międzynarodowej współpracy w zakresie wymiany informacji VAT, zob. na ten temat: Polska i Słowacja razem przeciwko wyłudzeniom w VAT - Ministerstwo Finansów - Portal Gov.pl (www.gov.pl)

³⁰ Płatnikiem podatku są m.in. firmy transportowe, ale także osoby prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą. Niezależnie od rozmiaru działalności przejazd płatnymi odcinkami dróg objęty jest elektronicznym systemem poboru opłat dla pojazdów o masie własnej powyżej 3,5 tony. Przejazd wymaga zarejestrowania jednostki pokładowej OBU – to na jej podstawie następuje rozliczenie pokonanej trasy.

³¹ Jak uzyskać zwrot podatku VAT w Słowacji? (logistyczny.com) (30.08.2021).

³² Informacje na ten temat zawarte są w: Act No. 222/2004 Coll. on value added tax, Act No. 222-2004 Coll. ON VALUE ADDED TAX | Ministry of Finance of the Slovak Republic (mfsr.sk) (3.09.2021)

³³ Informacje pochodzą ze strony internetowej, zob. VAT na Słowacji - kompletny przewodnik. Stawki, rejestracja, deklaracje (ifirma.pl) (30.08.2021)

z kontroli) wyłącznie drogą elektroniczną³⁴. Należy zaznaczyć, że słowackie przepisy dotyczące VAT są zgodne z wymogami Unii Europejskiej. Każda firma zarejestrowana w słowackim urzędzie skarbowym jako nierezydent VAT jest zobligowana zgłaszać transakcje podlegające opodatkowaniu za pomocą okresowych raportów, tzw. deklaracji³⁵. Deklaracja podatkowa VAT przez podmiot zagraniczny powinna być złożona do 25 dnia następnego miesiąca za poprzedni miesiąc lub kwartał, jeśli: 1) z deklaracji wynika podatek do zapłaty; 2) dokonano wewnątrzwspólnotowej dostawy lub eksportu towarów w Republice Słowackiej; 3) podatnik brał udział w handlu trójstronnym jako pierwszy klient; 4) podatnik stosuje odliczenie podatkowe. W określonych przypadkach należy jeszcze złożyć deklarację kontrolną i deklarację podsumowującą. W przypadku słowackiego podatku VAT obowiązuje pięcioletni okres przedawnienia.

Warto zaznaczyć, że wymagania stawiane fakturom do kwoty 1600 brutto są mniejsze³⁶. Na fakturze, poza danymi firmy i identyfikacją podatkową, musi zostać zawarta kwota brutto, stawka VAT oraz nazwa i rodzaj usługi. Podobnie jest w przypadku rachunków, które są uwzględniane na Słowacji celem zwrotu podatku VAT. Na rachunku, poza nazwą usługi, stawką podatku i kwotą brutto, powinna znaleźć się pełna nazwa firmy. Słowacja oferuje szeroki wachlarz towarów i usług, które podlegają zwrotowi podatku VAT: 1) olej napędowy, płyny smary, części zamienne; 2) benzyna, autogaz, opony; 3) telefony, mapy, opłaty parkingowe; 4) wynajem samochodów, ciągników, naczep, samochodów osobowych oraz leasing; 5) opłaty drogowe, opłaty za autostrady (pojazdy do 3,5 tony wymagają potwierdzenia winietą – nalepka zawierająca wyszczególniony podatek, powyżej 3,5 tony nalepka nie jest wymagana przy rejestracji elektronicznej). Wyjątkami, które nie podlegają odpisowi podatku VAT, są wydatki własne, wyżywienie, myjnia i naprawy.

6. Podsumowanie

Przegląd zaprezentowanych materiałów potwierdza, że na jego tle można przedstawić kilka istotnych wniosków.

³⁴ Jeżeli zagraniczna firma świadczy usługi w Słowacji, może być zobowiązana do rejestracji dla potrzeb podatku VAT. Przypadki, w których jest to wymagane, obejmują m.in.: 1) import towarów do Europy przez Słowację, zakup i sprzedaż towarów w Republice Słowackiej; 2) przechowywanie towarów w ramach umowy składu konsygnacyjnego w Republice Słowackiej w celu sprzedaży lokalnym klientom; 3) sprzedaż przez internet konsumentom słowackim po przekroczeniu 10 000 euro obrotu na rzecz zagranicznych konsumentów.

³⁵ Jak uzyskać zwrot podatku VAT w Słowacji? (logistyczny.com) (30.08.2021).

³⁶ Minimalna kwota podlegająca odpisowi podatku VAT w kwartale dla państw członkowskich Unii Europejskiej to 400 euro, a dla państw spoza UE minimalna kwota podlegająca zwrotowi to 1000 euro w półroczu. Niezależnie od członkostwa minimalna kwota roczna to 50 euro. Wymagania stawiane fakturom VAT na Słowacji dotyczą informacji na nich zawartych, a rodzaj informacji zależy od kwoty faktury. Każdy dokument o wartości przekraczającej 1600 brutto (kwot wyrażona w euro) przedstawiony do zwrotu podatku musi zawierać pełne dane firmy łącznie z identyfikacją podatkową. Kwoty na fakturze muszą obejmować wartości podatku, kwotę netto oraz brutto. Faktura musi mieć przypisany swój numer, datę jej utworzenia lub datę dostawy.

Po pierwsze, w Unii Europejskiej obrót gospodarczy stawia przed podatnikami niełatwe wyzwanie polegające na jednoczesnym i równomiernym osiągnięciu celów ekologicznych, społeczno-kulturowych, ekonomicznych oraz administracyjnych. Stworzenie planu wdrażania w dziedzinie opodatkowania dotyczącego wykorzystania zasobów naturalnych pomogłoby w realizacji kilku celów zrównoważonego rozwoju związanych z ochroną klimatu. Wpływając na strukturę cenową nakładów, można wykorzystać politykę podatkową do promowania przystępnej cenowo czystej energii. W warunkach zrównoważonego rozwoju skonstruowanie jednego podatku realizującego te wszystkie cele wydaje się nieziszczalne. Przeciwdziałanie unikaniu opodatkowania i zmniejszanie konkurencji podatkowej na poziomie światowym ma duże znaczenie dla osiągnięcia celów zrównoważonego rozwoju. W czasach oszczędności i ograniczeń budżetowych spadek dochodów z opodatkowania przedsiębiorstw wywiera niekorzystny wpływ na stabilność systemów ochrony socjalnej i może prowadzić do regresywnego opodatkowania, jeśli obciążenie podatkowe zostanie przeniesione na konsumentów i pracowników o niskich dochodach. Wicepremier Mateusz Morawiecki podczas konferencji pt. „Na drodze zrównoważonego rozwoju” stwierdził: „Konstruując Plan na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju bierzemy pod uwagę wszystkie elementy gospodarki i staramy się w taki sposób je harmonizować, żeby rozwój był od strony makroekonomicznej, społecznej i mikroekonomicznej zrównoważony” (Frankowska, 2020). Jak wyjaśnił, pieniądze na transfer społeczny będą pochodziły z uszczelnienia systemu podatkowego. Wskazał, że przez ostatnie osiem lat podatek VAT oscylował między 110, a 120 miliardów złotych. Fakt występowania indywidualnych interpretacji organów podatkowych wynika często z praktyki stosowanej na etapie składania wniosków o dofinansowanie.

Po drugie, zgodnie z art. 86 ust. 1 ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, w zakresie w jakim towary i usługi są wykorzystywane do wykonywania czynności opodatkowanych, podatnikowi, o którym mowa w art. 15 ustawy o VAT, przysługuje prawo do obniżenia kwoty podatku należnego o kwotę podatku naliczonego. W stosunku do kościelnych osób prawnych zastosowanie mają powszechnie obowiązujące przepisy regulujące VAT. Art. 15 ust. 1-2 ustawy o VAT jednoznacznie wskazuje, że parafia, wykonując działalność gospodarczą, staje się podatnikiem VAT i musi ten podatek odpowiednio ewidencjonować. Warunkiem umożliwiającym podatnikowi skorzystanie z prawa do odliczenia podatku naliczonego jest bezpośredni i bezsporny związek zakupów z wykonanymi czynnościami opodatkowanymi.

Po trzecie, obowiązkowej rejestracji na potrzeby VAT na Słowacji powinien dokonać przedsiębiorca z zagranicy, który chce prowadzić działalność gospodarczą podlegającą VAT w tym państwie. Na polskiej firmie ciąży obowiązek rejestracji na Słowacji przed pierwszą transakcją podlegającą opodatkowaniu, niezależnie od wartości dokonanych dostaw lub świadczonych usług. Należy zaznaczyć, że niekiedy przepisy zezwalają na dobrowolną rejestrację na potrzeby VAT zagranicznego podmiotu gospodarczego. Wykorzystywana do niedawna klauzula tax sparing, znajdująca się w umowie o unikaniu podwójnego opodatkowania ze Słowacją czyniła ten kraj interesującym dla polskich rezydentów podatkowych.

Po czwarte, zrównoważony system podatkowy jest zbiorem powiązanych logicznie podatków, który całościowo przyczynia się do zrównoważonego rozwoju. Stopień

zrównoważenia podatków powinien być mierzony za pomocą odpowiedniego zestawu kryteriów. Mogą one nawiązywać do głównych celów ekonomii zrównoważonego rozwoju oraz celów administracyjnych, często kierowanych w stronę podatków przez naukę i praktykę gospodarczą. Przez zrównoważony podatek można rozumieć podatek, który przyczynia się do osiągnięcia zrównoważonego rozwoju, a więc do jednoczesnego osiągania celów ekonomicznych, społeczno-kulturowych, ekologicznych i administracyjnych. Podatek VAT poprzez stymulujący wpływ na inwestycje, przyczynia się do osiągnięcia celów zrównoważonego rozwoju i dlatego jest podatkiem zrównoważonym.

Bibliografia:

1. Bosquet, B. (2000), Environmental Tax Reform: Does it Work? A Survey of the Empirical Evidence, „Ecological Economics”, nr 34.
2. Cieślukowski M., (2014), Podatki i system podatkowy w ekonomii zrównoważonego rozwoju, „Studia Oeconomica Posnaniensia”, t. 2, nr 6 (267), s. 193-196, 201
3. Cynarski, J. (2003), Globalizacja a spotkanie kultur, Rzeszów, s. 17.
4. Czudec, A. (2012), Rola samorządu lokalnego w kreowaniu rozwoju na szczeblu lokalnym, [w:] A. Czudec, G. Ślusarz (red.), Rola samorządu lokalnego w aspekcie procesów integracyjnych z Unią Europejską, Rzeszów, s. 56.
5. Deszczka M., Wąsowicz M. (2013), Koncepcja zrównoważonego rozwoju w Unii Europejskiej, [w:] H. Kisilowska E. Sobczak (red.), Zrównoważony rozwój jednostek samorządu lokalnego w świetle globalizacji gospodarczej, Warszawa, s. 12.
6. Dobrowolska, B. (2008), Ekonomiczne konsekwencje opodatkowania konsumpcji indywidualnej w procesie integracji z Unią Europejską, Uniwersytet Łódzki, Łódź, s. 140-142.
7. Dobrzański, G. (2007), Wstęp, [w:] B. Poskrobko, G. Dobrzański (red.), Problemy interpretacji i realizacji zrównoważonego rozwoju, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok, s. 7-9.
8. Ebrill, L., M. Keen, J.P. Bodin, V. Summers (2001), The Modern VAT, IMF, Washington, s. 68-71.
9. Fel, S. (2018), Gospodarka rynkowa w społecznej nauce Kościoła katolickiego, [w:] W. Morawski (red.), Socjologia ekonomiczna, Warszawa, s. 160.
10. Frankowska, A. (2020), Uszczelnienie podatku VAT. Morawiecki ma ambitny plan, <https://www.money.pl/gospodarka/wiadomosci/artikul/uszczelnianie-vat-mateusz-morawiecki-podatek,218,0,2320090.html> (1.03.2021)
11. Gołębowska, B., B. Klepacki (2001), Wykształcenie rolników jako forma różnicująca sytuację gospodarstw rolniczych, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Rzeszowskiego”, nr 7 (42), s. 57.
12. Gomułowicz A., Małecki J. (2013), Podatki i prawo podatkowe, LexisNexis, Warszawa, s. 238-240.
13. Grądalski, F. (2007), Teoretyczne aspekty reformowania systemu podatkowego – zarys modelu referencyjnego dla Polski, [w:] J. Ostaszewski (red.), O nowy ład podatkowy w Polsce, Warszawa, s. 23.
14. Grajewska, M., A. Maksimczuk, A. Świerczewska-Gąsiorowska (2018), Fiskalizm a aktywność gospodarcza w Polsce. Aspekty ekonomiczno-prawne, granice stosowania,

- skutki, Podatek dochodowy od osób prawnych (CIT) oraz od towarów i usług (VAT). Podstawy prawne i wpływ fiskalizmu na wzrost gospodarczy w Polsce, t. 1, Suwałki, s. 145-147.
15. Hagget, P. (1966), *Locational Analysis in Human Geography*, New York, s. 36.
 16. Harberger, A. C. (1987), *Neutral Taxation*, in *The New Palgrave Dictionary of Economic Theory and Doctrine*, London: MacMillan, s. 30.
 17. Hedy, Ch. (2007), *Optymalne opodatkowanie jako wskazówka dla polityki podatkowej*, [w:] M.P. Devereux (red.), *Efektywność polityki podatkowej*, Warszawa, s. 45.
 18. Izdebski, H. (2006), *Samorząd terytorialny. Podstawy ustroju i działalności*, Warszawa, s. 118.
 19. Kaczmarek, M. (2020), *Opodatkowanie działalności gospodarczej parafii*, https://rachunkowosc.com.pl/opodatkowanie_dzialalnosci_gospodarczej_parafii (20.02.2021)
 20. Krajewska, A. (2012), *Podatki w Unii Europejskiej*, Warszawa, s. 276.
 21. Lawrence, J. Lau (1978), *When is a tax neutral?*, „*Journal of Public Economics*”, t. 9, nr 3, s. 319-339.
 22. Lipniewicz, R. (2010), *Docelowy system VAT w Unii Europejskiej. Harmonizacja opodatkowania transakcji wewnątrzwspólnotowych*, Warszawa, s. 86.
 23. Nowacka, E. J. (2006), *Polski samorząd terytorialny*, Warszawa, s. 80.
 24. ONZ (1992), *Report of the United Nations Conference on Environment and Development*, Rio de Janeiro, 3-14 June 1992, t. 1, *Resolutions adopted by the conference*, New York.
 25. Osborne, D., T. Gaebler (1992), *Rządzić inaczej. Jak duch przedsiębiorczości przenika i przekształca administrację publiczną*, Poznań, s. 78.
 26. Poskrobko, B., (red.) (2011), *Teoretyczne aspekty ekonomii zrównoważonego rozwoju*, Białystok, s. 45.
 27. Rozczyński, B., M. Mączyński (2017), *Samorząd terytorialny w materii konstytucyjnej- wybrane zagadnienia*, „*Zeszyty Naukowe Prawa Konstytucyjnego*”, nr 10, s. 102-107.
 28. Tyrakowski, M. (2005), *Opodatkowanie dochodów Kościoła Katolickiego w Polsce*, Warszawa, s. 136-137.
 29. Virgil, B. Condea, BiltiRalucaSimina, TrifanVaninaAdoriana (2019), *Sustainable economic development and environmental tax system in the European Union*, „*Lucraristiintifice*”, seria I, t. 21, nr 2, s. 102.
 30. World Commission on Environment and Development (1987), *Our Common Future*, Oxford, New York, s. 5-10.
 31. Xue, Jianpo, Chong K. Yip (2018), *Home Production, Balanced-Budget Taxation and Economic (In) Stability*, „*Journal of Macroeconomics*”, Elsevier, t. 56 (C), s. 231.

6. THE ROLE OF AFORMALISTIC METHODOLOGY IN ECONOMICS

Mateusz Raclawski

Uniwersytet Jagielloński

Wydział Zarządzania i Komunikacji Społecznej

E-mail: mateusz.raclawski@doctoral.uj.edu.pl

1. Introduction

According to the definition coined by Robbins [1932, s. 15], economics is “the science which studies human behaviour as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses”. Economics can then be treated positively – as a science researching how resources are used, or normatively – how these resources should be used to achieve specific goals. As to what goals should economists strive to achieve is entirely subjective.

While the aforementioned definition is trivial, economists are presented with a choice not only regarding the objective or subjective approach to the discipline, but also when it comes to the methodological tools they decide to use. The issue of methodology has been present in economics since this discipline has been established as a separate science. Examples include the conflict between the Institutional and Marginalist schools of economic thought or the controversial inclusion of psychology into the discipline proposed by behavioral economists. These conflicts show that economists disagree not only on the choice of methodological tools, but also on deciding what exactly economics, as a science, is supposed to be. One approach is to bridge the gap between economics and natural sciences and focus on universal models devoid of contextual research. Another approach is to treat economics as a purely social science; then the emphasis is placed on a descriptive analysis of phenomena grounded in socioeconomic context. These two approaches can be called formalistic and aformalistic respectively. While such a dichotomy is simplified, it provides an accessible way of understanding the development of economic thought in the 20th century. The goal of this paper is to analyse the aformalistic approach to economic methodology and to show the role of this approach in various schools of economic thought.

2. Methodology

Since the paper aims to showcase the role of aformalistic methodology in economics, literature review has been chosen as a method of research. Papers and books chosen for the research were written mainly by heterodox social scientists, since aformalistic methodology is much more prevalent outside of the economic mainstream.

3. Results and Discussion

Formalistic methodology dominates in economic research. Although it is not uncommon to link orthodox economics and formalism primarily with the neoclassical school [Murray and Badeen, 2016, p. 13-14], Colander stated [2000, p. 135-136] that “neoclassical” is an inaccurate term to describe modern economics, which centers around formal modeling that often is not compared to reality [ibid.: p. 138-140]. According to Ward [1972, p. 41], this kind of methodology is derived from the so-called formalist revolution, which occurred in the discipline after the Second World War. Ward recognized formalistic methodology as an

opposite to the rationalist-historical approach, which had had a major role up until that point. This shift to formalism meant that economists began to be more interested in statistically testing theoretical hypotheses than researching actual events based on recorded history. Blaug agreed with Ward and stated that the interwar period in economics was pluralist [Blaug, 2003, p. 145], he then elaborated on the subject by suggesting that economic problems became mathematical problems devoid of a practical analysis [ibid., p. 147-148].

View on the formalist revolution expressed by aforementioned authors associate its origin with both neoclassical and keynesian influences [Colander, 2000, p. 138; Ward, 1972, p. 39]. In turn, Granovetter focuses on [1993] the substantivist-formalist debate in economic anthropology. Then, two groups of researchers argued about the role of formalistic approach to economic research. The substantivist approach to economics is elaborated on later in the paper in the context of aformalistic methodology. For now, I want to stress that the formalist revolution undoubtedly took place within economics in the middle of the twentieth century, and according to Ward [1972, p. 40] it was more profound than the Keynesian revolution. The shift towards formalism not only caused an increase in formal and mathematical analysis of economic problems, but also changed the focus of the discipline from context-based research to creating a general theory without the historical and institutional background.

It is important to note that the difference between formalism and aformalism does not equal to the difference between orthodox and heterodox economics. For example, the post-Keynesian school is heterodox but approves the use of formal methods. Another possible misconception may arise from linking formalism with a strong pro-market approach. As it has been mentioned before, focusing on formalism is usually associated with the neoclassical school and that alone may lead to a misunderstanding. However, Friedrich von Hayek from a particularly liberal austrian school concentrated on so-called immeasurable variables, which were impossible to analyse with formalistic methodology [Mrowiec, 2017, p. 29-30]. Chick [2018, p. 1859] provides a comprehensive view on formalism by stating that its 'unifying principle is self-contained rule-following, by which to construct formal languages and deductive systems that are independent of content'.

Prevalence of formalistic methodology in mainstream economics creates an environment in which economic research conducted in a different manner may be perceived as inferior or, in extreme cases, pseudoscientific. According to Lee [2012, p. 8], rejecting orthodox methodology is treated as a blasphemy. Abstaining from pejorative judgments, aformalistic economics can be defined negatively as one not using formalistic tools. Although such a definition is broad, it encompasses various methods that have one in common, that is, they do not use mathematical language or other formal means of research. Defining the aformalistic methodology in this way means that many different approaches to economics could be described by the term in question. Being aware of a potential critique pointing at a vague or loose nature of the considered definition, I still aim to analyze the subject matter in this manner. I will do so because it is not my intention to discuss the content of works using an aformalistic approach to the discipline, rather what I strive to do relies on analyzing three specific aspects that seem to connect these approaches - contextualism, interdisciplinarity, and humanism.

By contextualism I mean a belief saying that, since economics is a social science, it should acknowledge the context in which research is conducted. According to this view, there

is no universal science of economics, which is free from social context. Murray and Patrick specifically state [2016, p. 10] that “there is no wealth-in-general, no production-in-general, and no economy-in-general”. Every statement created in the discipline does not exist in itself, but rather is based upon relations present in an economy and various factors, which are not (directly) economic. It would be harmful to criticise the sole existence of formalistic methodology. The problem lies in treating formalistic methodology as a superior tool, which can lead, for example, to narrowing the focus of the discipline for the sake of precision [Chick, 2018, p. 1863]. Some issues are not possible to be formalistically researched, which should not mean that economists will omit analyzing them. Nelson argues [200, p. 42] that “a lack of Greek letters and mathematical symbols was taken to be a sign of weakness”. This can be traced, for example, to Samuelson [1992, p. 240; cited by Hands, 2016, p. 1], who wrote the following: “Those who can, do science; those can’t prattle about its methodology.” In turn, many economists (who are listed later in the paper) praise aformalistic methodology precisely because it enables economic content that is grounded in a context.

Contextualism can be linked with interdisciplinarity. Since the economic depends on the noneconomic, the inclusion of interdisciplinary study seems reasonable. Both McCloskey [1983] and Lawson [2012, p. 6] argue for the inclusion of philosophical thought in economics. Hirschman created a remarkable theory that lies between economics and sociology in *Exit, Voice, and Loyalty* [1995]. Of course, the body of work in the discipline, which benefits from interdisciplinary research, is enormous, and it should not be a controversial to employ interdisciplinary research in economics. Again, aformalistic methodology may be particularly helpful in that inclusion.

The last aspect is what I referred to as humanism. By this term, I mean an approach to the discipline that simply does not forget that economic relations are built by humans, which in turn are full of emotions, passion, and the will to care for relationships they form with other people. Marx referred to his approach to economics (or rather, political economy) as romantic, which meant a type of economics that is close to humans [Colander, 2000, p. 130]. There is nothing unscientific about economic research that speaks of its subject matter with a healthy dose of typically human categories. Hypothetically, with accordance to empirical realism, every law there is in physics would still apply even in a world without people. When it comes to economics, there is no demand, supply, unemployment, inequality, equilibrium, or disequilibrium without people. We should not fear being unscientific, when we speak about the economy in an informal manner. Chick points out [2018, p. 1864] that Keynes, although his works have been heavily formalized, favored informal and verbal expression of economic theory and warned about “misplaced precision”. Colander and Landreth [2005, p. 435] refer to Keynes’ theory as realytic, which means it is contextual and “a compromise between a realistic and an analytic approach (...), it blends inductive information about the economy with deductive logic.” This way the theory can be more easily corresponded to reality. Exemplary schools and approaches that both utilize aformalistic methodology and can be linked with some (or all) of these three aspects, are listed below:

a) Substantivist school of economic anthropology

Notable Works: *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time* by Karl Polanyi, *Stone Age Economics* by Marshall Sahlins

The school was founded by Karl Polanyi, and it focused on the belief that economic problems cannot be fully understood without cultural and institutional analysis [Granovetter, 1993, p. 4]. Substantivist economists affirmed that “the inclusion of the noneconomic is vital” [ibid.: 7], meaning that economics limited to formalistic research focusing solely on typically economic empirical data is not sufficient. Sahlins, one of the key substantivist economists, stated [2017: xiv] that the triumph of formalism in the discipline resulted in a situation where “the formalists were [treated as] the trend-setting engineers in search of the deep principles that lay behind social systems, and the Substantivists the equivalent of old fuddy-duddy “butterfly collectors” (...) content to simply sort societies into types.” Substantivist take on economics is best understood by referring to Polanyi himself, who argued [Polanyi, 2011, p. 187-188] that treating land or labour as inherent and commercialized parts of market mechanism contradicts the natural relation people have with the land they live on.

b) Radical political economics

Notable works: Review of Radical Political Economics

Radical political economics, a branch of Marxian economics, is centred around the Review of Radical Political Economics Journal founded in 1968. Since the beginning, the economists associated with the journal established their approach to economic content and methodology. They argued that orthodox economics uses limited methodology, which in turn impedes the effort to increase the wellbeing of impoverished groups in society [Wachtel, 2018, p. 490]. While radical political economists sometimes employ traditional mathematical models in their research, they focus on other methodological tools, for example participatory action or historical research [Kim, 2018, p. 578]. They argue that using a broad range of methodological tools and employing interdisciplinary research is crucial when it comes to achieving normative goals.

c) Hayek's realistic economic theory

Notable works: Individualism and Economic Order by Friedrich Hayek, Context Matters: Institutions and Entrepreneurship by Peter Boettke and Christopher Coyne

According to Boettke [1997, p. 13], Hayek's approach to economics is balanced in the sense that it does not have too much or too little realism. The focus of Hayek's realistic economic theory is to not sacrifice the theory's correspondence to everyday life for the sake of precision or internal coherence (we can see a similarity with Keynes's realytic theory). Boettke, who himself is a notable economist in the school, stated [2011, p. 183] that formalism hinders the main goal of economics, which is to “attempt to explain how various institutions affect the wealth and poverty of nations”. Again, formalistic contextless theory is said to be an insufficient method. In this approach, methods used by natural scientists are perceived to be incompatible with solving problems expressed in social sciences [Hayek, 1952, p. 57-58].

d) Nelson's approach

Notable work: Economics for Humans by Julie A. Nelson

Nelson's approach expressed explicitly in the book mentioned above proposes a shift towards a more human economics. She argues that economics cannot be devoid of ethics and needs to focus on human needs, instead of “mathematical elegance and physics-mimicking “scientificity”” [Nelson, 2006, p. 22]. Her approach to the discipline is perhaps the most connected with the subject matter of the paper, since she criticizes contextless rigorous

technical analysis that appreciates mechanism and treats what is related to interpersonal relationships, emotions, or care as non-economic [2006, p. 42-43]. Furthermore, Nelson argues that the formalistic approach can lead to real decline in wellbeing [ibid., p. 116], partly because everything that is not possible to be researched objectively or with strictly economic formalistic means is not in the centre of attention [ibid.: 24].

e) McCloskey's rhetoric

Notable works: Formalism in Economics, rhetorically speaking; The Rhetorics of Economics. Just as Nelson, Deidre McCloskey also proposes an approach to economic methodology that can be simultaneously linked with contextualism, interdisciplinarity, and human side of the discipline. She argues that the main role of an economist is to persuade others, and therefore economists should be first and foremost skilled with rhetoric [McCloskey, 1983]. Rhetorical approach to the discipline enables freedom while researching, a freedom that is not restricted by what McCloskey refers to as modernism. Modernist science relies, among others, on prediction, formal and quantified statements, and excluding emotions, metaphysics, or introspection from the research [ibid.: 484-485]. For McCloskey, the highly formalized approach to economics results in a scientific content that omits human rhetoric, which in turn she sees as a vital part of conducting research [1989, p. 59-60]. It is worth noting that rhetoric devoid of formalistic methodology does not result in any less scientific quality of the research. Hands points out (2016:259) that for McCloskey it is the opposite, meaning that "there does not exist a standard that is independent of the institutional circumstances – no standard independent of the local, contextual, contingent, situation on the ground at the site in question". It is the formalistic research that may lack what is crucial in the discipline.

4. Conclusion

Economics is a social science, and many economists argue that economic methodology cannot be limited to mathematical models embraced by mainstream economics. While other methods are widely used by heterodox economists, they are not as accepted in the orthodox circles. If one agrees with a notion saying that economics should be primarily seen as a tool used for attaining the highest possible well-being among society, a formalistic methodology should be acknowledged as a suitable tool used to achieving that goal. Demonizing either formalistic or a formalistic methodology is harmful; these two distinct approaches to methodology should coexist peacefully.

Bibliography:

1. Blaug M. (2003). The Formalist Revolution of the 1950s. *Journal of the History of Economic Thought*, 25 (2). <https://doi.org/10.1080/1042771032000083309>.
2. Boettke P. (1997). Where Did Economics Go Wrong? Modern Economics as a Flight from Reality. *Critical Review*, 11 (1). <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.2139/>.
3. Boettke P. (2011). Formalism and Contemporary Economics: A Reply to Hausman, Heilbroner, and Mayer. *Critical Review*, 12 (1–2), s. 173–86. <https://doi.org/10.1080/08913819808443492>.
4. Chick V., (2018). On Knowing One's Place: The Role of Formalism in Economics. *The Economic Journal*, 108 (451), s. 1859–69.

5. Colander D., Landreth H. (2005). *History of Economic Thought*. Boston and Toronto: Houghton Mifflin Company.
6. Colander D. (2000). The Death of Neoclassical Economics. *Journal of the History of Economic Thought*, 22.
7. Granovetter M. (1993). The Nature of Economic Relationships. W: R. Swedberg (red.), *Explorations in Economic Sociology*. Praca zbiorowa (s. 3-41). Nowy York: Russel Sage Foundation.
8. Hands D. (2016). *Reflection without Rules: Economic Methodology and Contemporary Science Theory*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1080/00213624.2002.11506544>.
9. Hayek F. (1952). *Individualism and Economic Order*. Londyn: Routledge & Kegan Paul Ltd.
10. Hirschman A. (1995). *Lojalność, Krytyka, Rozstanie*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
11. Kim M. (2018). What is Radical Political Economics? *Review of Radical Political Economics*, 50 (3), s. 576-581.
12. Lawson T. (2012). Interview with Tony Lawson. *World Economics Association Newsletter*, 2 (4).
13. Lee, F. (2012). *A History of Heterodox Economics*. Londyn i Nowy Jork: Routledge. <https://doi.org/10.1108/10748121211256847>.
14. McCloskey D. (1983). The Rhetoric of Economics." *Journal of Economic Literature*.
15. McCloskey D. (1989). Formalism in Economics, Rhetorically Speaking. *Ricerche Economiche*, 43 (1-2).
16. Mrowiec M. (2017). *Austriacka Szkoła Ekonomii: Jak Może Pomóc Wyjaśnić Stagnację Gospodarki Japonii*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
17. Murray P., Badeen D. (2016). A Marxian Critique of Neoclassical Economics' Reliance on Shadows of Capital's Constitutive Social Forms. *Crisis and Critique*, 3 (3).
18. Nelson J. (2006). *Economics for Humans*. Chicago i Londyn: The University of Chicago Press.
19. Polanyi K. (2011). *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston: Beacon Press. <https://doi.org/10.4324/9781315480534>.
20. Sahlins M. (2017). *Stone Age Economics*. Londyn i Nowy Jork: Routledge.
21. Wachtel H. (2018). The Review of Radical Political Economics at Its Half Century: A Retrospective. *Review of Radical Political Economics*, 50 (3).
22. Ward B. (1972). *What's Wrong with Economics?* Nowy Jork: Palgrave Macmillan.

7. WPLYW BLOCKCHAINU NA RÓŻNE OBSZARY RYNKU

Fatima Shawesh

Uniwersytet Łódzki

Wydział Zarządzania, Cyfryzacja i Zarządzanie Danymi w Biznesie

E-mail: fatima.shawesh@edu.uni.lodz.pl

Szymon Guminiak

Uniwersytet Łódzki

Wydział Zarządzania, Cyfryzacja i Zarządzanie Danymi w Biznesie

E-mail: szymon.guminiak@edu.uni.lodz.pl

1. Wprowadzenie:

Technologia blockchain miała swój początek w kryptowalucie Bitcoin. Jej domniemanym twórcą jest Satoshi Nakamoto – osoba lub grupa osób, która wdrożyła to rozwiązanie w 2008 roku z powodu niewystarczającego poziomu zabezpieczeń w trakcie wymiany danych w internecie.

Łańcuch bloków służy do przechowywania i przesyłania informacji w sposób gwarantujący bezpieczeństwo i niezmiennosc danych. Można więc zadać pytania: dlaczego blockchain jest uważany za tak bezpieczną technologię? Co sprawia, że nieuprawniona edycja danych jest praktycznie niemożliwa? Czy łańcuch bloków ma zastosowanie tylko w transakcjach walutowych? Dlaczego użytkownicy blockchainu nie boją się oszustw i sobie ufają?

W poniższej pracy skupiono się na analizie działania łańcucha bloków, metodach, z których korzystają oszuści kryptowalutowi, a także o wpływie blockchainu na różne obszary rynku.

2. Cel pracy

Analiza możliwego wykorzystania technologii blockchain na rynku.

3. Istota bezpieczeństwa blockchainu

Wymiana danych stanowi trzon dzisiejszych przedsiębiorstw. Łańcuch bloków jest idealnym nośnikiem tych informacji, ponieważ zapewnia natychmiastowy, wspólny i całkowicie przejrzysty dostęp do danych magazynowanych w niezmiennym rejestrze, do którego dostęp mają wyłącznie użytkownicy sieci z odpowiednimi uprawnieniami¹. Ten sposób jest też niezwykle bezpieczny właśnie z powodu niezmienności transportowanych informacji. Dzieje się tak za sprawą samej konstrukcji tego procesu. Technologia jest oparta na komunikacji P2P (peer-to-peer).

Oznacza to, że cała struktura nie posiada jednostki centralnej czy systemów zarządzających. Każdy komputer podłączony do sieci ma takie same uprawnienia. Nowa informacja zamykana jest w odpowiednim bloku posiadającym zestaw konkretnych cech takich jak: nagłówek, data utworzenia, własny identyfikator (tzw. hash), identyfikator poprzedniego

¹ <https://www.ibm.com/pl-pl/topics/what-is-blockchain> [22.08.2021 r.]

bloku oraz odnośnik do niego. Następnie nowy blok jest weryfikowany przez kilka niezależnych stacji tworzących sieć i w razie braku uchybień, dołączany do już istniejącego łańcucha bloków. Sam identyfikator ulega automatycznej aktualizacji za każdym razem, kiedy wewnątrz bloku cokolwiek zostanie zmienione.

Nieautoryzowana ingerencja w zawarte dane niesie za sobą potrzebę edycji każdego następnego bloku, ponieważ weryfikacja zgodności informacji z początkowym stanem przebiega za sprawą porównywania i sprawdzania zgodności hash-ów. Sprawia to, że każda próba zmiany jest bardzo łatwa do wykrycia.

Za siłą zabezpieczeń blockchainu przemawiają również przypadki oszustw. W maju bieżącego roku na światło dzienne wyszła próba oszustwa „na bitcoina”². Przestępcy podający się za organizacje zajmujące się finansami kontaktują się ze zwykłymi ludźmi. Przekonują o opłacalności inwestycji w kryptowaluty, a następnie za zgodą ofiary instalują odpowiednie aplikacje i zakładają wirtualne portfele na dane takiej osoby. „Cel” kupuje kryptowalutę przekonany o szybkim zysku, a jego „opiekun” np. z rzekomego Narodowego Banku Polski podpowiada jakie działania z portfelem powinien wykonać użytkownik. Przelew jest rejestrowany i wykonywany w sieci blockchain. W następstwie wykonanych działań pieniądze znikają z wirtualnego portfela ofiary.

Osoby te często są niewystarczająco poinformowane, gdzie należy zgłaszać takie sytuacje. Często też nie można odzyskać straconych środków, ponieważ ofiara własnoręcznie przełała środki i była świadoma wykonywanej czynności. Z kolei tworzona transakcja była w 100% „czysta” z punktu widzenia łańcucha bloków.

Takie sytuacje pokazują, że przestępcy nawet nie próbują ingerować w dane przesyłane przez blockchain. Jest to za trudne i zbyt czasochłonne. Zamiast tego wolą zaatakować najsłabsze ogniwo tego systemu – nieświadomego użytkownika – człowieka.

4. Założenia badawcze

Wpływ blockchainu na różne branże.

5. Wyniki badań

Wykorzystanie technologii blockchain pozwala firmom osiągnąć wiele korzyści biznesowych. Są one w stanie znacząco zredukować koszty obsługi klienta oraz podnieść jej jakość. System ten sprzyja także zwiększaniu konkurencyjności przedsiębiorstwa oraz kreowaniu jego nowoczesnego wizerunku. Firma stosująca blockchain może również uzyskać oszczędności, związane m.in. z utrzymaniem infrastruktury IT, pozyskiwaniem danych, a także przechowywaniem oraz obiegiem dokumentacji³.

Sektor finansowy jako pierwszy docenił możliwości, jakie oferuje blockchain. Stosowany jest w bankach, instytucjach udzielających pożyczek, giełdach wymiany walut i kryptowalut czy firmach leasingowych. Jest bezpiecznym sposobem przechowywania zapisów bankowych. Instytucje finansowe chcąc prowadzić interesy z klientami, zobowiązane są przestrzegać określonych procedur. Są one niezbędne do ich zidentyfikowania i uzyskania pewnych, odpowiednich oraz trafnych informacji. Sprawdzenie takie może odbywać się

²<https://www.dobreprogramy.pl/ofiary-oszustwa-na-bitcoina-traca-miliony-zlotych-policja-czesto-jest-bezradna,6638616743119552a> [22.08.2021 r.].

³ <https://efl.pl/pl/biznes-i-ty/artykuly/technologia-blockchain> [22.08.2021 r.].

w imieniu instytucji lub klienta detalicznego w celu dokładnego oszacowania ryzyka kontrahenta, ale też, żeby chronić każdą ze stron od działań przestępczych, takich jak oszustwa tożsamości lub pranie brudnych pieniędzy⁴.

Dzięki rewolucji przemysłowej 4.0 (czyli m.in. ingerencji inteligentnych maszyn, zastosowaniu nowych modeli biznesowych czy cyfryzacji produktów i usług) oraz technologii blockchain usprawniony został proces łańcucha dostaw (supply chain) w branży logistycznej. Łańcuch dostaw obejmuje wszelkie czynności związane z transportem oraz przeróbką towarów, wspominając tutaj również początkowym etapie, czyli pozyskiwaniu wszelkiego rodzaju surowców oraz etapie końcowym tj. dostarczeniu produktu konsumentom⁵. Podczas takiego procesu dochodzi do wymiany dużej ilości danych, które muszą być transparentne, bezpieczne i dostępne np. dla zleceniodawców. Strony mają możliwość zawierania między sobą tzw. inteligentnych umów. Umowy mogą być konwertowane na kod komputerowy, gdzie składnik aktywów lub waluta jest przenoszona do programu opartego na łańcuchu bloków. Program uruchamia ten kod i automatycznie sprawdza, czy zapisany w umowie warunek zaistniał i w związku z tym, czy dany składnik aktywów powinien jako zapłata trafić do jednej ze stron transakcji, czy też powinien zostać zwrócony. W międzyczasie blok (w łańcuchu bloków) przechowuje i replikuje kontrakt, co zapewnia mu bezpieczeństwo i niezmienność. To również skutkuje automatycznym uaktualnieniem informacji takich jak fakt przekazania aktywów lub walut i na przykład odbiór produktu lub usługi⁶. Sprawia to, że zawierane kontrakty są przejrzyste i wręcz niemożliwe do sfalszowania. Ponadto, tożsamość cyfrowa oparta na łańcuchu bloków znacznie obniża koszty tworzenia oraz przekazywania dokumentacji. Dzięki cyfrowym reprezentacjom rzeczywistych zasobów odpowiednie dane trafiałyby do zainteresowanych stron bez potrzeby przechowywania ich w silosach poszczególnych firm. Z kolei uzupełnienie systemu sztuczną inteligencją usprawniłoby wymianę⁷.

Warto wspomnieć również o wykorzystaniu blockchainu w branży energetycznej, dzięki któremu obniżane są koszty transakcji spółek handlowych. Usługi oferowane przez dostawców energii mają wysoką cenę. Dzięki łańcuchowi bloków transakcje mogą być zawierane bez pośredników. Sprawia to, że koszt zakupu energii maleje. Eksperci BIS Research wycenili wartość blockchainu na światowym rynku energetycznym na 518,6 mln dolarów. Prognozują przy okazji, że będzie ona rosła każdego roku średnio o 54 proc., żeby w 2024 osiągnąć 6,26 mld dolarów. Stale zwiększa się zapotrzebowanie na zdecentralizowane wytwarzanie energii elektrycznej, a dodatkowo niezbędne jest integrowanie odnawialnych źródeł. Popularność blockchainu szybuje dzięki rosnącej liczbie instalacji solarnych na dachach oraz chęci użytkowników do energetycznego uniezależniania się⁸.

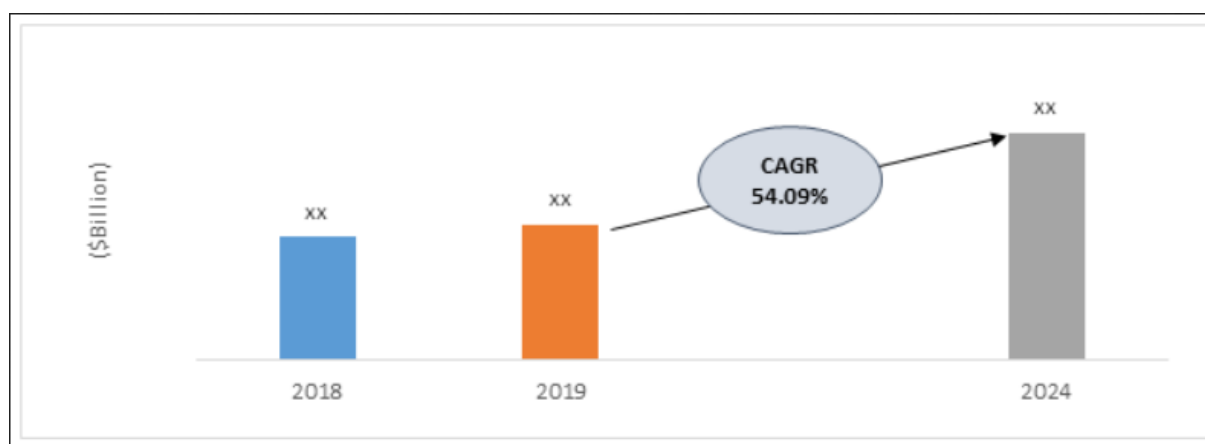
⁴ <https://www.lazarski.pl/pl/wydzialy-i-jednostki/instytuty/wydzial-ekonomii-i-zarzadzania/centrum-technologii-blockchain/blockchain-aspekty-technologiczne-oraz-przyklady-zastosowan/> [22.08.2021 r.].

⁵ https://mfiles.pl/pl/index.php/%C5%81a%C5%84cuch_dostaw [22.08.2021 r.].

⁶ <https://businessinsider.com.pl/technologie/blockchain/blockchain-i-inteligentne-kontrakty-i-ich-wplyw-na-branze/6mfmbts> [22.08.2021 r.].

⁷ <https://przemyslprzyszlosci.gov.pl/blockchain-i-ai-napedza-rozwoj-przemyslu-4-0/> [30.08.2021 r.].

⁸ <https://przemyslprzyszlosci.gov.pl/branza-energetyczna-zainwestuje-w-blockchain/> [30.08.2021 r.].



Rysunek 1. Prognoza wzrostu wartości blockchainu na światowym rynku energetycznym

Źródło: BIS Research.

Zgodnie z raportem „Global Blockchain in Energy Market Forecast, 2019-2024” opracowanym przez BIS Research, technologię blockchain częściej stosują instytucje publiczne i w ciągu najbliższych lat to się nie zmieni. Bardziej niż dotąd łańcuchami blokowymi mają zainteresować się również sektory gazowy i naftowy, które, podobnie jak branża energetyczna, odczuwają wysokie koszty związane z tradycyjnymi operacjami⁹.

Blockchain jest również wykorzystywany w sektorze medycznym i farmaceutycznym. Dzięki niemu lekarze i pracownicy służby zdrowia mogą w krótkim czasie uzyskać dostęp do odpowiednio zabezpieczonej pełnej dokumentacji medycznej pacjentów. Jest to istotne zwłaszcza w nagłych sytuacjach i w stanie poważnego zagrożenia życia. Błyskawiczny dostęp do dokumentacji medycznej osoby poszkodowanej może zadecydować o jej przeżyciu.

Inną sferą, w której istotną rolę może odgrywać łańcuch bloków, jest polityka i administracja. Systemy głosowania zabezpieczone technologią blockchain byłyby niemalże całkowicie nie do sfalszowania. Od rejestracji wyborców po weryfikację tożsamości i liczenie głosów system byłby bezdyskusyjny. Aplikacje oparte na technologii blockchain mogą być wykorzystywane do zmniejszania biurokracji i korupcji w agencjach rządowych. Działania administracji publicznej takie jak zbieranie podatków, składek, wydawanie aktów własności, wpisywanie do księgi wieczystej, dokonywanie rejestrów (PESEL, NIP itp.), wszystko to mogłoby być zapisywane w blockchain, co z pewnością zoptymalizowałoby i usprawniło cały system, gwarantując jednocześnie bezpieczeństwo danych¹⁰.

Blockchain może również przyspieszyć i ułatwić handel nieruchomościami. Może zawierać wszystkie kluczowe informacje, takie jak księga wieczysta, akty notarialne czy informacje na temat stanu budynku. Podobnie jak w branży finansowej i logistycznej, tutaj również istnieje możliwość tworzenia inteligentnych umów.

Ostatnim wymienionym przez nas segmentem umożliwiającym wykorzystanie blockchainu są organizacje charytatywne. Osoby przekazujące darowizny do fundacji chcą mieć pewność, że przebrane środki będą wykorzystywane zgodnie z zamierzonym celem i nie

⁹ <https://przemyslprzyszlosci.gov.pl/branza-energetyczna-zainwestuje-w-blockchain/> [30.08.2021 r.]

¹⁰ <https://itwiz.pl/praktyczne-zastosowania-technologiei-blockchain/> [30.08.2021 r.]

zostaną oszukani. Blockchain daje taką możliwość dzięki inteligentnym kontraktom i systemowi zarządzania reputacją online.

6. Wnioski

Blockchain to ciągle rozwijana i udoskonalana technologia zapewniająca całkowite bezpieczeństwo i przejrzystość przechowywanych danych. Obejście zabezpieczeń i nieuprawniona edycja danych wymaga komputerów o wielkiej mocy obliczeniowej i zbyt dużego nakładu czasu, aby proceder ten opłacał się przestępcom. Z tego powodu skupili się oni na samych użytkownikach blockchainu. Atak na fundusze nieświadomych ludzi jest zdecydowanie łatwiejszy niż ingerencja w struktury opisywanej technologii. Dlatego też bardzo ważnym jest, aby uświadamiać ludzi o istnieniu i sposobie działania tak blockchainu, jak i w ogóle nowych technologii coraz chętniej wprowadzanych do codziennego życia.

Ze względu na bezpieczeństwo blockchainu znalazł on zastosowania w wielu branżach. Coraz częściej wykorzystuje się go w bankowości, administracji, energetyce, nieruchomościach czy nawet w medycynie. Każda sfera rynku znajdzie w tej technologii usprawnienie swojego działania. Mogą to być inteligentne umowy niwelujące ryzyko pomyłki czy fałszerstwa do zera oraz zapewniające pełną przejrzystość zawieranych kontraktów. Można też wykorzystać błyskawiczny dostęp do informacji przechowywanych w blockchainie, tak jak zrobiła to branża medyczna, wprowadzając do tej technologii akta medyczne pacjentów.

Bibliografia:

1. www.ibm.com
2. www.dobreprogramy.pl
3. efl.pl
4. www.lazarski.pl
5. mfiles.pl
6. businessinsider.com.pl
7. przemyslprzyszlosci.gov.pl
8. itwiz.pl

8. ANALIZA WYBRANYCH ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

Marlena Szatkowska

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Kolegium Nauk o Zarządzaniu i Jakości
Studenckie Koło Naukowe Rachunkowość
ul. Rakowicka 27
31-510 Kraków
E-mail: szatkowskamarlana35@gmail.com

1. Wstęp

Zgodnie z Dziennikiem Urzędowym Unii Europejskiej za przedsiębiorstwo mikro, małe i średnie przyjęte przez komisję, uznawany jest każdy podmiot prowadzący działalność gospodarczą, niezależnie od jego formy prawnej. Obejmuje to również osoby prowadzące działalność na własny rachunek oraz firmy rodzinne prowadzące działalność rzemieślniczą lub inne rodzaje działalności, oraz spółki cywilne lub stowarzyszenia regularnie prowadzące działalność gospodarczą¹.

Na podstawie definicji unijnej, która ma odzwierciedlenie w polskim prawie, następujące czynniki wpływają na zakwalifikowanie się przedsiębiorstwa do odpowiedniej grupy: liczba osób zatrudnionych, obrót roczny, roczna suma bilansowa.

Tabela 1. Przedziały grup mikro, małych i średnich - progi i pułapy

KATEGORIA PRZEDSIĘBIORSTWA	LICZBA OSÓB ZATRUDNIONYCH		OBRÓT ROCZNY		ROCZNA SUMA BILANSOWA
MIKRO	< 10	i	≤ 2 mln euro	lub	≤ 2 mln euro
MAŁE	< 50		≤ 10 mln euro		≤ 10 mln euro
ŚREDNIE	< 250		≤ 50 mln euro		≤ 43 mln euro

Źródło: Opracowania własne na podstawie Dz. U. L 124 z 20.5.2003, art. 2.

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw stanowi największy odsetek przedsiębiorstw w Polsce. Głównymi obszarami działalności tych przedsiębiorstw są:

- usługi,
- handel,
- budownictwo,
- przemysł.

¹ [Dz. U. L 124 z 20.5.2003, str. 36, art. 1].

Są one bardzo ważne dla Polskiej gospodarki, ponieważ generują one około trzy czwarte wartości PKB. Dlatego też władze państwa starają się wspomóc ten obszar gospodarki tworząc coraz liczniejsze udogodnienia.

Głównymi celami przedsiębiorstw nie powinno być tylko osiągnięcie zysku, lecz również dążenie do rozwoju. Spowodowane jest to ciągle zmieniającym się zapotrzebowaniem na rynku co wiąże się z częstymi zmianami. Firmy, które zamykają się na wprowadzanie nowych technologii czy konkretnych dla danej działalności gospodarczej nowych osiągnięć nauki i techniki; unowocześniania organizacji oraz dywersyfikację z biegiem czasu mogą mieć coraz mniejsze oddziaływanie na rynek. Dla osiągnięcia rozwoju, a przy tym zysku powinno rozszerzać swoje możliwości. Dlatego też tak ważne są źródła finansowania za pomocą których może osiągnąć planowane zamierzenie.

Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie kwestii związanych z analizą źródeł finansowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Celem tej publikacji jest również porównanie wybranych źródeł.

Do napisania artykułu posłużono się analizą literatury krajowej, jak i zagranicznej omawiającej problem będący przedmiotem niniejszego opracowania.

2. Źródła pozyskiwania kapitału

Przedsiębiorstwa mogą finansować się dzięki źródłom wewnętrznym jak również pozyskiwać źródła zewnętrzne. W większości firmy powstają na podstawie własnego wkładu, który jest bardzo ważny w odniesieniu do decyzyjności właściciela odnośnie branży w jaką zainwestuje oraz jaki zysk postanowi z niej zatrzymać, a jaki wykorzystać do dalszych inwestycji. Ponadto nie jest on wkładany na określony czas, ale długoterminowo i nie trzeba płacić od niego żadnych zobowiązań. Do wewnętrznych sposobów finansowania zaliczany jest zysk zatrzymany, odpisy amortyzacyjne czy przekształcenia majątkowe (zmniejszenia stanu aktywów).

Finansowanie zewnętrzne można podzielić na:

- kapitał własny,
- kapitał obcy,
- kapitał hybrydowy.

Kapitałem własnym jest wkład finansowy lub rzeczowy wnoszony przez właściciela, wspólników lub akcjonariuszy. Pochodzi on z emisji akcji firmy, zwiększenia udziałów, nadwyżki ceny emisyjnej nad ceną nominalną akcji, dopłat oraz inwestycji z private equity/venture capital czy aniołów biznesu.

Źródłem kapitału obcego dostępnego tylko i wyłącznie na zewnątrz przedsiębiorstwa, z którego może ono pozyskać dodatkowe finansowanie jest zdecydowanie więcej niż kapitału własnego. Uzyskanie takiego kapitału jest jednakże trudniejsze ponieważ ma na niego wpływ o wiele więcej czynników. Do źródeł finansowania zaliczane są: kredyty bankowe, pożyczki, leasing, kredyty kupiecki, faktoring, forfaiting, emisja papierów dłużnych, dotacje i subwencje, crowdfunding, sekurytyzacja czy inne zobowiązania krótkoterminowe. Ta forma finansowania ma bardzo dużą zaletę. Mianowicie, dzięki niej właściciel lub zarząd firmy jest w stanie utrzymać niezależności odnośnie podejmowanych decyzji. W przypadku kapitału własnego jest to niemożliwe, na przykład ze względu na posiadanie udziałów przez inwestorów. Dodatkowo kapitał obcy dzieli się na krótkoterminowy i długoterminowy.

Kapitał hybrydowy jest połączeniem kapitału własnego jak i obcego. Do źródeł finansowania należą derywaty czy instrumenty hybrydowe. Koszt tego kapitału jest wyższy niż kapitału obcego i jednocześnie niższy niż kapitału własnego. Generuje on mniejsze ryzyko niż kapitał obcy.

Kredyt bankowy jest najpopularniejszą formą finansowania. Jest to umowa zawierana między kredytobiorcą i bankiem, gdzie kredytobiorca dostaje daną kwotę na określony cel i czas, jednocześnie zobowiązując się do zwrotu kwoty z należnymi odsetkami i prowizją. Służą one na finansowaniu zarówno potrzeb rozwojowych, jak i działalności bieżącej. Jest bardzo wiele rodzajów kredytów, które można sklasyfikować według określonych czynników, takich jak: czas kredytowania, przeznaczenia kredytu oraz metody udzielania kredytu. W celu finansowania bieżących potrzeb związanych z produkcją, sprzedażą czy zaopatrzeniem przedsiębiorstwo korzysta z kredytu obrotowego. Do finansowania nakładów gospodarczych wykorzystywane są kredyty inwestycyjne.

Leasing jest umową, na mocy której właściciel składnika aktywów (leasingodawca) przekazuje użytkownikowi (leasingobiorcy) prawo użytkowania składnika aktywów przez określony czas, w zamian za opłatę lub serię opłat. Jest to swego rodzaju kredyt, z tą różnicą, że zamiast środków pieniężnych, jego przedmiotem są określone aktywa (środki trwałe, wartości niematerialne i prawne). Podpisując umowę leasingu, korzystający otrzymuje w użytkowanie wybrany składnik aktywów, np. samochód, linię produkcyjną, a zobowiązany jest uiszczać na rzecz finansującego odpowiednio obliczone opłaty leasingowe².

Kredyt kupiecki (kredyt handlowy) jest udzielany nabywcy przez sprzedawcę w trakcie transakcji pomiędzy przedsiębiorstwami. Ma on formę odroczonego terminu zapłaty w zależności od dnia sprzedaży. Jest on pomocny dla przedsiębiorstw, które nie są w stanie otrzymać kredytu bankowego, niezbędnego do finansowania bieżącej działalności lub nie opłaca im się z niego korzystać.

Factoring jest to usługa nabycia nieprzeterminowanej wierzytelności dostawcy towarów i usług przez specjalistyczne instytucje, które się tym zajmują (bank lub inną instytucję finansową). Jest to umowa ciągła, na której podstawie dochodzi do zmiany wierzyciela z dodatkowym potrąceniem opłaty na rzecz faktora. Dodatkowo możliwe jest świadczenie na rzecz faktorantów dodatkowych usług księgowych lub windykacyjnych. W momencie wysłania towarów lub świadczenia usług przedsiębiorstwo może uzyskać do 90% wartości wystawionych faktur od faktora, a pozostałą część po spłacie. Małe i średnie przedsiębiorstwa wykorzystują je w sytuacji sprzedaży dóbr konsumpcyjnych, inwestycyjnych lub innych usług.

Private equity jest formą inwestycji spółek prywatnych w dziale firm niepublicznych jeszcze nie notowanych na giełdzie. W jego ramach można wyróżnić trzy segmenty: Venture Capital, Buyout Capital oraz Mezzaine Capital. Do małych i średnich przedsiębiorstw głównie wnoszone są fundusze Venture Capital - na samym początku ich działalności. Następuje to w zamian za objęcie przez inwestora udziałów lub akcji w spółce na ograniczony czas. Po tym terminie następuje tak zwane *Wyjście inwestora* polegające na sprzedaży jego udziałów na formalnym bądź nieformalnym rynku kapitałowym. Małe i średnie przedsiębiorstwa mogą próbować pozyskać takiego inwestora w celu realizacji ryzykownych

² [Biliński S. i in. 2013, s. 173].

projektów bez stosownych zabezpieczeń – jest to prostsze do uzyskania niż kredyt, jeśli pomysł jest innowacyjny. Zyskuje również sam wizerunek firmy, ponieważ jest ona traktowana jako bardziej wiarygodna na podstawie badań przeprowadzonych przez fundusz venture capital, które sprawdzają dokładniej kondycję finansową i planowane inwestycje zanim przystąpią do inwestycji niż w przypadku postępowania o przyznanie kredytu.

Aniołowie Biznesu (Business Angels) są prywatnymi inwestorami, przedsiębiorcami lub biznesmenami, którzy angażują swój majątek i czas w przedsiębiorstwa we wczesnych fazach rozwoju (start-up) – nie ma określonych wymogów jakie musi spełnić Anioł Biznesu. W zamian za to obejmują oni część akcji lub udziałów. Mogą oni działać samodzielnie lub grupowo jak w przypadku venture capital – w tym przypadku w imieniu całej grupy występuje jeden przedstawiciel.

Crowdfunding w Polsce nazywany jest finansowaniem społecznościowym lub finansowaniem przez tłum. Polega on na wpłacaniu środków pieniężnych dobrowolnie przez osoby prywatne za pomocą zbiorów utworzonych na stronach internetowych. W Polsce takimi portalami są między innymi: zrzutka.pl, wspieram.to, crowdangels.pl. Aby starać się o takie dofinansowanie właściciele małych i średnich przedsiębiorstw muszą udostępnić swój pomysł, który przyciągnie jak najwięcej zainteresowanych, aby zebrać fundusz na realizację swoich przedsięwzięć. Wpłaty mogą mieć różne formy w zależności od darczyńcy. Może mieć tylko i wyłącznie charakter charytatywny w formie darowizny. Druga sytuacja nazywana jest wynagrodzeniem, w której w zamian za wpłatę środków przedsiębiorca może zaoferować swoje produkty, usługi bądź bonusy związane z projektem. Ostatnią opcją jest inwestycja, gdzie darczyńca może otrzymać udziały w projekcie, prawa do zysku z niego lub inną formę materialnego świadczenia. Do wad można zaliczyć możliwość skopiowania pomysłu przez inny podmiot, co uniemożliwi nam pełne możliwości działań.

Sekurytyzacja aktywów polega na emisji krótkoterminowych dłużnych papierów wartościowych w zamian za należności, którymi zazwyczaj są wierzytelności z tytułu kredytów, leasingu, najmu czy pożyczek samochodowych. Jest to dość szybki proces zebrania większej sumy pieniędzy, której nie udałoby się skumulować w trakcie odzyskiwania pojedynczych należności. Odbywa się to za pomocą transferu aktywów do spółki celowej, która jest specjalnie utworzona – określana jako Special Purpose Vehicle (SPV), jest ona emitentem papierów wartościowych zabezpieczonych aktywami zakupionymi od inicjatora. Papiery wartościowe, które zostały wyemitowane w ten sposób noszą nazwę Asset Backed Securities (ABS). Środki finansowe pozyskane w ten sposób ograniczają ryzyko kredytowe, jak również przyczyniają się do poszerzenia grupy inwestorów. Sekurytyzacja wiąże się również z wieloma zagrożeniami, między innymi nieodpowiednią sprzedażą aktywów co może pozbawić przedsiębiorcę zysku czy poczynieniem błędnych założeń na etapie planowania procesu sekurytyzacji. Szczególną wartość ma ona w okresie kryzysu, ponieważ mimo skomplikowanego procesu może się okazać efektywnym narzędziem zwiększenia płynności finansowej.

3. Struktura finansowania

Można znaleźć zarówno zalety jak i wady poszczególnych form finansowania. Nie da się porównać ich wszystkich jednocześnie. Ważne jest, aby zwracać uwagę na wiele czynników, co pozwoli wybrać jak najbardziej odpowiednie źródło finansowania.

Przedsiębiorcy muszą się liczyć, że do każdej formy są inne warunki, aby je uzyskać. Wiedząc jakie mają potrzeby, mogą z łatwością odrzucić pewne rodzaje, jednakże warunki panujące na rynku, w którym działają są jeszcze bardziej istotne, ponieważ nie mogą oni na przykład liczyć na pomoc Anioła Biznesu, jeśli działalność gospodarcza nie jest innowacyjna i nie wyda się dla niego opłacalna.

Pomimo, że przedsiębiorstwa są różne i decyzja odnośnie źródeł finansowania zależy od właściciela, który podejmuje decyzje indywidualnie, autorzy wymieniają wiele przesłanek, które mają wpływ na wybór formy finansowania. Do czynników tych między innymi należą:

- cechy przedsiębiorstwa – do jakiej branży należy, jaki jest poziom konkurencji na rynku, czy jest to działalność innowacyjna,
- cechy właściciela - wybór według określonej kolejności, przedsiębiorca nie kieruje się maksymalizacją zysku, ale własnymi upodobaniami – na przykład najpierw wewnętrzne źródła finansowania, dopiero gdy ich brak sięgają po zewnętrzne,
- struktura rynku – ograniczony dostęp do pewnych źródeł finansowania,
- etap rozwoju przedsiębiorstwa, na którym w chwili obecnej się znajduje.

Autorzy dzielą etap rozwoju przedsiębiorstwa na pięć faz cyklu życia, przy tym dla każdego podają oni strukturę finansowania, która jest najodpowiedniejsza w danym momencie. Są to:

1. Pierwsza faza – rozruch firmy. Głównymi źródłami finansowania w tej fazie są kapitał własny (środki właściciela) powiększony o pożyczki od rodziny i znajomych, można znaleźć tu również fundusze Venture Capital, ale jedynie w przypadku innowacyjnych projektów.
2. Druga faza – przetrwanie firmy. Oprócz źródeł finansowania z fazy pierwszej dołączają również podstawowe kapitały obce typu kredyt kupiecki, leasing, krótkoterminowy kredyt bankowy.
3. Trzecia faza – wzrost firmy. Oprócz leasingu i kredytu krótkoterminowego pojawia się również kredyt długoterminowy, pożyczki z sektora pozabankowego, poręczenia kredytowe czy pozyskanie nowych wspólników czy udziałowców. Jednakże ostatnie źródło jest rzadko wykorzystywane przez małe i średnie przedsiębiorstwa w obawie przed utratą kontroli nad firmą, czego wynikiem jest wolniejszy rozwój firmy.
4. Czwarta faza – ekspansja firmy. Do poprzednich źródeł dochodzą faktoring, emisja akcji i obligacji. Może praktycznie korzystać z każdego źródła finansowania w zależności od wpływu innych czynników.
5. Piąta faza – dojrzałość firmy. Firma może korzystać ze wszystkich źródeł finansowania³.

4. Wyniki i dyskusja

Istotne jest, aby nie ograniczać się do starania się o jedno źródło finansowania wiedząc, że działalność nie spełnia żadnego kryterium. Wybór powinien być dostosowany do potrzeb w danej chwili. W poniższych tabelach zostały porównane pewne źródła finansowania z których korzystają małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce. Zostały one przyrównane na podstawie pełnionych funkcji.

³ [Robert Wolański, 2015, s. 462-463].

Tabela 2. Różnice między Kredytem a Leasingiem w oparciu o wybrane cechy

KRYTERIUM	KREDYT	LEASING
Przedmiot	Kwota środków pieniężnych	Rzecz
Płatność rat	Równe raty w całym okresie lub raty malejące wraz z upływem czasu	Równomiernie rozłożone w okresie trwania umowy
Czas	Czas oznaczony	Czas oznaczony
Wkład własny	Co najmniej 20%	10% wartości środka trwałego
Koszty uzyskania przychodu	Odsetki od kredytu oraz amortyzacja środka trwałego	Opłaty leasingowe (opłaty początkowe i raty leasingowe)
Własność	Kredytobiorca jest właścicielem	Leasingobiorca jest użytkownikiem
Zabezpieczenie	Weksel in blanco oraz prawne zabezpieczenie kredytu	Przedmiot leasingu oraz weksel in blanco oraz prawne zabezpieczenie kredytu

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Bankier.pl <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Zastanawiasz-sie-co-wybrac-leasing-czy-kredyt-1448472.html>, 25.08.2021

W zależności od zapotrzebowania działalności gospodarczej właściciel powinien rozważyć, który wybór jest bardziej opłacalny na przestrzeni kilku lat. W sytuacji, gdy przedsiębiorstwo ma zapotrzebowanie na jakąś maszynę produkcyjną bądź samochód, ważne jest aby rozważyć opcję leasingu zamiast kredytu bankowego, jeśli nie jest w stanie w inny sposób pozyskać funduszy. Porównując wartość wkładu własnego obu opcji można zauważyć, że leasing jest prostszy do uzyskania. Istotne jest również, aby porównać każdą możliwość odnośnie oprocentowania, ponieważ w obu przypadkach może być ono stałe jak i zmienne. Po okresie leasingu, leasingobiorca będzie mógł wykupić środek trwały lub oddać wykorzystywany i rozważyć leasing kolejnego w zależności od sytuacji w jakiej się znajdzie. Pomimo tego, że łącznie kwota rat leasingowych oraz wykupu leasingowego sprzętu (przy takim założeniu) jest wyższa niż cena zakupu danej maszyny produkcyjnej to środki trwałe mogą same na siebie zarabiać od początku wykorzystywania. Pamiętać należy również, że leasing jest łatwo dostępnym źródłem finansowania, jednakże tylko w przypadku łatwozbywalnych środków trwałych. Jest on też łatwiejszy do osiągnięcia dla początkujących przedsiębiorstw, które nie posiadają jeszcze historii finansowej. Jedną z największych wad leasingu jest brak możliwości sprzedaży, wykorzystania jako zabezpieczenie, dokonania zmian w przedmiocie czy oddania osobie trzeciej, ponieważ zabrania tego umowa. W przypadku kredytu nie ma z tym problemu, ponieważ kredytobiorca jest właścicielem i może decydować co zrobi z maszyną. Pomimo tych cech, każdy przypadek trzeba traktować indywidualnie.

Tabela 3. Różnice między Aniołami Biznesu a Venture Capital w oparciu o wybrane cechy

KRYTERIUM	ANIOŁ BIZNESU	VENTURE CAPITAL
Przedmiot	Kwota środków pieniężnych – środki prywatne oraz doświadczenie w biznesie	Kwota środków pieniężnych – środki zewnętrzne przekazywane na różne projekty
Płatność rat	Brak	Brak
Czas	Czas nie zawsze oznaczony	Czas oznaczony
Wkład własny	Przedsiębiorstwa innowacyjne	Przedsiębiorstwa rokujące ponad przeciętne szanse na uzyskanie wysokich stóp zwrotu
Koszty uzyskania przychodu	Anioł Biznesu może zażądać określonych udziałów w całej inwestycji	Udział we własności, czerpanie zysków ze wzrostu wartości firmy, posiadanie akcji przez inwestorów
Własność	Anioł Biznesu jest inwestorem	Venture Capital - inwestor
Oczekiwania Inwestorów	Wysokie zyski oraz korzyści osobiste	Wysokie zyski

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Chudziński M. (2014). Venture Capital jako forma finansowania młodych spółek technologicznych. Poznań.

Starając się o dofinansowanie od inwestora należy pamiętać, że Anioł Biznesu jest osobą prywatną i to on podejmuje indywidualną decyzję odnośnie tego w co zainwestuje pieniądze. W przypadku Venture Capital sytuacja wygląda nieco inaczej, ponieważ nie działa jeden inwestor, lecz kilku, którzy tworzą wspólny fundusz na wsparcie firm. Decyzja jest podejmowana po dogłębnej analizie oraz oszacowaniu możliwych do uzyskania zysków przez wszystkich inwestorów, a nie indywidualnie. Różnią się oni też sposobem inwestowania w odrębne firmy pod względem wielkości i zasięgu działania. Anioł Biznesu skupia się na drobnych firmach, które koncentrują się na rynkach lokalnych. Venture Capital inwestować będzie w większe firmy, które nie mają zamiaru ograniczać się tylko i wyłącznie do krajowych odbiorców. Ze względu na fakt, że na fundusz Venture Capital są nakładane środki przez kilku inwestorów są one znacznie wyższe niż Aniołów Biznesu. Jednocześnie nie są oni w stanie zaoferować doświadczenia, które posiadają kontrkandydaci. Anioły Biznesu preferują inwestowanie w dziedziny, które znają i mogą wnieść w nie swoje doświadczenie i dodatkowe zaplecze kontaktów, które posiadają. W obu przypadkach minusem jest fakt, że właściciel traci w pewnym stopniu autonomię w procesie decyzyjnym, ponieważ inwestorzy stają się współudziałowcami.

Tabela 4. Różnice między Kredytem Kupieckim a Faktoringiem w oparciu o wybrane cechy

KRYTERIUM	KREDYT KUPIECKI	FAKTORING
Przedmiot	Odroczony termin płatności	Kwota środków pieniężnych (wierzytelności) – przeznaczona na należności od odbiorców faktoranta z odroczonym terminem płatności
Płatność rat	Brak	Brak
Czas	Czas oznaczony	Czas nieoznaczony
Wkład własny	Brak	Kwota pomniejszająca wierzytelność o odpowiednie dyskonto i/ lub prowizje należną faktorowi (pobierane za okres od momentu przedstawienia faktury do wykupu do upływu terminu płatności określonego na fakturze)
Koszty uzyskania przychodu	Rezygnacja z opustów, które klient mógłby otrzymać przy natychmiastowym uregulowaniu należności	Prowizja przygotowawcza, prowizja operacyjna (faktoringowa), odsetki za udzielone finansowanie, prowizja wynikająca z przejęcia ryzyka, odsetki za usługi dodatkowe
Własność	Przedsiębiorca, który jest odbiorcą towaru lub usługi	Faktorant jest właścicielem wierzytelności, a faktor płatnikiem

Źródło: Opracowania własne na podstawie BIBBY, <https://www.bibbyfinancialservices.pl/o-nas/wiedza-i-aktualnosci/poradnik-przedsiębiorcy/2019/kredyty-kupieckie-a-faktoring>, 26.08.2021.

Kredyt kupiecki jest doskonałym rozwiązaniem dla przedsiębiorców, ponieważ pozwala im na wydłużenie terminu płatności. Wiąże się to oczywiście ze stratą możliwych do uzyskania opustów cenowych, aczkolwiek przedsiębiorstwa nie zawsze są w stanie wykorzystać opust ze względu na brak gotówki. W takiej sytuacji możliwe jest zaciągnięcie kredytu krótkoterminowego na szybsze pokrycie zobowiązań, lecz to również łączy się z poniesieniem opłat z tytułu odsetek, które mogą przekroczyć sumę korzyści jaką możemy uzyskać na kredycie handlowym. Uzyskanie kredytu kupieckiego nie jest jednak proste, ponieważ sprzedawcy nie są chętni udzielać pomocy firmom, których nie znają. Ważna jest dla nich wieloletnia współpraca, a podejmując decyzję o nowych przedsiębiorstwach, skupiają się oni na poznaniu ich wiarygodności kredytowej, rozpoznawalność marki czy analizują przebieg ich współpracy i na tej podstawie rozstrzygają czy udzielenie kredytu jest

dla nich opłacalne. Faktoring dobrze współgra z kredytem kupieckim, ponieważ jeśli przedsiębiorstwo sprzedaje towary i usługi z odroczonym terminem płatności samo może utracić płynność gotówkową. Faktorant płacąc mu za tą fakturę umożliwia mu utrzymanie płynności finansowej i przy tym nie będzie musiał rezygnować z kredytu kupieckiego. Faktoring daje również możliwość zagospodarowania aktywów obrotowych i uzyskiwania z tego powodu dodatkowych zysków. Dodatkowo przedsiębiorstwa pozyskują kapitał bez wejścia nowych właścicieli, dlatego właściciele są w stanie utrzymać autonomię w podejmowaniu decyzji. Małe i średnie przedsiębiorstwa również mogą bezpośrednio korzystać z tej usługi, która wiąże się jedynie z poniesioną dodatkowo prowizją.

5. Podsumowanie

W Polsce małe i średnie firmy powstają i prowadzą działalność głównie na podstawie kapitału własnego wniesionego przez właścicieli. Korzystanie z kapitału obcego opiera się zasadniczo na kredycie bankowym oraz leasingu. Reszta form finansowania przedsiębiorstw jest rzadziej wykorzystywana - głównie przez firmy zajmujące się działalnością innowacyjną. Jednakże zakładając firmę właściciele powinni się liczyć z faktem, że ograniczanie się do konkretnych źródeł finansowania jest nieodpowiednie z powodu pojawiającej się w pewnym momencie możliwości utraty rozwoju. W Polsce gospodarka oparta jest na małych i średnich przedsiębiorstwach więc ich długoletnie utrzymanie się na rynku jest bardzo ważne. Pomimo coraz większego wsparcia ze strony organów państwowych i samorządowych nadal pojawiają się problemy związane z zawiłymi procedurami formalno-prawnymi czy też trudnymi do spełnienia wymogami w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania. Te ograniczenia doprowadzają do blokady rozwoju całego sektora, co wiąże się z przyszłym osłabieniem konkurencji jak i opóźnieniem działalności inwestycyjnej.

Bibliografia:

1. Daniluk M. (2013). Źródła finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw (teoria i praktyka). Rocznik naukowy wydziału zarządzania w Ciechanowie 1-4 (VII).
2. Mgr Brodowska-Szewczuk J. (2009). Źródła finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Zeszyty Naukowe Akademii Podlaskiej w Siedlcach.
3. Biliński S. (red.) (2015). Encyklopedia Księgowego jednostki sektora finansów publicznych, INFOR PL, Warszawa, s. 173.
4. Wolański R. (2015). Struktura źródeł finansowania w zależności od celu finansowania w małych i średnich przedsiębiorstwach w świetle badań empirycznych. Zeszyty naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 848: Ekonomiczne Problemy Usług nr 116, 461-472.
5. Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej: Zalecenie Komisji w sprawie definicji mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Tj. Dz. U. L 124 z dnia 20 maja 2003 r. Art. 1-2.
6. Szajkowska K. (2011). Struktura finansowania podmiotów gospodarczych w Polsce w latach 2004-2009. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 686: Finanse, rynki finansowe, ubezpieczenie nr 47.
7. Pawelec P. (2017). Charakterystyka funduszy Private Equity oraz Venture Capital.
8. Brzozowska K. (2006). Business Angels in Poland in Comparison to Informal Venture Capital Market in European Union.

9. Chudziński M. (2014). Venture Capital jako forma finansowania młodych spółek technologicznych. Poznań, 34-39.
10. Dąbkowski A. (2014). Sekurytyzacja – współczesne narzędzie inżynierii finansowej. Akademia Finansów i Biznesu Vistula, Warszawa (156-162).
11. Encyklopedia Zarządzania, https://mfiles.pl/pl/index.php/Ma%C5%82e_i_%C5%9Brednie_przedsi%C4%99biorstwa, 24.08.2021.
12. Encyklopedia Zarządzania, https://mfiles.pl/pl/index.php/%C5%B9r%C3%B3d%C5%82o_finansowania, 24.08.2021.
13. BIBBY, <https://www.bibbyfinancialservices.pl/o-nas/wiedza-i-aktualnosci/poradnik-przedsiębiorcy/2020/msp>, 24.08.2021.
14. PoradnikPrzedsiębiorcy, <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-zrodla-pozyskiwania-kapitalu-przedsiębiorstwa> 24.08.2021.
15. FmLeasing.pl, <https://www.fmleasing.pl/porady/dla-kogo-dobry-jest-leasing-leasing-czy-kredyt> 25.08.2021.
16. Encyklopedia Zarządzania, https://mfiles.pl/pl/index.php/Private_Equity, 25.08.2021.
17. Bankier.pl <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Zastanawiasz-sie-co-wybrac-leasing-czy-kredyt-1448472.html>, 25.08.2021.
18. INFOR, <https://ksiegowosc.infor.pl/obrot-gospodarczy/finanse-i-inwestycje/732606,Faktoring-definicja-rodzaje-korzysci-dla-malych-i-srednich-firm.html> 26.08.2021.
19. totalmoney.pl, <https://www.totalmoney.pl/artykuly/8774,kredyty-dla-firm,jakie-korzysci-daje-kredyt-kupiecki,1,1> 26.08.2021.
20. Encyklopedia Zarządzania, https://mfiles.pl/pl/index.php/Kredyt_kupiecki, 26.08.2021.
21. BIBBY, <https://www.bibbyfinancialservices.pl/o-nas/wiedza-i-aktualnosci/poradnik-przedsiębiorcy/2019/kredyty-kupieckie-a-faktoring>, 26.08.2021.
22. Faktoria, <https://faktoria.pl/porada/faktoring>, 26.08.2021.
23. Chwilowo.pl, <https://chwilowo.pl/prasa/czym-sa-kredyt-kupiecki-i-faktoring/>, 26.08.2021.
24. Encyklopedia Zarządzania, <https://mfiles.pl/pl/index.php/Crowdfunding>, 27.08.2021.

9. NAJNOWSZE TRENDY W POLITYCE PŁACOWEJ

Anna Szpakowska

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Instytut Nauk o Zarządzaniu i Jakości
Studenckie Koło Naukowe Rachunkowości
ul. Rakowicka 27,
31-510 Kraków

1. Wstęp

W erze globalizacji procesów biznesowych polityka płacowa ulega dynamicznym zmianom. Pracodawcy, aby być atrakcyjni dla swoich pracowników muszą podążać za najnowszymi trendami w polityce wynagrodzeń. Celem pracy jest wskazanie najnowszych trendów w polityce płacowej, po które sięgają przedsiębiorstwa zarówno w Polsce, jak i na świecie. Przedstawiono rozwiązania związane z controllingiem personalnym, zbilansowaną kartą wyników, partycypacyjnymi formami wynagrodzeń czy programami typu work-life balance.

2. Controlling personalny, a kształtowanie wynagrodzeń

Przedsiębiorstwa coraz częściej sięgają po różnorodne narzędzia związane z controllingiem personalnym. Wiąże się to z implementacją podejścia związanego z zarządzaniem strategicznym, co w istotny sposób wpływa na budowę nie tylko jednolitego i elastycznego, ale przede wszystkim kompleksowego systemu motywowania i wynagradzania pracowników.

Uznaje się, że controlling to metoda wspomagania procesu zarządzania, a także realizacji określonych zadań, a w szczególności ich koordynowania, nadzorowania oraz monitorowania ich realizacji. Jego głównym zadaniem jest zorientowanie przedsiębiorstwa na realizację celów, stąd też jego działania dążą do nakierowania czynności w zakresie zarządzania oraz podejmowania efektywnych działań przedsiębiorstwa. Zatem wszystkie podmioty wewnętrzne powinny być zorientowane na nadrzędne cele przedsiębiorstwa które sprzyjają osiągnięciu wyższej efektywności podejmowanych inicjatyw, a co za tym idzie spełniać funkcje motywacyjne. Jest to zatem możliwe dzięki nadawaniu odpowiedzialności za powierzone zadania oraz łączenie efektów tychże zadań z adekwatnym wynagrodzeniem dla pracowników [Chalastra, 2001].

Controlling wynagrodzeń rozumie się więc jako nagradzanie pracowników w zależności od zakresu ich uczestnictwa w osiągnięciu celów przedsiębiorstwa. Aby taką koncepcję zrealizować konieczne jest przełożenie celów nadrzędnych nad cele częściowe oraz podział celi częściowych na zadania, które będą realizowane przez konkretnych pracowników. Takie podejście jest możliwe dzięki stworzeniu tak zwanych ośrodków lub też centrum odpowiedzialności. Kolejnym ważnym elementem, jaki należy spełnić, jest ustalenie odpowiednich mierników i sposobów pomiaru efektywności realizacji zadań, a także ich powiązanie z wynagrodzeniem tychże pracowników. Taka koncepcja ma pozytywny wpływ na koncentrację wysiłku pracowników na ustalonych wcześniej celach częściowych. Ponadto rozszerzenie uprawnień decyzyjnych pracowników w znaczący sposób wpływa na motywację

pracowników, co z kolei kreuje zachowania przedsiębiorcze i innowacyjne [Bieńkowska, Kral, Zabłocka-Kluczka, 2003].

Za główne zadania controllingu personalnego uznaje się:

- optymalizację kosztów,
- kształtowanie poziomu i struktury pracowników,
- zidentyfikowanie niekorzystnych tendencji w zarządzaniu zasobami pracy a także związanymi z nich zagrożeniami dla realizacji przyszłych zadań,
- analizę wiedzy kapitału ludzkiego,
- analizę wykorzystania wiedzy kapitału ludzkiego oraz wykorzystanie wiedzy i umiejętności w identyfikacji wartości przedsiębiorstwa.

Wsparcie controllingu personalnego w przedsiębiorstwach opiera się na różnorodnych metodach i narzędziach, które w razie odchyień negatywnych pomagają podjąć działanie korygujące. W związku z tym wyróżnia się następujące obszary controllingu personalnego:

- controlling planowania zatrudnienia,
- controlling wydajności i produktywności,
- controlling doboru pracowników,
- kontroli komunikowania się konfliktów i kultury organizacyjnej,
- controlling szkolenia i rozwoju zawodowego,
- controlling motywowania,
- controlling oceniania [Ibidem].

3. Zbilansowana karta wyników

Następnym nowoczesnym instrumentem, który uznaje się za narzędzie wpisujące się w koncepcję strategicznego zarządzania zasobami ludzkimi, jest strategiczna karta wyników (z języka angielskiego: Balanced Scorecard – BSC). Od kilku lat w Polsce zauważa się, że jest to narzędzie coraz częściej wybierane przez przedsiębiorstwa, ale przede wszystkim – co najważniejsze – coraz częściej wdrażane z sukcesem.

Karta wyników zarządzania zasobami ludzkimi postrzega służby personalne w przedsiębiorstwie jako partnera strategicznego i prezentuje w jaki sposób działy personalne mogą i powinny wspierać realizację strategii wzrostu wartości firmy. Dlatego też nadrzędną ideą strategicznej karty wyników jest wzbudzenie w pracownikach przedsiębiorczości oraz innowacyjności, a także pozwolenie im na bezpośrednie nagradzanie za taką postawę. Zatem to narzędzie pomaga wdrażać strategię przedsiębiorstwa oraz tłumaczyć wizję na konkretne działania, ale przede wszystkim mierzyć postępy w realizacji tychże zadań, a co za tym idzie mierzyć efekty strategii personalnych przedsiębiorstwach. Karta wyników zatem zachęca do większej elastyczności i podejmowania działań związanych z wprowadzaniem zmian, bowiem koncentruje się na aktualnej strategii i celach firmy, które dynamicznie się zmieniają [Beck-Krala, Trzepiatowska, 2008].

Dobrze skonstruowana karta wyników pomaga zatem organizacji na tworzenie większej wartości dla pracowników, inwestorów, klientów. Co najważniejsze, jest narzędzie, które patrzy na organizację jako całość z punktu widzenia 4 perspektyw:

- perspektywy wzrostu i rozwoju (zwraca się tutaj uwagę na poziom i rozwój kompetencji pracowników firmy),

- perspektywy klienta (zwraca się tutaj uwagę na jakość usług oraz towarów a także i lojalność klientów),
- perspektywy procesów wewnętrznych (zwraca się tutaj uwagę na jakość procesów oraz czas ich realizacji i trwania),
- perspektywy finansowej (ważne jest tutaj zwrot z kapitału).

W związku z powyższym kaskadowanie celów ustalonych na poziomie strategicznym na poszczególne komórki organizacyjne i indywidualnych pracowników jest bardzo ważnym elementem, jakie przedsiębiorstwo musi zrealizować. Ponadto przełożenie celów nadrzędnych na cele poszczególnych działów i indywidualnych pracowników daje możliwość monitorowania postępów w ich realizacji. Dodatkowo pozwala na bardziej szczegółową ocenę pracowników, a zarazem skuteczniejsze ich motywowanie. Poprawne zastosowanie zbilansowanej karty wyników może mieć miejsce tylko i wyłącznie, gdy realizowane będą wszystkie funkcje personalne - począwszy od planowania, a skończywszy na motywowaniu pracowników [Becker, Huselid, Ulrich, 2002].

Globalizacja procesów biznesowych powoduje, że coraz więcej przedsiębiorstw musi dostosowywać swoje potrzeby oraz zarządzanie strategiczne do wyzwań ery informatycznej. To z kolei przekłada się na konstruowanie zrównoważonej karty wyników. Zrównoważoną kartę wyników tworzy się w celu:

- wyjaśnienia i uzgodnienia strategii,
- pozyskiwania informacji zwrotnej, co sprzyja uczeniu się, jak poprawiać strategię,
- powiązania celów poszczególnych komórek organizacyjnych, zespołów, a także pracowników z realizowaną strategią, przedstawienia,
- wyjaśnienia strategii wewnętrznych organizacji, powoływania i realizacji inicjatyw strategicznych,
- dokonywania okresowej systematycznej analizy realizacji obranej wcześniej strategii.

Realizacja tychże celów umożliwia holistyczne spojrzenie na skuteczność realizowanej strategii danej jednostki przy jednoczesnym uwzględnieniu opisanych perspektyw. Zatem jest to metoda nie tylko służąca do budowy strategii przedsiębiorstwa, ale stanowi ona także punkt wyjścia do monitorowania realizacji strategii, a co się z tym bezpośrednio wiąże - doskonaleniu jej [Ibidem].

Aby skonstruować zrównoważoną kartę wyników należy powołać specjalny zespół odpowiedzialny za postęp prac rekomenduje się, aby uczestniczyli w nim przedstawiciele wszystkich szczebli kierownictwa, zespołów, pracowników, a także pracowników działu personalnego. Taki zespół powinien zacząć pracę od opracowania nowej lub analizy aktualnej wizji, misji i strategii przedsiębiorstwa pod kątem sformułowanych celów strategicznych i operacyjnych dla wydziałów, zespołów, a także pracowników. Następnie na podstawie strategii powinny zostać wyodrębnione cele i zadanie dla poszczególnych wydziałów, zespołów, a także pracowników. Jak już wcześniej wspomniano cele powinno ustalać się w ramach 4 perspektyw: klienta, finansów procesów przyczynek rozwoju. Kolejnym krokiem jest dobór mierników oraz wskaźników których celem jest ocena stopnia realizacji owych celów. Do podstawie tak dobranych celów i ich mierników powstaje karta wyników.

Następnie wdrożona karta wyników ma posłużyć do stałego monitorowania, a w razie konieczności zmodyfikowania i wprowadzania koniecznych zmian.

4. Partycypacyjne formy wynagrodzeń

Kolejny trendem, który stale zyskuje na popularności, ale co ważniejsze sięgają po niego zarówno polskie, jak i zagraniczne przedsiębiorstwa, jest koncepcja związana z partycypacyjną formą wynagrodzeń zmiennych. Ich popularność wynika z grupowej organizacji pracy, a także wysokiej siły oddziaływania partycypacji finansowej na pracowników. Takie formy wynagrodzeń łączą udział pracowników w decyzjach organizacyjnych, a także udział w korzyściach materialnych, które uzyskiwane są dzięki podejmowanym decyzjom i wynikom pracy własnej oraz zespołu. Najbardziej popularne formy partycypacji to partycypacja finansowa, a także partycypacja w korzyściach. Partycypacja finansowa to bodziec długoterminowy, gdyż wypłata jest odroczonej w czasie. Z kolei partycypacja w korzyściach przybiera formy premii czyli bodźców krótkoterminowych.

Partycypacja finansowa obejmuje różnorodne formy udziału pracowników w majątku firmy lub też w jej dochodach. Najczęściej partycypację finansową rozumie się przez udział w zysku, a formą udziału w zysku – akcjonariat. Trend ten rozwinął się w Stanach Zjednoczonych i to właśnie stamtąd przywędrował do Europy. Partycypację finansową stosuje się nie tylko w Ameryce Północnej, ale także w krajach Europy Zachodniej. Jeśli chodzi o partycypację finansową, trzeba wyróżnić trzy najważniejsze jej aspekty:

- w obrębie makroekonomicznym - partycypacja finansowa ma pozytywny wpływ na redukcję stopy bezrobocia oraz poziomu inflacji; wynika to z tak zwanego efektu skali ślizgowej, która wiąże relacje płac z zyskami czy też wielkością sprzedaży danej firmy;
- w obrębie makroekonomicznym - programy partycypacji pozytywnie wpływają na wyższą efektywność pracy, a co się z tym bezpośrednio wiąże także na wyższą zyskowność przedsiębiorstwa;
- możliwość współudziału pracowników w procesie podejmowania decyzji przez przedsiębiorstwo zwiększa wśród pracowników poczucie lojalności, powierzonego zaufania i zaangażowania [Sapeta, 2011].

Zatem to czynniki finansowe wynikające właśnie z partycypacji finansowej stają się bardziej efektywne, gdyż wiążą się one z własnością pracowniczą, która bezpośrednio wpływa na wzrost satysfakcji ze świadczonej pracy. Przedsiębiorstwa coraz częściej sięgają po narzędzia partycypacji finansowej, ponieważ sprzyja to dążeniu do oszczędzania środków przeznaczonych na fundusz płac, a także stworzeniu nowych źródeł finansowania inwestycji przedsiębiorstwa, a także motywowaniu pracowników do większej efektywności wykonywanych obowiązków.

Główną ideą udziału pracowników w zyskach jest jednoczenie celów firmy z indywidualnymi celami poszczególnych pracowników. Wpływa to na wysoką motywację do osiągania założonych wyników pracy. Zasadność bodźców długoterminowych, czyli odroczenie wpłat czasie, motywowane jest tym, iż przywiązuje ono pracownika do konkretnego przedsiębiorstwa. Zatem pracownicy objęci taką formą wynagrodzeń zyskują wiele korzyści, w szczególności w momentach, gdy przedsiębiorstwo dynamicznie się rozwija

i zwiększa wydajność pracy. Z kolei jeżeli wyniki firmy są wyższe, implikuje to następstwo, że zarobki pracowników także się zwiększają, a pewność ich zatrudnienia jest bardziej stabilna. Ponadto warunki, w których pracują stają się coraz korzystniejsze. Partycypacja finansowa jest więc systemem elastycznym, który zwiększa atrakcyjność przedsiębiorstwa wobec pracowników, tworzy dodatkowe bodźce wzrostu efektywności pracy, ale przede wszystkim sprawiedliwie podziela dochody z pracy [Jacukowicz, 2000].

Wyróżnia się trzy podstawowe formy partycypacji finansowej:

- akcjonariat pracowniczy,
- partycypacja finansowa,
- premie powiązane z zyskiem przedsiębiorstwa.

Premie związane są z zyskiem przedsiębiorstwa, jest to więc forma pobudzająca pracowników do podwyższenia swojej efektywności w ujęciu zarówno jednostkowym, jak i zespołowym, obniżania kosztów i poprawy rentowności, a także większej wydajności. Z kolei partycypacja finansowa nastawiona jest na motywację w długiej perspektywie w odniesieniu do pracowników i może przyjmować formę bezpośredniego podziału zysku między właścicieli kapitału a pracowników. Podstawą do przydzielenia premii jest efekt zespołu, a do udziału w zyskach uprawnieni są zazwyczaj wszyscy pracownicy tegoż zespołu, czy też całego przedsiębiorstwa ogółem. Podział zysku tak naprawdę może przybierać różne postaci. Może to być comiesięczna wypłata premii, włączenie określonego procentu zysku do funduszu przedsiębiorstwa, a następnie przeznaczenie go na podwyższenie płac podstawowych, czy też lokowanie premii na specjalnych rachunkach długoterminowych. Jeśli chodzi o udział w zyskach może on występować w postaci akcji lub innych tytułów własności przeznaczonych dla pracowników. Zazwyczaj są one zamrożone w funduszach inwestycyjnych danego przedsiębiorstwa i gromadzone na wspólnym rachunku, a udział pracowników tegoż przedsiębiorstwa uzależniony jest od zmiany wartości akcji w danym okresie. Jeśli chodzi o akcjonariat pracowniczy może występować on w jednej z dwóch form: akcjonariat indywidualny lub akcjonariat zespołowy. Jest to forma ściśle powiązana z rentownością przedsiębiorstwa, a zaletą dla pracowników jest dywidenda lub wzrost wartości akcji kapitałowej czy też kombinacje tych dwóch elementów. W obu przypadkach, zarówno w przypadku akcjonariatu indywidualnego, jak też akcjonariatu zespołowego, część akcji jest rezerwowana dla pracowników i oferowana im na lepszych warunkach, pracownicy mają możliwość także skorzystania z zasad opcji i subskrypcji akcji - także na korzystniejszych dla nich warunkach. Taki udział ma w zasadzie charakter kolektywny. Akcjonariat pracowniczy częściej zależy od indywidualnej decyzji pracownika, ale o udziale pracownika w zyskach zazwyczaj decyduje przedsiębiorstwa, choć w praktyce gospodarczej zdarzają się też rozwiązania mieszane.

W krajach Europy zachodniej, w tym także Polsce, najbardziej popularną formą partycypacji finansowej jest właśnie udział w zyskach. Najczęściej oferuje się go menedżerom najwyższego szczebla zarządzania w przedsiębiorstwach. Znacznie rzadziej występują pozostałe formy partycypacji finansowej, gdyż tak naprawdę niewiele przedsiębiorstw ma na to takie możliwości – głównie korporacje, czy centra usług wspólnych.

Partycypacja w korzyściach to równie popularna koncepcja wynagradzania zyskująca coraz więcej zwolenników zarówno w Europie, ale przede wszystkim w USA. To forma udziałowa nastawiona na osiąganie założonych celów poprzez wzrost produktywności. Opiera

się na podziale korzyści wynikających z większej wydajności między pracodawcą, a pracownikami. Partycypacja w korzyściach jest często traktowana jako substytut partycypacji w zyskach. Jednakże obie koncepcje łączą wynagrodzenie z efektywnością organizacji, a ich głównym zadaniem jest wywołanie większego zaangażowania pracowników w wykonywaną przez nich pracę [Ibidem].

Udział w korzyściach zakłada wypłacanie premii, które są powiązane z wyższą efektywnością pracy, a nie osiąganym zyskiem, mimo, iż tak naprawdę prowadzi to do wyższej zyskowności. Partycypacja w korzyściach jest zatem systemem premiowania, który buduje zaangażowanie pracowników przez nagradzanie zespołu za lepszą efektywność i za poprawę wyników pracy. Niezaprzeczalnym jest, że poprawa wyników pracy możliwa jest tylko i wyłącznie dzięki pracownikom oraz ich pomysłom dotyczącym usprawnienia procesów pracy na podległym ich stanowiskom pracy, czy też w konkretnym dziale. Zatem ten rodzaj partycypacji mobilizuje pracowników do poszukiwania nowych dróg poprawy funkcjonalności wykonywanych przez nich procesów, a powstałe w ten sposób korzyści dzielone są pomiędzy pracodawcę i pracowników. W związku z tym schemat działania udziału w korzyściach składa się zarówno z partycypacji decyzyjnej jak i finansowej.

Partycypacja decyzyjna polega na zachęcaniu pracowników do przedstawienia swoich pomysłów, oraz ich ocenę przez odpowiednie grupy pracowników, a także decyzję w kwestii wdrażanych wybranych sugestii. Natomiast partycypacja finansowa opiera na szacowaniu uzyskanych korzyści finansowych dzięki wdrożeniu poszczególnych sugestii, a następnie kalkulacji i dystrybucji przysługujących pracownikom wynikających z tego tytułu premii [Ibidem].

5. Programy work-life balance

Trochę inną, ale równie związaną z systemami płacowymi jest koncepcja dotycząca równoważenia życia osobistego z życiem zawodowym, tak zwany work-life balance. W Polsce takie programy proponowane są w głównej mierze przez duże przedsiębiorstwa – korporacje, zagraniczne jednostki, czy centra usług wspólnych.

Aby uniknąć sytuacji związanych z wzrostem absencji pracowników, gorszą jakością pracy i niższą produktywnością czy mniejszym zaangażowaniem w wykonywane obowiązki – pracodawcy decydują się na wdrożenie procedur, których głównym zadaniem sjest pomoc w równoważeniu pracy zawodowej z życiem rodzinnym. Stworzone programy mogą dotyczyć następujących udogodnień:

- dopłaty do żłobków i przedszkoli lub miejsce w firmowym żłobku czy przedszkolu,
- świadczenia związane z opieką nad dziećmi i starszymi,
- usługi związane z codziennymi zajęciami domowymi,
- elastyczna organizacja czasu pracy lub elastyczne formy pracy
- poradnictwo psychologiczne,
- urlopy dla pracowników opiekujących się dziećmi [Machol, Zajda, 2003].

Elastyczna organizacja pracy wraz z dodatkowymi świadczeniami oferowanymi pracownikom pozwalają na poprawienie stosunku pracownika do pracy i pracodawcy, co z kolei wpływa na to, że pracownicy są bardziej zaangażowani i lojalni wobec przedsiębiorstwa [Beck-Krala, Klimkiewicz, 2010].

6. Podsumowanie

Zaprezentowane rozwiązania znajdują zastosowania głównie w większych przedsiębiorstwach w Polsce. Nowoczesne metody i techniki stosowane w polityce płacowej stosowane są w sektorach związanych z usługami finansowymi, produkcją czy nawet edukacją. Powyższe koncepcje mają na celu wdrożenie partnerskiego traktowania pracowników i powiązanie wynagrodzeń z osiąganymi wynikami.

W obecnych czasach osoby zarządzające coraz częściej doceniają zasadność takich systemów polityki płacowej, które w skuteczny sposób będą wpływać na proces motywowania pracowników. Skuteczne systemy wynagrodzeń nie tylko sprawiają, że przedsiębiorstwa stają się atrakcyjniejsze dla pracowników, ale przede wszystkim w pozytywny sposób wpływają na realizację celów strategicznych przedsiębiorstwa.

Bibliografia:

1. Chalastra M. (2001). Wykorzystanie zasad controllingu w tworzeniu pozafinansowych systemów motywacyjnych, *Kontroling i Rachunkowość Zarządcza*, nr 4, s. 1-8.
2. Bieñkowska A., Kral Z., Zabłocka-Kluczka A. (2003). Kształtowanie wynagrodzeń z uwzględnieniem wymagań kontrolingu w wynikowych ośrodkach odpowiedzialności, w: *Metody wynagradzania za pracę – Polska i inne kraje*, Zeszyty Naukowe WSZiF we Wrocławiu, Wrocław, s. 39.
3. Becker B., Huselid M., Ulrich D. (2002). Karta wyników zarządzania zasobami ludzkimi, Oficyna Ekonomiczna, Kraków, s. 89.
4. Sapeta T. (2011). Składniki i determinanty systemu wynagrodzeń, w: *Systemy wynagrodzeń w okresie spowolnienia gospodarczego*, red. A. Pocztowski, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa, s. 73.
5. Jacukowicz Z. (2007). Analiza minimalnego wynagrodzenia za pracę, IPiSS, Warszawa, s. 17.
6. Beck-Krala E., Klimkiewicz K. (2010). Work Life Balance Policy as an expression of Corporate Social Responsibility, w: *Post-globalization Era? New Visions and New Challenges. The Policies and Management Instrument of Corporation. Selected Determinants*, pod red. W. Weredy i S. Starnawskiej, University of Podlasie, Siedlce, s. 171.
7. Machol-Zajda L. (2003). Elastyczny czas pracy – ułatwia czy utrudnia godzenie pracy z życiem pozazawodowym, w: *S. Borkowska, Programy praca–życie a efektywność firm*, IPiSS, Warszawa, s. 186.

10. GOSPODAROWANIE ODPADAMI NIEBEZPIECZNYMI

Grzegorz Wasilonek

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Wydział Nauk Ekonomicznych

ul. M. Oczapowskiego 4, 10-719 Olsztyn

Kierunek: Zarządzanie i Inżynieria Produkcji

E-mail: Grzegorz.wasilonek@gmail.com

1. Wstęp

Odpowiednie procedury oraz zapewnienie prawidłowego poziomu odzysku i neutralizowania odpadów niebezpiecznych to kluczowe elementy planu gospodarki odpadami, wynikające z przynależności Polski do Unii Europejskiej. Jest to możliwe dzięki tworzeniu sieci instalacji, optymalizacji urządzeń oraz udoskonalaniu rozwiązań technologicznych do recyklingu i unieszkodliwiania odpadów (Wengierek 2017). Zgodnie z ustawą o odpadach z dnia 14 grudnia 2012 roku (Dz.U. 2013 poz. 21 – z późn. zm.) w pierwszej kolejności należy zapobiegać powstawaniu odpadów. Jeśli nie jest to możliwe należy przygotować odpady do ponownego użycia, poddać recyklingowi oraz innym procesom odzysku, a na końcu zneutralizować. Gospodarowanie odpadami powinno odbywać się jak najbliżej miejsca ich wytwarzania oraz zgodnie z najodpowiedniejszą technologią (Frąs i in. 2017).

Gospodarowanie odpadami określić można jako zbieranie, transport, przetwarzanie, a także nadzór nad tymi działaniami. Definicja obejmuje również późniejsze funkcjonowanie miejsc unieszkodliwiania odpadów oraz działania wykonywane w charakterze sprzedawcy odpadów lub pośrednika w obrocie odpadami (Ustawa o odpadach 2012 – z późn. zm.).

Według założeń ustawy o odpadach (Dz.U. 2013 poz. 21 – z późn. zm.) gospodarkę odpadami należy prowadzić w sposób gwarantujący ochronę środowiska oraz życia i zdrowia ludzi. Gospodarka odpadami nie może stwarzać zagrożenia dla wody, powietrza, gleby, roślin oraz zwierząt. Nie może również powodować uciążliwości poprzez hałas lub zapach, a także być przyczyną negatywnych skutków dla terenów wiejskich lub miejsc o szczególnym znaczeniu (w tym kulturowym i przyrodniczym).

Regionalny system gospodarki odpadami realizuje założenia unijne i krajowe poprzez:

- unikanie zmieszania odpadów niebezpiecznych z odpadami, które uznane zostały za bezpieczne lub z innymi rodzajami odpadów niebezpiecznych,
- organizowanie gromadzenia odpadów niebezpiecznych z rozproszonych źródeł ich powstania,
- wykonywanie usług logistycznych, takich jak: transport, magazynowanie, pakowanie oraz oznakowanie odpadów,
- dostarczanie surowców wtórnych do miejsc ich przerobu w regionie, a także poza nim,
- dostarczanie odpadów do zakładów unieszkodliwiania w regionie i poza nim,
- eksploatawanie i rekultywowanie składowiska odpadów.

Odpady niebezpieczne uwzględniane są również przez zaostrzone procedury obejmujące:

- udzielanie zezwoleń dla wytwarzających odpady niebezpieczne oraz zakładów, które je usuwają i odzyskują,
- kontrolę oraz monitoring odpadów,
- prowadzenie rejestrów odpadów przez producentów, firmy transportujące i miejsca ich dostarczania,
- opracowanie odpowiednich programów dla odpadów niebezpiecznych (Wengierek 2017).

Według Dyrektywy Parlamentu UE 2008/98/WE (Dz.U. L 312 – z późn. zm.) plany gospodarki odpadami powinny zawierać analizę bieżącej sytuacji w zakresie gospodarowania odpadami na danym terenie, a także określać środki, które należy zastosować, aby udoskonalić przygotowanie odpadu do ponownego użycia, recyklingu, odzysku oraz unieszkodliwienia. Odpowiednio przygotowany plan gospodarki odpadami zawiera informacje dotyczące między innymi:

- rodzaju, ilości oraz źródła odpadów powstających na danym terenie,
- obowiązujących systemów zbierania odpadów, zakładów unieszkodliwiania i odzysku odpadów oraz wszelkich rozwiązań stosowanych w przypadku olejów napędowych, odpadów niebezpiecznych i odpadów objętych szczegółowymi przepisami wspólnotowymi,
- oceny potrzeby tworzenia nowych systemów zbierania odpadów lub zamknięcia istniejących obiektów,
- ogólnej polityki dotyczącej gospodarowania odpadami, wraz z planowanymi technologiami i metodami gospodarowania.

2. Materiał i metody

Dokonano przeglądu obowiązujących przepisów prawa krajowego oraz unijnego z zakresu gospodarowania odpadami, a także literatury krajowej.

3. Wyniki i dyskusja

3.1. Gospodarka odpadami niebezpiecznymi

3.1.1. Klasyfikacja odpadów

Odpowiednia klasyfikacja odpadów jest niezbędna do prawidłowego i optymalnego funkcjonowania gospodarki odpadów. Podział odpadów pozytywnie wpływa na ujednolicenie zarządzania zasobami oraz umożliwia ochronę środowiska. Klasyfikacja odpadów powinna precyzyjnie grupować odpady ze względu na ich pochodzenie, parametry, przydatność oraz szkodliwość środowiskową (Zalewska 2019).

Według Rozporządzenia Ministra Środowiska z dnia 2 stycznia 2020 r. w sprawie katalogu odpadów (Dz.U. 2020 poz. 10) w zależności od źródła ich powstawania odpady podzielić można na 20 grup:

- odpady powstające przy poszukiwaniu, wydobywaniu, fizycznej i chemicznej przeróbce rud oraz innych kopalin – 01
- odpady z rolnictwa, ogrodnictwa, upraw hydroponicznych, rybołówstwa, leśnictwa, łowiectwa oraz przetwórstwa żywności – 02

- odpady z przetwórstwa drewna oraz z produkcji płyt i mebli, masy celulozowej, papieru i lakieru – 03
- odpady z przemysłu skórzanego, futrzarskiego i tekstylnego – 04
- odpady z przeróbki ropy naftowej, oczyszczania gazu ziemnego oraz pirolitycznej przeróbki węgla – 05
- odpady z produkcji, przygotowania, obrotu i stosowania produktów chemii nieorganicznej – 06
- odpady z produkcji, przygotowania, obrotu i stosowania produktów przemysłu chemii organicznej – 07
- odpady z produkcji, przygotowania, obrotu i stosowania powłok ochronnych (farb, lakierów, emalii ceramicznych), kitu, kleju, szczeliw i farb drukarskich – 08
- odpady z przemysłu fotograficznego i usług fotograficznych – 09
- odpady z procesów termicznych – 10
- odpady z chemicznej obróbki i powlekania powierzchni metali oraz innych materiałów i z procesów hydrometalurgii metali nieżelaznych – 11
- odpady z kształtowania oraz fizycznej i mechanicznej obróbki powierzchni metali i tworzyw sztucznych – 12
- oleje odpadowe i odpady ciekłych paliw (z wyłączeniem olejów jadalnych oraz grup 05, 12, 19) – 13
- odpady z rozpuszczalników organicznych, chłodziw i propelentów (z wyłączeniem grup 07, 08) – 14
- odpady opakowaniowe: sorbenty, tkaniny do wycierania, materiały filtracyjne i ubrania ochronne nieujęte w grupach – 15
- odpady nieujęte w innych grupach – 16
- odpady z budowy, remontów i demontażu obiektów budowlanych oraz infrastruktury drogowej (włączając glebę i ziemię z terenów zanieczyszczonych) – 17
- odpady medyczne i weterynaryjne (z wyłączeniem odpadów kuchennych i restauracyjnych niezwiązanych z opieką zdrowotną lub weterynaryjną) – 18
- odpady z instalacji i urządzeń służących zagospodarowaniu odpadów, z oczyszczalni ścieków oraz z uzdatniania wody pitnej i wody do celów przemysłowych – 19
- odpady komunalne łącznie z frakcjami gromadzonymi selektywnie – 20

Głównym elementem łańcucha gospodarowania odpadami od momentu ich wytworzenia do ostatecznego zneutralizowania jest odpowiednie zdefiniowanie odpadów niebezpiecznych oraz odpadów innych niż niebezpieczne. Prawidłowa klasyfikacja odpadów wymaga spełnienia wytycznych między innymi z zakresu oznakowania i pakowania, a także sposobu i metody unieszkodliwiania, a wszystkie te etapy muszą być zgodne z obowiązującymi przepisami prawa. Sposób wdrażania i egzekwowania przepisów prawa dotyczących klasyfikacji odpadów wpływa na przyszłe plany gospodarowania odpadami i może dotyczyć wykonywalności i rentowności zbiórki odpadów oraz metod recyklingu. Odpowiednia charakterystyka odpadów i ich klasyfikacja wpływa na prawidłowe funkcjonowanie podmiotów zajmujących się gospodarowaniem odpadów (Zawiadomienie Komisji dotyczące wytycznych technicznych w sprawie klasyfikacji odpadów 2018/C 124/01 z dnia 9 kwietnia 2018 r.).

3.1.2. Odpady niebezpieczne

Według Dyrektywy 2008/98/WE (Dz.U. L 312 – z późn. zm.) odpady niebezpieczne należy zdefiniować jako wszystkie odpady, które charakteryzują się co najmniej jedną właściwością niebezpieczną wymienioną w Rozporządzeniu Komisji (UE) nr 1357/2014 (Dz. U. L 365/89). Ponadto państwa członkowskie UE mogą uznać określony odpad za niebezpieczny, nawet w przypadku, gdy nie został on umieszczony w wykazie, w sytuacji, gdy przejawia on co najmniej jedną z właściwości niebezpiecznych wymienionych w Rozporządzeniu Komisji (UE) nr 1357/2014 (Dz. U. L 365/89). W takich przypadkach państwo członkowskie ma obowiązek zarejestrowania odpadu niebezpiecznego w sprawozdaniu oraz bezzwłocznego powiadomienia Komisji Europejskiej, która następnie podejmuje decyzję dotyczącą dostosowania wykazu odpadów niebezpiecznych.

Istotnym elementem prawidłowego zaklasyfikowania odpadów jest poznanie oraz gromadzenie informacji dotyczących procesów produkcyjnych, a także chemicznych generujących odpady i wykorzystywanych w nich substancji. Kluczowym aspektem jest ocena czy dany odpad wykazuje przynajmniej jedną z niebezpiecznych właściwości. Ważnym krokiem jest również tworzenie baz danych dotyczących analiz odpadów oraz pobieranie próbek i wykonywanie analiz chemicznych (Dyrektywa 2008/98/WE Dz.U. L 312 – z późn. zm.).

Gospodarowanie odpadami niebezpiecznymi wymaga zastosowania restrykcyjnych warunków. Państwa członkowskie Unii Europejskiej mają obowiązek przedstawienia obiegu odpadów niebezpiecznych zgodnie z wprowadzonym systemem, a także stosować się do szczegółowych obowiązków oznakowania i pakowania odpadów. Zakazuje się również mieszania odpadów niebezpiecznych z odpadami innymi niż niebezpieczne lub z innymi rodzajami odpadów niebezpiecznych. Ponadto przetwarzaniem odpadów niebezpiecznych powinny zajmować się zakłady, które uzyskały wymagane zezwolenie oraz stosują się do obowiązujących przepisów prawa (Zawiadomienie Komisji dotyczące wytycznych technicznych w sprawie klasyfikacji odpadów 2018/C 124/01).

Wszystkie zakłady oraz przedsiębiorstwa przetwarzające odpady, a także jednostki zajmujące się zbieraniem lub transportem odpadów niebezpiecznych mają obowiązek prowadzenia ewidencji w zakresie ilości, charakteru, miejsca pochodzenia tych odpadów oraz ilości produktów i materiałów, które powstały w wyniku przygotowania do ponownego użycia, recyklingu lub innych procesów odzysku. Muszą również w dostarczać informacje o miejscu przeznaczenia, częstotliwości zbierania, sposobie transportu oraz przewidywanej metodzie przetwarzania odpadów, udostępniają następnie te dane właściwym organom. W przypadku odpadów niebezpiecznych przedsiębiorstwa mają obowiązek przechowywania dokumentacji przez co najmniej trzy lata, z wyłączeniem zakładów zajmujących się transportem, które muszą przechowywać taką dokumentację przez co najmniej 12 miesięcy (Dyrektywa 2008/98/WE Dz.U. L 312 – z późn. zm.).

3.1.3. Właściwości odpadów niebezpiecznych

Odpady niebezpieczne wytwarzane są najczęściej przez zakłady przemysłowe, a także przez sektor usług, służbę zdrowia oraz transport, ale powstają również w gospodarstwach domowych. Ponadto spośród odpadów niebezpiecznych wyróżnić można grupy odpadów, które wymagają specyficznych zasad postępowania. Do takich odpadów należą między

innymi: odpady zawierające PCB, odpady azbestowe, odpady medyczne i weterynaryjne, zużyty sprzęt elektroniczny i elektryczny, a także zużyte urządzenia chłodnicze, baterie oraz akumulatory. W Rozporządzeniu Komisji (UE) nr 1357/2014 (Dz. U. L 365/89) właściwości odpadów niebezpiecznych oznaczone są literami HP oraz cyframi od 1 do 15. Są to właściwości, które zagrażają zdrowiu ludzi i zwierząt oraz środowisku (Wengierek 2017).

W europejskim wykazie odpadów znajdują się pozycje odnoszące się do odpadów, które mają pomóc w określeniu, czy dany odpad jest niebezpieczny. Można je podzielić na trzy główne grupy:

- odpady bezwzględnie niebezpieczne – AH – to wszelkie odpady, które są niebezpieczne bez potrzeby przeprowadzania jakiegokolwiek oceny, są one oznaczane kolorem ciemnoczerwonym;
- odpady bezwzględnie inne niż niebezpieczne – ANH – to wszystkie odpady, które można zaklasyfikować jako inne niż niebezpieczne bez konieczności przeprowadzania jakiegokolwiek oceny, są one oznaczone kolorem czarnym;
- pozycje lustrzane – to co najmniej dwie powiązane właściwości, z których jedna dotyczy odpadów niebezpiecznych, a druga nie. Aby prawidłowo zaklasyfikować dany odpad do odpowiedniej grupy należy wykonać dodatkową ocenę. Zatem pozycje lustrzane można podzielić na dwie podgrupy:
 - pozycja lustrzana określająca odpady niebezpieczne – MH – są one oznaczane kolorem pomarańczowym;
 - pozycja lustrzana określająca odpady inne niż niebezpieczne – MNH – są one oznaczane kolorem ciemnoniebieskim (Zawiadomienie Komisji dotyczące wytycznych technicznych w sprawie klasyfikacji odpadów 2018/C 124/01).

Według Dyrektywy 2008/98/WE (Dz.U. L 312 – z późn. zm.) odpady niebezpieczne charakteryzują się co najmniej jedną z podanych właściwości:

- HP1 – wybuchowe,
- HP2 – utleniające,
- HP3 – łatwopalne,
- HP4 – drażniące – działanie drażniące na skórę i powodujące uszkodzenie oczu,
- HP5 – działanie toksyczne na narządy docelowe (STOT)/ toksyczność przy aspiracji,
- HP6 – ostra toksyczność,
- HP7 – rakotwórcze,
- HP8 – żrące,
- HP9 – zakaźne,
- HP10 – działające szkodliwie na rozrodczość,
- HP11 – mutagenne,
- HP12 – uwolnienie gazów o ostrej toksyczności,
- HP13 – uczulające,
- HP14 – ekotoksyczne,
- HP15 – odpady mogące wykazywać niebezpieczne właściwości wymienione powyżej, które nie były bezpośrednio widoczne w odpadach pierwotnych.

3.1.4. Magazynowanie, pakowanie i oznaczanie odpadów niebezpiecznych

Zgodnie z ustawą o odpadach (Dz.U. 2013 poz. 21 – z późn. zm.) magazynowanie odpadów to ich czasowe przetrzymywanie, które obejmuje trzy główne etapy:

- wstępne magazynowanie odpadów przez ich wytwórcę,
- tymczasowe magazynowanie odpadów przez prowadzącego zbieranie odpadów,
- magazynowanie odpadów przez prowadzącego przetwarzanie odpadów.

Według Dyrektywy 2008/98/WE (Dz.U. L 312 – z późn. zm.) wstępne magazynowanie odpadów niebezpiecznych to magazynowanie poprzedzające zbieranie w obiektach, w których odpady są rozładowywane, by umożliwić przygotowanie odpadów do dalszego transportu, aby unieszkodliwić je w innym miejscu.

W przypadku odpadów niebezpiecznych okres magazynowania wynosi 1 rok i jest liczony łącznie dla wszystkich kolejnych posiadaczy tych odpadów. Za naruszenie tej zasady przewidziana jest kara administracyjna (Hermanowska 2019).

Według Rozporządzenia Ministra Klimatu z dnia 11 września 2020 roku w sprawie szczegółowych wymagań dla magazynowania odpadów (Dz.U. 2020 poz. 1742) magazynowanie odpadów niebezpiecznych musi odbywać się w obiektach do tego przeznaczonych, a lokalizacja poszczególnych rodzajów odpadów powinna być odpowiednio oznakowana. Oznakowanie musi zawierać co najmniej kody magazynowanych odpadów, które nanosi się cyframi koloru czarnego oraz znajdować się w widocznym miejscu, tak aby odczytanie kodów było możliwe w każdym momencie, bez konieczności otwierania opakowań, pojemników, kontenerów, zbiorników lub worków, w których znajdują się odpady. Powinno być także czytelne oraz trwałe, a w szczególności odporne na warunki atmosferyczne.

Magazynowanie odpadów niebezpiecznych powinno prowadzić się w odpowiednich miejscach oraz w sposób zapewniający:

- prawidłowe wyposażenie techniczne do przechowywania odpadów, w tym odpowiednie opakowania, pojemniki, kontenery, zbiorniki i worki;
- wydzielenie ścian, boksów lub sektorów umożliwiających magazynowanie określonych rodzajów odpadów;
- odpowiednią pojemność miejsc do magazynowania odpadów;
- utwardzenie podłoża terenu, na którym magazynowane są odpady, z użyciem wyrobów budowlanych;
- zabezpieczenie przed dostępem osób nieupoważnionych;
- zabezpieczenie przed rozprzestrzenieniem się odpadów poza lokalizację;
- zabezpieczenie odpadów przed negatywnym wpływem czynników atmosferycznych;
- zabezpieczenie przed uwolnieniem się do gleby, wód powierzchniowych i podziemnych wycieków i ścieków, z miejsc magazynowania odpadów (Rozporządzenie Ministra Klimatu w sprawie szczegółowych wymagań dla magazynowania odpadów Dz.U. 2020 poz. 1742).

Strefa magazynowania odpadów niebezpiecznych powinna być oznakowana w widocznym miejscu tablicą koloru białego, na której umieszcza się napis „ODPADY NIEBEZPIECZNE” naniesiony wielkimi literami koloru czarnego. Oznakowanie umieszcza się na zewnątrz budynku lub miejsca wydzielonego w budynku, przy drzwiach wejściowych

lub bramie wjazdowej (Rozporządzenie Ministra Klimatu w sprawie szczegółowych wymagań dla magazynowania odpadów Dz.U. 2020 poz. 1742).

W przypadku, gdy odpady niebezpieczne znajdują się w opakowaniach o pojemności powyżej 5 litrów, na każdym z opakowań należy umieścić etykietę (etykiety nie umieszcza się podczas wstępnego magazynowania odpadów przez ich wytwórcę). Etykieta powinna zawierać napis „ODPADY NIEBEZPIECZNE” oraz kod i rodzaj magazynowanych odpadów, a także zawartość opakowania, adres miejsca magazynowania oraz datę rozpoczęcia magazynowania w danym miejscu. Wszelkie informacje zamieszczane są przez wytwórcę odpadów oraz aktualizowane przez każdego kolejnego posiadacza odpadów niezwłocznie po rozpoczęciu magazynowania w danym miejscu. Aktualizacja polega na wpisaniu adresu miejsca magazynowania oraz daty rozpoczęcia magazynowania w danym miejscu (Rozporządzenie Ministra Klimatu w sprawie szczegółowych wymagań dla magazynowania odpadów Dz.U. 2020 poz. 1742).

Odpady niebezpieczne wrażliwe na podwyższoną temperaturę, które wykazują właściwości wybuchowe lub łatwopalne powinno magazynować się w pomieszczeniach zapewniających odpowiednią temperaturę umożliwiającą bezpieczne magazynowanie. W przypadku odpadów niebezpiecznych w postaci ciekłej, mazistej lub sypkiej magazynowanie powinno odbywać się w przeznaczonych do tego celu szczelnych opakowaniach, pojemnikach, kontenerach lub zbiornikach, które odporne są na działanie substancji zawartych w odpadach oraz działanie czynników atmosferycznych. Natomiast odpady niebezpieczne w postaci ciekłej, które są wrażliwe na działanie temperatury magazynuje się w szczelnych opakowaniach, pojemnikach, kontenerach lub zbiornikach, zapewniających odpowiednią ilość wolnej przestrzeni w celu zapobiegania pojawieniu się wycieków lub stałych odkształceń opakowania będących wynikiem rozszerzania się cieczy z powodu wysokich temperatur (Rozporządzenie Ministra Klimatu w sprawie szczegółowych wymagań dla magazynowania odpadów Dz.U. 2020 poz. 1742).

Magazynowanie zakaźnych odpadów medycznych lub zakaźnych materiałów weterynaryjnych powinno odbywać się w pomieszczeniach, które posiadają między innymi niezależne wejście, ściany i podłogi wykonane z materiałów gładkich, łatwo zmywalnych i umożliwiających ich dezynfekcję oraz zabezpieczone są przed dostępem owadów, gryzoni i innych zwierząt (Rozporządzenie Ministra Klimatu w sprawie szczegółowych wymagań dla magazynowania odpadów Dz.U. 2020 poz. 1742).

3.1.5. Transport odpadów niebezpiecznych

Według ustawy o odpadach (Dz.U. 2013 poz. 21 – z późn. zm.) transport odpadów powinien odbywać się zgodnie z wymaganiami dotyczącymi ochrony środowiska, a także w sposób zapewniający bezpieczeństwo życia i zdrowia ludzi. Transportując odpady należy uwzględnić ich właściwości chemiczne i fizyczne, w tym stan skupienia, oraz zagrożenia, które mogą powodować odpady. Wykonujący usługę transportu odpadów ma obowiązek dostarczyć odpady do miejsca ich przeznaczenia, a jego środek transportu powinien być oznakowany w sposób zgodny z przepisami. Transport odpadów niebezpiecznych odbywa się z zachowaniem przepisów obowiązujących przy transporcie towarów niebezpiecznych (Wengierek 2017).

Przewóz odpadów niebezpiecznych można podzielić na dwa rodzaje:

- przewóz na krótkich odcinkach – dotyczy przewozów od punktu zbiórki do składowicy odpadów niebezpiecznych, odpady niewymagające specjalnych środków bezpieczeństwa zbierane są z różnych źródeł lub małych zakładów produkcyjnych i usługowych, dotyczy niewielkich ilości odpadów;
- przewóz na dalekie odległości – wymaga zastosowania specjalistycznych środków transportu, takich jak: cysterny, kontenery (Wengierek 2017).

Ustawa z dnia 19 sierpnia 2011 roku o przewozie towarów niebezpiecznych (Dz.U. 2011 nr 227 poz. 1367) dopuszcza trzy sposoby przewozu odpadów niebezpiecznych:

- przewóz drogowy – jest to każde przemieszczenie towarów niebezpiecznych po drodze publicznej lub po innych drogach ogólnodostępnych;
- przewóz kolejną – jest to każde przemieszczenie towarów niebezpiecznych wagonem;
- przewóz żegluga śródlądową – jest to każde przemieszczenie towarów niebezpiecznych statkiem po wodach śródlądowych.

Środki transportu przewożące odpady niebezpieczne powinny być przystosowane, odpowiednio wyposażone, a także prawidłowo oznakowane, zgodnie z ADR, RID lub ADN. ADR to umowa europejska, która dotyczy międzynarodowego przewozu drogowego towarów niebezpiecznych, sporządzona w Genewie 30 września 1957 r. Natomiast RID to regulamin dotyczący międzynarodowego przewozu kolejami towarów niebezpiecznych. Umowę europejską dotyczącą międzynarodowego przewozu śródlądowymi drogami wodnymi towarów niebezpiecznych stanowi ADN, która zawarta została w Genewie 26 maja 2000 r. (Ustawa o przewozie towarów niebezpiecznych Dz. U. 2011 Nr 227 poz. 1367 – z późn. zm.).

Zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Środowiska w sprawie szczegółowych wymagań dla transportu odpadów (Dz.U. 2016 poz. 1742) odpady niebezpieczne mogą być transportowane równocześnie z odpadami innymi niż niebezpieczne pod warunkiem uniemożliwienia ich zmieszania. Natomiast odpowiedni sposób transportu nie powinien prowadzić do mieszania poszczególnych rodzajów odpadów, wyjątkiem jest sytuacja, gdy strumień zmieszanych rodzajów odpadów w całości kierowany jest do przetwarzania w tym samym procesie. Należy zapobiegać rozprzestrzenianiu się odpadów poza środki transportu, w szczególności ich wysypywaniu, pyleniu i wycieku oraz ograniczać do minimum uciążliwości zapachowe. Sposób transportu odpadów powinien ograniczać oddziaływanie czynników atmosferycznych, które mogą doprowadzić do negatywnego oddziaływania transportowanych odpadów na środowisko lub życie i zdrowie ludzi. Przewożone odpady, szczególnie te w pojemnikach lub workach, należy układać lub umocowywać w środkach transportu, tak aby zapobiec ich przemieszczaniu i przewracaniu podczas drogi.

Niezbędne jest transportowanie odpadów wraz z dokumentem potwierdzającym rodzaj transportowanych odpadów oraz dane zlecającego dany transport. Takim dokumentem może być karta przekazania odpadów, faktura sprzedaży odpadów, podstawowa charakterystyka odpadów, dokument dotyczący transgranicznego przemieszczania odpadów lub inny dokument potwierdzający rodzaj transportowanych odpadów (Rozporządzenie Ministra Środowiska w sprawie szczegółowych wymagań dla transportu odpadów Dz.U. 2016 poz. 1742).

Zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Środowiska (Dz.U. 2016 poz. 1742) środki transportu należy oznaczać tablicą koloru białego o wymiarach 40 cm szerokości i 30 cm wysokości, na której umieszcza się napis „ODPADY”. Napis powinien składać się z wielkich liter i być koloru czarnego. Oznakowanie powinno być czytelne, trwałe i odporne na warunki atmosferyczne oraz umieszczone w widocznym miejscu z przodu środka transportu, na zewnętrznej powierzchni. Natomiast w przypadku środków transportu przeznaczonych do transgranicznego transportu odpadów stosuje się oznakowanie tablicą koloru białego, na której umieszcza się wielką literę „A” koloru czarnego. W przypadku transportu odpadów innych niż niebezpieczne, w ilości nieprzekraczającej 100 kg nie stosuje się przepisów zawartych w wyżej wymienionym rozporządzeniu.

3.1.6. Metody przetwarzania odpadów niebezpiecznych

Według Dyrektywy 2008/98/WE (Dz.U. L 312 – z późn. zm.) przetwarzanie to zarówno proces odzysku jak i unieszkodliwiania odpadów, obejmujący także przygotowanie poprzedzające te procesy. Odzysk natomiast to proces, którego wynikiem jest wykorzystywanie odpadów do pełnienia danej funkcji i zastąpienie nimi innych materiałów. Recykling polega na ponownym przetworzeniu materiałów odpadowych w produkty, materiały lub substancje wykorzystywane w pierwotnym celu lub innych celach. Recykling obejmuje również regenerację olejów odpadowych, w wyniku której mogą zostać wyprodukowane oleje bazowe. Proces ten polega na usunięciu zanieczyszczeń, produktów reakcji utleniania i dodatków znajdujących się w olejach odpadowych. Z kolei unieszkodliwianie oznacza wszelkie procesy niebędące odzyskiem, nawet jeśli wtórnym skutkiem takich procesów jest odzysk substancji lub energii.

Deponowanie odpadów na składowiskach prowadzi do utraty zasobów surowcowych i obciążenia środowiska, natomiast wszelkie metody odzysku, unieszkodliwiania i wykorzystania surowców wtórnych znacznie wpływają na zmniejszenie całkowitej ilości produkowanych odpadów. Odpowiedni przerób i segregowanie odpadów umożliwia odzyskanie surowców o prawidłowym stopniu czystości. Do podstawowych metod odzysku odpadów można zaliczyć wykorzystanie ich jako paliwa lub innego środka wytwarzania energii, odzysk lub regenerację rozpuszczalników, recykling i odzysk substancji organicznych lub powtórna rafinację. Natomiast unieszkodliwianie realizowane jest przez składowanie odpadów na składowiskach (metoda najtańsza, jednak najbardziej ryzykowna dla środowiska), recykling organiczny (produkcja kompostu lub biogazu) oraz przekształcanie termiczne (pozwala na odzyskiwanie energii z odpadów w postaci energii elektrycznej lub ciepłej) (Kostecka i in. 2014).

Celem unieszkodliwiania odpadów niebezpiecznych jest likwidacja lub ograniczenie uciążliwości dla środowiska, poprzez zmianę ich cech fizycznych, chemicznych lub biologicznych. Na wybór optymalnej metody unieszkodliwiania wpływa wiele czynników, takich jak: ilość powstających odpadów, właściwości fizyko-chemiczne i technologiczne oraz skład surowcowy odpadów (Piątkowska 2013).

Zgodnie z załącznikiem do Dyrektywy 2008/98/WE (Dz.U. L 312) wyróżnia się następujące procesy odzysku i recyklingu:

- R1 – wykorzystanie głównie jako paliwa lub innego środka wytwarzania energii,
- R2 – odzysk lub regeneracja rozpuszczalników,

- R3 – recykling lub regeneracja substancji organicznych, które nie są stosowane jako rozpuszczalniki (w tym kompostowanie i inne biologiczne procesy przekształcania),
- R4 – recykling lub odzysk metali i związków metali,
- R5 – recykling lub odzysk innych materiałów nieorganicznych,
- R6 – regeneracja kwasów lub zasad,
- R7 – odzysk składników stosowanych do redukcji zanieczyszczeń,
- R8 – odzysk składników z katalizatorów,
- R9 – powtórna rafinacja oleju lub inne sposoby ponownego użycia olejów,
- R10 – obróbka na powierzchni ziemi przynosząca korzyści dla rolnictwa lub poprawę stanu środowiska,
- R11 – wykorzystywanie odpadów uzyskanych w wyniku któregośkolwiek z procesów wymienionych w pozycji R 1 – R 10,
- R12 – wymiana odpadów w celu poddania ich któremukolwiek z procesów wymienionych w pozycji R 1 – R 11,
- R13 – magazynowanie odpadów poprzedzające którykolwiek z procesów wymienionych w pozycji R1 – R 12 (z wyjątkiem wstępnego magazynowania u wytwórcy odpadów).

Metody unieszkodliwiania odpadów na podstawie Dyrektywy 2008/98/WE (Dz.U. L 312):

- D1 – składowanie w gruncie lub na powierzchni ziemi (np. składowiska itp.),
- D2 – przetwarzanie w glebie i ziemi (np. biodegradacja odpadów płynnych lub szlamów w glebie i ziemi itd.),
- D3 – głębokie zatłaczanie (np. zatłaczanie odpadów w postaci umożliwiającej pompowanie do odwiertów, wysadów solnych lub naturalnie powstających komór itd.),
- D4 – retencja powierzchniowa (np. umieszczanie odpadów ciekłych i szlamów w dołach, polatkach osadowych lub lagunach itd.),
- D5 – składowanie na składowiskach w sposób celowo zaprojektowany (np. umieszczanie w uszczelnionych oddzielnych komorach, przykrytych i izolowanych od siebie wzajemnie i od środowiska itd.),
- D6 – odprowadzanie do wód z wyjątkiem mórz i oceanów,
- D7 – odprowadzanie do mórz i oceanów, w tym lokowanie na dnie mórz,
- D8 – obróbka biologiczna, niewymieniona w innej pozycji niniejszego załącznika, w wyniku której powstają ostateczne związki lub mieszanki, które są unieszkodliwiane za pomocą któregośkolwiek spośród procesów wymienionych w poz. D 1 – D 12,
- D9 – obróbka fizyczno-chemiczna, niewymieniona w innej pozycji niniejszego załącznika, w wyniku której powstają ostateczne związki lub mieszaniny unieszkodliwiane za pomocą któregośkolwiek spośród procesów wymienionych w pozycjach D 1 – D 12 (np. odparowanie, suszenie, kalcynacja itp.),
- D10 – przekształcanie termiczne na lądzie,
- D11 – przekształcanie termiczne na morzu,
- D12 – trwałe składowanie (np. umieszczanie pojemników w kopalniach itd.),

- D13 – sporządzanie mieszanki lub mieszanie przed poddaniem odpadów któremukolwiek z procesów wymienionych w pozycjach D 1 – D 12,
- D14 – przepakowywanie przed poddaniem któremukolwiek z procesów wymienionych w punktach od D1 - D13,
- D15 – magazynowanie poprzedzające którykolwiek z procesów wymienionych w pozycjach D 1 – D 14 (z wyjątkiem wstępnego magazynowania u wytwórcy odpadów).

3.1.7. Krajowy plan gospodarki odpadami 2022

Uchwała nr 88 Rady Ministrów w sprawie Krajowego planu gospodarki odpadami 2022 (M.P. 2016 r. poz. 784) obejmuje następujące działania w zakresie odpadów niebezpiecznych (nie dotyczy odpadów zakaźnych, odpadów zawierających azbest i PCB):

– wdrażanie zasad projektowania ekologicznego poprzez ograniczenie użycia substancji niebezpiecznych na etapie produkcji, stosowanie takich procesów produkcyjnych, które prowadzą do powstawania małej ilości odpadów, a także wprowadzanie systemów zarządzania jakością i środowiskiem w zakładach przemysłowych oraz zgodne z wymogami ekoznakowanie;

- edukowanie w zakresie ekoznakowania oraz wskazywanie sposobów ograniczających zużycie środków szczególnie niebezpiecznych;
- edukowanie w zakresie odpowiedniego magazynowania oraz selektywnego zbierania, które przeciwdziała zanieczyszczeniu innych produktów.

Ponadto w przypadku odpadów niebezpiecznych, w tym medycznych i weterynaryjnych, zawierających PCB oraz azbest, a także mogilniki Krajowy plan gospodarki odpadami 2022 (M.P. 2016 r. poz. 784) przyjął następujące cele:

- zapewnienie odpowiedniego rozmieszczenia, ilości i wydajności spalarni, zajmujących się spalaniem odpadów medycznych i weterynaryjnych, prowadzące do ograniczenia transportu tych odpadów;
- segregacja odpadów u źródła powstawania;
- ograniczenie ilości odpadów innych niż niebezpieczne w strumieniu odpadów niebezpiecznych;
- kontynuowanie likwidacji urządzeń zawierających PCB o zawartości poniżej 5 dm³;
- osiągnięcie celów określonych w przyjętym w dniu 15 marce 2010 r. przez Radę Ministrów Programie Oczyszczania Kraju z Azbestu na lata 2009-2032;
- dokończenie likwidacji mogilników zawierających przeterminowane środki ochrony roślin i inne odpady niebezpieczne.

Krajowy plan gospodarki odpadami 2022 (M.P. 2016 r. poz. 784) przewiduje także budowę nowych oraz modernizację istniejących instalacji, których celem jest termiczne przekształcanie odpadów niebezpiecznych, prowadzenie okresowych kontroli podmiotów wytwarzających odpady niebezpieczne w celu weryfikacji zgodności postępowania z obowiązującymi przepisami prawa oraz działania informacyjno-edukacyjne w zakresie właściwego postępowania z odpadami niebezpiecznymi.

4. Podsumowanie

Prawidłowa gospodarka odpadami niebezpiecznymi ma kluczowe znaczenie w ochronie środowiska oraz życia i zdrowia ludzi i zwierząt. Odpowiednie przepisy prawne regulują metody i sposoby postępowania z odpadami niebezpiecznymi, a państwa członkowskie Unii Europejskiej zobligowane są do ich przestrzegania. Tworzenie baz danych, sprawozdań i wykonywanie analiz oraz badań pomaga we właściwym klasyfikowaniu odpadów, a przy tym przyczynia się do prawidłowego sposobu obchodzenia się z nimi, szczególnie w przypadku odpadów niebezpiecznych.

Odpady niebezpieczne charakteryzują się właściwościami, które stanowią zagrożenie dla środowiska oraz życia i zdrowia ludzi i zwierząt, dlatego gospodarowanie nimi wymaga restrykcyjnych wymogów. Pozwalają one na ograniczenie do minimum związanego z nimi zagrożenia przyczyniając się do ochrony środowiska.

Odpady niebezpieczne powinny być oznakowane zgodnie z obowiązującym prawem oraz magazynowane w miejscach do tego przystosowanych. Magazynowanie, przetrzymywanie oraz transport odpadów niebezpiecznych nie może negatywnie wpływać na środowisko oraz życie i zdrowie ludzi i zwierząt. Ponadto instytucje zajmujące się transportem odpadów niebezpiecznych powinny prawidłowo oznaczać środki transportu oraz posiadać odpowiednie zezwolenia.

Bibliografia:

1. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/98/WE z dnia 19 listopada 2008 r. w sprawie odpadów oraz uchylająca niektóre dyrektywy (Dz.U. L 312) (z późniejszymi zmianami).
2. Frąś J., Scholz S., Olsztyńska I. (2017). Innowacyjne rozwiązania w zagospodarowaniu odpadów przemysłowych i biomasy. *Studia i Prace WNEIZ US*, (48/3): 441-451.
3. Hermanowska I. (2019). Kolejne zmiany w przepisach ustawy o odpadach. *Nowa Energia* 5-6 (70)/2019: 73-77.
4. Kostecka J., Koc-Jurczyk J., Brudzisz K. (2014). Waste management in Poland and European Union, *Archiwum Gospodarki Odpadami i Ochrony Środowiska*, 16(1): 1-10.
5. Piątkowska E., Pała A., Biegańska J. (2013). Przegląd dostępnych metod unieszkodliwiania i zagospodarowania odpadów pochodzących z procesów termicznych. *Paliwa z Odpadów. Wyzwania XXI Wieku*, 143-152.
6. Rozporządzenie Komisji (UE) nr 1357/2014 z dnia 18 grudnia 2014 r. zastępujące załącznik III do dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/98/WE w sprawie odpadów oraz uchylającej niektóre dyrektywy (Dz. U. L 365/89).
7. Rozporządzenie Ministra Środowiska z dnia 2 stycznia 2020 r. w sprawie katalogu odpadów (Dz.U. 2020 poz. 10).
8. Rozporządzenie Ministra Środowiska z dnia 7 października 2016 r. w sprawie szczegółowych wymagań dla transportu odpadów (Dz.U. 2016 poz. 1742).
9. Uchwała nr 88 Rady Ministrów z dnia 1 lipca 2016 r. w sprawie Krajowego planu gospodarki odpadami 2022 (M.P. 2016 r. poz. 784).
10. Ustawa o przewozie towarów niebezpiecznych z dnia 19 sierpnia 2011 r. (Dz. U. 2011 Nr 227 poz. 1367) – z późn. zm.

11. Ustawa z dnia 14 grudnia 2012 roku o odpadach (Dz.U. 2013 poz. 21) (z późniejszymi zmianami).
12. Wengierek M. (2017). Sposoby postępowania z odpadami niebezpiecznymi w województwie śląskim. Część I – uwarunkowania prawne i organizacyjne. Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, Seria: Organizacja i Zarządzanie z. 103, 257-268.
13. Zalewska J. (2019). System gospodarowania odpadami w Polsce – stan aktualny i kierunki doskonalenia. *Ekonomika i Organizacja Logistyki*, 4(1): 103-113.
14. Zawiadomienie Komisji dotyczące wytycznych technicznych w sprawie klasyfikacji odpadów (2018/C 124/01 z dnia 9 kwietnia 2018 r.).

11. WPLYW WYKORZYSTANIA FUNDUSZY EUROPEJSKICH NA ROZWÓJ KONKURENCYJNOŚCI MŚP W POLSCE

Borys Wysocki

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Instytut Gospodarki Międzynarodowej

Studenckie Koło Naukowe EEurope

Al. Niepodległości 10

61-875 Poznań

E-mail: borys.wysocki.a@gmail.com

1. Wstęp

Jeszcze kilka dziesięcioleci temu ekspansja przedsiębiorstw kojarzyła się głównie z wielkimi firmami, jednak działalność na arenie międzynarodowej jak i krajowej w dzisiejszych czasach coraz częściej dotyczy również małych przedsiębiorstw [Ratajczak-Mrozek, Dymitrowski, Małys, 2013]. Na całym świecie znaczenie gospodarcze małych i średnich przedsiębiorstw stale rośnie. Aktualnie sektor MŚP odgrywa istotną rolę w gospodarce. Sektor ten generuje nowe miejsca pracy, stymuluje wzrost gospodarczy kraju oraz prowadzi do rozwoju innowacji [Ignatiuk, 2011]. Jednak nie wszystkie przedsiębiorstwa, regiony i kraje mają takie same możliwości rozwoju, a w konsekwencji – bycia konkurencyjnym. W tym celu Unia Europejska dąży do spójności gospodarczej i społecznej. Jest to możliwe dzięki realizowanej przez UE polityce spójności, której głównym zadaniem jest zmniejszanie różnic pomiędzy terytoriami, a także wspieranie harmonijnego i zrównoważonego rozwoju regionów. W ramach polityki spójności realizowane są projekty prowadzone przez małe i średnie przedsiębiorstwa, instytucje czy organizacje pozarządowe. Finansowanie polityki spójności przebiega zgodnie z ważną dla Unii polityką konkurencji, która dąży do tworzenia zrównoważonego i konkurencyjnego rynku wewnętrznego. Jednym z państw członkowskich, które korzystały z polityki spójności jest Polska. Celem artykułu jest objaśnienie funkcjonowania polityki spójności i polityki konkurencji UE oraz przedstawienie wpływu wykorzystania funduszy unijnych na rozwój sektora MŚP w Polsce.

2. Charakterystyka sektora MŚP

Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią 99% przedsiębiorstw w Unii Europejskiej. W 2015 roku było to prawie 23 mln MŚP, w których zatrudnienie znalazło 90 mln osób. Sektor ten generuje rocznie ponad 3,9 biliona EUR w wartości dodanej i odpowiada za ponad 60% PKB (dane na rok 2015) całej Wspólnoty, co po pokazuje jak duże znaczenie ma ten sektor odnośnie polityki konkurencji UE. Unia Europejska w celu polepszenia konkurencyjności MŚP przyjmuje różne programy wsparcia i strategie dotyczące sektora badań naukowych, rozwoju i innowacji, finansowania, zmniejszania i upraszczania obowiązków administracyjnych i podatkowych a także zakładające realizację zobowiązań klimatycznych i transformację cyfrową, by Europa stała się atrakcyjnym miejscem w aspekcie prowadzenia działalności gospodarczej [PE – Broszura UE 2, 2021]

Najnowsza definicja sektora MŚP formułowana przez Komisję Europejską w 2014 roku (rozporządzenie nr 651/2014) odnosi się do jednoznacznych kryteriów ilościowych: „liczby zatrudnionych w przedsiębiorstwie oraz wysokości rocznych obrotów lub sumy bilansowej”. Kryteria te zostały przyjęte również w polskim ustawodawstwie. Zgodnie z nimi przedsiębiorstwa dzielą się na:

1. Mikroprzedsiębiorstwa – zatrudniające mniej niż 10 pracowników oraz mające roczny obrót nie przekraczający 2 milionów euro lub roczna suma bilansowa nie przekracza 2 milionów euro.
2. Małe przedsiębiorstwa – zatrudniające od 10 do 49 pracowników oraz mające roczny obrót nie przekraczający 10 milionów euro lub roczna suma bilansowa nie przekracza 10 milionów euro.
3. Średnie przedsiębiorstwa – zatrudniające od 50 do 249 pracowników oraz mające roczny obrót nie przekraczający 50 milionów euro lub roczna suma bilansowa nie przekracza 43 milionów euro [Misztal, 2015].

W tym samym rozporządzeniu KE zapewniła państwom członkowskim większą elastyczność w kwestii udzielania pomocy państwowej sektorowi MŚP bez obligatoryjnego zgłaszania danego dofinansowania i uzyskania zgody Komisji. Dzięki temu przedsiębiorstwa tego sektora mogą być wspierane przez państwo w wysokości max. 7,5 mln EUR [PE – Broszura UE 2, 2021].

Konkurencja bez wątpienia jest czynnikiem, który silnie oddziałuje na rozwój przedsiębiorstw, gospodarki, a także poziom dobrobytu społeczeństwa. Konkurencyjność danej firmy można rozumieć jako jej zdolność do realizacji wybranego celu w korzystnym aspekcie ekonomicznym – sprzedać swoje produkty z zyskiem i sprostać oczekiwaniom konsumentów. Przedsiębiorstwa z sektora MŚP mogą konkurować z innymi, często większymi przedsiębiorstwami dzięki swojej zdolności do adaptacji i elastyczności oraz szybkości reakcji na zmiany w otoczeniu biznesowym. Z kolei przewaga konkurencyjna, wynikająca z dobrej konkurencyjności przedsiębiorstwa, oznacza zajmowanie możliwie lepszej pozycji w danej branży względem rywali. Polepszenie konkurencyjności firmy może nastąpić poprzez inwestycje, innowacje, doświadczenie i zwiększanie zysków [Ignatiuk, 2011]

Między sektorem MŚP, lokalnym rynkiem, a gospodarką krajową zachodzi interakcja. Wielość małych i średnich przedsiębiorstw, ich lokalny wymiar oraz zdolność do szybkiego reagowania na zmiany rynkowe, powoduje, że w znaczący sposób przyczyniają się do rozwoju regionalnego, a co za tym idzie do rozwoju gospodarki każdego kraju. Z kolei wzrost gospodarczy zwiększa lokalną konkurencyjność, a to powoduje dalszy rozwój. Sektor ten jest „stymulatorem gospodarki” - wpływa na rozwój gospodarczy poprzez m.in. tworzenie nowych miejsc pracy i inwestycje, budowanie fundamentów społeczeństwa obywatelskiego przez lokalną gospodarkę czy nakłady na innowacje (B+R). [Skóra, Kopeć, 2015].

3. Polityka konkurencji Unii Europejskiej

Konkurencyjność przedsiębiorstw na całym świecie jest niezwykle istotna nie tylko dla gospodarki i ekonomii, ale dotyczy również aspektów polityk gospodarczych. Dzięki zjawisku konkurencyjności możliwy jest ciągły rozwój handlu. Można wyróżnić wiele definicji konkurencyjności, rozpatrywanych na różnych płaszczyznach (np. mikro-

i makroekonomicznym). Według Portera konkurencyjność gospodarki jest związana z jej efektywnością. OECD (1996) określa konkurencyjność jako „zdolność do wytwarzania dóbr i usług poprzez zwiększanie dochodów z czynników produkcji np. poprzez wzrost zatrudnienia, wzrost produktywności”. Z kolei Komisja Europejska definiuje konkurencyjność jako krajową zdolność do notowania wzrostów PKB *per capita* przy jak utrzymaniu najmniejszej stopie bezrobocia i jak największym poziomie dobrobytu [Grzebalska, 2016].

Jak wyżej wspomniano konkurencyjność dotyczy nie tylko aspektów gospodarczych. W Unii Europejskiej polityka konkurencji odgrywa znaczącą rolę w funkcjonowaniu rynku wewnętrznego [PE – Broszura 1, 2021]. Wspólna polityka konkurencji w UE jest jedną z najstarszych polityk realizowanych przez wspólnotę. Jej początki sięgają roku 1957, w którym podpisano traktat rzymski ustanawiający system chroniący rynek przed zaburzeniami w równowadze konkurencyjnej [Komisja Europejska, 2016]. W późniejszych latach rządy państw koncentrowały się na poprawie konkurencyjności gospodarek i wspieraniu wielkich europejskich przedsiębiorstw, by mogły one konkurować na rynku światowym. W 1993 roku utworzono Jednolity Rynek Europejski, który stanowił pierwszy krok do wprowadzenia spójnej polityki konkurencji UE. JRE funkcjonował w oparciu o pięć zasad: zakaz dyskryminacji, zakaz ograniczeń, zasadę lojalności, zasadę proporcjonalności oraz o zasadę harmonizacji prawa. Celem tego miało być zniesienie barier handlowych, poprawa efektywności wewnętrznej przedsiębiorstw, obniżanie cen i ożywienie konkurencji. Kolejnym ważnym krokiem w tworzeniu polityki konkurencji była przyjęta w 2000 roku Strategia Lizbońska. Jej celem było utworzenie do 2010 roku najbardziej konkurencyjnego rynku światowego w ramach UE, który byłby zdolny do utrzymania wzrostu gospodarczego, tworzenia nowych miejsc pracy i wzrostu integracji europejskiej [Grzebalska, 2016].

W ostatnim okresie (od 2010 roku) polityka konkurencji jest ściśle powiązana z wprowadzoną strategią Europa 2020. Jej celem jest wzrost zatrudnienia, trwały i inteligentny wzrost gospodarczy, który sprzyja jego włączeniu społecznemu w aspektach takich jak klimat, sektor B+R, sektor energetyczny, edukacja, integracja społeczna oraz walka z ubóstwem. W celu ułatwienia realizacji zadań ustanowiono 7 inicjatyw przewodnich, do których należy: Europejska agenda cyfrowa, Mobilna młodzież, Europa efektywnie korzystająca z zasobów, Polityka przemysłowa w erze globalizacji, Program na rzecz nowych umiejętności i zatrudnienia i Europejski program walki z ubóstwem [Korbutowicz, 2016].

Jak każda polityka Unii Europejskiej, polityka konkurencji również opiera się na podstawach prawnych. Reguły określające tę politykę, zapobiegające zakłócaniu i ograniczaniu konkurencji na wewnętrznym rynku unijnym zawarte są w Traktacie o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE) – art. 101-109 oraz Protokół nr 27 w sprawie rynku wewnętrznego i konkurencji, który stanowi, że niezakłócona konkurencja należy do celów rynku wewnętrznego zdefiniowanego w art. 3 ust 3 TUE, również artykuły art. 14, 59, 93, 106, 107, 108 i 114 TFUE w odniesieniu do usług publicznych, usług świadczonych w interesie ogólnym i interesie gospodarczym, artykuły 37, 106 i 345 TFUE w odniesieniu do przedsiębiorstw publicznych, protokół nr 26 w sprawie usług świadczonych w interesie ogólnym; art. 36 Karty praw podstawowych oraz Rozporządzenie (WE) nr 139/2004 w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw.

Polityka konkurencji wyposażona jest w szereg narzędzi, których celem jest zachowywanie równowagi konkurencyjnej na rynku, a także zapobieganie potencjalnym zakłóceniom konkurencji. Jest to:

- a. Ogólny zakaz porozumień ograniczających konkurencję (art. 101 TFUE) – obejmuje umowy i porozumienia między przedsiębiorstwami np. kartele, które prowadziłyby do ustalania cen bądź ograniczania produkcji lub podziału rynku między przedsiębiorstwa.
- b. Zakaz nadużywania pozycji dominującej (art. 102 TFUE) – oznacza brak możliwości wykorzystywania pozycji przedsiębiorstwa w celu prowadzenia działań zakłócających konkurencję.
- c. Procedura dotycząca kontroli połączeń – polega na kontroli fuzji lub przejęć zachodzących między przedsiębiorstwami, by wyeliminować te, które prowadziłyby do znacznego wzmocnienia siły danego podmiotu na rynku wewnętrznym, a w skutek tego do osłabienia konkurencji.
- d. Zakaz przyznawania pomocy przez państwo (art. 107 TFUE) – zawiera ogólny zakaz przyznawania poszczególnym przedsiębiorstwom subsydiów, by zapobiec wzmocnieniu danego podmiotu i doprowadzenia do zakłócenia uczciwej konkurencji na rynku wewnętrznym. Pomoc od państwa dozwolona jest w szczególnych przypadkach np. wsparcie gospodarki w czasie obecnej pandemii COVID-19.
- e. Usługi publiczne świadczone w ogólnym interesie gospodarczym – określa usługi wciąż świadczone przez przedsiębiorstwa publiczne, które podlegają szczególnym zasadom w aspekcie pomocy od państwa (np. transport publiczny, poczta) [PE – Broszura UE 1, 2021].

Aby cele polityki konkurencji UE były realizowane, niezbędne jest skuteczne egzekwowanie wymienionych wcześniej przepisów unijnych. Głównym organem, który odpowiedzialny jest za prawidłowe stosowanie tych reguł jest Komisja Europejska. Wydaje ona m.in. przepisy wykonawcze i interpretacyjne, składa coroczne sprawozdanie w sprawie polityki konkurencji, a także prowadzi wstępną fazę postępowania spraw, które dotyczą naruszeń prawa. Z kolei rolą Parlamentu Europejskiego jest kontrola organów wykonawczych i udział w ustanawianiu prawa poprzez procedurę konsultacji. Rada UE wydaje akty prawne i rozporządzenia po konsultacji z PE. Zadaniem Trybunału Sprawiedliwości w egzekwowaniu reguł polityki konkurencji jest zapewnienie stosowania postanowień traktatów i wydanych przepisów [Latoszek, Kłos, 2016].

4. Bariery rozwoju MŚP

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw napotyka na drodze rozwoju wiele barier o charakterze mikro- i makroekonomicznym. Do barier wewnętrznych (mikroekonomicznych) państwa można zaliczyć m.in. konieczność modernizacji maszyn i narzędzi, ograniczone zasoby materiałów, starzejące się technologie, a także bariery kapitałowe (niewystarczający kapitał finansowy i rzeczowy) [Skóra, Kopeć, 2015]. Z kolei wśród barier zewnętrznych (makroekonomicznych) wyróżnia się bariery kosztowe - podatkowe (np. wysoka stawka podatku dochodowego) i te związane z pozapłacowymi kosztami pracy (wysokie koszty zatrudnienia pracowników dla pracodawcy wpływają na zmniejszenie konkurencyjności tego sektora). Również bariery zatrudnienia - niedostateczne

kwalifikacje pracowników i brak dostępu do wykwalifikowanej kadry, a także wszelkie bariery administracyjne tworzone przez poszczególne państwa (np. złożone procedury i wydłużony czas rejestracji działalności gospodarczej) utrudniają rozwój sektora MŚP [Starczewska-Krzysztozek, 2008]. Dlatego polityka Unii Europejskiej wobec omawianego sektora dąży w swych założeniach do znoszenia tych barier, upraszczania procedur administracyjnych, obowiązków podatkowych i księgowych, modyfikacji prawa handlowego i cywilnego na korzyść przedsiębiorców, a także zapewnianie lepszych warunków funkcjonowania przedsiębiorstw. Realizacja założeń jest możliwa dzięki wdrażaniu programów pomocowych.

5. Znaczenie innowacyjności w działalności MŚP

W dobie nieustających zmian i rozwoju technologicznego oraz postępujących procesów globalizacyjnych, przedsiębiorstwa, by utrzymać pozycję na rynku, muszą stale inwestować w nowe rozwiązania – innowacje. Jak twierdzi Stanisławski [2013] - istnieje korelacja między konkurencyjnością przedsiębiorstw, a ich zdolnościami innowacyjnymi. Innowacje stwarzają możliwości rozwoju, dzięki dynamicznemu adaptowaniu się przedsiębiorstwa do zmieniającego się otoczenia, tak aby odpowiadać na potrzeby rynkowe. Innowacyjność sektora MŚP wpływa na tempo i kierunki rozwoju gospodarek poszczególnych państw, a w wyniku również na gospodarkę europejską [Janas, 2019]. Dlatego UE w myśl strategii konkurencji przyczynia się również do dynamizacji badań naukowych i innowacji, które są konieczne do realizacji założeń zrównoważonego wzrostu sektora MŚP w UE. Aby było to możliwe, przyznawane są różne dotacje finansowane z funduszy unijnych m.in. Wiedza-Edukacja-Rozwój, Inteligentny Rozwój. Wyróżnić można na pewno program Horyzont 2020, który działał w okresie 2014-2020. Miał on na celu „utworzenie lepszego ośrodka wsparcia dla sektora MŚP w dziedzinie innowacji i badań naukowych” [Komisja Europejska, 2014]. Dzięki wsparciu możliwe jest zapewnienie wystarczającego finansowania projektów na wczesnym etapie, gdy pojawia się największe ryzyko prowadzenia badań [PE – Broszura UE 2, 2021]. W 2021 roku Komisja Europejska przyjęła nowy ramowy program badań i innowacji – „Horyzont Europa”, będzie obowiązywał przez kolejne 7 lat. Jego budżet 95 5 mld euro (o 30% większy od poprzedniego programu Europa 2020) jest przeznaczony na promowanie doskonałości i wsparcie badań naukowych i innowacji w celu rozwoju przemian dążących do tworzenia ekologicznej i zdrowej Europy [KPK, 2021].

6. Rozwój Sektora MŚP w Polsce

Po wojnie sektor MŚP w Polsce miał bardzo małe znaczenie w aspekcie produkcji i wytwarzaniu wartości dodanej. Dopiero w latach 80. XX wieku zaczęto wprowadzać kolejne reformy dążące do polepszania sytuacji przedsiębiorstw w kraju poprzez znoszenie barier wejścia w prawo, a także otworzenie gospodarki krajowej na inwestorów zagranicznych. Był to okres tworzenia firm i rozwoju całego sektora. W latach 90. sektor małych i średnich przedsiębiorstw stawał się coraz bardziej kluczowy dla gospodarki Polski ze względu na duży udział w tworzeniu PKB, czyli miernika poziomu rozwoju danego kraju – odpowiadał on za generowanie prawie co drugiej złotówki jeszcze przed akcesją Polski do Unii Europejskiej [Sawicki, 2019]. Dla UE, zgodnie z prowadzoną polityką spójności, ważne jest niwelowanie

różnic w poziomie rozwoju gospodarczego różnych państw członkowskich. Dlatego pierwsze przekazywanie środków unijnych Polsce nastąpiła jeszcze przed akcesją. Do głównych programów przedakcesyjnych można zaliczyć program PHARE (od 1989 r.) oraz ISPA i SAPARD, które funkcjonowały w Polsce od 1999. Dzięki nim polski sektor MŚP dostawał środki finansowe na rozwój projektów, restrukturyzację i modernizację usług, dotacje inwestycyjne i szkolenia, a także na realizację programów dotyczących ochrony środowiska naturalnego, co miało na celu przygotować kraj do akcesji [Mirończuk, 2012].

Od maja 2004 r. udostępnione zostały Fundusze Strukturalne, których przekazanie miało na celu pomoc regionom i sektorom słabiej rozwiniętym. Pierwszy plan funduszy strukturalnych został ustalony na lata 2004-2006. W okresie tym Polska otrzymała 12,8 mld euro z funduszy europejskich [Gródek, 2008] z których korzystały małe i średnie przedsiębiorstwa w ramach:

- > Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego,
- > Europejskiego Funduszu Społecznego,
- > Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej oraz
- > Finansowego Instrumentu Orientacji Rybołówstwa

Dokumentem, który określał wdrażanie tych funduszy w Polsce był Narodowy Plan Rozwoju (NPR), którego głównym celem było tworzenie konkurencyjnej gospodarki gotowej do długoterminowego rozwoju zgodnego z założeniami UE, który zapewniałby wzrost zatrudnienia i spójności na szczeblu zarówno regionalnym jak i krajowym [Kamińska, 2010]

Z kolei w perspektywie finansowej 2007-2013 unijne środki finansowe w wysokości ponad 63 mld euro przyznawano z – Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR), Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS) oraz Funduszu Spójności (FS). Priorytety i obszary wykorzystania funduszy unijnych określone zostały w Narodowej Strategii Spójności (NSS). Celem strategicznym NSS w myśl Strategii Lizbońskiej było „tworzenie warunków dla wzrostu konkurencyjności gospodarki polskiej opartej na wiedzy i przedsiębiorczości, zapewniającej wzrost zatrudnienia oraz wzrost poziomu spójności społecznej, gospodarczej i przestrzennej” (NSRO 2007). Zadaniem programu w sektorze MŚP było m.in. podnoszenie konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw i wyrównywanie możliwości rozwoju regionów [Ministerstwo Rozwoju, 2007].

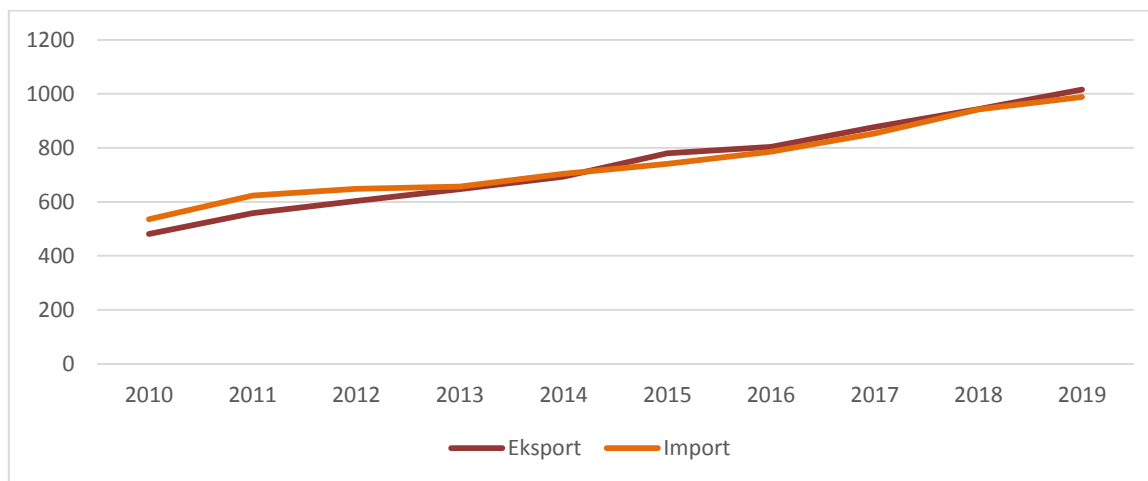
Kolejnym okresem działań był przyjęty plan finansowania na lata 2014-2020 w największej w historii kwocie dotacji, który stawiał szerokie możliwości przed przedsiębiorcami. Polska otrzymała łącznie 82,5 mld euro na zwiększanie konkurencyjności gospodarki, wzrost zatrudnienia i zwiększanie efektywności administracji. Instrumenty polityki regionalnej EFRR, EFS oraz FS pod nową nazwą Polityki Spójności stanowiły narzędzia do realizacji przyjętej strategii „Europa 2020”. W ramach Polityki Spójności utworzono osiem programów operacyjnych. Należał do nich wspomniany wcześniej Program Operacyjny Inteligentny Rozwój, który dotyczył rozwoju innowacji i badań naukowych w sektorze MŚP [Ministerstwo Rozwoju, 2015].

W 2008 roku przyjęto program „Small Business Act” (SBA), którego celem jest pobudzanie rozwoju MŚP poprzez stworzenie nowych powiązań między istniejącymi już instrumentami UE. Program ten opiera się na kilku głównych zasadach opartych na założeniu „najpierw myśl na małą skalę”:

- Ograniczenie biurokracji i stworzenie warunków gwarantujących przedsiębiorcom ułatwienie działalności (np. Upraszczanie obowiązków sprawozdawczo-finansowych),
- Zwiększony dostęp do finansowania, pomocy z udziałem państwa i uczestniczenia w zamówieniach publicznych,
- Wspierane funkcjonowania MŚP na jednolitym rynku zgodne z założeniami UE i korzystania z dostępu do międzynarodowego rynku,
- Zwiększanie kwalifikacji kadry i potencjału innowacyjno-badawczego przedsiębiorstw [Kamińska, 2010].

Warto także wspomnieć o wielu programach wspierających konkurencyjność przedsiębiorstw m.in. Programie Ramowym na Rzecz Konkurencyjności i Innowacji (CIP) służącym realizacji Strategii Lizbońskiej. Zakładał on promowanie innowacji i wykorzystania sektora energetycznego w zakresie rozwiązań ekologicznych i odnawialnych źródeł energii, a także tworzenie zintegrowanego konkurencyjnego i innowacyjnego sektora MŚP. Innym przedsięwzięciem były kolejne edycje Wieloletnich Programów na Rzecz Przedsiębiorstw i Przedsiębiorczości, których cele skupiały się na wspieraniu konkurencyjności przedsiębiorstw, poprawie dostępu do finansowania i promowania działań innowacyjnych w sektorze MŚP [Skóra, Kopeć, 2015].

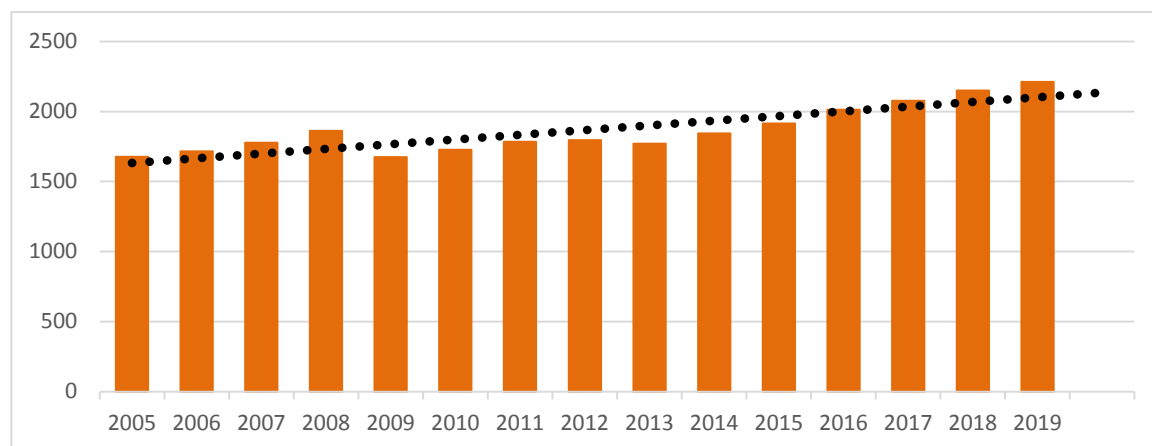
Początkowe działania Polski na rzecz integracji z Unią Europejską – m.in. dostosowywanie polskiego prawa i regulacji administracyjnych – otworzyły wiele możliwości rozwój u polskiej gospodarki, a przy tym rozwoju całego sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Po wstąpieniu Polski do UE odnotowuje się stałe wzrosty konkurencyjności polskich przedsiębiorstw na arenie międzynarodowej. W ostatnich latach wartość eksportu i importu krajowego stale rośnie [Wykres 1]. Dzieje się tak m.in. dzięki znoszeniu barier wymiany handlowej takich jak formalności na granicy i ceł.



Wykres 1 Wartość importu i eksportu krajowego w latach 2010-2019 (w mld zł), opracowanie własne na podstawie danych GUS

Dostosowanie regulacji, a także dotowanie przedsiębiorstw w znacznym stopniu umożliwiło wejście na rynek najmniejszym przedsiębiorstwom, które mogą sprzedawać na wewnętrznym rynku UE w łatwiejszy sposób. Analiza danych pokazuje, że od lat odnotowuje się trend wzrostowy liczby zarejestrowanych przedsiębiorstw w Polsce **[Wykres 2]**. Sektor MŚP stanowi przeważającą większość w strukturę polskich przedsiębiorstw – jest to 99,8%. Można więc wywnioskować, że wzrost liczby przedsiębiorstw odnotowuje się głównie dzięki mikro, małym oraz średnim firmom. Między rokiem 2005 a rokiem 2019 liczba aktywnych przedsiębiorstw wzrosła o 31% (z 1,67 mln do 2,2 mln).

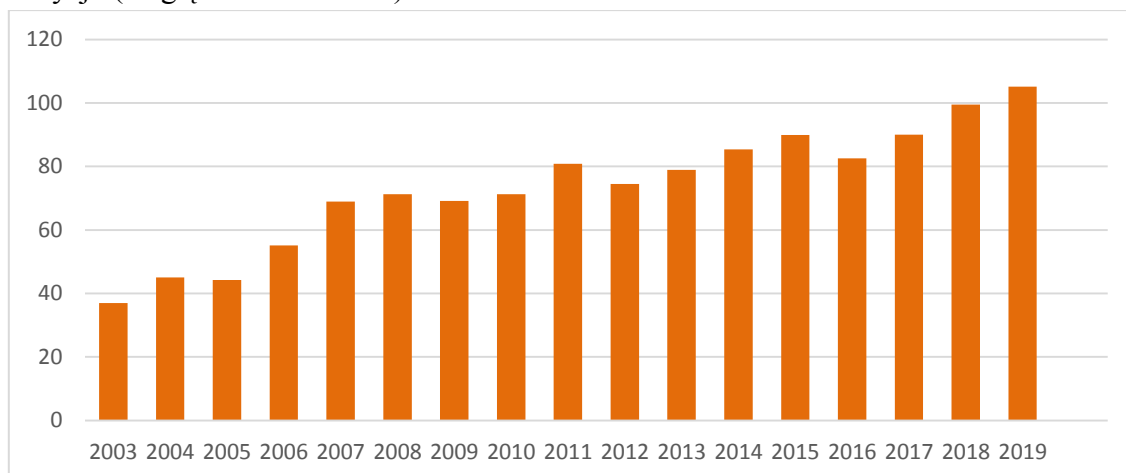
Zmiany unijne przyczyniły się również do poprawy konkurencyjności sektora MŚP w



Wykres 2 Liczba zarejestrowanych przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005-2019 (w tys.), opracowanie własne na podstawie danych GUS

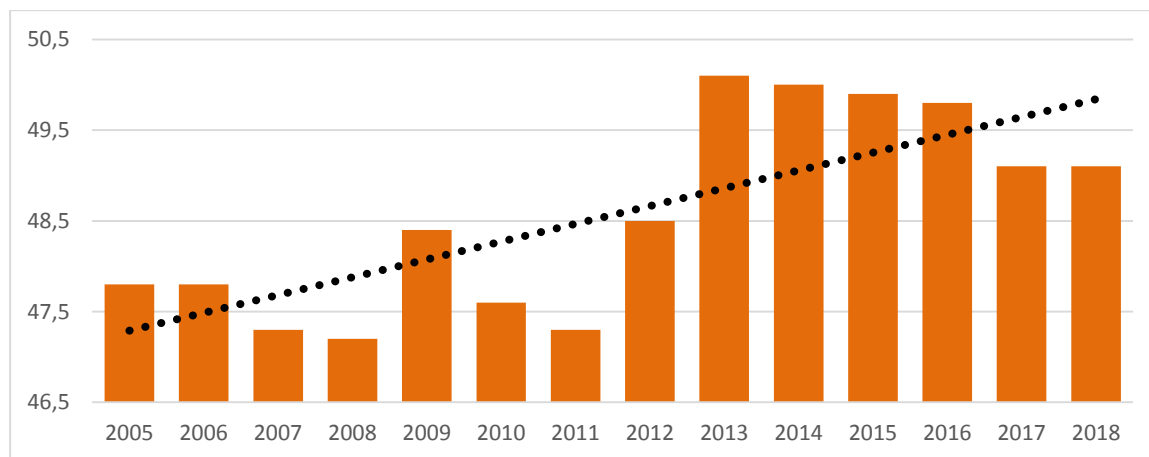
wymiarze regionalnym. Bowiem polityka konkurencji UE skutecznie chroni rodzimych producentów przed nieuczciwą konkurencją pochodzącą spoza UE np. sprzedającą produkty po cenach dumpingowych [Skóra, Kopeć, 2015].

Polska dotychczas otrzymała łącznie niemal 160 mld euro w ramach unijnych programów pomocowych. Część z tych środków trafiła bezpośrednio do sektora MŚP w Polsce. W związku licznymi dotacjami wydatki inwestycyjne sektora MŚP regularnie wzrastają **[Wykres 3]**. Tylko w 2019 roku odnotowano ponad 7% wzrost nakładów na inwestycje (względem roku 2018).



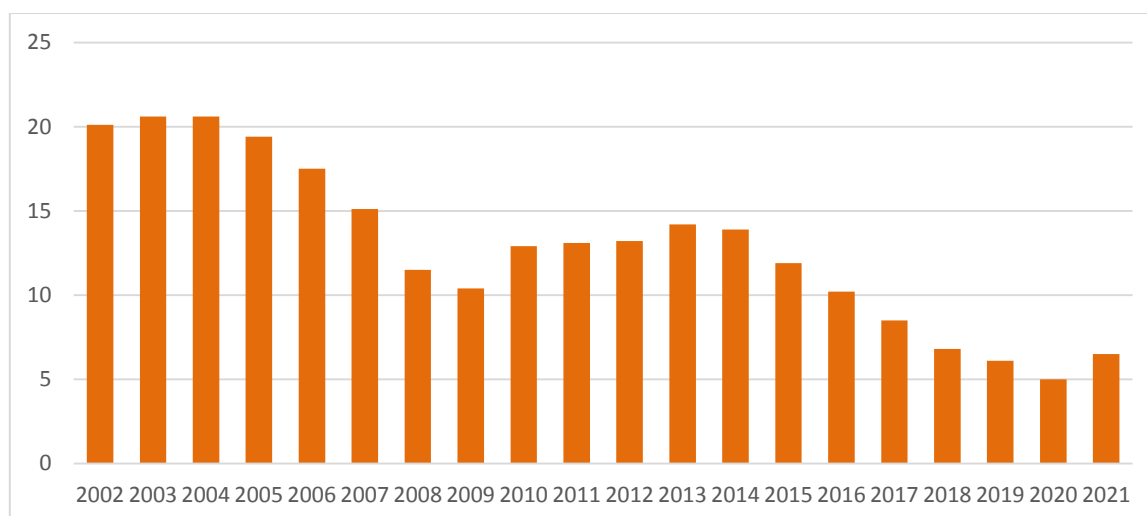
Wykres 3 Wydatki inwestycyjne sektora MŚP w Polsce w latach 2003-2019 (w mld zł), opracowanie własne na podstawie danych z GUS

Wzrost nakładów na rzeczowe aktywa trwale pośrednio wpływa na przychody z działalności sektora MŚP. Udział przedsiębiorstw w generowaniu polskiego PKB od 2005 r. do 2018 zwiększył się z 47,8% do 49,1%. **[Wykres 4]**. Działo się to głównie dzięki małym oraz średnim firmom. Miało to na pewno związek również ze wzrastającą liczbą aktywnych przedsiębiorstw w danym czasie.



Wykres 4 Udział sektora MŚP w generowaniu polskiego PKB w latach 2005-2018 (w %), opracowanie własne na podstawie danych z GUS

Od 2004 roku – momentu akcesji Polski do Unii Europejskiej – krajowa stopa bezrobocia systematycznie spada. Gdy w 2004 r. wynosiła ona ponad 20%, to w ostatnich latach oscyluje w okolicach 5-7% **[Wykres 5]**. Sektor MŚP generuje z każdym rokiem nowe miejsca pracy. Według danych GUS liczba pracujących w tym sektorze rośnie od roku 2013. Liczba pracowników zatrudnionych w małych i średnich przedsiębiorstwach w 2019 roku wyniosła 6,75 mln osób (67,4% ogólnej liczby pracujących w sektorze). Można więc zauważyć, że rozwój sektora MŚP przekłada się na malejącą stopę bezrobocia, dzięki tworzeniu nowych miejsc pracy. Niższa stopa bezrobocia powoduje z kolei wzrost popytu krajowego, a co za tym idzie do zwiększania produkcji i wkładu sektora MŚP w PKB Polski.



Wykres 5 Stopa bezrobocia w Polsce w latach 2002-2021 (w %), opracowanie własne na podstawie danych z TradingEconomics

Najnowszy program Funduszy Europejskich na lata 2021-2027 zakłada wspomaganie m.in. innowacji i przedsiębiorczości. Polityka Spójności ma obejmować Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR), Fundusz Spójności (FS) oraz Europejski Fundusz Społeczny+ (EFS+), w ramach których przeznaczone dla Polski na realizację celów zostanie 76 mld euro m.in. na kontynuację wsparcia sektora MŚP [Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej, 2021].

7. Podsumowanie

Członkostwo Polski w UE nie tylko stwarza warunki do rozwoju sektora MŚP – zwiększanie konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw – dzięki ochronie przedsiębiorców i czuwaniu nad przestrzeganiem przepisów przez poszczególne podmioty, ale również daje możliwości wykorzystywania funduszy europejskich. Polska jest jedynym z największych beneficjentów polityki spójności. W artykule wykazano pozytywny wpływ wykorzystania funduszy unijnych na rozwój sektora MŚP oraz gospodarki krajowej. Napływ środków unijnych jest również bodźcem do inwestowania, a co a tym idzie do podnoszenia się konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw. Zmiany społeczne, gospodarcze, technologiczne generują nieustannie coraz to nowe wyzwania w zakresie realizacji założeń polityki UE. Jednym z nich jest pandemia COVID-19, która spowodowała zahamowanie rozwoju wielu regionów i branż w sektorze MŚP, a także całych gospodarek. Takie przeszkody stanowią zagrożenie dla głównie najmniejszych firm, które bez dodatkowej pomocy często muszą zamykać działalność. Dlatego UE nieustannie wspiera MŚP i kontynuuje tworzenie kolejnych programów pomocowych dla tego sektora.

Bibliografia:

1. Alicja Grzebalska (2016), Polityka konkurencyjności w Unii Europejskiej, Warszawa: Kolegium Unii Europejskiej, SGH.
2. Komisja Europejska (2016), Zrozumieć politykę Unii Europejskiej, Luksemburg: Urząd Publikacji Unii Europejskiej.
3. Teresa Korbutowicz (2016), Polityka konkurencji Unii Europejskiej a Strategia Europa 2020, Katowice: Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
4. Ewa Latoszek, Agnieszka Kłos (2016), Polityka konkurencji Unii Europejskiej w warunkach globalizacji gospodarki światowej, Warszawa: Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace, SGH.
5. Sławomir Ignatiuk (2011), Konkurencyjność przedsiębiorstw z sektora MSP na rynku polskim, Białystok: Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, Katedra Finansów i Rachunkowości.
6. Anna Misztal (2015), Sytuacja gospodarcza Polski a rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
7. Martyna Skóra, Korneliusz Kopeć (2015), Polityka Unii Europejskiej wobec sektora małych i średnich przedsiębiorstw, Warszawa: Kolegium Unii Europejskiej, SGH.
8. Robert Stanisławski (2013), Wpływ dynamicznych zdolności innowacyjnych na kształtowanie przewagi konkurencyjnej małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, Warszawa: Komitet Nauk Organizacji i Zarządzania Polskiej Akademii Nauk oraz

- Kolegium Zarządzania i Finansów Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Organizacja i Kierowanie nr 4, (157).
9. Mateusz Janas (2019), Konkurencyjność i innowacyjność przedsiębiorstw sektora MŚP w Polsce, Kraków: Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego 33 (4).
 10. Małgorzata Starczewska-Krzysztosek (2008), Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, Warszawa: Wydawnictwo Sejmowe, Biura Analiz Sejmowych Infos, nr 4 (28).
 11. Alfreda Kamińska (2010), Programy pomocowe UE jako źródło finansowania rozwoju i konkurencyjności sektora małych i średnich przedsiębiorstw, Warszawa: Barometr Regionalny nr 2 (20).
 12. Przemysław Sawicki (2019), Rozwój MSP w kontekście unijnego wsparcia w perspektywie 2014–2020 – dylematy i wyzwania, Szczecin: Zachodniopomorska Szkoła Biznesu, Zeszyty Naukowe ZPSB FIRMA i RYNEK 2019/1 (55).
 13. Justyna Mirończuk (2012), Wpływ Europejskiego Funduszu Społecznego na sektor MSP w Polsce, Gdańsk: Wydział Zarządzania - Uniwersytet Gdański, Zarządzanie i Finanse.
 14. Zofia Gródek (2008), Rozwój sektora MSP w Polsce po przystąpieniu do Unii Europejskiej, Kraków: Wydawnictwo Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomii i Informatyki w Krakowie, Zeszyty Naukowe - Zeszyt Nr 4, S. 53
 15. Ministerstwo Rozwoju (2007), Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia (NSRO), Narodowa Strategia Spójności, Warszawa: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego
 16. Ministerstwo Rozwoju, Programowanie perspektywy finansowej 2014–2020, Umowa Partnerstwa (2015), Warszawa: Ministerstwo Rozwoju Departament Koordynacji Strategii i Polityk Rozwoju.
 17. Rozporządzenie Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. Uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym.
 18. HORYZONT 2020, (2014), Program ramowy UE w zakresie badań naukowych i innowacji, Komisja Europejska.
 19. Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators, „STI Working Papers” (1996), OECD, Paryż.

Wykaz stron internetowych

20. Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej (2021) https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/media/97650/umowa_partnerstwa_broszura_wersja_dostepna.pdf (Umowa partnerstwa z UE na lata 2021-2027, dostęp 3.09.2021).
21. Parlament Europejski – Broszura UE 1 (2021) https://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/pl/FTU_2.6.12.pdf (POLITYKA KONKURENCJI, dostęp 3.09.2021).
22. Parlament Europejski – Broszura UE 2 (2021) https://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/pl/FTU_2.4.2.pdf (MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA, dostęp 3.09.2021).
23. Wykres 1: PARP (2021), https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/PARP-26_Raport-2021-07-22_WCAG_210726.pdf (Wartość eksportu oraz importu wyrobów i usług w latach 2010–2019 (w mld zł), pobrane 1 września 2021 r.).

24. Wykres 2: PARP (2021), PARP (2015), https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/ross_2013_2014_v2efw5y56e.pdf, https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/PARP-26_Raport-2021-07-22_WCAG_210726.pdf (Liczba przedsiębiorstw aktywnych w Polsce w latach 1997–2013 (w tys.), Liczba przedsiębiorstw aktywnych w Polsce w latach 2008–2019 (w tys.), pobrane 1 września 2021 r.).
25. Wykres 3: PARP (2021), PARP (2015), https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/ross_2013_2014_v2efw5y56e.pdf, https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/PARP-26_Raport-2021-07-22_WCAG_210726.pdf (Nakłady inwestycyjne sektora MSP ogółem (w mld zł) i na jedno przedsiębiorstwo (w tys. zł) w Polsce w latach 2003–2013, Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2019, pobrane 1 września 2021 r.).
26. Wykres 4: PARP (2021), PARP (2015), https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/ross_2013_2014_v2efw5y56e.pdf, https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/PARP-26_Raport-2021-07-22_WCAG_210726.pdf (Struktura PKB w Polsce (wg udziału) (wykres – rok 2012, tabela – lata 2004–2012), Udział wartości dodanej brutto wytworzonej przez przedsiębiorstwa w PKB – lata 2008–2018, pobrane 1 września 2021 r.).
27. Wykres 5: Tradingeconomics, <https://tradingeconomics.com/poland/unemployment-rate> (Polska - stopa bezrobocia (w %), pobrane 1 września 2021 r.)
28. KPK, Krajowy Punkt Kontaktowy Programów nadawczych UE (2021): <https://www.kpk.gov.pl/horyzont-europa-nowy-program-ramowy-badan-i-innowacji> (dostęp 6.09.2021).

2. INTELIGENCJA EMOCJONALNA W BIZNESIE

Adam Zabor

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Wydział Zarządzania

ul. Komandorska 118/120

53-345 Wrocław

E-mail: adam.zabor@ue.wroc.pl

1. Wstęp

Zagadnienie inteligencji emocjonalnej to bardzo często i obszernie opisywany temat. Coraz chętniej jej wytyczne wykorzystują rekruterzy przy pozyskiwaniu nowych pracowników, gdyż odrywa ona nie mniej ważne znaczenie niż inteligencja racjonalna, wykształcenie, czy posiadane kompetencje twarde.

Najważniejszym i podstawowym celem artykułu jest określenie istoty inteligencji emocjonalnej w środowisku biznesowym i karierze zawodowej. Na wstępie przedstawiono genezę, definicje i składowe inteligencji emocjonalnej, a w dalszej części artykułu wskazano jak istotny jest wysoki jej poziom w pracy zawodowej, który przyczynia się do osiągania sukcesów. Praca ma charakter przeglądu ogólnodostępnej literatury przedmiotu z uwzględnieniem wniosków własnych bazujących na opisaną poniżej treści.

2. Istota inteligencji emocjonalnej – geneza, pojęcie, składniki, typy

Pojęcie „*inteligencja emocjonalna*”, przed ćwierćwieczem niemalże nieznane, w ciągu minionych 20 lat zdomowało się w psychologii – jest dziś obecne zarówno w słowniku badaczy, jak i praktyków, a także weszło do szerszego obiegu kulturowego: pojawia się w publicystyce, mediach, pracach popularno-naukowych, poradnikach, anonsach o poszukiwaniu pracowników itp. Choć szczegółowe sposoby pojmowania tego zagadnienia przyjmowane przez twórców różnych hipotez i autorów wszelakich przedsięwzięć praktycznych są mocno zróżnicowane, z powszechną akceptacją spotkałaby się pewnie definicja ogólna, określająca inteligencję emocjonalną jako dyspozycję, która umożliwia człowiekowi wykorzystywanie procesów emocjonalnych do skutecznego radzenia sobie w życiu, wspomagając w tym zakresie tzw. inteligencję racjonalną” (A. Matczak i K. A. Knopp, 2013, s.11).

Inna definicja głosi, że „pojęcie „inteligencji emocjonalnej” EQ (ang. Emotional Intelligence Quotient, a także EI - Emotional Intelligence) stanowi umiejętność radzenia sobie z emocjami własnymi jak i innych ludzi oraz możliwość wykorzystywania emocji w decydowaniu i rozwiązywaniu problemów” (M. Osuch, A. Rejowska, 2021, s. 1).

Według Daniela Golemana, który jako pierwszy zastosował koncepcję inteligencji emocjonalnej w biznesie, „człowiek posiada dwa mózgi, dwa umysły i dwa różne rodzaje inteligencji: racjonalną i emocjonalną. To, jak sobie radzimy w życiu, zależy od obu. Liczy się nie tylko IQ, lecz także inteligencja emocjonalna. Intelakt nie może w pełni wykorzystać swoich możliwości bez inteligencji emocjonalnej” (M. Rojewska, 2021, s. 2).

Ponadto Goleman uważa, że inteligencja emocjonalna obejmuje takie predyspozycje jak zdolność motywacji i wytrwałości w dążeniu do celu pomimo porażek, umiejętność

panowania nad popędami i odłożenia na później ich zaspokajania, regulowania nastroju i niepoddawania się zmartwieniom upośledzającym zdolność rozumowania, wczuwania się w nastroje innych osób i optymistycznego patrzenia w przyszłość.

Jeszcze inna definicja głosi, że inteligencja emocjonalna „jest grupą zdolności do poznawczej obróbki informacji związanych z emocjami lub z problemami wynikającymi z faktu istnienia emocji. Są to na przykład zdolności do spostrzegania cudzych emocji i do wyrażania własnych, do korzystania z emocji w procesie myślenia i rozwiązywania problemów, a także do rozumienia emocji oraz regulacji własnych stanów emocjonalnych” (J. Śmiałowska, 2017, s. 29).

Inteligencja emocjonalna „łączy w sobie dwa pojęcia, na pozór niemające ze sobą wiele wspólnego: inteligencję i emocjonalność. Termin inteligencji często bywa łączony tylko z potencjałem mentalnym, z kolei zjawisko inteligencji emocjonalnej wiąże się bardziej z kategorią uzdolnień albo kompetencji, w którym ważny jest wpływ doświadczeń i wiedzy” (A. E. Sękowski i E. M. Sitko, 2021, s. 2).

Z kolei „według R. Bar-Ona inteligencja emocjonalna to zespół powiązanych ze sobą emocjonalnych i społecznych kompetencji, zdolności i cech determinujących efektywne rozumienie i wyrażanie siebie, rozumienie innych ludzi i relacje z nimi, a także radzenie sobie z codziennym życiem. Składa się na niego piętnaście komponentów reprezentujących pięć grup. Są to kompetencje: interpersonalne i intrapersonalne, przystosowawcze, kompetencje związane z radzeniem sobie ze stresem i ogólnym nastrojem” (M. J. Caban, T. Rewerski, 2005, s. 9).

Studiując tematykę inteligencji emocjonalnej, warto zapoznać się z jej elementami składowymi. Daniel Goleman wyróżnia 5 składników EQ:

- *Samoświadomość* – świadomość własnych emocji, ich trafne rozpoznawanie oraz dostrzeżenie kontekstu, w jakim się pojawiają;
- *Samokontrola* – by pracować nad inteligencją emocjonalną, trzeba zrozumieć, że sami jesteśmy panami swoich emocji i nie powinno się oddawać im kontroli;
- *Motywacja* – pozwala podporządkować emocje obranym celom i odnosi się do wytrwałości i konsekwencji w dążeniu do obranego dążenia;
- *Empatia* – czyli zdolność do współodczuwania;
- *Umiejętności społeczne* – składają się na nie kompetencje miękkie, czyli zdolności, które wspierają budowanie relacji i współpracy międzyludzkiej.

Chociaż wszystkie zdolności emocjonalne są ze sobą połączone za sprawą emocjonalnego czynnika g, niektóre z tych koneksji są silniejsze niż inne, co pozwala wyodrębnić pewne grupy zdolności. Wśród typów tych wymienia się:

- emocjonalna inteligencja poznawcza i działaniowa,
- emocjonalna inteligencja doświadczeniowa i strategiczna,
- emocjonalna inteligencja intrapersonalna i interpersonalna.

„Inteligencję emocjonalną z innymi typami inteligencji łączy funkcja adaptacyjna. Inteligencja emocjonalna człowieka stanowi predyktor efektywności radzenia sobie przez niego w sytuacjach życiowych. Jest uznawana za rodzaj inteligencji odrębny od innych” (D. Goleman, 1997, s. 16).

Podsumowując, przejawem „inteligencji emocjonalnej jest wysoka zdolność panowania nad samym sobą oraz intuicyjna umiejętność okazywania swoich uczuć i poddawania się ich wpływowi we właściwym czasie. Nie oznacza to wcale konieczności tłumienia, powstrzymywania czy ukrywania swojej impulsywności czy uczuć. Stan ten można porównać do rzeki, która pomimo wartkiego prądu nie spiętrza się ani nie występuje z brzegów, lecz trzyma się swojej drogi w korycie. Jeśli niespodziewanie pojawi się w niej zbyt dużo wody, rzeka próbuje ją pochłonąć i powrócić do stanu równowagi” (J. Wurzer, 2002, s. 47).

3. Inteligencja emocjonalna a inteligencja racjonalna

Powszechnie używanym skrótem opisującym inteligencję racjonalną jest IQ. Łączy się go z inteligencją, osiągnięciami zawodowymi czy też naukowymi. Odpowiada za umiejętności związane z obliczeniami, planowaniem, analizowaniem danych, łączeniem faktów oraz rozwiązywaniem problemów. Związana jest z naszą świadomością i zazwyczaj nazywa się ją racjonalnością poznawczą. Ludzie o wysokim IQ świetnie odnajdują się w sytuacjach, które wymagają drobiazgowego rozumowania i bazują na faktach, a nie na domniemaniach.

Natomiast osoby posiadające wysoki wskaźnik EQ potrafią nad emocjami zapanować i brać za nie odpowiedzialność. Mają wyjątkową umiejętność identyfikowania stanów emocjonalnych u innych osób. Przeważnie cechują je wyjątkowo silne zdolności wpływania na otoczenie – potrafią ukierunkowywać rozmówcę na określone działania, biorąc pod uwagę np. jego zachowanie czy też ton podczas rozmowy.

W wielu wcześniejszych publikacjach można odnaleźć informacje, iż przeciwieństwem inteligencji nie jest jej brak, lecz emocje. Wynikało to zwłaszcza z faktu, że opierają się one na zupełnie różnych fundamentach, gdyż emocje bazują na naszych odczuciach i indywidualnej ocenie sytuacji. Oznacza to, że w opozycji do realistycznej idei, opartej na niezmiennych faktach, tutaj każdy może tą samą czynność lub zdarzenie odebrać zupełnie w odmienny sposób. Inteligencja emocjonalna jest więc subiektywna.

Inteligencja emocjonalna jest istotnym dopełnieniem tej racjonalnej. Posiadanie tylko jednej z nich może być niewystarczające do osiągnięcia sukcesu oraz wybitnych osiągnięć na polu zawodowym.

Jak więc rozpoznać na jak wysokim poziomie jest nasza inteligencja? Poziom inteligencji racjonalnej mierzymy za pomocą popularnych testów IQ. Natomiast najpowszechniejszym instrumentem, który służy do pomiaru EQ jest skala MEIS (Multifactor Emotional Intelligence Scale), na podstawie której powstał test MSCEIT (Mayer-Salovey-Caruso Emotional Intelligence Test). Opracowali go badacze tacy jak Peter Salovey, Jack Mayer oraz David R. Caruso, którzy stworzyli narzędzie służące do badania inteligencji emocjonalnej na czterech płaszczyznach: spostrzeganie emocji, wykorzystywanie emocji w procesach poznawczych, rozumienie emocji i kierowanie emocjami. Test ten funkcjonuje jednak głównie w anglosaskich kręgach naukowych. W Polsce do badania EQ służy TIE (Test Inteligencji Emocjonalnej), składający się z 33 pytań. Badany odpowiada na pytania, zaznaczając jedną możliwość z pięciostopniowej skali. Badanie to wskazuje na ile dana osoba jest zdolna do odpowiedniego rozpoznawania, rozumienia i kontrolowania własnych oraz cudzych emocji.

Badania dowiodły, że TIE jest narzędziem rzetelnym i posiada dobre wartości diagnostyczne, pozwalające na jego użycie w badaniach klinicznych i zawodowych, a to co zasługuje na szczególną uwagę, to fakt, że jest testem, a nie kwestionariuszem, co oznacza, że mierzy rzeczywiste zdolności człowieka w zakresie inteligencji emocjonalnej a nie to, co człowiek deklaruje, jak on postrzega swoją EQ.

Jednak najprostszym sposobem poszerzenia wiedzy na temat swojego funkcjonowania w sytuacjach nasyconych emocjami jest poproszenie bliskich o ocenę stopnia empatii, motywacji czy zdolności przywódczych. Można to zrobić poprzez rozmowę lub własnoręcznie ułożony test, w którym poprosimy o określenie stopnia natężenia istotnych dla nas cech, a następnie porównanie wyników z tym, jak sami postrzegamy siebie.

Podsumowując, obydwa rodzaje inteligencji są ważne, ale każdy z nich pod innym względem. Najbardziej wymierne korzyści przynoszą wtedy, kiedy możemy wykorzystywać je równocześnie.

4. Inteligencja emocjonalna a sukcesy zawodowe

Temat inteligencji emocjonalnej coraz bardziej uwidacznia się w odniesieniu do rynku pracy i sukcesów na polu zawodowym. Ludzie podejmując decyzje kierują się w życiu przeważnie emocjami, stąd też umiejętność odpowiedniego ich wykorzystywania jest nieoceniona, zwłaszcza w środowisku zawodowym.

EQ stała się obiektem szerokiego zainteresowania badaczy w ostatnich 30 latach. Od momentu wprowadzenia tego pojęcia w 1990 roku przez Petera Saloveya i Johna Mayera naukowcy przeprowadzili tysiące badań i dowiedzieli się wiele na temat znaczenia emocji w miejscu pracy. „Przykładem może być wpływ radości i smutku na proces podejmowania decyzji. Osoby radosne dysponują szerszym zestawem argumentów, ich pomysły są zwykle też bardziej twórcze i oryginalne, ponieważ taki stan emocjonalny sprzyja kreatywności i szerokiemu spojrzeniu na problemy. Smutek zaś sprzyja dokładności i systematyczności myślenia, w związku z tym od smutnych osób możemy spodziewać się argumentów przemyślanych i dobrze osadzonych w realiach” (P. Salovey, J. Mayer, 1990, s. 43).

Nietrudno stwierdzić, że inteligencja emocjonalna ma zbawienny wpływ na funkcjonowanie człowieka w świecie zawodowym. Osoby, które mają bardziej rozwinięte zdolności emocjonalnego współodczuwania o wiele lepiej radzą sobie w życiu zawodowym oraz znacznie częściej odnoszą sukcesy. Są również dobrymi menedżerami, a także lepiej radzą sobie podczas trudnych rozmów o pracę. Pracownicy, którzy potrafią się między sobą porozumieć i są stabilni emocjonalnie pozytywnie wpływają na funkcjonowanie organizacji. Gniew czy frustracja niszczą życie w firmie i mają bardzo niekorzystny wpływ nie tylko na atmosferę w miejscu pracy, ale także na wydajną współpracę między ludźmi.

Współcześnie proces zarządzania stawia przed kadrą kierowniczą sporo swoistych wyzwań, które wymagają opanowania zupełnie innych kompetencji – menedżer musi korzystać z zasobów mających swe podstawy w inteligencji emocjonalnej, gdyż poprawiają one zdolność kierowania zasobami ludzkimi.

EQ jest wręcz niezbędna w pełnieniu funkcji menedżera. Budowanie wydajnych i zgranych zespołów to intensywna praca, gdyż zespół tworzą ludzie o przeróżnych doświadczeniach i typach osobowości oraz charakteru. Lider pełni w firmie nie tylko funkcję osoby, która rozumie strategię biznesową, ale wspiera również swoich podwładnych

w rozwoju tak, aby obustronna komunikacja była sprawna i oparta na poprawnych podstawach.

Umiejętność kierowania własnymi uczuciami jest niezwykle ważna w funkcjonowaniu w pracy. Osoby posiadające tę umiejętność dobrze radzą sobie z porażkami. Są one w stanie najłatwiej pokonać obniżenie nastroju spowodowane błędną realizacją projektu, negatywną oceną przełożonego czy kłótnią ze współpracownikiem. Szybkie wyjście ze złego nastroju jest bardzo ważne, ponieważ powoduje on drażliwość, zmniejszenie energii, spadek inwencji twórczej, osowiałość. Nie są to stany pożądane, jeśli celem jest osiągnięcie coraz wyższej pozycji zawodowej.

Wysoko „rozwinięta EQ pozwala poradzić sobie z problemami i nowymi wyzwaniami. Dzieje się tak, gdyż osoba z wysoką inteligencją emocjonalną wykazuje szereg cech, które jej to umożliwiają. Są to zwłaszcza energia, odporność na stres, wytrwałość, konsekwencja, odpowiedzialność oraz umiejętność budowania relacji i porozumiewania się z innymi. Ludzie z rozwiniętym tym rodzajem inteligencji osiągają wyższe wyniki, o wiele lepiej funkcjonują w zespole i wykazują przeważające zdolności zarządzania innymi ludźmi oraz radzenia sobie w trudnych sytuacjach, dlatego warto zwracać uwagę na swoje emocje” (S. Olszewska, 2020, s. 3).

Inteligencja emocjonalna „może zdziałać cuda dla danej organizacji, ponieważ używanie jej w pracy pozwoli zrozumieć, jak funkcjonują ludzie i relacje. Inteligentni emocjonalnie współpracownicy będą konsekwentnie doskonalić się w przywództwie, pracy zespołowej, partnerstwie i wizji, ponieważ będą mieli wgląd w swoje relacje z personelem, organizacjami, dyrektorami, klientami, konkurentami, kontaktami w sieci” (K. Pawlikowska-Łagód, 2018, s. 4).

Zdolność empatii jest niezwykle ważna i użyteczna zarówno w kontaktach biznesowych (np. w pertraktacjach z klientem), jak i w kierowaniu ludźmi. „Jeżeli w trakcie rozmów potrafimy skupić się nie tylko na aspektach przedmiotowych, ale również umiemy analizować stan emocjonalny konkurenta, możemy odkryć jego słabsze strony i dzięki temu zyskać dominację w negocjacjach. Z kolei prowadząc zespół dzięki empatii mamy możliwość zidentyfikowania potrzeb pracowników, nakreślenia ich profilu psychologicznego. Co więcej pozwala to nawiązać korzystniejszy kontakt z zespołem, stać się dlań jednym ze źródeł inspiracji i motywacji” (M. Plata, 2020, s. 2).

Stale „rosnąca liczba badań nad inteligencją emocjonalną zmieniła sposób postrzegania tego co jest kluczowe, aby wypracować sukces na polu zawodowym. Obecnie potrzeba czegoś więcej niż intelektu i wykształcenia – niezbędne są pewne cechy osobowe i społeczne oraz umiejętności związane z inteligencją emocjonalną” (B. Wall, 2009, s. 15).

Wysoki poziom inteligencji emocjonalnej może być związany z większą świadomością liderów, co do wagi różnicowania repertuaru zachowań przywódczych, stosowania stylów budujących długoterminowe zaangażowanie pracowników oraz z wyższym poziomem aspiracji do ich stosowania.

Inteligencja emocjonalna to również predyktor sukcesu nie tylko w grupach menedżerów, ale również w specyficznych grupach zawodowych. To predyktor wszędzie tam, gdzie efektywność jest ściśle powiązana z kontaktem z drugim człowiekiem, np. wśród telemarketerów, pielęgniarek czy handlowców.

Reasumując powyższe zaczerpnięcia z literatury przedmiotu można dojść do wniosku, że aby rozwinąć w sobie inteligencję emocjonalną warto skorzystać z kilku następujących wskazówek i spróbować wdrożyć je w życie:

1. stosować asertywny styl komunikowania się;
2. odpowiadać na konflikt, zamiast być jego uczestnikiem;
3. słuchać aktywnie i uważnie;
4. być zmotywowanym;
5. mieć pozytywne nastawienie do świata i ludzi.

Dochodząc do konkluzji nad omawianym tematem należy wskazać najważniejsze korzyści z posiadania EQ na wysokim poziomie. Należą do nich przede wszystkim:

- optymistyczne podejście do życia i lepsze rozumienie własnej osoby,
- wysoka zdolność radzenia sobie w sytuacjach stresowych,
- sprawniejsza komunikacja międzyludzka,
- umiejętność lepszego radzenia sobie w sytuacjach spornych i konfliktowych,
- wzrost poczucia własnej wartości.

5. Podsumowanie

Współcześnie koneksje pomiędzy pracodawcą a pracownikami przechodzą ewolucję. Pracownicy liczą w dzisiejszych czasach na o wiele więcej niż tylko na finansową gratyfikację. Dzięki postępowości technologii, urbanizacji czy swobodzie przemieszczania się pracę zmienić w łatwy sposób. Stąd też pracodawcy muszą myśleć nie tylko w kategoriach materialnych, ale także zwracać baczną uwagę na emocjonalne aspekty życia zawodowego.

Pracownicy, którzy wykazują wysoki poziom inteligencji emocjonalnej są nastawieni na wzajemne zaufanie i otwartość, pozwalają na tworzenie skutecznych relacji zarówno w organizacji, jak i poza nią.

Inteligencja emocjonalna powinna być postrzegana jako priorytetową składową sukcesu. Biznes opiera się bowiem na profesjonalnym budowaniu i utrzymywaniu istotnych relacji. Bez troski o ten aspekt nie można mówić o postępie i rozwoju.

EQ jest czymś, co znajduje się w nas i jest trochę nieuchwytne. Wpływa ona na to, jak się zachowujemy, funkcjonujemy w złożonych społecznych realiach oraz podejmujemy osobiste decyzje, które przynoszą pozytywne rezultaty. Jest także kluczowym czynnikiem oddzielającym osoby odnoszące sukcesy od reszty.

Na zakończenie chciałbym przytoczyć, że wśród menedżerów powszechne jest powiedzenie „zatrudniaj ze względu na osobowość, a potem naucz umiejętności”. Aby więc być dobrym pracownikiem czy też szefem warto pochylić się nad zagadnieniem inteligencji emocjonalnej, gdyż to właśnie ona najlepiej w tym pomoże. Całą resztę bowiem można nauczyć się w trakcie pracy.

Bibliografia:

1. Caban M. J. i Rewerski T., *Inteligencja emocjonalna i kompetencje społeczne u osób pracujących i bezrobotnych*, „Polityka Społeczna”, 2005, s. 9.
2. Goleman D., *Inteligencja emocjonalna*, Media Rodzina, Poznań, 1997, s. 16.

3. Matczak A. i Knopp K. A., *Znaczenie inteligencji emocjonalnej w funkcjonowaniu człowieka*, Liberi Libri, 2013, s.11.
4. Olszewska S., *Inteligencja emocjonalna w biznesie*, WSB, Szczecin, 2020, s. 3.
5. Osuch M. i Rejowska A., *Inteligencja emocjonalna kluczem do sukcesów biznesowych*, Business Magazine, 2021, s. 1,
6. Pawlikowska-Łagód K., *Inteligencja emocjonalna – czym jest, na co wpływa i jak ją rozwijać?*, Medonet, 2018, s. 4,
7. Plata M., *Inteligencja emocjonalna a sukces w biznesie*, Think Digital, 2020, s.2;
8. Rojewska M., *Czym jest inteligencja emocjonalna – również w życiu zawodowym?*, Interview me, 2021, s.2.
9. Salovey P. i Mayer J., *Emotional intelligence*, „Imagination, Cognition and Personality” 1990, s.43.
10. Sękowski A. E. i Sitko M., *Inteligencja emocjonalna i motywacja osiągnięć u kobiet na stanowiskach kierowniczych*, Polskie Forum Psychologiczne, 2021, s.2.
11. Śmiałowska J., *Inteligencja emocjonalna w biznesie*, Uniwersytet Adama Mickiewicza w Poznaniu, 2017, s.29.
12. Wall B., *Doskonałe relacje zawodowe, czyli jak inteligencja emocjonalna pomaga odnieść sukces*, Gliwice, 2009, s.15.
13. Wurzer J., *30 minut z inteligencją emocjonalną*, KOS, 2002, s.47.

13. METODYKA SPORZĄDZANIA BIZNESPLANU

Adam Zabor

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Wydział Zarządzania

ul. Komandorska 118/120

53-345 Wrocław

E-mail: adam.zabor@ue.wroc.pl

1. Wstęp

Biznesplan to niezwykle ważny dokument w przedsiębiorstwie, zawierający opis celów jakie firma chce osiągnąć w przyszłości. Pozwala on wyznaczyć nie tylko cele i metody działania, lecz także ocenić opłacalność planowanego przedsięwzięcia oraz oszacować ewentualne ryzyko niepowodzenia.

Prawidłowo napisany biznes plan powinien spełniać pewne kryteria. Do najistotniejszych jego elementów powinno się zaliczać prawidłowe określenie celów jakie są do osiągnięcia oraz to w jaki sposób te cele zostaną zrealizowane w przyjętym przez biznesplan czasie. Dobrze określone cele już na samym początku znacznie ułatwią prace nad realizacją kolejnych składowych biznesplanu.

Zamiarem niniejszego artykułu jest przybliżenie istoty oraz korzyści wynikających z opracowania biznesplanu. Poprzez opisanie struktury i cech dobrze skonstruowanego biznesplanu wskazano jego rolę w procesie zarządzania przedsiębiorstwem. W artykule wykorzystano dostępną literaturę przedmiotu. Ujęto w nim również wnioski własne wysnute na podstawie przytoczonych poniżej treści.

2. Pojęcie biznesplanu, jego funkcje i cele oraz zasady tworzenia

Najprostsza definicja biznesplanu określa go jako „zbiór uporządkowanych celów firmy i wynikających z nich zadań oraz sposobów ich realizacji sporządzony w formie pisemnego dokumentu” (M. Matejun, M. Sochacka, 2009, s. 97).

Biznesplan jest to spolszczony termin pochodzący z języka angielskiego, gdzie „busines” oznacza interes, legalne przedsięwzięcie dla osiągnięcia korzyści majątkowych oraz „plan” oznaczający projekt lub system.

Pojęcie biznesplanu można także określić jako plan gospodarczy przedsiębiorstwa, przedstawiający koncepcję jego progresu oraz wynik końcowy. To racjonalna ocena firmy i jej potencjału. Jest niezbędny w przypadku wystąpienia o kredyt lub pożyczkę na uruchomienie lub rozwój działalności gospodarczej.

Omawiane zagadnienie jest więc „kompleksową i długofalową projekcją działalności gospodarczej przedsiębiorstwa lub przedsięwzięcia inwestycyjnego. Projekcja ta jest podejmowana w związku z planowanymi zmianami, powodującymi długookresowe skutki dla przedsiębiorstwa. Ma ona charakter wielowymiarowy poprzez ukazanie aspektów marketingowych, zasobowych, organizacyjnych oraz finansowych. Do podstawowych celów biznesplanu należy określenie skutków realizowanego przedsięwzięcia według kryteriów: efektywności, wypłacalności oraz stopnia ryzyka” (J. Kowalczyk, 2010, s. 30).

Biznesplan to także „szczególny rodzaj planu, ukierunkowany na z góry ustalony efekt, często jednorazowy. Nie można biznes planu utożsamiać z planem rocznym przedsiębiorstwa, czy też planem wieloletnim (programem działalności). Biznes plan pojawia się na konkretne "zamówienie", gdy powstaje taka potrzeba i okoliczność. Głównym celem tworzenia biznesplanu jest przedstawienie sytuacji, w jakiej znajduje się przedsiębiorstwo, celów, do których dąży i środków, za pomocą których cele te zamierza osiągnąć. Tak opracowany biznesplan będzie pomocny kierownictwu przedsiębiorstwa we właściwym zarządzaniu, ponadto może być przydatny przy pozyskiwaniu nowych źródeł finansowania: kredyty bankowe, granty” (K. Burak, 2001, s. 1).

Sporządzenie biznesplanu jest konieczne, gdy:

- tworzone jest nowe przedsiębiorstwo,
- w trakcie łączenia się organizacji,
- firma próbuje pozyskać zewnętrzne środki na finansowanie swojej działalności lub przedsięwzięć narażonych na ryzyko,
- działalność gospodarcza znajduje się w krytycznym stadium.

Ponadto można wyróżnić następujące przeznaczenie biznesplanu (W. Zych, 2016, s. 1):

- rozpoczęcie działalności gospodarczej,
- finansowanie inwestycji,
- strategia zarządzania firmą,
- wycena i sprzedaż przedsiębiorstwa,
- restrukturyzacja przedsiębiorstwa,
- pozyskanie inwestora,
- likwidacja przedsiębiorstwa.

Profesjonalnie opracowany biznesplan powinien posiadać określone cechy. Gwarantuje to większą skuteczność i efektywność planowanych inwestycji. Biznesplan musi zatem być (T. Dorożyński, W. Urbaniak, s. 65-66):

- konkretny – oparty na faktach i wiarygodnych danych liczbowych,
- aktualny,
- kompleksowy i zwięzły,
- szczerzy i optymistyczny,
- atrakcyjny dla czytającego,
- elastyczny,
- możliwy do weryfikacji,
- poufny.

Biznesplan spełnia w przedsiębiorstwie różne funkcje, którymi są przede wszystkim:

- *funkcja wewnętrzna* – to wewnętrzny dokument planistyczny wykorzystywany przez kadrę kierowniczą,
- *funkcja zewnętrzna* – służy instytucjom zewnętrznym do podejmowania decyzji w stosunku do firmy,
- *funkcja główna* – zawierająca w sobie funkcje: decyzyjną, informacyjną, rachunku ekonomicznego, kierowania, a także twórczą i regulacyjną,
- *funkcja wspomagająca* – składa się na nią funkcja organizacyjna i narzędziowa.

Oprócz przytoczonych wyżej funkcji „biznesplan pełni funkcję decyzyjną, która ma zastosowanie podczas tworzenia biznesplanu i sprowadza się do podejmowania decyzji dotyczących celów i metod ich realizacji. Jest ona również stosowana podczas wykorzystywania projektu i określa plan postępowania w sytuacjach zagrożeń oraz decyduje o umiejętności wykorzystywania rezerw finansowych” (K. Cyran, 2018, s. 3).

Prawidłowo sporządzony biznesplan spełnia cztery podstawowe cele funkcjonalne, mianowicie (M. Matejun, M. Sochacka, 2009, s. 99):

- stanowi narzędzie wspomagające przedsiębiorcę w rozwoju jego pomysłów oraz projektów przedstawianych do realizacji,
- to podstawa do rozmów z kontrahentami i decydentami, umożliwiając tym samym zdobywanie środków finansowych na zewnątrz,
- to spójna i logiczna struktura, zgodnie z którą biznes powinien funkcjonować i rozwijać się w ciągu najbliższych lat,
- dostarcza narzędzi do bieżącego monitorowania, dokonywania przeglądów i korekt w okresie budowy i eksploatacji.

Istotne jest niewątpliwie to, że „cechą charakterystyczną biznesplanu jest jego *incydentalność*. Pojawia się on jako narzędzie wspomagania decyzji, podejmowanych z okazji zwykle ważnego, czasem – przełomowego wydarzenia w życiu przedsiębiorstwa, a więc pojawia się nieregularnie i w porównaniu z planami w rozumieniu tradycyjnym – dość rzadko. Nie jest to wprawdzie cecha o charakterze merytorycznym, ale z racji tego, że przedsięwzięcie biznesowe jest swoistym precedensem, czyli ma atrybut wyjątkowości – każdy biznesplan można potraktować jako projekcję o unikalnym charakterze, jako projekcję odnoszącą się tylko do konkretnego przedsięwzięcia” (J. Kowalczyk, 2010, s. 32).

Poza tą cechą incydentalności można więc wskazać kilka innych atrybutów biznesplanu, który ma odegrać rolę w zarządzaniu przedsiębiorstwem (J. Kowalczyk, 2010, s. 32-34):

- *kompleksowość* - biznesplan powinien obejmować wszystkie obszary przedsiębiorstwa (lub przedsięwzięcia). Ujęcie w biznesplanie nie tylko wycinkowych projekcji nadaje mu charakter wieloaspektowości i wszechstronnego wizerunku planowanych zamierzeń;
- *długofalowość* - biznesplan opisuje zazwyczaj przedsięwzięcia silnie i często nieodwracalnie zmieniające warunki działania firmy. Z natury rzeczy zatem należy ukazać długookresowe skutki i możliwości ich realizacji (wyjątkiem jest biznesplan tworzony w sytuacji likwidacji przedsiębiorstwa);
- *względna syntetyczność* - biznesplan jakkolwiek nie może opierać się na danych intuicyjnych, lecz powinien uzasadniać przedstawione projekcje (także liczbowe) określonymi analizami i kalkulacjami;
- *względnie niski stopień obligatoryjności* - biznesplan, w przeciwieństwie do planów sporządzanych regularnie w oparciu o naturalne działanie przedsiębiorstwa ma nieco odmienny cel. Ma on zwłaszcza uzasadniać potrzebę i wykonalność projektowanego zamierzenia oraz ma zrodzić przekonanie osiągnięcia odpowiedniej efektywności;

- *elastyczność* - atrybut elastyczności polega na przyjęciu takich założeń, które w zależności od rozwoju wydarzeń można będzie korygować jeśli chodzi o planowane zamierzenia, czy harmonogram ich realizacji;
- *wariantowość* - jedną z ważnych przesłanek opracowania biznesplanu jest przekonanie jego odbiorcy o realistyczności, ale i o powodzeniu zamierzonego przedsięwzięcia. Projekcja przyszłości w wieloletnim często horyzoncie nie może przyjmować założeń przebiegu przyszłych wydarzeń ze stuprocentowym prawdopodobieństwem. Element ryzyka nakazuje wzięcie pod uwagę różnych scenariuszy przebiegu zjawisk ujętych w biznesplanie;
- *aktywny charakter biznesplanu* - biznesplan ma charakter aktywizujący analizę projekcyjną i weryfikujący zdolność do realizacji zamierzenia. Staje się on zatem narzędziem wspomagania decyzji nie tylko po sporządzeniu jego postaci ostatecznej, ale jeszcze na etapie jego konstruowania weryfikuje pomysł, będący przedmiotem biznesplanu;
- *czytelność* - biznesplan stanowi główne kryterium podjęcia decyzji i w związku z tym sam sposób jego pisanie oraz forma końcowa powinna klarownie i w przejrzystej formie ukazywać decydentom wszystkie aspekty analizowanego przedsięwzięcia.

Ponadto istnieją uniwersalne zasady dobrego biznesplanu, mianowicie wyróżnia się wśród nich:

- dokładność,
- konkretność i zwięzłość,
- atrakcyjność przekazu i kolorowa szata graficzna,
- realizm i rzetelna ocena,
- świadomość zagrożeń,
- odpowiedzi na kluczowe pytania.

Właściwie zredagowany biznesplan wspomaga także realizację kluczowych funkcji zarządzania, czyli planowania, organizowania, motywowania i kontrolowania. W obszarze planowania biznesplan jest szczegółowym planem działania przedsiębiorstwa, który pozwala konkretyzować cele w odniesieniu dalszego przedziału czasowego. Z kolei w obszarze organizowania rola biznesplanu sprowadza się do wskazania i uruchamiania działań, procedur, narzędzi i metod niezbędnych do osiągnięcia planów. W obszarze motywowania natomiast biznesplan jest załącznikiem większej motywacji do realizacji przedsięwzięcia. W każdym bowiem biznesplanie muszą znaleźć się dane na temat systemu motywowania i ewentualnych zmian w tym zakresie. W ostatnim obszarze, tj. obszarze kontrolowania, istnienie biznesplanu umożliwia przeprowadzenie oceny realnych osiągnięć w porównaniu z normami zaplanowanymi oraz ustalenie odchyłań.

Biznesplan spełnia także kilka następujących funkcji:

- funkcja optymalizująca – ujawnia się w udoskonaleniu działań firmy poprzez uwzględnienie w planowaniu przyszłości zarówno kryteriów ekonomicznych, jak i mechanizmów regulujących przepływy pieniężne,
- funkcja kreująca i stymulująca – związana jest z pobudzaniem autorów i wykonawców biznesplanu do czynnego angażowania się w następne projekty tego rodzaju,

- funkcja systematyzująca – porządkuje metody, sposoby i procedury postępowania, unifikuje i integruje funkcjonujące w organizacji różne systemy.

Wśród biznesplanów wyróżnia się trzy rodzaje o różnych horyzontach czasowych, mianowicie:

- krótkoterminowe: do roku czasu,
- średnioterminowe: obejmujące przeważnie okres od 3 do 5 lat,
- długoterminowe: powyżej 5 lat.

Dobrze sporządzony biznesplan „zawiera kompletne, wiarygodne i wyczerpujące informacje z obszaru poszczególnych dziedzin działalności. Biznesplan jest więc podstawowym źródłem informacji dla inwestorów, pracowników, rady nadzorczej, zarządu, właścicieli firmy oraz innych jednostek mających do niego dostęp. W przedsiębiorstwie dokument ten pełni rolę komunikatora” (M. Matejun, M. Sochacka, 2009, s. 101).

3. Struktura biznesplanu

Zakres merytoryczny planu powinien zawierać się w trzech grupach tematycznych (K. Burak, 2001, s. 1):

- badanie przedsiębiorstwa - opis i analiza stanu obecnego, oszacowanie możliwości wprowadzenia zmian, ogólna opinia o przyszłej działalności, wyliczenie problemów.
- opracowanie planu zasadniczego - szczegółowa analiza konkretnego problemu oraz plan jego rozwiązania, czy przekształcenia.
- plan wdrożenia - opisuje środki, za pomocą których zamierzamy osiągnąć cele nakreślone wyżej, powołanie zespołów oraz osób odpowiedzialnych za ich realizację oraz wyznaczanie jej nieprzekraczalnych terminów.

Struktura biznesplanu składa się z następujących części wymienionych poniżej (W. Jacak, 2017, s. 1):

- streszczenie (opis przedsięwzięcia),
- charakterystyka przedsiębiorstwa,
- opis produktu lub usługi,
- otoczenie wewnętrzne (pracownicy),
- otoczenie zewnętrzne (rynek i konkurencja),
- marketing i sprzedaż,
- plany i harmonogram działań,
- analiza finansowa,
- załączniki.

Streszczenie to pierwsza część biznesplanu. Zazwyczaj pisane jest na końcu, czyli w chwili, gdy mamy gotowy cały plan. Powinno zawierać najistotniejsze dane z poszczególnych części biznesplanu. Streszczenie można określić mianem wizytówki i powinno posiadać takie składowe jak:

- cel przygotowania biznesplanu,
- nazwę firmy oraz nazwiska właścicieli,
- wysokość środków finansowych, jakimi możemy dysponować,
- opis produktów i usług, które będą oferowane,
- opis kompetencji kadry zarządzającej,

- szczegółowy spis informacji finansowych,
- koncepcję rozwoju firmy,
- prorokowane zyski.

Streszczenie więc to autonomiczny element biznesplanu będący przejrzystym i zwięzłym opisem pomysłu. Ma zainteresować osoby podejmujące decyzje i zazwyczaj ma objętość od 1 do 4 stron w formacie A4.

Charakterystyka przedsiębiorstwa to kolejna składowa biznesplanu, która powinna uwzględniać krótki opis przedsiębiorstwa, zawierający następujące informacje w chronologicznej kolejności:

- nazwę firmy oraz jej formę prawną,
- dane adresowe,
- datę rozpoczęcia działalności,
- opis właścicieli,
- historię, cel oraz misję przedsiębiorstwa,
- dotychczasowe osiągnięcia, wyróżnienia, nagrody, certyfikaty,
- wykaz posiadanych zasobów.

W opisie produktu lub usługi zostaje naszkicowany produkt / usługa, czyli podstawowy przedmiot działalności. Przedstawia się tutaj te charakterystyki produktu, które wyróżniają go na tle konkurencji oraz proces jego produkcji i sprzedaży. Do elementów tych zalicza się:

- opis produktu / usługi,
- opis procesu produkcji,
- wskazanie zalet i wad danego produktu / usługi,
- -doprecyzowanie cech produktu, które wyróżniają go na tle konkurencji,
- prezentacja praw autorskich i patentów,
- projekt udoskonalenia produktu,
- dane o rentowności oferowanych produktów / usług,
- potwierdzenie, że produkt jest zgodny z wszelkimi normami,
- opisanie stadium życia produktu.

Otoczenie wewnętrzne firmy z kolei składa się z kadry kierowniczej oraz pracowników i zawiera:

- kwalifikacje kadry kierowniczej i pracowników,
- strukturę organizacyjną przedsiębiorstwa,
- używany w firmie system komunikacji,
- podział obowiązków pomiędzy menedżerami i ich podwładnymi,
- politykę płacową, zatrudnienia oraz szkoleń,
- system monitoringu i kontroli podejmowanych decyzji.

Kolejna część biznesplanu to otoczenie zewnętrzne przedsiębiorstwa. Na tym etapie opisuje się rynek, w którym zamierza się funkcjonować, otoczenie konkurencyjne oraz przedstawiany jest opis nabywców, do których będziemy kierować produkt lub usługę. Analiza otoczenia zewnętrznego powinna zawierać w szczególności:

- określenie pozycji firmy na danym rynku,

- analizę branży, w której firma będzie działać,
- charakterystykę konkurencji,
- analizę SWOT (rozpoznanie mocnych i słabych stron, a także wychwycenie szans i zagrożeń płynących z otoczenia rynkowego) - **jest podstawowym narzędziem do tworzenia strategii marketingowej**,
- zdefiniowanie potencjalnych klientów,
- określenie barier wejścia na nowe rynki oraz wyjścia z nich.

W części dotyczącej marketingu i sprzedaży należy wykazać w jaki sposób przedsiębiorstwo zamierza zarabiać na swoje przedsięwzięcie. Część ta budowana jest na koncepcji 4P, czyli:

- *product* (produkt);
- *price* (cena);
- *place* (dystrybucja) – opis kanałów dystrybucji, strategia sprzedaży i dystrybucji, usługi pogwarancyjne, formy płatności;
- *promotion* (promocja i reklama) – formy kampanii reklamowej, sposoby dotarcia do klienta, wielkość budżetu, public relations.

Kolejną składową biznesplanu są plany i harmonogram działań. Harmonogram działań powinien uwzględniać termin realizacji działań planowanych w ramach biznesplanu. W planach zawiera się koncepcję dotyczącą planu organizacyjnego, marketingowego oraz finansowego przedsiębiorstwa.

Analiza finansowa to kluczowa i najważniejsza część biznesplanu. Do podstawowych dokumentów, które muszą być w niej zawarte należą zwłaszcza:

- bilans,
- rachunek zysków i strat,
- rachunek przepływów środków pieniężnych (cash flow),
- analiza prognozy rentowności,
- przedstawienie źródeł finansowania przedsiębiorstwa,
- analiza stopy zwrotu z kapitału zainwestowanego,
- analiza zadłużenia i wypłacalności,
- analiza płynności finansowej,
- archiwalne dane finansowe (o ile są).

Plan finansowy sporządza się na pierwsze dwa lata funkcjonowania firmy w ujęciu miesięcznym lub kwartalnym. Na kolejne lata działalności gospodarczej przygotowuje się natomiast plany roczne.

Tworząc plan finansowy firmy wskazane jest również uwzględnienie opracowania metod kontroli jakości, sposobów fakturowania i składania zamówień, a także systemów kontroli bilansowej, sprawozdawczości oraz określenia odpowiedzialności za odchylenia od planów finansowych.

Z kolei w sekcji dotyczącej załączników dodaje się wszelkie tabele, zestawienia i inne dokumenty, np.:

- strukturę organizacyjną firmy,
- sprawozdania finansowe,
- specyfikacje produktów,

- wyniki przeprowadzonych ankiet.

Reasumując, biznesplan to obszerny, rozbudowany i wnikliwy dokument ujawniający szanse firmy na rozpoczęcie działalności lub jej dalszy rozwój. Jest coraz częściej opracowywanym narzędziem do analizy szans i zagrożeń oraz mocnych i słabych stron przedsiębiorstwa.

Każdy biznesplan powinien być dostosowany do potrzeb danego przedsiębiorstwa, dlatego też nie zawsze musi zawierać wszystkie punkty z przytoczonego spisu. Niektóre z tych punktów można również połączyć.

Sporządzenie biznesplanu jest bardzo ważne, nie tylko ze względu na konieczność jego samego posiadania, ale również dlatego, że podczas jego tworzenia autor może poznać (B. Jakubowski, 2020, s. 12):

- klientów docelowych,
- mikro i makro otoczenie,
- czym wyróżnia się jego produkt na rynku,
- jak wygląda strategia cenowa,
- jakie są kanały dotarcia do klienta,
- jakie są plany finansowe,
- jakie są prognozowane wyniki finansowe firmy.

Drobiazgowe przygotowanie biznesplanu ułatwia wejście w biznesową rzeczywistość i jest w stanie przygotować na wiele nieprzewidzianych w nim sytuacji. Inaczej ujmując – biznesplan nie zapewni sukcesu, ale na pewno będzie stanowić nieocenioną pomoc na drodze do jego osiągnięcia.

4. Podsumowanie

Nie ma jednego doskonałego wzorca, według którego należy tworzyć biznesplan - to, jak będzie on wyglądał, zależy będzie od jego przeznaczenia. Tworząc go na własne potrzeby nie trzeba przestrzegać żadnych sztywnych reguł, chociaż oczywiście warto trzymać się sprawdzonego schematu.

Prawidłowo sporządzony biznesplan generuje szansę na dalszy rozwój firmy, pozwala określić w jakiej sytuacji znajduje się organizacja i jaki kurs powinna obrać, by prawidłowo funkcjonować. Biznesplan formułuje słabe aspekty przedsiębiorstwa, a także daje możliwość ich oceny i zlikwidowania.

Gotowy biznesplan powinno się poddać ocenie wewnątrz firmy zanim dostarczy się go interesariuszom. Szczególnie ważne jest to w przypadku, gdy biznesplan jest tworzony przez osoby o małym doświadczeniu, gdyż pozwoli to ustrzec przed błędami.

Biznesplan nie jest dokumentem, który rozwiąże wszystkie problemy związane z otwarciem i prowadzeniem firmy, ale powinien asystować przedsiębiorcy w realizacji celów ustanowionych na samym początku tworzenia strategii marketingowej.

W dynamicznie zmieniającym się otoczeniu rynkowym biznesplan bardzo szybko się dezaktualizuje i trzeba go cyklicznie uaktualniać lub nawet pisać od nowa – zazwyczaj przy planowaniu kolejnej inwestycji.

Biznesplan tworzony jest dla dobra i sprawnego rozwoju biznesu. Nawet jeżeli pierwotną motywacją do jego napisania było wnioskowanie o dotację, dofinansowanie ze

środków unijnych czy kredyt, to i tak ten dokument w toku prowadzonej działalności okaże się zbawienny i wartościowy.

Biznesplan stanowi więc kluczowy instrument wyznaczania celów gospodarczych i finansowych na planowany okres, a także jest metodą kontroli i weryfikacji realizacji planowanych przedsięwzięć.

Należy pamiętać, że brak planu działania to prosta droga do porażki biznesowej, dlatego kończąc omawianie zagadnienia chciałbym wskazać i zaakcentować dodatkowe cechy dobrego biznesplanu. Powinien on zatem w szczególności zawierać interesującą treść, odpowiednią objętość i ładną oprawę, posiadać czytelny i składny układ oraz adekwatne i bezbłędne słownictwo, w tym zwłaszcza nie powinien zawierać błędów merytorycznych, rachunkowych, stylistycznych i interpunkcyjnych.

Bibliografia:

1. Burak K., *Biznesplan – podstawy teoretyczne współczesnego planowania*, Projekty menedżerskie dla bibliotek nr 3/2001, Biblioteka Główna UMK, Toruń, s. 1.
2. Cyran K., *Rola biznesplanu w zarządzaniu małym i średnim przedsiębiorstwem*, Modern Management Review, 2018, s. 3.
3. Dorożyński T. i Urbaniak W., *Biznesplan i badanie rynków zagranicznych w przedsiębiorstwach*, „Biznes we współczesnej gospodarce”, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, s. 65-66.
4. Jacak W., *Opis produktu, marketingu i konkurencji oraz inne elementy biznesplanu*, 2017, s. 1.
5. Jakubowski B., *Biznesplan. Czym jest i jak go napisać?*, Firmaster, 2020, s. 12.
6. Kowalczyk J., *Biznesplan*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2010, s. 30, 32-34.
7. Matejun M i Sochacka M., *Wykorzystanie biznes planu w procesie zarządzania przedsiębiorstwem*, Politechnika Łódzka, 2009, s. 97, 99, 101.
8. Zych W., *Biznesplan przedsiębiorstwa – cele i struktura*, Akademia Wychowania Fizycznego w Krakowie, 2016, s. 1.

4. UWARUNKOWANIA SKUTECZNOŚCI NEGOCJACJI BIZNESOWYCH

Adam Zabor

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Wydział Zarządzania

ul. Komandorska 118/120

53-345 Wrocław

E-mail: adam.zabor@ue.wroc.pl

1. Wstęp

Konflikty są zjawiskiem powszechnym i nieodłącznym elementem funkcjonowania jednostek i zbiorowości w każdym przedsiębiorstwie. Aby je wyeliminować stosuje się negocjacje.

Celem artykułu jest przedstawienie zagadnienia negocjacji w biznesie. Na wstępie wytłumaczono pojęcie negocjacji, rodzajów i stylów negocjowania oraz przedstawiono powszechnie stosowane techniki i strategie negocjacji. W dalszej części artykułu skupiono się na fazach negocjacji oraz wskazano pożądane umiejętności dobrego negocjatora. Praca ma charakter przeglądu literatury przedmiotu z uwzględnieniem wniosków własnych bazujących na przytoczonej poniżej treści.

2. Pojęcie negocjacji, zasady, rodzaje i style negocjowania

Negocjacje to dwustronny proces porozumiewania się, którego celem jest osiągnięcie polubownego zakończenia sprawy, gdy niektóre z naszych interesów są wspólne, a inne sprzeczne, lecz obie strony chcą uzyskać konsensus.

Pojęcie negocjacji można także wytłumaczyć jako „złożony proces, w którym każdy z uczestników podejmuje własne decyzje dotyczące strategii działania oraz „proces wymiany informacji w celu wypracowania wspólnej decyzji” przez wszystkie strony rokowań. Negocjacje to interakcja, w czasie której strony zaangażowane w realizację osobistych celów dostrzegają konieczność współdziałania i poszukują satysfakcjonującego je rozwiązania na drodze strategicznej wymiany informacji. Proces ten zawsze odbywa się w określonym kontekście, który warunkuje jego przebieg i efekty, uzależniając negocjacje od szerokiego zakresu kontekstowych czynników związanych z cechami indywidualnymi negocjatorów oraz sytuacją negocjacyjną” (B. Krawczyk-Bryłka, 2008, s. 41).

Omawiany temat jest więc „procesem, w którym uczestniczą co najmniej dwie strony, reprezentujące niezgodne stanowiska będące przeszkodą w realizacji swoich interesów, a działania podejmowane przez strony mają na celu osiągnięcie porozumienia w efekcie którego stanowiska zostaną uzgodnione” (G. Osika, 2000, s. 57).

Negocjacje „mogą wiązać się ze sporem, konfliktem i koniecznością rozwiązania krytycznej sytuacji lub z ustaleniem warunków współpracy, osiągania obopólnie założonego celu” (K. Bakalarski, 2012, s. 4).

Kluczem do powodzenia w negocjacjach jest „założenie, że wypracowana w toku rozmów ugoda pozwala partnerom na osiągnięcie korzyści, zaś sposób negocjowania

ukierunkowany jest na realne rozwiązanie problematycznej sytuacji” (M. Szarc vel Szic, 2015, s. 150).

Negocjacje są owocne, gdy obydwie strony mają poczucie spełnienia – sytuacja win-win. Należy stosować dwie kluczowe zasady, mianowicie: zasadę priorytetu i konsensusu. Na pierwszym planie negocjator stawia dobro partnera, a nie tylko własne. Profesjonalni negocjatorzy dążą także do osiągnięcia konsensusu, który znacznie różni się od kompromisu. Konsensus bowiem polega na całkowitym wykorzystaniu potencjału i zasobów wszystkich stron.

Rozróżniamy trzy główne rodzaje negocjacji, tj.:

1. negocjacje zwyczajne – dotyczą wewnętrznych problemów i stosunków w środowisku pracy pomiędzy współpracownikami;
2. negocjacje handlowe - toczą się między daną organizacją a stroną zewnętrzną, a ich podstawowym czynnikiem jest korzyść finansowa;
3. negocjacje prawne – są oficjalne i prawnie wiążące, a spory dotyczące precedensu mogą stać się równie istotne jak główne kwestie.

Biorąc pod uwagę co jest podstawową intencją negocjatorów można prowadzić pertraktacje na wszelakie sposoby. Wyróżnia się zatem następujące rodzaje negocjacji:

- *model twardy* – jego celem jest demonstracja siły i nie szuka się kompromisów;
- *model miękki* – celem jest podtrzymanie dobrych stosunków, a dialogista negocjujący miękko jest gotowy pójść na duże ustępstwa;
- *model rzeczowy* – negocjacje te zakładają wynik: wygrany / przegrany.

Styl negocjacji to sposób prowadzenia negocjacji, który może być rozumiany dwojako (A. Kozina, 2017, s. 290-291):

- *styl dominujący* – preferowany styl poznawczy, który odzwierciedla nastawienie danej osoby do konfliktu i najczęściej wybierany przez nią sposób zachowania, determinowany jej potrzebami, zdolnościami i percepcją;
- *styl trzymany w zanadrzu* – jest zamierzoną strategią, nabytą w drodze doświadczenia lub szkolenia i stosowaną wtedy, gdy styl dominujący okaże się mało skuteczny w rozwiązywaniu danej sytuacji konfliktowej.

Najczęściej rozróżnianą typologią stylów negocjowania jest podział na:

- *styl kooperacyjny (miękki)* – uczestnicy negocjacji są przyjaciółmi, a celem negocjacji jest porozumienie;
- *styl rywalizacyjny (twardy)* – uczestnicy to przeciwnicy, a celem jest zwycięstwo;
- *styl rzeczowy (racjonalny)* – uczestnicy rozwiązują wspólnie problemy, a celem jest rozsądny wynik umiejętnie uzyskany i w miłej atmosferze.

Istnieją także trzy rodzaje tzw. *czystych stylów negocjacyjnych*, mianowicie (A. Kozina, 2017, s. 301, 303):

- *dominujący* – charakterystyczny dla ludzi, którzy odnoszą się zawsze przeciwko drugiej stronie negocjacji oraz są agresywni, używając siły wobec oponenta;
- *zależny* – osoby reprezentujące ten styl odnoszą się z ciepłem i serdecznością do partnera negocjacji, prowadząc je w sposób przyjacielski i ufny, a nawet serdeczny;
- *bezstronny* – właściwy dla negocjatorów dążących do utrzymywania się z dala od swojego oponenta, prowadząc negocjacje w sposób ostrożny, spokojny i obojętny.

Wyodrębnia się również tzw. *mieszane rodzaje stylów prowadzenia negocjacji*, czyli:

- *dominująco-zależny* – oparty o mocne pragnienie osoby do przewagi oraz bycia aprobowanym przez innych;
- *dominująco-bezstronny* – cechuje się dużą potrzebą władzy, opartą na doskonałym planie i analizie wszystkich realnych do ogarnięcia szczegółów;
- *zależno-bezstronny* – uczestnicy negocjacji wspomagają się nawzajem w sposób nieznużony i ciepły, posługując się jednocześnie swoimi zdolnościami analitycznymi do realizacji własnych zamierzeń;
- *równowagi* – cechuje ludzi rozsądnych i opanowanych, dając im możliwość na negocjowanie w najlepszy możliwy sposób.

3. Etapy negocjacji

Negocjacje składają się z trzech etapów czy też faz. Są to po kolei (K. Bakalarski, 2012, s. 40):

- *etap przygotowań* - przygotowanie do negocjacji to przede wszystkim zbieranie informacji o potencjalnym partnerze. To od tej pracy w ogromnym stopniu zależy strategia i techniki, które będziemy wykorzystywać. Na etapie przygotowań ustalamy także swoje stanowisko, z jakim rozpoczniemy rozmowy, dbając jednocześnie o zdefiniowanie celu i autentycznych interesów, jakie chcemy realizować. Ustalamy również hipotetyczne cele i interesy partnera, przewidując zarazem jego: strategię, stanowisko, cele i interesy oraz sposoby zachowań. Staramy się też określić obszary obustronnie korzystnych rozwiązań, a także dolną granicę własnych ustępstw, której w negocjacjach nie będziemy w stanie przekroczyć;

- *etap negocjacji właściwych* - wyróżniamy tu cztery fazy:

- wstępną (prezentacja stanowisk wyjściowych stron i określenie przez strony celu, jaki oficjalnie każda strona pragnie osiągnąć),
- rozbieżności (to czas przeznaczony głównie na wyładowanie emocji, a nawet agresji. Następuje krytyka i wielostronne testowanie stanowisk wyjściowych, próby odkrycia dolnych granic ustępstw. Pada wiele dociekliwych pytań. Stosowana jest dwustronna argumentacja: bronię swego – obalam twoje. Dominuje strategia „wygrana/przegrana”);
- integracji (w tej fazie strony czynią serię wzajemnych ustępstw. Teraz ważne jest skuteczne słuchanie, tak, by rozumieć na czym zależy partnerowi i w jaki sposób zareagować na propozycję. Istotne jest też wychwytywanie pozawerbalnych sygnałów, które mogą zapowiadać możliwość zmiany stanowiska. Podkreślenia warta jest także umiejętność zadawania odpowiednich pytań);
- porozumienia (następuje ustalanie ostatecznej treści porozumienia i zawarcie umowy).

- *etap kończący* - nie można zapomnieć o analizie wyników rokowań (specyficzna informacja zwrotna), jak i okresowej kontroli skutków funkcjonowania porozumienia – efektów i poziomu przestrzegania. Dokonujemy też oceny stopnia realizacji wyznaczonych celów, analizę poprawności naszej strategii, argumentacji i działań prezentowanych w trakcie rokowań. Nie pomijamy popełnionych błędów.

Co ważne, „dobre przygotowanie do negocjacji wymaga dokonania oceny pozycji negocjacyjnej partnerów. Pozycja ta stanowi kompozycję celów i możliwości, którymi

dysponuje negocjator przed przystąpieniem do rozmów. Autoanaliza i analiza drugiej strony powinna zatem obejmować nie tylko określenie celów i rezultatów rozmów, ale także identyfikację mocnych i słabych stron negocjatorów oraz szans i ograniczeń na drodze do realizacji założonych celów. Ocena atutów i słabości stron powinna uwzględniać informacje na temat pozycji rynkowej negocjujących podmiotów” (M. Kalińska-Kula, 2015, s. 200).

4. Techniki i strategie negocjacji

Taktyki negocjacyjne to „wszelkie czynności, jakich należy dokonać w stosunku do poszczególnych kwestii w procesie negocjacji, aby uzyskać zadowalający rezultat. To wszelkie sposoby postępowania pozwalające zrealizować cele częściowe, przybliżające do osiągnięcia głównego celu negocjacji. To także sposób zdobycia przewagi nad drugą stroną poprzez umocnienie swojej sytuacji negocjacyjnej i osłabienie argumentacji drugiej strony” (P. Klimas, s. 1).

Wśród technik negocjacyjnych wyróżnić można następujące taktyki (B. Jaśkiewicz, 2014, s. 21-31):

- *Pusty portfel* – to sposób uzyskania ustępstwa cenowego, a polega na podkreślaniu chęci dokonania zakupu, który jednak nie może być zrealizowany przy obecnych cenach;
- *Dobry policjant, zły policjant* – pierwszy negocjator (zły policjant) rozpoczyna negocjacje od przedstawienia twardej oferty połączonej z groźbami oraz agresją i następnie wychodzi, a dobry policjant usiłuje szybko dojść do porozumienia, zanim zły policjant wróci;
- *Sprzedaj tanio – zdobądź reputację* – ten kto rozpoczyna biznes nie ma jeszcze wyrobionej reputacji w postaci zrealizowanych kontaktów czy zadowolonych klientów. Kupujący często wykorzystują tę sytuację do uzyskania bardzo niskiej ceny jako szansy zdobycia doświadczenia i reputacji przez nowicjusza;
- *Pozorne ustępstwa* – polega na tworzeniu pozornych ustępstw, co ma wpływ na otrzymanie pozytywnej atmosfery negocjacji;
- *Dokręcanie śruby – imadło* – ta taktyka jest typowa dla twardych negocjatorów, gdyż po przedstawieniu nam oferty odpowiadamy wywarciem presji na drugą stronę;
- *Wilk w owczej skórze* – niektórzy negocjatorzy przyjmują postawę „wilka w owczej skórze” mówiąc, że nie mają doświadczenia i zdają się na umiejętności drugiej, rzekomo bardziej doświadczonej strony;
- *Taktyka niepełnego pełnomocnictwa* – negocjator może uzyskać korzyści z posiadania prawdziwego lub pozornego zwierzchnika, który nie biorąc bezpośredniego udziału w negocjacjach, ma ostateczny głos przy zatwierdzaniu porozumienia. Taktyka ta pozwala negocjatorowi uzyskać psychologiczne zaangażowanie się drugiej strony w osiągnięte już porozumienie i wykorzystanie tego w celu uzyskania dodatkowych ustępstw;
- *Odlóżmy to na później* – taktyka ta jest pomocna, gdy natrafia się na impas. Osiągnięcie impasu często prowadzi do skupienia się na stanowiskach zamiast na problemach, a w efekcie, nawet do wzajemnych ataków personalnych i rozpadu procesu negocjacji;

- *Nagroda w raju* – obiecujemy oponentowi, że jeśli zaspokoi dodatkowe żądania to zostanie wynagrodzony w bliższej, ale nieokreślonej przyszłości;
- *Próbny balon* – wysyłając „próbny balon” i obserwując reakcje oponenta jesteśmy w stanie zdobyć dodatkową informację;
- *Zdechła ryba* – zasadą tej taktyki jest dodanie do negocjacji żądania, które nie ma dla nas znaczenia, a przeciwko któremu nasz oponent będzie reagował, jak na zapach zdechłej ryby;
- *Szokująca oferta* – negocjator za pomocą tej taktyki zaczyna od absurdalnie nierealistycznej oferty, której celem jest zaszokowanie i zmuszenie drugiej strony do zrewidowania swojej pozycji;
- *Przyjmij albo odrzuć* – taktyka ta może być przyjęta jako przejaw arogancji i negocjowania w złej wierze;
- *Optyk z Brooklynu* – używa się jej, gdy nie znane są minimalne i maksymalne cele drugiej strony. Celem tej taktyki jest znalezienie punktu oporu oponenta;
- *Skubanie (jeszcze coś)* – zazwyczaj jest używana w końcowej fazie negocjacji. Kiedy porozumienie zostało już osiągnięte, negocjator nagle żąda dodatkowych, proporcjonalnie małych, ustępstw;
- *Polityka czynów dokonanych* – używając tej taktyki robi się to, co leży w naszym interesie bez konsultacji lub ignorując drugą stronę, po czym oczekuje się na jej reakcje;
- *Wycofanie oferty* – to jedna z trudniejszych taktyk, skuteczna przy próbach doprowadzenia do finału negocjacji;
- *Mój problem Twoim problemem* – np. strona kupująca próbuje obarczyć swoją niemożnością uzyskania kredytu drugą stronę, która nagle stoi przed perspektywą nie tylko sprzedania swojego towaru lub usługi, ale także rozwiązania kłopotów kupującego;
- *Rosyjski front* – polega na przedstawieniu dwóch nieprzyjemnych opcji, a oponent jest zmuszony do dokonania wyboru pomiędzy pierwszą opcją bardzo złą, a drugą wydającą się do przyjęcia;
- *Śmieszne pieniądze* – polega na zabawnym przeliczaniu cen czy wartości, które są przedmiotem negocjacji, a celem tych przeliczeń jest pomniejszenie w oczach strony przeciwnej różnicy, która strony dzieli.

Wśród technik negocjacji wyróżnia się ponadto (A. Wiśniewski, s. 5-6):

- technikę „*polaryzacja żądań*” – stosowana jest w początkowej fazie negocjacji, a strona ją stosująca zaczyna pertraktacje od zawyżonego poziomu żądań, które nie mają żadnych szans akceptacji przez drugą stronę. Manipulant chce doprowadzić do sytuacji, w której ma pole do uzyskania ustępstw ze strony oponentów;
- technikę „*bezlitosny partner*” – polega na odwoływaniu się do opinii nieobecnego, a zarazem bardzo ważnego „bezlitosnego” partnera, który opisywany jest jako zasadnicza osoba, która nie pozwala na ustępowanie ze swojego stanowiska;
- technikę „*gra w eksperta*” – stosuje się ją we wstępnej fazie rokowań, a rolę negocjatora jest sprawianie wrażenia, że jest on wybitnym znawcą tematu z dziedziny, z której odbywają się negocjacje.

Strategie negocjacyjne z kolei to pula narzędzi i metod prowadzących do osiągnięcia zamierzonych celów. To także ogólna koncepcja prowadzenia rozmów, w wyniku której zaistnieje duże prawdopodobieństwo osiągnięcia zamierzeń negocjatora.

Wyróżnia się pięć rodzajów strategii negocjacyjnych: unikanie, łagodzenie, kompromis, dominacja, kooperacja. Definiuje się je w następujący sposób:

- *unikanie* – zachowanie, którego zamiarem jest niedoprowadzenie do sytuacji negocjacyjnej,
- *łagodzenie* – daleko idące ustępstwa na rzecz oponenta kosztem własnych interesów,
- *kompromis* – częściowe odstąpienie i realizacja interesów porozumiewających się stron,
- *dominacja* – daleko idące postulaty kosztem interesów adversarza,
- *kooperacja* – maksymalizacja realizacji interesów obu układających się stron.

Planując obranie strategii negocjacyjnej należy brać pod uwagę jej zmianę w stosunku do biegu zdarzeń zachodzących podczas pertraktacji. Można też od razu założyć stosowanie kolejno następujących po sobie strategii, gdzie ich sekwencja zależy od rozwoju sytuacji w trakcie prowadzenia rozmów (tzw. podejście portfelowe).

W literaturze wyróżnia się także zwykle dwa przeciwstawne, klasyczne rodzaje strategii w zależności od nastawienia do partnera, określane jako strategie:

- 1) *współdziałania* – współpracy i wspólnego poszukiwania rozwiązań, czyli negocjacje integrujące;
- 2) *współzawodnictwa* – rywalizacji i podziału, czyli negocjacje rozdzielające.

Istnieją również cztery następujące strategie prowadzenia negocjacji:

- *aktywno-kooperacyjna* - polega na logicznym i skrupulatnym analizowaniu sugestii oponenta, niereagowaniu na argumenty emocjonalne i żywym prowadzeniu pertraktacji;
- *pasywno-współpracująca* – opiera się na zachowywaniu się według konwencjonalnych schematów i obowiązujących norm, uleganie sugestiom adversarza i bycie chętnym do współpracy;
- *aktywno-walcząca* - negocjator jest bardzo aktywny, władczy i impulsywny, nierzadko narzucając w ten sposób swoje racje i wyrażając nieprzychylnie emocje;
- *pasywno-walcząca* – uczestnik negocjacji wykorzystuje swoje zdolności dyplomatyczne, a jego zachowanie cechuje otwartość, empatia i wrażliwość.

5. Umiejętności dobrego negocjatora

Dobry negocjator przede wszystkim musi potrafić słuchać, być komunikatywnym, kreatywnym i elastycznym. Powinien mieć pozytywne nastawienie do ludzi, chcieć im pomagać i unikać oceniania innych. Najważniejsza jest świadomość, że nie należy postrzegać człowieka przez pryzmat jego czynów. Negocjator powinien być osobą otwartą na wszystko co nowe, poznawać i badać zjawiska, których nie rozumie, nie ustawać w doskonaleniu umiejętności i kształtowaniu osobowości. Optymalnymi cechami, które powinien posiadać skuteczny negocjator są (J. Szafrński, 2011, s. 274):

- wrażliwość interpersonalna – empatia,

- zdolności percepcyjne,
- tolerancja dla dwuznaczności,
- pozytywne myślenie,
- doświadczenie, szczególnie nabyte w sytuacjach stresowych,
- zręczność werbalna,
- elastyczność, zwłaszcza w sytuacjach pod naciskiem,
- doświadczenie zawodowe,
- dojrzały wygląd i dobre warunki fizyczne.

Warto także wspomnieć niepożądane cechy, które negocjatorzy powinni eliminować w ramach doskonalenia własnych umiejętności. Należą do nich w szczególności (J. Szafranski, 2011, s. 274):

- nadmierna wiara w siłę fizyczną, władzę i twardość,
- zbyt ni konformizm i formalne podejście,
- trudność w wyrażaniu uczuć osobistych,
- słabe umiejętności werbalne,
- tendencje do przerzucania własnych uczuć na innych,
- tendencje unikania introspekcji.

Dobry negocjator musi ponadto starannie przygotować się do pertraktacji, a także powinna cechować go błyskotliwość, precyzja wyrażania i rzeczowość, uważne słuchanie, uczciwość, perswazja oraz cierpliwość.

Umiejętny i dobrze przygotowany negocjator wie również, że gdy trafi na agresywnego oponenta, który traktuje go obcesowo i nie okazuje mu szacunku, to należy go upomnieć, że przedmiotem negocjacji nie jest wartość rynkowa negocjatora, tylko oferty którą przedstawia. Warto również trzymać się tematu rozmowy oraz zadawać pytania dotyczące przedmiotu negocjacji. Nie należy poddawać się emocjom, lecz zachować równowagę. Dobry pomysłem jest także posiadanie alternatywnego planu B w przypadku, gdyby negocjacje zakończyły się niepowodzeniem.

Reasumując, dobry negocjator stosuje pewne przykazania, którymi kieruje się podczas trudnej sztuki negocjacji. Są nimi (E. Jabłońska, 2011, s. 4):

1. Stawiaj żądania powyżej celu negocjacji;
2. Nie gódź się na warunki pierwszej przedstawionej oferty;
3. Nie ukrywaj zaskoczenia, bez względu na to, czy druga strona zaskoczy cię in plus czy negatywnie;
4. Na początku negocjacji unikaj sytuacji konfliktowych;
5. Jeśli proponujesz jakąś korzyść, proś o coś w zamian;
6. Dąż do tego, aby to druga strona jako pierwsza wysunęła propozycję;
7. Traktuj rozmówcę z szacunkiem, nie obwiniaj go za problemy;
8. Nie atakuj przeciwnika, unikaj agresji słownej;
9. Zabierz na negocjacje jeszcze drugą osobę z firmy;
10. W trosce o przyszłe korzyści dąż do sytuacji, w której z przeprowadzonych negocjacji będą zadowolone obie strony.

6. Podsumowanie

Negocjacje w biznesie to bardzo obszerny i szeroko opisywany temat, a ich skuteczne przeprowadzanie to niemal sztuka. Owocne negocjacje opierają się na umiejętności eksploracji potrzeb oponentów, ich wzajemnym powiązaniu lub też kompromisie pomiędzy nimi. Faktyczne potrzeby uczestników negocjacji zwykle są niejawne i mogą znacznie odbiegać od zgłaszanych kwestii i dążeń, które są tylko swoistymi pomysłami na zaspokojenie tych potrzeb.

Warto także wspomnieć o cechach pomieszczenia, w którym mają odbywać się negocjacje. Otóż istotne jest, aby gabinet był cichy, oddzielony od innych pomieszczeń i niezbyt kolorowy. Najlepszym rozwiązaniem jest przeprowadzać spotkanie na neutralnym gruncie, gdyż spotkanie na terenie jednej ze stron stwarza przewagę tejże strony.

Kończąc artykuł chciałbym wypunktować podstawowe zasady skutecznych negocjacji, którymi są:

1. *Pozytywne nastawienie* – nie należy zasiadać do rozmów z adwersarzem, któremu nie ufamy i mamy przekonanie, że będzie chciał nas oszukać;
2. *Zdecydowanie* – powinno się być konkretnym i stanowczym w odniesieniu do wynegocjowania zamierzonych warunków;
3. *Pewność siebie i odwaga* - umiejętny negocjator powinien być pewny siebie, odważny i asertywny;
4. *Umiejętność słuchania* - zdolność analizowania argumentów rozmówcy oraz logicznego formułowania swoich opinii i postulatów;
5. *Zdolność empatii* - umiejętność wczucia się w intencje drugiej osoby;
6. *Panowanie nad emocjami* – nie należy stosować tonu oskarżycielskiego ani obwiniać oponenta za nieskuteczne działania;
7. *Dyplomacja* – w przypadku gdy adwersarz jest niekompetentny w negocjacjach to nie należy mu tego wytykać, lecz być miłym i pozytywnie nastawionym;
8. *Elastyczność i zdolność do kompromisu* – zawsze należy pytać o jeszcze lepsze warunki, mimo iż pierwsza propozycja jest do zaakceptowania;
9. *Dobre przygotowanie* - dobry negocjator poświęca 90% na przygotowania do negocjacji;
10. *Komunikacja niewerbalna (pozasłowna)* - sposób siedzenia, mimika i gesty są czynnikiem, który trzeba obserwować, gdyż to zdradza nastawienie oponenta do negocjacji.

Bibliografia:

1. Bakalarski K., *Negocjacje*, Collegium Bobolanum, Warszawa 2012, s. 4, 40.
2. Jabłońska E., *10 zasad skutecznych negocjacji. Jak dobrze negocjować? Porady!*, Superbiznes, 2011, s. 4.
3. Jaśkiewicz B., *Negocjacje*, Competence Training & Coaching Institute, 2014, s. 21-31;
4. Kalińska-Kula M., *Determinanty skutecznych negocjacji biznesowych*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 866, 2015, s. 200.
5. Klimas P., *Strategie i techniki negocjacyjne*, „Techniki, Taktyki, Chwyty negocjacyjne”, s. 1.

6. Kozina A., *Style prowadzenia negocjacji*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, 2017, s. 290-291, 301, 303.
7. Krawczyk-Bryłka B., *Kontekstowy model skuteczności negocjacji*, Politechnika Gdańska, StatSoft, 2008, s. 41.
8. Osika G., *Negocjacje – charakterystyka problemu*, Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej nr 1467, 2000, s. 57.
9. A. Wiśniewski, *Strategie i techniki negocjacji*, Twój Biznes, s. 5-6.
10. Szafrński J., *Umiejętności niezbędne do prowadzenia negocjacji*, 2011, s. 274.
11. Szarc vel Szic M., *Strategie i taktyki, stosowane w trakcie rozmów negocjacyjnych*, Zeszyty Naukowe Firma i Rynek 1/2015, s. 150.
12. Wiśniewski A., *Strategie i techniki negocjacji*, s. 5-6.

15. WPŁYW PANDEMII COVID-19 NA SEKTORY GOSPODARCZE W KRAJACH GRUPY WYSZEHRADZKIEJ

Jakub Bobik

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Instytut Ekonomii

Koło Naukowe Wielokierunkowej Indywidualnej Ścieżki Edukacyjnej

E-mail: b.kuba2@gmail.com

Abstrakt: Pandemia koronawirusa SARS-CoV-2 nie tylko jest problemem zdrowotnym. Jej skutki obejmują wszystkie sfery społeczne, powodując poważne konsekwencje dla ludzkiego, społecznego, gospodarczego oraz politycznego bezpieczeństwa. Celem artykułu jest opisanie skutków przyjętych rozwiązań mających na celu ograniczenie niekorzystnych procesów związanych z pandemią COVID-19 oraz oddziałujących na sektory gospodarcze w krajach wspólnoty Wyszehradzkiej. Pandemia w niemałym stopniu spowodowała poważne zahamowanie wzrostu i rozwoju gospodarczego na świecie. To negatywne zjawisko nie ominęło również poszczególnych sektorów gospodarczych grupy V4. Autor przeprowadzając analizę porównawczą, dokonał przeglądu stanu poszczególnych sektorów gospodarek grupy Wyszehradzkiej przed i w trakcie pandemii. Przeprowadzona analiza pozwoliła wykazać dotkliwość pandemicznych skutków podczas dwóch pierwszych kwartałów 2020 roku szczególnie w sektorach przemysłu oraz usług w Czechach, w Polsce, na Węgrzech oraz na Słowacji.

Słowa kluczowe: pandemia, COVID-19, grupa Wyszehradzka, sektory gospodarcze, gospodarka

1. Wstęp

Wraz z upływem lat, świat boryka się z rozwojem pandemii, często bardzo dotkliwych w swoich skutkach. Za najbardziej uciążliwe konsekwencje występowania pandemii uważa się pogorszenie stanu zdrowia oraz szereg powikłań wśród ludzi, będących efektem pasożytniczego i destruktywnego charakteru choroby dla organizmu ludzkiego. Należy również nadmienić o równie niszczącym jej wpływie na globalny system gospodarczy, czego najlepszym przykładem może być wystąpienie pandemii koronawirusa pod koniec 2019 roku, wywołującego chorobę COVID-19. Pandemia koronawirusa SARS-CoV-2 dotknęła główne ośrodki gospodarki światowej, co bez wątpliwości w najlepszym przypadku spowodowało wzrost gospodarczy, w wariantcie mniej optymistycznym, może być początkiem światowej recesji [Allam, 2020, 80-96]. Sfera społeczno-gospodarcza wielu krajów na świecie poważnie ucierpiała z powodu szerzenia się tego wirusa. Do tej pory od początku pandemii, stwierdzono około 182 miliony przypadków zachorowań oraz niemalże 4 miliony przypadków śmierci spowodowanej chorobą COVID-19 (dane na dzień 30 czerwca 2021). Działanie, określane mianem *lockdownu* ma na celu społeczne pozostawanie w miejscu, gdzie się w ono danej chwili znajduje, ze względu na określone ryzyko dla siebie lub innych, jeśli może się ono swobodnie poruszać i wchodzić ze sobą w interakcje. Jest to narzędzie, jakie zostało zastosowane w celu ograniczenia oraz spowolnienia rozszerzania się nowego koronawirusa. Mimo słusznej argumentacji „zamknięcia gospodarki”, działanie to objawiło się globalnym spadkiem wyników ekonomicznych każdego ugrupowania gospodarczego oraz poszczególnych krajów na świecie. Znaczne podobieństwa gospodarcze w stosunku do Polski

prezentują m. in.: Czechy, Słowacja i Węgry. Te cztery kraje, należące do ponadnarodowego ugrupowania jakim jest Unia Europejska, zawiązały także sojusz mający na celu skutecznemu prezentowaniu, argumentowaniu i obrony swoich interesów na arenie międzynarodowej. Zrzeszenie to powstało 15 lutego 1991 roku w węgierskim mieście Wyszehrad. Znaczenie grupy Wyszehradzkiej niewątpliwie wzrasta w czasach pojawiania się wielu wątpliwości na polu gospodarczym [Káposzta i Nagy, 2015]. Zagrożenie oraz następstwa ekonomiczno-społeczne pandemii koronawirusa są obecnie tematem przewodnim każdego spotkania grupy V4. Ta współpraca ponadnarodowa, powinna być dla każdego kraju członkowskiego grupy Wyszehradzkiej szansą na zminimalizowanie postpandemicznych szkód gospodarczych. Porównanie wyników ekonomicznych wszystkich gospodarek grupy V4 podczas pandemii pozwoli zobrazować dotkliwość skutków koronawirusa w sferze gospodarczej tych krajów. Z drugiej strony, analiza pokaże efektywność czterech omawianych krajów w ograniczaniu tego niepożądanego zjawiska.

2. Makroekonomiczne następstwa pandemii w krajach grupy Wyszehradzkiej

Społeczno-gospodarcze skutki pandemii w krajach wspólnoty Wyszehradzkiej, podobnie jak w pozostałych krajach na świecie dotyczą m. in.: utraty wysoko wykwalifikowanych i doświadczonych pracowników, redukcji miejsc pracy na rynku, spadku wymiany handlowej kraju, a tym samym spadku krajowego PKB, jednej z bardziej istotnych miar pozycji konkurencyjnej państw. O pandemii w sferze gospodarczej świadczą przesłanki wskazujące na wystąpienie kryzysu. Udział grupy V4 w światowym handlu zagranicznym przed wybuchem pandemii w 2019 roku wynosił ponad 3,5% po stronie eksportu oraz ponad 3,3% po stronie importu. Dla porównania, udział Francji w światowym handlu zagranicznym w tym samym roku wynosił około 3% po stronie eksportu oraz ponad 3,3% po stronie importu [UNCTAD, 2021]. Należy ocenić, że udział grupy Wyszehradzkiej w handlu światowym znajduje się na poziomie kraju wysoko rozwiniętego, posiadającego wiele gospodarczych powiązań z wieloma potęgami światowymi. Na samym początku, należy przedstawić podstawowe dane dotyczące skutków pandemii we wszystkich krajach omawianego ugrupowania. Ocena tych danych pomoże zobrazować stopień dotkliwości gospodarczych skutków pandemii koronawirusa. W Tabeli 1 przedstawiono dane dotyczące wykrytych przypadków, liczby zgonów oraz wykonanych testów w krajach grupy V4 od początku pandemii koronawirusa Sars-CoV-2.

Tabela 1. Statystyki pandemii koronawirusa Sars-CoV-2 w państwach grupy Wyszehradzkiej – liczba stwierdzonych przypadków, zgonów oraz wykonanych testów

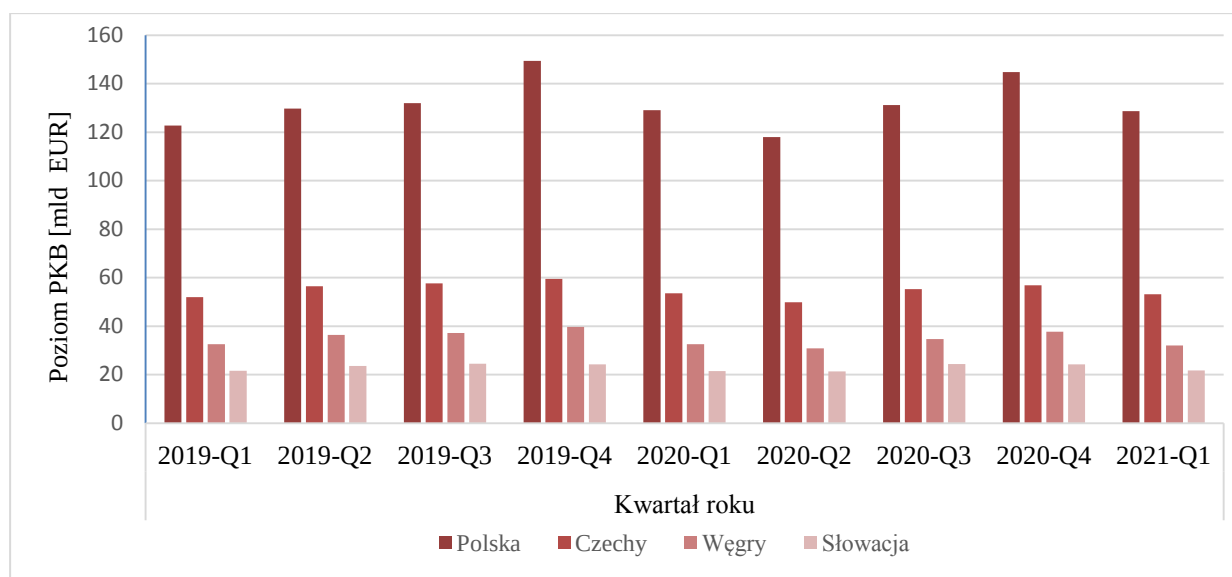
Kraj	Polska	Czechy	Węgry	Słowacja
Liczba przypadków	2 879 912	1 667 287	808 128	391 642
Liczba przypadków na 1 mln obywateli	76 177	155 404	83 866	71 699
Liczba zgonów	75 021	30 303	29 992	12 510
Liczba zgonów na 1 mln	1 984	2 824	3 113	2 290

obywateli				
Liczba testów	17 405 420	29 236 891	6 130 295	2 959 472
Liczba testów na 1 mln obywateli	460 395	2 725 106	636 189	541 803
Populacja kraju	37 805 409	10 728 717	9 635 962	5 462 270

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych bazy Worldometers, <https://www.worldometers.info/coronavirus/#countries> (dostęp 30.06.2021).

Liczba wykrytych przypadków zachorowań oraz zgonów z powodu koronawirusa idzie w parze z wielkością społeczeństwa w danym kraju. Nie powinna zatem dziwić największa liczba zanotowanych przypadków oraz zgonów w Polsce, spośród wszystkich analizowanych krajów od początku pandemii. Jeśli chodzi o ilość przypadków zachorowań w przeliczeniu na jeden milion obywateli – liczby te, w większości badanych krajów, kształtują się w podobny sposób. Wyjątkiem mogą być Czechy, w których ilość przypadków zachorowań w przeliczeniu na milion obywateli jest niemalże dwukrotnie wyższa w stosunku do pozostałych krajów. Polska z kolei posiada najniższy stosunek zgonów w przeliczeniu na milion obywateli swojego kraju. Ilość wykonanych testów w przeliczeniu na milion obywateli jest największa w Czechach. Mimo faktu, że wykonywanie testów bezpośrednio nie zapobiega rozszerzaniu się koronawirusa, jest ono częścią istotnej strategii walki z pandemią. Liczbę wykonywanych testów można traktować jako jakościowy wskaźnik. Jest on również często traktowany jako odzwierciedlenie efektywności działania służby zdrowia danego kraju [Czech, Wielechowski, Kotyza, Benešová, Laputková, 2020].

Na podstawie danych zawartych w Tabeli 1 można sformułować następujący wniosek: każdy kraj należący do wspólnoty Wyszehradzkiej doświadczył negatywnych skutków w związku z szerzeniem się choroby COVID-19. Kryterium takie jak liczba testów na milion obywateli, pokazuje stopień efektywności strategii obranej w dobie walki z wirusem przez dany kraj. Aby właściwie uwidocznienie negatywne skutki pandemii w sferze gospodarczej, należy zaprezentować wyniki ekonomiczne osiągnięte przez gospodarki przed wystąpieniem nowego wirusa SARS-CoV-2 oraz w trakcie jego rozrostu. Do tego celu można wykorzystać miernik jakim jest Produkt Krajowy Brutto. Jego kwartalne fluktuacje oraz tendencja spadkowa może pokazać wpływ kryzysów na mechanizmy gospodarki krajowej. Na poniższym Wykresie 1 przedstawiono kwartalny poziom PKB, począwszy od pierwszego kwartału 2019 roku, aż do pierwszego kwartału 2021 roku w krajach grupy V4.



Wykres 1. Kwartalny poziom PKB w latach 2019-2021 w krajach grupy Wyszehradzkiej wyrażony w cenach bieżących (w mld euro)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych bazy Eurostat, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/namq_10_gdp/default/table?lang=en (dostęp 30.06.2021).

Za początek pandemii koronawirusa uznaje się ostatnie miesiące czwartego kwartału 2019 roku. Da się zauważyć, że poziom PKB w każdym kraju grupy Wyszehradzkiej stabilnie zwiększał się z kwartału na kwartał w 2019 roku. Szczególnie wysoki wzrost jego poziomu notowano w Polsce, a także w Czechach i na Węgrzech. Na Słowacji dynamika tego wzrostu była niższa. Dane dotyczące pierwszego kwartału 2020 roku bezspornie świadczą o przerwaniu stabilnego wzrostu PKB oraz uwidocznienia gospodarczych fluktuacji w grupie V4. Biorąc pod uwagę ostatni kwartał 2019 dla kontrastu, można stwierdzić że w pierwszym kwartale 2020 roku największy spadek poziomu PKB zanotowano na Węgrzech oraz w Polsce. Czechy oraz Słowacja odczuły początek pandemii na polu gospodarczym w mniejszym stopniu niż dwa wymienione uprzednio kraje. Drugi kwartał 2020 roku, w którym globalnie wystąpiła druga fala zachorowań, obfitował w jeszcze gorsze statystyki w porównaniu do kwartału poprzedniego. We wszystkich analizowanych gospodarkach poziom PKB spadł jeszcze niżej. Podczas trzeciego oraz czwartego kwartału 2020 roku w większości analizowanych krajów zaobserwowano wzrost PKB. W tych kwartałach nastąpiło bardziej kompleksowe dostosowanie działań polityki krajowej dot. zwalczania negatywnych skutków koronawirusa w wybranych państwach. Co więcej, szczyt zachorowań na chorobę COVID-19 skończył się w drugim kwartale 2020 roku. Na podstawie działań podejmowanych w pierwszych dwóch kwartałach pandemii, wyciągnięto z nich odpowiednie wnioski i je zastosowano, czego efektem jest wzrost wyników ekonomicznych. Jeśli chodzi o pierwszy kwartał 2021 roku, zanotowano spadek poziomu PKB we wszystkich krajach wspólnoty Wyszehradzkiej wraz z wartościami, bardzo zbliżonymi do tych, z pierwszego kwartału 2020 roku. Można zatem wywnioskować, że w kwartałach pierwszym roku 2019 oraz 2020 umacniał się proces spadku poziomu PKB w badanych krajach.

Aby właściwie ocenić wpływ pandemii koronawirusa na poszczególne gospodarki wspólnoty Wyszehradzkiej należy dokonać syntetycznego przeglądu wyników ekonomicznych osiąganych przez te kraje w dobie pandemii w poszczególnych sektorach

gospodarki. Tak szczegółowe i dogłębne spojrzenie może pomóc w ocenie wpływu pandemii na specjalizację gospodarek państw grupy Wyszehradzkiej.

3. Wpływ pandemii na sektor rolniczy w grupie V4

Im dłuższy jest okres trwania pandemii, tym więcej obszarów oraz sektorów gospodarczych zostaje dotkniętych jej negatywnymi skutkami. Miejsce rolnictwa i całego agrobiznesu w gospodarce można określić co najmniej poprzez udział w tworzeniu dochodu narodowego, zatrudnieniu, handlu zagranicznym oraz konsumpcji. Sektor, określany mianem pierwszego, dostarcza niezbędnych dla prosperowania ludzi produktów spożywczych, zaspokajających podstawową potrzebę człowieka – potrzebę zaspokojenia głodu (Kowalczyk, 2020). Należy zastanowić się nad znaczeniem sektora rolniczego w analizowanych gospodarkach. O istotności danego sektora decyduje jego udział procentowy w PKB państwa ogółem. W żadnym z badanych krajów grupy V4 rolnictwo nie posiada decydującego udziału w wartości dóbr i usług wyprodukowanych w danym kraju, bowiem jest to sektor charakteryzujący kraje o niskim poziomie rozwoju gospodarczego. Procentowy udział sektora rolnictwa, łowiectwa, leśnictwa oraz rybołówstwa w Produkcie Krajowym Brutto w krajach grupy Wyszehradzkiej w 2019 roku wynosił: 4% na Węgrzech, 2,76% na Słowacji, 2,67% w Polsce oraz 2,14% w Czechach (dane na dzień 3 lipca 2021). Jest to ważny sektor gospodarki, jednak nie odgrywający tak istotnej roli jak pozostałe. Wartość produkcji przemysłu rolnego jest miarą kompleksowo prezentującą aktywność sektora rolnego w wybranym kraju w danym roku. Istotnym zadaniem w dobie odszukania sektorów najbardziej poszkodowanych pandemicznymi skutkami, może być zestawienie tych wartości przed i w trakcie trwania pandemii koronawirusa. W Tabeli 2 przedstawiono wartości produkcji przemysłu rolnego w krajach grupy V4 w latach 2018-2020.

Tabela 2. Wartość produkcji przemysłu rolnego w krajach grupy Wyszehradzkiej wyrażona w cenach podstawowych w latach 2018-2020 (w mln euro)

Kraj	2018	2019	2020
Polska	25 068,0	26 357,7	27 177,7
Czechy	5 304,3	5 497,7	5 494,8
Węgry	8 443,6	8 721,6	8 464,6
Słowacja	2 317,8	2 261,1	2 329,5

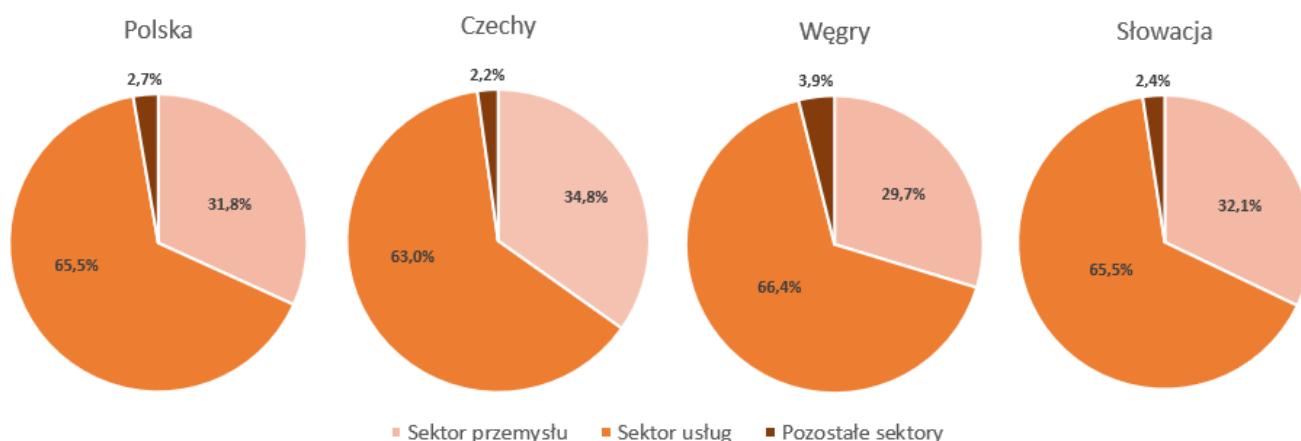
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych bazy Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tag00102/default/table?lang=en>, (dostęp 6.07.2021).

Mimo obecności globalnych zawirowań będących efektem pandemii koronawirusa, wartość produkcji przemysłu rolnego w większości krajów grupy V4 nie spadła w roku 2020, w stosunku do roku poprzedniego. Spadek tych wartości wystąpił w dwóch krajach: w Czechach oraz na Węgrzech. W reszcie badanych krajów tj. Polsce oraz na Słowacji, zaobserwowano powiększenie się tych wartości. Obserwowana zmiana wartości produkcji przemysłu rolnego nie jest jednak na tyle znaczna, by sądzić o destrukcyjnym wpływie pandemii na sektor rolniczy w krajach wspólnoty Wyszehradzkiej. Sądzi się, że towarzyszące zjawisku pandemii procesy rynkowe mogą wpłynąć w krótkim okresie prowadzić do wzrostu podaży żywności na rynku wewnętrznym. Przekierowanie części podaży na rynek krajowy

jest efektem stosowania ograniczeń w handlu międzynarodowym [Galanakis, Rizou, Aldawoud, Ucak, Rowan, 2021].

4. Wpływ pandemii na sektor przemysłu i usług w grupie V4

Negatywne skutki pandemii o charakterze ekonomicznym nie ominęły także sektorów przemysłowego oraz usług (określanymi mianem sektora drugiego i trzeciego) w krajach wspólnoty Wyszehradzkiej. Sektory te są głównymi motorami napędowymi mechanizmu gospodarczego krajów wspólnoty. Co więcej, wysoki udział sektora usług w krajowym PKB charakteryzuje kraje wysoce rozwinięte. Strukturę sektorów przemysłowego oraz usługowego w krajach grupy Wyszehradzkiej w 2019 roku przedstawiono na Wykresie 2.



Wykres 2. Udział sektorów gospodarczych w krajach grupy Wyszehradzkiej w 2019 roku (%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych bazy UNCTAD, <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx>, (dostęp 3.07.2021).

Należy zauważyć że rola sektora usług w krajach grupy Wyszehradzkiej w kształtowaniu krajowych wyników ekonomicznych jest doniosła. We wszystkich badanych krajach trzeci sektor odpowiadał za generowanie niemalże dwóch trzecich krajowej wartości PKB. Jeśli chodzi o sektor przemysłu, we wszystkich krajach grupy V4 w 2019 roku był on odpowiedzialny za kształtowanie około jednej trzeciej krajowego PKB. Aby wskazać wpływ pandemicznych skutków na drugi i trzeci sektor gospodarki, należy zaprezentować odpowiednie dane. Miernikiem, który może okazać się pomocny w ocenie kondycji sektora przemysłu w analizowanych krajach wspólnoty gospodarczej jest produkcja przemysłowa. Do agregatów poziomu produkcji przemysłowej według statystycznej klasyfikacji działalności gospodarczej NACE zalicza się przychody płynące z: górnictwa i kopalnictwa, fabrykacji dóbr, zaopatrywania w energię elektryczną, gaz, parę wodną oraz w powietrze do układów klimatyzacyjnych a także budownictwa [Schnabl, Zenker, 2013, 4-8]. Zbiorcze dane kwartalne dotyczące produkcji w przemyśle w krajach grupy Wyszehradzkiej zamieszczono w Tabeli 3.

Tabela 3. Kwartalna wielkość produkcji w sektorze przemysłu w krajach Wyszehradzkiej w latach 2019-2021 (w %, rok bazowy 2015=100)

Kraj	Kwartał roku								
	2019-Q1	2019-Q2	2019-Q3	2019-Q4	2020-Q1	2020-Q2	2020-Q3	2020-Q4	2021-Q1
Polska	121,4	121,5	121,1	122,7	122,7	104,7	120,7	126,4	130,2
Czechy	113,4	113,3	112,0	112,0	109,7	89,3	107,5	112,6	112,7
Węgry	118,4	124,4	120,5	118,0	115,8	98,1	113,8	118,5	121,3
Słowacja	115,0	112,7	108,7	108,8	107,9	82,0	104,7	109,4	112,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych bazy Eurostat, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/STS_INPR_Q__custom_1131389/default/table?lang=en, (dostęp 3.07.2021).

W większości analizowanych gospodarek, wolumen produkcji rósł do czwartego kwartału 2019 roku. W pierwszym kwartale 2020 roku, można zaobserwować stopniowy spadek wielkości produkcji przemysłowej, spowodowany wprowadzaniem restrykcji przez rządy analizowanych gospodarek. Podobnie jak w omawianym wcześniej przypadku Produktu Krajowego Brutto, produkcja w sektorze przemysłu w krajach grupy V4 zaczęła spadać w pierwszym kwartale 2020 roku, osiągając kulminację w kwartale następnym. Drugi kwartał 2020 roku jest czasem, w którym wielkość produkcji sektora przemysłowego zanotowała znaczny spadek. Poziom produkcji przemysłowej uległ poprawie podczas trzeciego i czwartego kwartału 2020 roku, można bezsprzecznie zaobserwować jej tendencję wzrostową podczas tych okresów. Wielkość produkcji w pierwszym kwartale 2021 roku nie objawiła się podobnie jak poziom PKB w tym samym okresie, spadkiem. Wielkość produkcji była w tym okresie wyższa we wszystkich krajach grupy V4 w stosunku do wielkości z czwartego kwartału 2020 roku. Należy zatem stwierdzić, że najbardziej trudnymi dla sektora przemysłowego były dwa pierwsze kwartały 2020 roku. Mimo to, w kolejnych kwartałach zaobserwowano wyraźne polepszenie tych wartości.

Będący wcześniej przedmiotem krótkiego omówienia sektor, o najwyższym znaczeniu dla gospodarek badanych krajów, zbudowany jest z wielu agregatów, składowych. Miernik, który ukazuje krajowy potencjał sektora usług wiąże się z ich wymianą handlową. Niekorzystna sytuacja będąca efektem rozprzestrzeniania się koronawirusa w gospodarce światowej, niewątpliwie odcisnęła swoje piętno na sferze wymiany usług grupy Wyszehradzkiej. Zaprezentowane dane kwartalne w Tabeli 4 dotyczą eksportu usług w czterech analizowanych gospodarkach w latach 2019-2020.

Tabela 4. Kwartalne wartości eksportu usług w krajach grupy Wyszehradzkiej w latach 2019-2020 w cenach bieżących (w mln dolarów)

Kraj	Kwartał roku							
	2019-Q1	2019-Q2	2019-Q3	2019-Q4	2020-Q1	2020-Q2	2020-Q3	2020-Q4
Polska	16 047	17 385	17 985	18 481	16 467	13 945	17 094	18 659
Czechy	7 182	7 566	7 474	8 124	7 196	5 682	6 161	7 050
Węgry	6 792	7 682	8 369	7 289	6 096	4 487	5 915	6 515
Słowacja	2 765	3 148	3 248	3 157	2 593	2 125	2 837	3 122

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych bazy UNCTADstat, <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx>, (dostęp 4.07.2021).

Podczas czterech kwartałów 2019 roku wartości eksportu usług zwiększały się w większości analizowanych krajach. Nieoczekiwany zwrot przyniósł ze sobą pierwszy kwartał 2020 roku. Był to pierwszy okres, gdy wartości eksportu usług zaczęły spadać we wszystkich analizowanych gospodarkach. Podobnie jak w sektorze przemysłu, podczas trwania drugiego kwartału 2020 roku eksport usług zmniejszył się w stosunku do poprzedniego kwartału. Dwa kolejne okresy przyniosły niewielki, lecz stabilny wzrost tych wartości we wszystkich krajach wspólnoty Wyszehradzkiej. Zarówno w sektorze przemysłu jak i usług można wymienić dwa kwartały roku 2020, które przyczyniły się do gwałtownego pogorszenia wyników ekonomicznych tych obszarów. Pierwszy oraz drugi kwartał 2020 roku były najbardziej dotkliwymi okresami dla rozwoju sektora przemysłu i usług podczas trwania pandemii koronawirusa. Gospodarcze konsekwencje sytuacji pandemicznej były dla sektora usług równie dotkliwe, jak dla sektora przemysłu w krajach grupy Wyszehradzkiej.

5. Wnioski

Specyfika pandemii, jej rozwój i dynamika różni się w poszczególnych krajach grupy Wyszehradzkiej, biorąc pod uwagę liczbę wykrytych przypadków zachorowań, liczby zgonów i politykę testowania. W wyniku wybuchu choroby COVID-19 rządy krajowe zareagowały nałożeniem szerokich ograniczeń gospodarczych, społecznych i sanitarnych. Należy ocenić, że negatywne skutki pandemii w krajach grupy V4 objęły przede wszystkim sektory przemysłu oraz usług. Mniej dotkliwymi skutkami charakteryzuje się sektor rolniczy – nie jest to motor napędowy krajów znajdujących się we wspólnocie Wyszehradzkiej i nie stanowi on lwiej części struktury sektorowej. Zastosowanie danych kwartalnych uwidoczniało okresy gorszej koniunktury, często niemożliwe do ujżenia dysponując danymi o charakterze rocznym. Okres ekonomicznego ograniczenia sektorów gospodarek przez pandemię ograniczał się do dwóch kwartałów 2020 roku. Syntetyczna analiza przedstawiona w niniejszym artykule może służyć jako punkt wyjścia do bardziej szczegółowego makroekonomicznego zbadania wpływu choroby COVID-19 na gospodarki grupy Wyszehradzkiej. Programy naprawcze rządów krajowych są równie istotnym zagadnieniem w dobie walki z negatywnymi skutkami pandemii koronawirusa.

Bibliografia:

1. Allam, Z. (2020). *Surveying the Covid-19 Pandemic and Its Implications: Urban Health, Data Technology and Political Economy*. Elsevier.
2. Czech, K., Wielechowski, M., Kotyza, P., Benešová, I., & Laputková, A. (2020). Shaking stability: COVID-19 impact on the Visegrad Group countries' financial markets. *Sustainability*, 12(15), 6282.
3. Galanakis, C. M., Rizou, M., Aldawoud, T. M., Ucak, I., & Rowan, N. J. (2021). Innovations and technology disruptions in the food sector within the COVID-19 pandemic and post-lockdown era. *Trends in Food Science & Technology*.
4. Káposzta, J., & Nagy, H. (2015). Status report about the progress of the Visegrad countries in relation to Europe 2020 targets. *European Spatial Research and Policy*, 22(1), 81-99.
5. Kowalczyk, S. (2020). Sektor żywnościowy w czasach pandemii. *Kwartalnik Nauk O Przedsiębiorstwie*, 56(3), 43-53.
6. Schnabl, E., & Zenker, A. (2013). *Statistical classification of knowledge-intensive business services (KIBS) with NACE Rev. 2*. Karlsruhe: Fraunhofer ISI.

Wykaz stron internetowych:

7. <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> [30.06.2021-6.07.2021].
8. <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> [2.07.2021-7.07.2021].
9. <https://www.worldometers.info/> [30.06.2021].

16. METODY DYSKRYMINACYJNE W OCENIE RYZYKA UPADŁOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW BRANŻY USŁUGOWEJ W DOBIE PANDEMII COVID-19

Katarzyna Chorągwicka

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Wydział Zarządzania

Studenckie Koło Naukowe Rachunkowości UEK

ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków

E-mail: knr.uek@gmail.com

Joanna Florek

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Wydział Zarządzania

Studenckie Koło Naukowe Rachunkowości UEK

ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków

E-mail: knr.uek@gmail.com

1. Wstęp

Upadłości przedsiębiorstw są nieodłącznym elementem gospodarki rynkowej i od długiego czasu są obecne w polskiej rzeczywistości gospodarczej. Niosą ze sobą sporo negatywnych skutków, zarówno gospodarczych jak i społecznych. Jednak, z drugiej strony, przynoszą również efekty pozytywne, takie jak wycofanie się z rynku podmiotów, które nie odpowiadają na jego potrzeby lub nie są w stanie spełnić wymogów i reguł na nim obowiązujących [Bieniasz i Golas, 2014].

Z ekonomicznego punktu widzenia upadłość to sytuacja, w której przedsiębiorstwo jest trwale niezdolne do regulowania zobowiązań, lub też jego zasoby majątkowe nie wystarczają na ich pokrycie [Hołda, 2006]. Prusak [2011] definiuje upadłość w sensie ekonomicznym jako sytuację, w której przedsiębiorstwo nie jest w stanie samodzielnie kontynuować działalności, ani konkurować na rynku bez udzielonej pomocy z zewnątrz. Z kolei Wieczerzyńska [2010] wiąże upadłość z niewypłacalnością, którą rozumie się jako długoterminowy stan, w którym zobowiązania przewyższają majątek, co prowadzi do zaprzestania ich spłacania.

Problemy finansowe w przedsiębiorstwach, a co za tym idzie niewypłacalność, upadłość, czy bankructwo częściej występują podczas kryzysów gospodarczych, chociaż oczywiście są również obecne podczas poprawy koniunktury. Aktualnie, jesteśmy świadkami kryzysu na skalę globalną, spowodowanego pandemią wirusa SARS-CoV-2. Nagłe pojawienie się śmiertelniegroźnego wirusa oraz obostrzenia wprowadzane przez polski rząd w celu opanowania szybkiego rozprzestrzeniania się choroby spowodowały poważną redukcję aktywności gospodarczej [Czech, Karpio, Wielechowski, Woźniakowski, Żebrowska-Suchodolska, 2020].

W związku więc z obecną sytuacją gospodarczą na świecie ryzyko upadłości przedsiębiorstw z sektorów branży usługowej jest podwyższone. Z raportu Coface wynika, że

liczba upadłości i restrukturyzacji w roku 2020 wzrosła w odniesieniu do roku 2019 aż o 22% (do 1 234). Co więcej, to w branży usługowej liczba niewypłacalnych przedsiębiorstw wzrosła najbardziej, tj. aż o 54 %. Związane jest to z rządowymi obostrzeniami, służącymi zapobieganiu rozprzestrzeniania się koronawirusa oraz lockdownami gospodarczymi. Według raportu, gospodarka naszego państwa zmniejszyła się w minionym roku o 3,4 %.

2. Materiał i metody

Gołębiowski i Tłaczała [2006, s. 157] definiują model dyskryminacyjny jako “syntetyczną miarę oceny zagrożenia finansowego przedsiębiorstw”. Analiza dyskryminacyjna to metoda o charakterze statystycznym, dzięki której możliwy jest podział obiektów oraz ich klasyfikacja zgodnie z ukazanym przez badacza kryterium. Określeniem zamiennym metod dyskryminacyjnych, które można spotkać w literaturze jest funkcja Z-score, gdyż ocena kondycji finansowej danego przedsiębiorstwa dokonywana jest przy użyciu pojedynczego wskaźnika [Tłuczak, 2013]. Badaniu w tych metodach poddawane zostają, podobnie jak w analizie wskaźnikowej, dane i informacje umieszczone w sprawozdaniach finansowych jednostki [Bombiak, 2010].

Zaletami identyfikacji ryzyka upadłości przedsiębiorstw przy użyciu modeli dyskryminacyjnych jest ich obiektywny charakter oraz prostota zastosowania i zrozumienia [Hamrol i Chodakowski, 2008]. Zastosowanie metod predykcji bankructwa pozwala na dostrzeżenie zagrożeń, które mogłyby doprowadzić do bankructwa oraz daje szansę na poprawę jego sytuacji [Wysocki i Kozera, 2012]. Jednak istotną z punktu widzenia ich skuteczności wadą jest uwzględnienie jedynie danych finansowych, a w rezultacie brak rozpatrywania sytuacji danego przedsiębiorstwa z perspektywy wyjątkowych sytuacji czy wielkości finansowo niewymiernych [Hamrol i Chodakowski, 2008]. Dlatego, aby dokonać całościowej oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstwa należy zastosować, oprócz wyżej wymienionych metod dyskryminacyjnych, również inne narzędzia analityczne.

Wyniki badań Mączyńskiej i Zawadzkiego [2006, s.228] pozwoliły na wyciągnięcie wniosku, że “nie ma jednego, jedynie słusznego i najlepszego modelu oceny zagrożenia przedsiębiorstwa upadłością”. Z drugiej strony zaś, Korol [2010, s. 158] zdołał potwierdzić hipotezę, że “wśród modeli statystycznych najskuteczniejsza w prognozowaniu upadłości firm jest najpopularniejsza na świecie wielowymiarowa analiza dyskryminacyjna”.

W części empirycznej sprawozdania finansowe trzech spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych zostało poddanych badaniu przy pomocy wybranych modeli dyskryminacyjnych. Należą do nich:

- a) Model Hołdy,
- b) Model Mączyńskiej,
- c) Model Altmana.

Ich charakterystyka została przedstawiona w tabeli 1.

Tabela 1. Modele dyskryminacyjne w ocenie ryzyka upadłości przedsiębiorstw

Model	Funkcja dyskryminacyjna	Oznaczenia
Hołdy	$Z_H = 0,605 + (6,81 \times 10^{-1}) \times A_1 - (1,96 \times 10^{-2}) \times A_2 + (1,57 \times 10^{-1}) \times A_3 + (9,69 \times 10^{-3}) \times A_4 + (6,72 \times 10^{-4}) \times A_5$	A_1 – aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe A_2 – (zobowiązania ogółem/suma bilansowa) $\times 100$ A_3 – przychody z ogółu działalności/średnioroczny majątek ogółem A_4 – (zysk/strata netto/średnioroczny majątek ogółem) $\times 100$ A_5 – (zobowiązania krótkoterminowe przeciętne/koszt sprzedanych produktów, towarów i materiałów) $\times 360$
Mączyńskiej	$Z_M = 1,5 \times A_1 + 0,08 \times A_2 + 10 \times A_3 + 5 \times A_4 + 0,3 \times A_5 + 0,1 \times A_6$	A_1 – (wynik finansowy brutto + amortyzacja)/zobowiązania A_2 – suma bilansowa/zobowiązania A_3 – wynik finansowy przed opodatkowaniem/suma bilansowa A_4 – wynik finansowy brutto/roczne przychody A_5 – zapasy/roczne przychody A_6 – roczne przychody/suma bilansowa
Altmana	$Z_A = 0,717 \times A_1 + 0,847 \times A_2 + 3,107 \times A_3 + 0,420 \times A_4 + 0,998 \times A_5$	A_1 – (aktywa obrotowe – zobowiązania krótkoterminowe)/aktywa ogółem A_2 – zyski zatrzymane/aktywa ogółem A_3 – zyski przed zapłatą odsetek i podatków/aktywa ogółem A_4 – wartość rynkowa kapitału akcyjnego/zobowiązania ogółem A_5 – przychody ze sprzedaży/aktywa ogółem

Źródło: A. Hołda, Wykorzystanie analizy dyskryminacyjnej do prognozy upadłości spółek rynku kapitałowego, Nasz Rynek Kapitałowy, 2002., E. Mączyńska, M. Zawadzki, Dyskryminacyjne modele predykcji bankructwa przedsiębiorstw, „Ekonomista” 2006, nr 2. oraz E. Altman, E. Hotchkiss, Corporate Financial Distress and Bankruptcy, Predict and Avoid Bankruptcy, Analyze and Invest in Distressed Debt, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey 2005.

Tabela numer 2 zawiera zasady interpretacji wyników uzyskanych po obliczeniu wartości modeli.

Tabela 2. Interpretacje wartości funkcji Z_H , Z_M , Z_A

Wyszczególnienie	Kryterium	Interpretacja
Z_H	$Z_H \leq -0,3$	Zagrożenie upadłością
	$-0,3 < Z_H < 0,1$	Nieokreślone
	$Z_H \geq 0,1$	Brak zagrożenia upadłością
Z_M	$Z_M < 0$	Zagrożenie upadłością
	$0 < Z_M < 1$	Słaba sytuacja, brak zagrożenia upadłością
	$Z_M > 1$	Brak zagrożenia upadłością
	$Z_M > 2$	Bardzo dobra sytuacja finansowa
Z_A	$Z_A < 1,23$	Zagrożenie upadłością
	$1,23 \leq Z_A \leq 2,90$	Nieokreślone
	$Z_A > 2,90$	Brak zagrożenia upadłością

Źródło: A. Hołda, Wykorzystanie analizy dyskryminacyjnej do prognozy upadłości spółek rynku kapitałowego, Nasz Rynek Kapitałowy, 2002., E. Mączyńska, M. Zawadzki, Dyskryminacyjne modele predykcji bankructwa przedsiębiorstw, „Ekonomista” 2006, nr 2. oraz E. Altman, E. Hotchkiss, Corporate Financial Distress and Bankruptcy, Predict and Avoid Bankruptcy, Analyze and Invest in Distressed Debt, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey 2005.

Wybrane sektory to sektor hotelarski, sektor transportu i logistyki oraz sektor handlu internetowego. Sektor hotelarski łącznie z sektorem gastronomicznym określany jest słowem HORECA. Jest to skrót od angielskich słów Hotel, Restaurant, Catering/Café. W 2019 roku wartość tego sektora w Polsce wynosiła 32,6 mld zł. Z raportu Europejskiego Urzędu Statystycznego z 2004 roku wynika, że cechami charakterystycznymi tego sektora jest młody wiek zatrudnienia (48% zatrudnionych poniżej 35 lat) oraz jego sezonowość. Z kolei w raporcie wykonanym dla UE z 2009 roku określono najważniejsze problemy sektora - sezonowość pracy, trudne warunki pracy w sektorze, niższe zarobki niż w innych branżach usługowych. Pandemia COVID-19 ma ogromnie negatywny wpływ na hotele i restauracje. Z danych Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej dowiadujemy się, że zadłużenie hoteli, restauracji oraz firm cateringowych w 2020 roku wzrosło aż o jedną trzecią i wyniosło 280,8 mln zł.

Kolejnym sektorem, z jakiego zostaną zbadane przedsiębiorstwa w niniejszym artykule jest sektor transportu i logistyki. Charakteryzuje się on wysokim potencjałem rozwojowym, w Polsce jak również na świecie. W naszym kraju, w ostatnich latach, można zaobserwować dynamiczny rozwój tego sektora. Wynika to z atrakcyjnej lokalizacji kraju, dostępu do morza, szlaków komunikacyjnych, które łączą Wschód Europy z jej Zachodem, jak również atrakcyjnego rynku pracy. Wszystkie te czynniki zachęcają do inwestycji w Polsce. W dobie pandemii natomiast, transport i logistyka mierzy się z ogromnym wyzwaniem. Dramatycznie spadł popyt na podróże pasażerskie. Dodatkowo polityka importowo-eksportowa jest bardziej restrykcyjna. Jednocześnie, konsumenci zmienili swoje preferencje zakupowe. Coraz częściej zamiast tradycyjnych sklepów stacjonarnych klienci wybierają sklepy online, co wiąże się ze wzrastającą potrzebą transportu produktów.

Przedsiębiorstwa z tego sektora są pod presją wdrażania nowych rozwiązań w celu świadczenia nadal wysokojakościowych usług oraz utrzymania przewagi konkurencyjnej.

Spółki z sektora handlu internetowego notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych prowadzą swoją działalność w oparciu o szeroko rozumiany handel internetowy (elektroniczny). Angielska nazwa handlu elektronicznego to E-commerce i polega on na dokonywaniu zakupu i sprzedaży towarów czy usług za pośrednictwem Internetu. Z dorocznego raportu firmy PMR wynika, że wartość handlu internetowego w 2019 roku wynosiła 61 mld złotych, a w roku 2020 zaobserwowano jej wzrost do prawie 77 mld złotych. Było to rezultatem pandemii Covid-19 oraz restrykcji, które doprowadziły do zwiększenia udziału handlu internetowego w całości handlu detalicznego. Sprzedaż sklepów internetowych znacząco się zwiększyła, a podmioty dotychczas posiadały jedynie sklepy stacjonarne decydowały się również na otwarcie e-sklepu. Dodatkowo Narodowy Bank Polski podaje informację, że w pierwszych trzech kwartałach 2020 roku 104,7 mln transakcji zostało dokonanych w Internecie przy użyciu kart. W analogicznym okresie 2019 roku było ich aż o 25,7 mln mniej.

3. Wyniki i dyskusja

Badaniu zostały poddane trzy spółki notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych z wyżej opisanych sektorów. Pierwszą z nich jest Oponeo.pl S.A., która dystrybuje internetowo opony i felgi. Posiada status lidera swojej branży w Polsce, jak również jest obecna na rynkach zagranicznych w Europie i USA. Enter Air S.A. to druga badana spółka, która jest polską linią lotniczą. Obsługuje najbardziej znaczące czarterowe rynki europejskie. W jej ofercie znajduje się również ośrodek szkolenia załóg lotniczych, w którym szkolą się piloci z całej Europy. Ostatnią badaną spółką jest Mex Polska S. A.. Jest to grupa zarządzająca lokalami gastronomicznymi oraz rozwijająca sieć własnych jak i franczyzowych oddziałów. Jej najpopularniejsze koncepty gastronomiczne to Pijalnia Wódki i Piwa oraz The Mexican.

Wyniki przeprowadzonej analizy zostały przedstawione w poniższej tabeli. Dokonano jej dzięki porównaniu danych finansowych zawartych w sprawozdaniach finansowych spółek za trzy kwartały roku 2019 oraz analogicznego okresu w roku 2020.

Tabela 3. Modele predykcji bankructwa – wyniki badań własnych

	Oponeo.pl S. A.		Enter Air S. A.		Mex Polska S. A. 2	
	01.01.2019 – 30.09.2019	01.01.2020 – 30.09.2020	01.01.2019 – 30.09.2019	01.01.2020 – 30.09.2020	01.01.2019 – 30.09.2019	01.01.2020 – 30.09.2020
Model Hołdy	0,94	2,35	-0,16	-0,54	-0,26	-0,49
Model Mączyńskiej	0,64	0,68	2,21	-1,83	1,5	-0,88
Model Altmana	1,43	1,62	1,15	0,11	1,00	0,34

Źródło: opracowanie własne.

Metody predykcji bankructwa w przypadku firmy Oponeo.pl S.A. niejednoznacznie oceniły zagrożenie upadłością tej spółki. Model A. Hołdy zakwalifikował uzyskane wyniki

jako brak zagrożenia upadłością, zarówno w roku 2019, jak i 2020. Natomiast współczynnik ten na przełomie roku wzrósł ponad dwukrotnie. Najprawdopodobniej związane jest to z szybkim rozwojem handlu internetowego podczas pandemii COVID-19. Wyniki badań modelem E. Mączyńskiej nie są już tak optymistyczne. Według tego modelu wyniki zarówno za rok poprzedni jak i rok pandemiczny wskazują na słabą sytuację, bez zagrożenia upadłością. Analiza dyskryminacyjna autorstwa Altmana scharakteryzowała sytuację przedsiębiorstwa jako nieokreśloną.

W przypadku linii lotniczych Enter Air S. A. na przestrzeni badanych lat wyniki się różnią. Model A. Hołdy rok 2019 opisuje jako nieokreślony. W roku następnym stwierdza się już zagrożenie upadłością. Mączyńska określa sytuację tego przedsiębiorstwa przed pandemią i ograniczeniami związanymi z transportem lotniczym jako bardzo dobrą, natomiast po wprowadzeniu ograniczeń ryzyko upadłości jest wysokie. Z kolei model Altmana określa sytuację tej spółki jako zagrożoną upadłością w obu przypadkach, lecz rok 2020 jest zdecydowanie gorszy.

Wyniki analizy przedsiębiorstwa Mex Polska S. A. przez model dyskryminacyjny A. Hołdy pozwalają zaklasyfikować poddany badaniu podmiot do grupy firm, które charakteryzowały się w roku 2019 roku nieokreśloną sytuacją finansową, natomiast podczas pandemii zagrożeniem upadłością. Mączyńska określa tę sytuację dosyć podobnie. Rok 2019 został określony jako brak zagrożenia bankructwem, w przeciwieństwie do 2020 roku, który został zaliczony do stanowczego zagrożenia upadłością. Metoda dyskryminacyjna autorstwa Altmana oba badane lata tej spółki charakteryzuje jako zagrożenie upadłością, chociaż rok 2019 jest znacznie bardziej korzystniejszy dla badanego podmiotu.

4. Podsumowanie

Modele dyskryminacyjne, zwane również modelami predykcji bankructwa mogą być uznawane za efektywne i wartościowe narzędzia pozwalające na zbadanie sytuacji finansowej wybranego przedsiębiorstwa. Rozbieżność uzyskanych wyników pozwala na wyciągnięcie wniosku, iż przy ocenie kondycji finansowej i ewentualnego zagrożenia upadłością przedsiębiorstwa nie powinno się kierować wyłącznie jednym modelem.

Warto jednak zauważyć, że rok 2020, w którym gospodarka została narażona na skutki pandemii Covid-19, był zdecydowanie gorszy dla spółek z sektorów transportu i logistyki oraz hotelarskiego i gastronomicznego. Wyniki uzyskane z analizy danych finansowych tych spółek były zdecydowanie mniej korzystne w porównaniu z rokiem 2019 i każdy z trzech modeli określał sytuację tych przedsiębiorstw jako zagrożoną upadłością. Analiza spółki z sektora handlu internetowego metodą A. Hołdy pokazuje, że w tym przypadku rok 2020 dał szansę na poprawę jej sytuacji finansowej, a w rezultacie zmniejszenie zagrożenia upadłością w przyszłości.

Dzięki przeprowadzonym badaniom możliwe jest stwierdzenie, że wpływ pandemii Covid-19 na ryzyko bankructwa w branży usługowej jest różny w zależności od sektora w jakim działa dany podmiot i może ona powodować skutki zarówno o charakterze pozytywnym jak i negatywnym.

Bibliografia:

1. Altman E. I., Hotchkiss, E. (2010). Corporate financial distress and bankruptcy: Predict and avoid bankruptcy, analyze and invest in distressed debt (Vol. 289). John Wiley & Sons.
2. Badanie na temat konkurencyjności przemysłu UE turystyki. Raport końcowy, 2009 [en], indeks pojęć, s. 22, 105.
3. Bieniasz A., Golas Z. (2014). Makroekonomiczne uwarunkowania upadłości przedsiębiorstw w Polsce. *Journal of Agribusiness and Rural Development*, (04 [34]).
4. Bombiak, E. (2010). Modele dyskryminacyjne jako metoda oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw.
5. Czech K., Karpio A., Wielechowski M., Woźniakowski T., Żebrowska-Suchodolska D. POLSKA GOSPODARKA W POCZĄTKOWYM OKRESIE PANDEMII COVID-19.
6. Gołębiowski G., Tłaczała A. (2006). Analiza ekonomiczno-finansowa w ujęciu praktycznym. Centrum Doradztwa i Informacji Difin.
7. Hamrol M., Chodakowski J. (2008). Prognozowanie zagrożenia finansowego przedsiębiorstwa. Wartość predykcyjna polskich modeli analizy dyskryminacyjnej. *Badania operacyjne i decyzje*, (3), 17-32.
8. Hołda A. (2002). Wykorzystanie analizy dyskryminacyjnej do prognozy upadłości spółek rynku kapitałowego. *Nasz Rynek Kapitałowy*, 11, 143.
9. Hołda A. (2006). Zasada kontynuacji działalności i prognozowanie upadłości w polskich realiach gospodarczych. *Zeszyty Naukowe/Akademia Ekonomiczna w Krakowie. Seria Specjalna, Monografie*, (174).
10. Korol T. (2010). Systemy ostrzegania przedsiębiorstw przed ryzykiem upadłości. Wolters Kluwer.
11. Mączyńska E., Zawadzki M. (2006). Dyskryminacyjne modele predykcji bankructwa przedsiębiorstw. *Ekonomista*, 2, 205-235.
12. Narodowy Bank Polski: Informacja o kartach płatniczych III kwartał 2020 roku, 2021.
13. Prusak B. (2011). Ekonomiczna analiza upadłości przedsiębiorstw: ujęcie międzynarodowe (pp. 1-340). CeDeWu.
14. Raport Employment in hotels and restaurants 4% of total employment in the EU25 in 2004.
15. Large share of young people and women, Eurostat – news release, 2005.
16. Raport KPMG: 2021 Risk Radar: Transport and Logistics Sector, Marzec 2021.
17. Raport PMR: Handel internetowy w Polsce 2020. Analiza i prognoza rozwoju rynku e-commerce na lata 2020-2025, 2020.
18. Tłuczak A. (2013). Zastosowanie dyskryminacyjnych modeli przewidywania bankructwa do oceny ryzyka upadłości przedsiębiorstw. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu*, 2, 423-434.
19. Wysocki F., Kozera A. (2012). Wykorzystanie analizy dyskryminacyjnej w ocenie ryzyka upadłości przedsiębiorstw przemysłu mięsnego. *Journal of Agribusiness and Rural Development*, (04 [26]).

Wykaz stron internetowych:

20. http://img.go.coface.com/Web/COFACE/%7B635f800d-875e-49d9-96b9-c9eff82dff87%7D_Niewyplacalnosci_w_Polsce_w_2020_ROCZNY_Raport_Coface_ok.pdf (20.05.2021).
21. <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/cn/pdf/en/2021/03/2021-risk-radar-transport-and-logistics-sector.pdf> (20.05.2021).
22. https://issuu.com/brogmarketing/docs/raport_gastronomiczny_2020 (20.05.2021).
23. https://mfiles.pl/pl/index.php/Handel_elektroniczny (20.05.2021).
24. <https://www.definitions.net/definition/HORECA> (20.05.2021).
25. <https://www.gpw.pl/spolka?isin=PLENTER00017> (20.05.2021).
26. <https://www.gpw.pl/spolka?isin=PLMEXPL00010> (20.05.2021).
27. <https://www.gpw.pl/spolka?isin=PLOPNPL00013> (20.05.2021).
28. <https://www.money.pl/gospodarka/hotele-i-restauracje-pod-kreska-w-czasie-pandemii-ich-dlugi-wzrosly-o-ponad-58-mln-zl-6599869338041312a.html> (20.05.2021).
29. <https://www.pmrmarketexperts.com/rekordowy-wzrost-rynku-e-commerce-w-2020-roku-spowodowany-epidemia-covid-19/> (20.05.2021).
30. <https://www.stockwatch.pl/gpw/sektory/handel-internetowy.aspx?fbclid=IwAR3GlAsrlFDGVQjr33WAjmyPJuvCvPXMNInEltT0krVzwouKROqaEAGOSk0> (20.05.2021).

17. RAJE PODATKOWE I ICH ZNACZENIE W KONTEKŚCIE UCIECZKI PRZED PODATKIEM

Karolina Folcik

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Instytut Finansów

Koło Naukowe Rachunkowości

ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków

E-mail: folcikkarolina@gmail.com

1. Wstęp

Podatki są głównym źródłem dochodów budżetu państwa. Dzięki tym wpływom państwo może finansować potrzeby obywateli takie jak: edukacja, opieka społeczna i zdrowotna czy porządek publiczny. Jest to jednak temat, który od zawsze budzi wiele emocji. Obciążenie podatkiem ma bowiem odbicie w pomniejszeniu zasobów pieniężnych podatnika czy też wpływa na pogorszenie jego stanu majątkowego. Zespół podatków występujących na obszarze państwa i tworzących całość jest nazywany systemem podatkowym. Kształt tego systemu istotnie wpływa na zachowania podatników. W zależności od ilości i wysokości obciążeń podatkowych w danym kraju występują różne postawy wobec obowiązku płacenia podatków. Wiele osób uczciwie wypełnia ten obowiązek, ale są też tacy, którzy decydują się na nielegalne działania zmierzające do uchylecia się od opodatkowania. Wśród przyczyn tego zjawiska wymienia się m.in. kwestie ekonomiczne, moralne czy polityczne. Wysokość podatków nieustannie pozostaje przedmiotem dyskusji. W tym kontekście istotne jest pojęcie granicy opodatkowania. W literaturze przedmiotu można spotkać się z definicją, iż jest to „taki wymiar opodatkowania, którego przekroczenie prowadzi do niezamierzonych i nieprzewidzianych konsekwencji w tym znaczeniu, iż szkodzi ono osiągnięciu określonych celów podatkowych lub pozostaje w sprzeczności z uznanymi postulatami politycznymi, ekonomicznymi lub socjalnymi” [Lipowski, 2004, s. 2]. Przekroczenie granic opodatkowania często prowadzi do konfliktu na linii państwo-obywatel. Państwo, pobierając podatki, powinno bowiem mieć na uwadze możliwości płatnicze podatnika. Nadmierne obowiązki podatkowe sprawiają, że coraz więcej obywateli decyduje się na ucieczkę przed podatkiem, która przybiera różne formy. Można wśród nich wymienić: oszczędzanie podatkowe, planowanie podatkowe, unikanie opodatkowania oraz uchylanie się od opodatkowania.

Ważnym zagadnieniem w kontekście ucieczki przed podatkiem jest istnienie rajów podatkowych. Terytoria te charakteryzują się bardzo preferencyjnymi przepisami podatkowymi wobec obcokrajowców. Wobec tego przedsiębiorcy i osoby fizyczne transferują zyski na te terytoria, aby uniknąć zapłacenia podatku w kraju macierzystym. Różnice w poziomie opodatkowania w danych krajach skłaniają podatników do szukania oszczędności podatkowych, co właśnie przekłada się na rozwój rajów podatkowych. Skorzystanie z rezydencji rajy podatkowej jest legalną formą ucieczki przed podatkiem. Dla wielu podatników takie rozwiązanie staje się coraz bardziej atrakcyjną opcją redukcji obciążeń podatkowych. Jednak powstawanie rajów podatkowych nie jest procesem, który wystąpił

w ostatnich latach. Początki rajów podatkowych sięgają aż VI w. p.n.e., kiedy to za taki obszar uważana była wyspa Rodos, a później Delos [Kuchciak, 2012, s. 46].

Celem niniejszej pracy jest scharakteryzowanie postaw obywateli wobec płacenia podatków, ze szczególnym uwzględnieniem form ucieczki przed opodatkowaniem zarówno tych legalnych, jak i nielegalnych. Dalsza część opracowania jest natomiast poświęcona zagadnieniom związanym z rajami podatkowymi, które odgrywają istotną rolę w kontekście zmniejszania obciążeń podatkowych.

2. Materiał i metody

Powyższy temat opracowano, wykorzystując dostępną literaturę przedmiotu, źródła internetowe oraz akty prawne dotyczące rajów podatkowych. Dokonano przeglądu powyższych materiałów oraz analizy ich treści.

3. Wyniki i dyskusja

3.1. Postępowanie zmierzające do redukcji obciążeń podatkowych

Podatki są obecne w życiu człowieka od bardzo dawna. Jest to temat szeroko komentowany i budzący wiele emocji. Zwykle obywatele niechętnie je płacą, ponieważ konieczność uiszczenia takiej daniny wiąże się ze zmniejszeniem dochodu do rozdysonowania oraz uszczupla majątek. Zatem podatnicy często dążą do minimalizacji kwoty podatku, którą muszą zapłacić. Zjawisko to można nazwać optymalizacją podatkową. Często pojęcie optymalizacja podatkowa kojarzone jest negatywnie. Należy jednak rozróżnić formy optymalizacji podatkowej – dzieli się je na formy legalne i nielegalne. Do tych pierwszych należą: oszczędzanie podatkowe, planowanie podatkowe oraz unikanie opodatkowania. Natomiast nielegalną formą optymalizacji podatkowej jest uchylanie się od opodatkowania.

Oszczędzanie podatkowe obejmuje działania zmierzające do obniżenia podatku, jednak zachowania te są z prawnego punktu widzenia obojętne. Wśród przykładów można wymienić np. ograniczenie aktywności zawodowej czy rezygnację z konsumpcji dóbr. Konsekwencją tych działań jest zmniejszenie dochodów budżetu państwa, lecz takie zachowanie nie może być negatywnie oceniane przez organy skarbowe. Każdy podatnik ma bowiem prawo sam decydować o poziomie konsumpcji czy też o ilości czasu, w którym pracuje.

Planowanie podatkowe wiąże się z obniżeniem obciążenia podatkowego z wykorzystaniem dozwolonych przez prawo możliwości. W odróżnieniu od oszczędzania podatkowego, planowanie podatkowe nie zakłada zmiany stylu życia czy wielkości konsumpcji podatnika. Wśród działań zaliczanych do planowania podatkowego wymienia się maksymalne wykorzystywanie ulg i zwolnień podatkowych przewidzianych przez prawo. Planowanie podatkowe również nie jest negatywnie odbierane przez organy podatkowe.

Zjawiskiem bardzo podobnym do planowania podatkowego jest unikanie opodatkowania. Wskazanie granicy pomiędzy tymi dwoma działaniami jest niekiedy bardzo trudne. W literaturze przedmiotu można spotkać się z dwoma definicjami unikania opodatkowania. Zdaniem Karwata [2002] unikanie opodatkowania w szerszym znaczeniu obejmuje każde legalne działanie zmierzające do zmniejszenia obciążenia podatkowego (więc

także oszczędzanie podatkowe i planowani podatkowe). Natomiast unikanie opodatkowania w znaczeniu węższym określane jest jako „pośrednie łamanie prawa podatkowego” poprzez wykorzystywanie luk w systemie prawnym, przy czym nie jest to działanie nielegalne. Może ono jednak wywołać dezaprobatę organów podatkowych oraz podjęcie przez te organy działań mających na celu zredukowanie możliwości dalszego unikania opodatkowania czy też zlikwidowanie skutków takich działań.

W odróżnieniu od opisanych powyżej form obniżania obciążeń podatkowych uchylanie się od opodatkowania jest działaniem nielegalnym. Zjawisko to wiąże się z łamaniem prawa podatkowego poprzez podejmowanie działań zakazanych przez to prawo, a prowadzących do redukcji bądź eliminacji obciążeń podatkowych. Uchylanie się od opodatkowania jest karalne. Wśród przykładów zachowań zaliczanych do niego można wymienić np.: zatajanie źródeł przychodów, fałszowanie ksiąg rachunkowych czy niezgłoszenie obowiązku podatkowego. Warto zaznaczyć, że zarówno uchylanie się od opodatkowania, jak i opisane wcześniej unikanie opodatkowania wywołują negatywne reakcje organów podatkowych i ustawodawcy, którzy starają się przeciwdziałać tym zachowaniom.

Ciekawą kwestią są przyczyny ucieczki przed podatkiem. Zdaniem Gaudemeta i Moliniera [2000] można wśród nich wymienić przyczyny: moralne, polityczne, gospodarcze i techniczne. Wśród przyczyn moralnych zwraca się przede wszystkim uwagę na niską świadomość podatkową. Dla wielu osób okradanie fiskusa poprzez np. zatajanie źródeł dochodów i w konsekwencji niepłacenie podatku nie jest utożsamiane z kradzieżą, ponieważ w tym przypadku nie ucierpi nikt konkretny, a państwo, które przez wiele osób jest postrzegane jako byt abstrakcyjny. Ponadto osoby te nie biorą pod uwagę tego, że ich działania mogą prowadzić do większego opodatkowania dochodów osób uczciwie płacących podatki. Wśród przyczyn politycznych należy wymienić brak zgody obywateli na finansowanie z podatków polityki społecznej i gospodarczej. Silniej obciążone podatkami klasy społeczne często nie zgadzają się z prowadzoną przez państwo polityką społeczną i sposobem rozdysponowania środków pochodzących z podatków. W efekcie z ich strony powstaje opór przed płaceniem podatków, osoby te mogą czuć się usprawiedliwione z ucieczki przed podatkami, ponieważ w ich opinii państwo również zachowuje się nielojalnie. Wśród przyczyn ekonomicznych mających wpływ na decyzję podatników o ucieczce przed podatkiem można wymienić zarówno koniunkturę gospodarczą, jak i sytuację finansową poszczególnych gospodarstw domowych. Można dostrzec kilka zależności między powyższymi aspektami a zjawiskiem ucieczki przed podatkiem. W czasie kryzysów gospodarczych zjawisko to jest nasilone, ze względu na fakt, że wiele osób w niepewnych czasach kryzysu chce chronić jak największą część wypracowanego zysku. W literaturze przedmiotu można spotkać się również z założeniem, iż „podatnik znajdujący się w dobrej i stabilnej sytuacji ekonomicznej nie będzie raczej podejmował ryzyka wynikającego z ucieczki przed podatkami i będzie je terminowo i skrupulatnie regulował” [Kuzińska, 2018, s. 20]. Wśród przyczyn technicznych ucieczki przed podatkiem największe znaczenie ma stopień skomplikowania systemu podatkowego. Jeżeli system podatkowy jest bardzo skomplikowany, przed podatnikami otwiera się możliwość różnego interpretowania przepisów podatkowych oraz szukania luk w prawie, co w efekcie może prowadzić do unikania opodatkowania.

3.2. Raje podatkowe

Postępujące procesy globalizacji, swobodny przepływ kapitału oraz rozwój nowych technologii niewątpliwie mają wpływ na politykę podatkową państw. Obecnie przy jej kształtowaniu w coraz większym stopniu rządzący muszą brać pod uwagę wymienione powyżej czynniki. Coraz więcej osób skłania się ku możliwości lokacji kapitału za granicą, dotyczy to zarówno osób fizycznych, jak i przedsiębiorców. Przy wyborze miejsca lokacji funduszy istotna jest kwestia opodatkowania. Powszechnie wiadomo, że miejsca z preferencyjnymi systemami podatkowymi przyciągają przedsiębiorców, dlatego w wielu krajach stosuje się obniżone stawki podatkowe dla cudzoziemców, aby uatrakcyjnić dane państwo jako miejsce inwestycji. W tym kontekście można mówić o zjawisku międzynarodowej konkurencji podatkowej. W literaturze jest ono definiowane jako „wprowadzenie do ustawodawstwa danego państwa rozwiązań służących zredukowaniu obciążeń podatkowych” oraz „zastosowanie różnych instrumentów techniki podatkowej dla zwiększenia konkurencyjności rodzimej działalności gospodarczej lub przyciągnięcia inwestycji zagranicznych, aby rozwinąć krajową gospodarkę i dobrobyt” [Kuchciak, 2012, s. 38]. Międzynarodowa konkurencja podatkowa ułatwia podatnikowi ucieczkę od podatku, co skutkuje obniżonymi wpływami do budżetu jego kraju macierzystego. Międzynarodowej konkurencji podatkowej towarzyszą zarówno pozytywne, jak i negatywne skutki. Wśród tych pierwszych wymienia się zwiększenie atrakcyjności danych regionów oraz ich wzrost gospodarczy. Natomiast negatywnym aspektem istnienia międzynarodowej konkurencji podatkowej jest redukcja wydatków publicznych z powodu zmniejszenia transferu kapitału do budżetu państwa niestosującego preferencyjnych zasad opodatkowania. W efekcie może to skutkować spowolnieniem gospodarczym czy też wzrostem stawek podatkowych. Przejawem nasilenia międzynarodowej konkurencji podatkowej jest występowanie tak zwanych rajów podatkowych. Inne określenia dla rajów podatkowych to m.in. oaza podatkowa lub centrum finansowe *offshore*.

Jednoznaczne zdefiniowanie pojęcia *raj podatkowy* nie jest łatwe. Z perspektywy podatnika jednego państwa rajem podatkowym będzie obszar, na którym obciążenia podatkowe są dużo niższe niż w jego kraju macierzystym. Terytorium to powszechnie jednak nie musi być uznawane za raj podatkowy, ponieważ dla podatników z innego państwa może ono nie być atrakcyjne pod względem opodatkowania. W polskim systemie prawnym pojawia się termin „kraje i terytoria stosujące szkodliwą konkurencję podatkową” [Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 marca 2019 r. w sprawie określenia krajów i terytoriów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych]. W literaturze można natomiast spotkać różne definicje tego zjawiska. Według Lipowskiego [2004, s. 137] raj podatkowy to „państwo lub terytorium posiadające szereg charakterystycznych cech, z których najważniejszą są relatywnie niższe w porównaniu z innymi państwami stawki podatkowe, co w praktyce oznacza brak opodatkowania lub inne znaczące przywileje podatkowe zarówno w państwie źródła, jak i w państwie rezydencji”. Inna definicja określa raj podatkowy jako „obszar, na którym istniejący system prawny umożliwia podmiotom zagranicznym redukcję obciążeń podatkowych w ich macierzystym kraju” [Obszyńska-Krasnodębska i Krasnodębski, 1995, s. 14]. Z dużą liczbą definicji pojęcia *raj podatkowy* można spotkać się także w literaturze obcej. Mark Hampton [1996, s. 10] definiuje raj podatkowy jako „jurysdykcję, która charakteryzuje się albo całkowitym brakiem

albo niskim opodatkowaniem bezpośrednim i pośrednim w porównaniu z innymi jurysdykcjami". Według innej definicji raje podatkowe to „kraje charakteryzujące się niskim opodatkowaniem, które oferują zaawansowaną technologię komunikacyjną, promują same siebie jako centra offshore i często posiadają ustawodawstwo promujące prowadzenie działalności i tajemnice bankową” [Desai i Foley i Hines, 2005, s. 519].

Natomiast zgodnie z definicją stworzoną przez Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) za raj podatkowy uznaje się „obszar, w którym istniejący system prawny umożliwia podmiotom zagranicznym redukcję obciążeń podatkowych w ich macierzystym kraju” [Kuchciak, 2012, s. 50].

Wśród głównych cech rajów podatkowych wymienia się najczęściej [Mazur 2012, s.99]:

- dogodny system podatkowy charakteryzujący się brakiem podatków bądź niskimi stawkami podatkowymi i korzystnymi regulacjami prawnymi dla przedsiębiorców,
- łatwość założenia firmy, minimalne formalności oraz niskie koszty jej prowadzenia,
- przestrzeganie tajemnicy bankowej i finansowej,
- brak efektywnej wymiany informacji podatkowych z innymi państwami,
- swobodny dostęp do kapitału, brak kontroli dewizowej, sprawozdań dewizowych i podatkowych.

Cechą bardzo utrudniającą organom skarbowym przeciwdziałanie występowania rajów podatkowych jest wspomniana wcześniej nieefektywna wymiana informacji podatkowych oraz utrudnienia jej towarzyszące. Wymiana informacji podatkowych z innymi krajami w przypadku oaz podatkowych jest ograniczona. Terytoria te zawierają bardzo niewielką ilość umów zapewniających przejrzystość i wymianę tych informacji. O atrakcyjności danego raju podatkowego w dużym stopniu decyduje stopień rozwinięcia systemu bankowego w tym miejscu. Działalność w rajach podatkowych zwykle wiąże się z międzynarodowym przepływem funduszy, zatem poziom zaawansowania danego systemu bankowego odgrywa tutaj istotną rolę. Kolejnym kluczowym elementem jest zagwarantowanie tajemnicy bankowej. Chodzi tutaj o zagwarantowanie tajemnicy dotyczącej danych właściciela rachunku bankowego i obrotów na nim dokonywanych oraz o nieudzielanie tych informacji w przypadku zainteresowania ze strony zagranicznych administracji podatkowych. Czynnikiem odgrywającym dużą rolę przy wyborze raju podatkowego jest również dogodny system prawny. Procedury związane z zakładaniem i prowadzeniem działalności gospodarczej w tych miejscach są nieskomplikowane i mało sformalizowane. Duże znaczenie ma także dobrze rozwinięta infrastruktura gwarantująca swobodną komunikację i telekomunikację. Nie bez znaczenia jest również dostęp do wyspecjalizowanej kadry z zakresu doradztwa podatkowego, księgowości, tłumaczy, adwokatów czy radców prawnych.

Literatura przedmiotu wskazuje na kilka klasyfikacji rajów podatkowych. Często występującą w literaturze klasyfikacją rajów podatkowych jest ich wyróżnienie w rozumieniu ogólnym i specjalistycznym [Głuchowski, 2006]. Raje podatkowe w rozumieniu ogólnym odznaczają się oferowaniem bardzo szerokiego zakresu korzyści majątkowych i finansowych. W tej grupie wyróżnia się państwa nienakładające żadnych podatków oraz państwa nakładające niskie podatki. Natomiast w rajach specjalistycznych w większości przypadków

obowiązują wysokie obciążenia podatkowe, lecz wobec wybranych grup podatników lub gałęzi przemysłu stosowane są bardzo atrakcyjne zasady opodatkowania.

Biorąc pod uwagę specyfikę preferencyjnych zasad opodatkowania, można wyróżnić m.in.:

- raje podatkowe, w których dochody oraz przyrost kapitału i majątku nie są opodatkowane,
- raje podatkowe, w których opodatkowana jest działalność prowadzona w danym kraju, a dochody uzyskane za granicą nie podlegają opodatkowaniu,
- raje podatkowe stosujące niskie stawki opodatkowania,
- raje podatkowe stosujące atrakcyjne zasady opodatkowania dla wybranych przedsięwzięć czy branż,
- raje podatkowe oferujące preferencyjne opodatkowanie dla osób fizycznych.

Wykorzystanie rajów podatkowych stanowi przejaw ucieczki przed podatkiem w legalnej formie. Następuje ono poprzez transfer kapitału z kraju macierzystego (w którym obowiązują wyższe stawki podatkowe) do kraju o niskim (czasem nawet zerowym) opodatkowaniu, w efekcie czego unika się zapłacenia podatku w kraju macierzystym. Popularną formą wykorzystania rajów podatkowych jest zakładanie na tych terytoriach fikcyjnie istniejących spółek, do których kierowane są dochody. Istnieje wiele opcji przeprowadzania transakcji finansowych w rajach podatkowych, nie wszystkie z nich są znane. W literaturze można spotkać wyróżnienie czterech najczęściej występujących techniki wykorzystywania oaz podatkowych [Głuchowski, 2002]:

- transfer zysków poprzez zaniżanie lub podwyższanie cen zakupu i sprzedaży towarów i usług oraz kosztów utrzymania – sztuczna manipulacji tymi cenami i kosztami;
- zastosowanie spółki rotacyjnej, czyli jednostki prawnie usytuowanej i podlegającej opodatkowaniu w kraju o niskiej stopie podatkowej (zazwyczaj oazach podatkowych). Taka spółka jest założona i kontrolowana przez osobę fizyczną lub osobę prawną pozostającą w kraju o wysokim procentowaniu;
- nabywanie umownych korzyści – związane jest z umowami w sprawie zapobiegania podwójnego opodatkowania. Pozwalają one uniknąć podwójnego opodatkowania i zapobiec oszustwom lub ucieczce podatkowej w obu krajach, które zawarły tę umowę;
- pranie brudnych pieniędzy – za pomocą różnych działań ukrywa się nielegalne pochodzenie uzyskanych pieniędzy, co umożliwia ich bezkarne włączenie do obrotu finansowego i gospodarczego.

Wykorzystywanie oaz podatkowych przez podatników niesie ze sobą straty do budżetu ich państwa. Dlatego liczne kraje i organizacje podejmują działania mające na celu zwalczanie wykorzystywania rajów podatkowych. Tworzone są listy, na których umieszczane są państwa stosujące szkodliwą politykę fiskalną. Najpopularniejsze są listy publikowane przez Unię Europejską, Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju czy Międzynarodowy Fundusz Walutowy. Należy wziąć jednak pod uwagę, że przy sporządzaniu wspomnianych list nieodzownym czynnikiem jest subiektywizm, zatem listy opublikowane przez różne organizacje czy kraje często nie pokrywają się. Bardzo często można spotkać się z podziałem na listy białe, szare i czarne. Na listach czarnych umieszcza się terytoria uznane

przez dane państwo czy organizację za raj podatkowy, listy białe zawierają wykaz terytoriów nieuznawanych za raj podatkowy. Natomiast na listach szarych znajdują się miejsca, które w określonych okolicznościach można uznać za raj podatkowy. W Polsce również publikowana jest lista rajów podatkowych. Według Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 28 marca 2019 r. w sprawie określenia krajów i terytoriów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych szkodliwa konkurencja podatkowa stosowane jest w krajach i na terytoriach takich jak: Księstwo Andory; Anguilla; Antigua i Barbuda; Sint-Maarten, Curaçao; Królestwo Bahrajnu; Brytyjskie Wyspy Dziewicze; Wyspy Cooka; Wspólnota Dominiki; Grenada; Sark; Hongkong; Republika Liberii; Makau; Republika Malediwów; Republika Wysp Marshalla; Republika Mauritiusu; Księstwo Monako; Republika Nauru; Niue; Republika Panamy; Niezależne Państwo Samoa; Republika Seszeli; Saint Lucia; Królestwo Tonga; Wyspy Dziewicze Stanów Zjednoczonych; Republika Vanuatu.

4. Podsumowanie

Kształt systemów podatkowych w danych krajach w dużym stopniu determinuje zachowania obywateli względem płacenia podatków. Bardziej restrykcyjne systemy mogą powodować, że coraz więcej osób będzie próbować zredukować wysokość swoich obciążeń podatkowych. Ucieczka przed podatkiem jest naturalną reakcją obronną na zjawisko podatku. Podatnik stara się uniknąć pobrania z majątku, do którego zmierza fiskus, bądź co najmniej zmniejszyć rozmiary tego poboru [Gaudemet i Molinier, 2000, s. 575]. Działania te mogą jednak przybierać formę legalną i nielegalną, często problematyczne jest postawienie pomiędzy nimi wyraźnej granicy.

W kontekście ucieczki przed podatkiem coraz większą popularnością cieszą się raje podatkowe. Do ich rozwoju przyczynia się postępująca globalizacja oraz rosnąca międzynarodowa konkurencja podatkowa. Coraz więcej państw, chcąc przyciągnąć do siebie inwestorów i kapitał, decyduje się na zastosowanie preferencyjnych zasad opodatkowania. Jest to temat dość kontrowersyjny. Z perspektywy podatnika wykorzystanie rezydencji rajów podatkowych jest możliwością na legalne zminimalizowanie obciążenia podatkowego. Należy jednak pamiętać, że przez istnienie rajów podatkowych wiele państw mierzy się z odpływem kapitału i zmniejszeniem swoich dochodów budżetowych z tytułu podatków. Temat ten należy zatem rozpatrywać na kilku płaszczyznach. Istnieje wiele cech rajów podatkowych, które wpływają na ich popularność. Wśród nich można wymienić przede wszystkim: niskie stawki opodatkowania, bądź jego brak, nieskomplikowane procedury przy zakładaniu i prowadzeniu działalności gospodarczej, dobrze rozwinięty system bankowy i gwarancja zachowania tajemnicy bankowej oraz wysoko rozwinięta infrastruktura. Państwa, które tracą dochody z powodu istnienia rajów podatkowych starają się podejmować działania mające na celu ograniczenie działalności oaz podatkowych, jednak nie jest to łatwe zadanie.

Bibliografia:

1. Cipkowska M., Gontowska S., Kwaśniewski R. (2018). Legalne i nielegalne formy redukcji obciążeń podatkowych – wybrane zagadnienia. Włocławek: Wydawnictwo Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej we Włocławku.

2. Desai M.A., Foley C.F., Hines J.R. Jr. (2005). The Demand for Tax Haven Operations "Journal of Public Economics".
3. Gaudemet P., Molinier J. (2000). *Finanse publiczne*, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
4. Głuchowski J. (2006). *Polskie prawo podatkowe*. Warszawa: LexisNexis.
5. Hampton M. (1996). *The Offshore Interface. Tax Haven in the Global Economy*. Macmillan Press LTD. London.
6. Karwat P. (2002) Obejście prawa podatkowego. Natura zjawiska i sposoby przeciwdziałania mu. Warszawa: Dom Wydawniczy ABC.
7. Klonowska A. (2008) Ekonomiczne skutki ucieczki przed podatkiem. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
8. Kuchciak I. (2012). *Raje podatkowe w zmniejszeniu obciążeń podatkowych*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
9. Kuzińska H. (red.) (2018). *Ucieczka przed podatkami i kontrola podatkowa*. Praca zbiorowa. Wydawnictwo Poltext.
10. Lipowski T. (2004). *Raje podatkowe a unikanie opodatkowania*. Warszawa: Wyd. C.H. Beck.
11. Mazur Ł. (2012) *Optymalizacja podatkowa*. Warszawa: Wolters Kluwer.
12. Nędzi D. *Raje podatkowe a optymalizacja podatkowa*. (2020) Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomii i Finansów Uniwersytetu Technologiczno-Humanistycznego im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu.
13. Obszyńska-Krasnodębska M., Krasnodębski R. (1995). *Raje podatkowe*. Przegląd podatkowy, nr 1.
14. Owsiak S. *Finanse publiczne. Ujęcie współczesne*. (2016). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
15. Pach J. *Istota rajów podatkowych w kontekście optymalizacji podatkowej polskich firm*. (2019) Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego.
16. Pach J. *Formy i skutki niepłacenia oraz wyłudzenia zwrotu podatku w Polsce na wybranych przykładach*. (2018) Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego.
17. Pest P. *Mechanizmy powstawania oporu podatkowego*. (2010). Studenckie Prace Prawnicze, Administratywistyczne i Ekonomiczne 8.
18. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 marca 2019 r. w sprawie określenia krajów i terytoriów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową w zakresie podatku dochodowego od osób fizycznych (Dz.U. 2019 poz. 599)
19. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 marca 2019 r. w sprawie określenia krajów i terytoriów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych (Dz.U. 2019 poz. 600)
20. Wiśniewski P. *Charakterystyka centrów finansowych offshore – tzw. rajów podatkowych*. (2012). Studia BAS Nr 3(31).
21. Żabska M. *Optymalizacja podatkowa a oszustwa podatkowe*. (2013). Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 765 *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia* nr 61.

Źródła internetowe:

22. <https://www.podatki.gov.pl> (dostęp: 07.09.2021 r.).

23. <https://solveoadvisory.pl/ewolucja-listy-rajow-podatkowych/> (dostęp: 07.09.2021 r.).

18. DIVERSITY OF THE UNEMPLOYMENT IN MEXICO- THE CHOSEN ASPECTS

MSc Michał Mrozek

PhD Student

Faculty of Economics, Finance and Management

University of Szczecin

Institute of Economics and Finance

Department of Economics

E-mail: michaladrianmrozek@gmail.com

Abstract: The paper regards the diversity of the unemployment level in Mexico. The aim of the paper is the diagnosis of the diversity of the unemployment level in Mexico. The following research problems were put forward: How does the diversity of the Mexico in terms of the unemployment level look?; Which of the researched provinces of Mexico have the lowest, middle, the highest level of the unemployment? In the theoretical part were presented the following issue: labour market in Mexico; lack of employment, salary levels, and labor flexibility. In the empirical part was presented the results of the carried out researches: structure analysis, comparative, dynamic analysis of the unemployment level. In the paper was carried out the analysis of the documentation, statistical analysis, dynamic analysis, comparative analysis. The results showed that Mexico is diversified within unemployment level depending on researched period of time. The inference process took place in the deductive way.

Keywords: Unemployment, Labour market, Mexico

1. Introduction

The economic legalization that took place in Mexico throughout the 1980s resulted in a more competitive transnational environment for commerce and investment flows. There have been specific changes in economic policies that have necessitated a modification of Mexico's labor market. In particular, since the establishment of the North American Free Trade Agreement (NAFTA) in 1994, the job flexibility area has been considered as another tool to adapt Mexico's manufacturing sector to transnational conditions. As a result, significant changes in ordinary working conditions have been observed since 1994, particularly in businesses with a higher number of employees, technological innovations, increased investments (particularly foreign capital), and concentrated in industrialized territorial units such as Puebla, Tijuana, Monterrey, and Guadalajara, Mexico City. Furthermore, between 1994 and 2000, job elasticity and manufacturing reorientation elasticity were determined by limits within acts for job arrangement and a constrained application of a larger number of advanced job processes from a technological standpoint [Tunal 2002]. The aim of the paper is the diagnosis of the diversity of the unemployment level in Mexico. The following research problems were put forward: How does the diversity of the Mexico in terms of the unemployment level look?; Which of the researched provinces of Mexico have the lowest, middle, the highest level of the unemployment? In the theoretical part were presented the following issue: labour market in Mexico, lack of employment, salary levels, and labor

flexibility. In the empirical part was presented the results of the carried out researches: structure analysis, comparative, dynamic analysis of the unemployment level. In the paper was carried out the analysis of the documentation, statistical analysis, dynamic analysis, comparative analysis.

2. Mexico's labor market

The adoption of federal law reforms in 2012 addressing employment area began to change the labor market situation. Certainly, the main goals of such reform, which were supported by the government during the transition period between the governments of Felipe Calderón and Enrique Peña, were based on the notion that labor flexibility would boost job creation and improve working conditions. It specifically refers to one of the most significant problems of the job reform, which was linked to job market flexibility, which was seen as the foundation for attracting investments and increasing job effectiveness. Various outcomes have been identified in studies examining the impact of job market elasticity on unemployment. Although, according to an IMF study that employed static and dynamic panel models with data from 97 countries from 1980 to 2008, increasing elasticity reduces the level of the entire youth and long-term unemployment [Bernal-Verdugo, Lorenzo, Furceri, Guillaume, 2012]. A recent article used panel sources to calculate the result of the application of temporary agreements in the Spanish economy within productive enterprises [Aquirregabiria, Alonso 2014]. The findings revealed that the job reform had a minor impact. Temporary agreements, according to the authors, have resulted in an increase in the number of employed people and labor fluctuation for inexperienced personnel. Alternatively, several research articles have reported the opposite results, demonstrating the negative effects of job elasticity on the amount of unemployment and worsening of working conditions. Kahn [2010] claimed that increased job elasticity could push people to the standard job market, but it will also create job instability for employees and increase wage inequality, based on an analysis of job policies in 11 OCDE countries and their impact on job markets. Bande and Karanassou [2007] looked at the economy of Spain from 1985 to 1991 to see if there was a link between the lack of employment phenomenon and job elasticity at the local level. The findings of their study revealed that job elasticity is a significant factor in determining unemployment. It's worth noting that Gebel and Giesecke [2011] used cross-sectional data on employed and unemployed people from 15 countries: Denmark, Finland, Belgium, Austria, France, Greece, Germany, Ireland, the Netherlands, Italy, Norway, Portugal, Spain, the United Kingdom, and Sweden. According to the results of regression analysis, deregulation of the application of temporary agreements had no positive impact on reducing the disparity between high and low-professed employees, and so reduced the potential of an increase in the total number of employed people. Because of the elasticity of temporary jobs, low-paid individuals have been forced to switch from permanent to temporary jobs. In the case of Mexico's economy, there are various research articles that show results showing the positive relationship between job market elasticity and employment levels. Alcaraz calculated a firm result and dynamic panel approach to calculate the connection between wage variations and the level of unemployment in the two branches using the panel data approach for the period 1995-2001 and calculations of wage variations within the official and non-official branches [Alcaraz, Carlos 2009]. The findings revealed that unemployment had a significant negative impact on pay variations,

with disparities among regions on the one hand. The impacts indicate wage variations induced by employment flexibility in the official branch, according to the study. Alternatively, one of them mentioned that the job market is qualified to the tradable and non-tradable commodities sectors [Frenkel, Ros 2004] in the topic literature dealing with a positive influence of job elasticity on the shortage of employment in the Mexican economy. The first branch is decided by job-intensive work for the producing and maquiladora branches, it should be noted. The second, which focuses on the domestic market, has shown increasing job elasticity as a result of the growing number of employed people in the non-official market. Furthermore, it is thought that the rise in job competitiveness has been linked to changes in the currency rate rather than an increase in work effectiveness. From a theoretical standpoint, this model aimed to reduce unemployment by assuming that additional reforms within liberalization and the expansion of job flexibility in terms of labor laws and regulations would not result in a decrease in the level of unemployment. For the period 1997-2014, Lora, Alba-Ramrez, and Salas (2015) computed the Okun law and job elasticity in Mexico. The researchers used the VECM vector error correction approach to quantify an increased positive flexibility of the lack of employment in terms of the employed persons' numerical elasticity. The researchers reached to the conclusion that actual data do not support the use of job elasticity policies to reduce the level of unemployment, as has been done in emerging economies. The study on the impact of job elasticity and unemployment in Mexico tends to produce a greater number of proofs indicating a positive relationship between these two factors. As a result of regulations aimed at increasing job flexibility, an increase in temporary employees could result in an unstable job status. As a result, temporary employees may have fewer levels of commitment to their employers, and workers may be less obligated to provide training to improve job competencies, thus affecting job effectiveness, economic growth and employment [Alba-Ramrez 1997].

3. Lack of employment, salary levels, and labor flexibility-factors to consider

Among the beneficial effects of increasing job elasticity, the most important is its impact on the rate of the amount of unemployment and salaries. In terms of the employment outcome, it has been discussed that global competitiveness and ongoing technological innovation in manufacturing and communications have changed the requirement for permanent employees with stable jobs to temporary employees who can match the new demands of the manufacturing processes. Furthermore, job flexibility has been highlighted as a result of the requirement for part-time employment [Wiens-Tuers 2002]. Despite this, it is probable to imply that rising job elasticity is a description of changes in the global economy. Although, because of its reliance on institutions' organizations, its influence on employment and pay is not obvious. The numerical elasticity index, for example, grew from 12.39% in 2006 to 14,77% in 2013, indicating a mean rate of growth of 19.25%. In terms of wages, over the time period under consideration, the annual mean nominal hourly wage for government employees climbed by 35.1%; however, the real annual mean wage increased by only 0.82%.

Thus, while there is a generally positive relationship between the two researched variables, the rapid development of numerical job elasticity has not influenced rises inside the income of job employees in the official market. In comparison, the unemployment rate in Mexico's economy increased from 3.26% in 2006 to 4.86% in 2013, indicating a rate of

growth of 48.29% over that time period. As a result, the two investigated variables' growing track, the rising number.

4. Results of the research

In the research was carried out the analysis of the documentation, statistical analysis, comparative analysis, analysis of the dynamics. Firstly was analyzed the level of unemployment rate in Mexico in 2010-2019 (in %). Secondly was depicted the dynamic change of the unemployment rate in Mexico in 2010-2019 (in %). Thirdly was presented the level of unemployment rate in Mexican states by the Quarters of 2019 (in %). Fourthly, was analyzed the dynamic change of the unemployment rate in Mexican states by the Quarters of 2019 (in %). Below was presented the data regarding unemployment rate in Mexico in 2010-2019 (in %) (Fig. 1.).

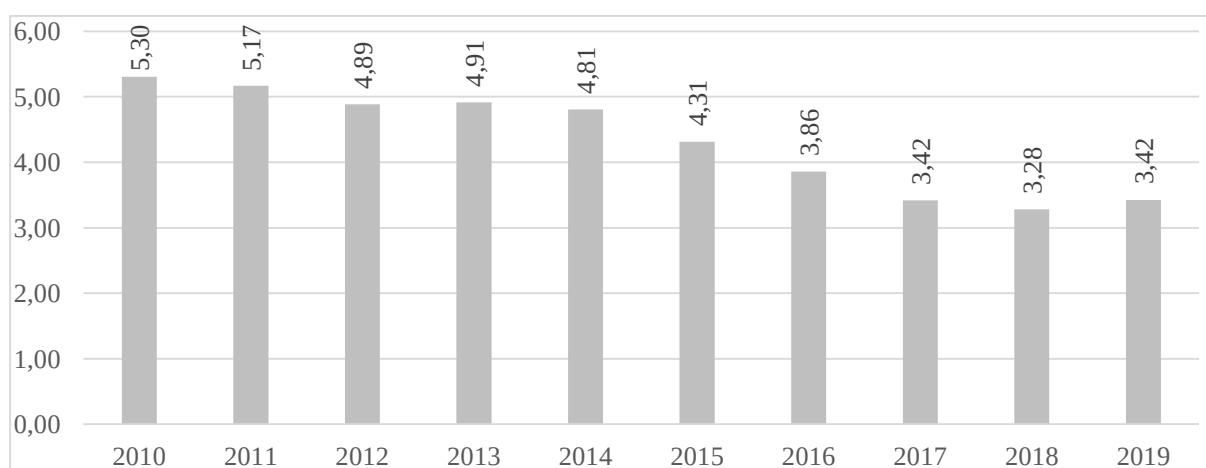


Figure 1. Unemployment rate in Mexico in 2010-2019 (in %)

Source: World Bank, <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS?end=2019&locations=MX&start=2017>, (access: 27.06.2020).

Figure 1. presents the unemployment rate in Mexico in 2010-2019 (in %). The data shows that the highest unemployment rate occurred in 2010 (5,3%) in Mexico. The lowest unemployment rate was recorded in 2018 (3,28%). In the researched period the decreasing period was observed between 2010-2012 and 2014-2018. Such situation shows that the unemployment rate in Mexico is becoming lower. The situation on the labour market is better looking form the perspective of time. Below was presented the data regarding dynamic change of the unemployment rate in Mexico in 2010-2019 (in %) (Fig. 2.).

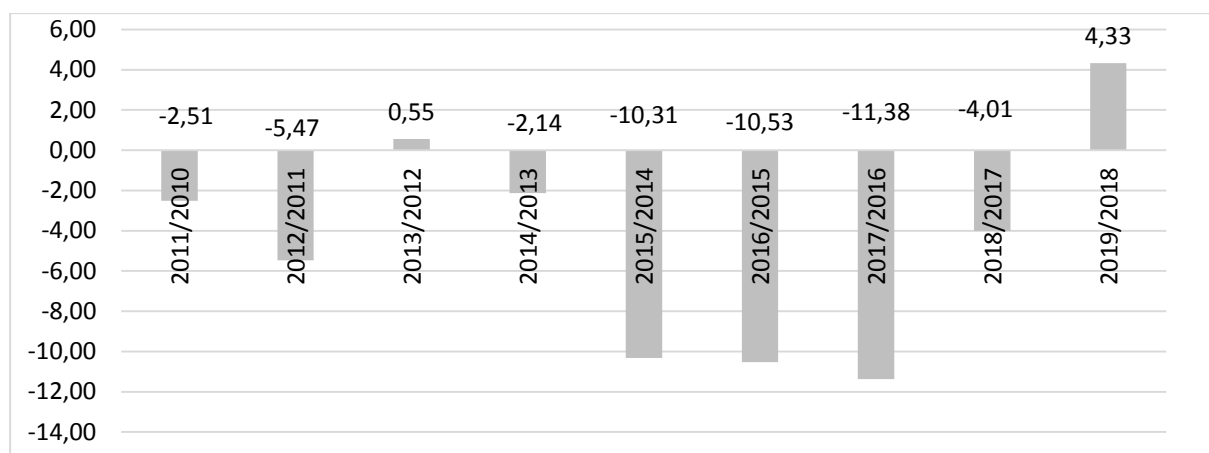


Figure 2. Dynamic change of the unemployment rate in Mexico in 2010-2019 (in %)

Source: World Bank, <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS?end=2019&locations=MX&start=2017>, (access: 27.06.2020).

Figure 2. presents the dynamic change of the unemployment rate in Mexico in 2010-2019 (in %). The highest increase of the unemployment rate in Mexico occurred in 2019 (4,33%), in comparison with 2018. The biggest decrease of the unemployment rate in Mexico existed in 2017 (-11,38%), in comparison with 2016. It should be mentioned that increasing tendency of the unemployment rate was recorded in the two periods (2013/2012) and (2019/2018). The stable decrease of the researched variable was observed in the following periods: 2015/2014; 2016/2015; 2017/2016. Below was presented the data regarding the level of the unemployment rate in Mexican states by the Quarters of 2019 (in %) (Fig 3.).

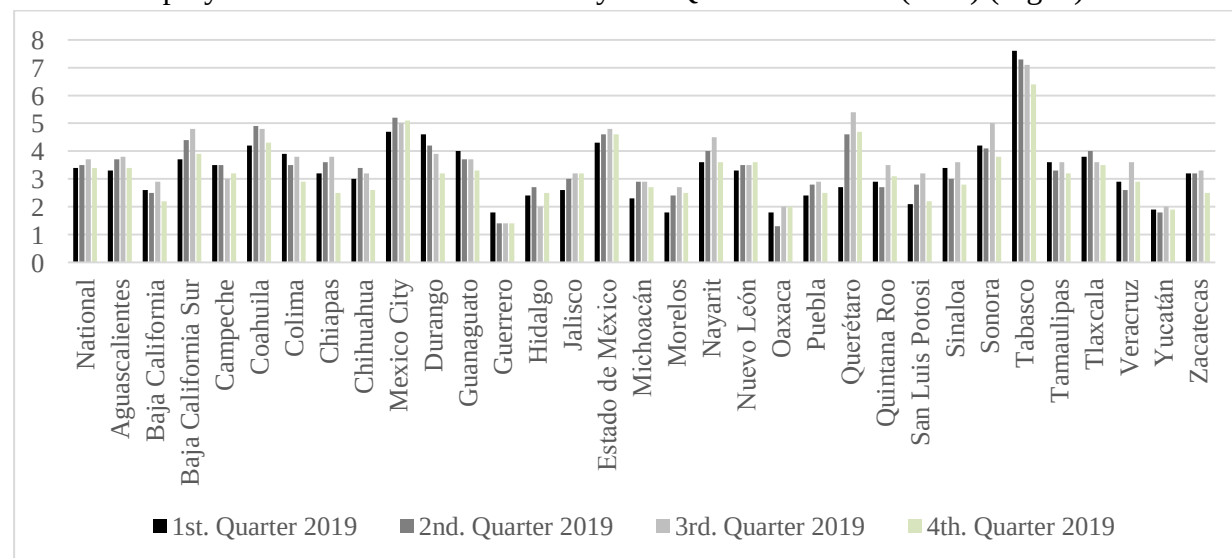


Figure 3. Unemployment rate in Mexican states by the Quarters of 2019 (in %)

Source: Mexico Unemployment rate, <http://www.estadayasociados.com.mx/about-mexico/mexico-unemployment-rate>, (access: 06.06.2020).

Figure 3. depicts the unemployment rate in Mexican states by the Quarters of 2019 (in %). The data shows that the highest unemployment rate existed in Tabasco state in the 1st Quarter of the 2019 (7,6%), 2nd Quarter of 2019 (7,3%), 3rd Quarter of 2019 (7,1%), 4rd Quarter of 2019 (6,4%). The lowest unemployment rate was observed in Guerrero state in the

1 st Quarter of 2019 (1,8%), 3rd Quarter of 2019 (1,4%) and 4th Quarter of 2019 (1,4%). On the second and third place with the lowest values of unemployment rate in the researched period were states: Yucatan and Oaxaca. The middle unemployment rates in Mexico were observed in the following states: Aguascalientes, Baja California, Campeche, Coahuila, Colima, Chiapas, Chihuahua, Guanaguato, Hidalgo, Jalisco, Michoacan, Morelos, Nayarit, Nuevo Leon, Puebla, Quintana Roo, San Luis Potosi, Sinaloa, Sonora, Tamaulipas, Tlaxcala, Veracruz. Below was presented the data regarding the dynamic change of the unemployment rate in Mexican states by the Quarters of 2019 (in %) (Fig. 4.).

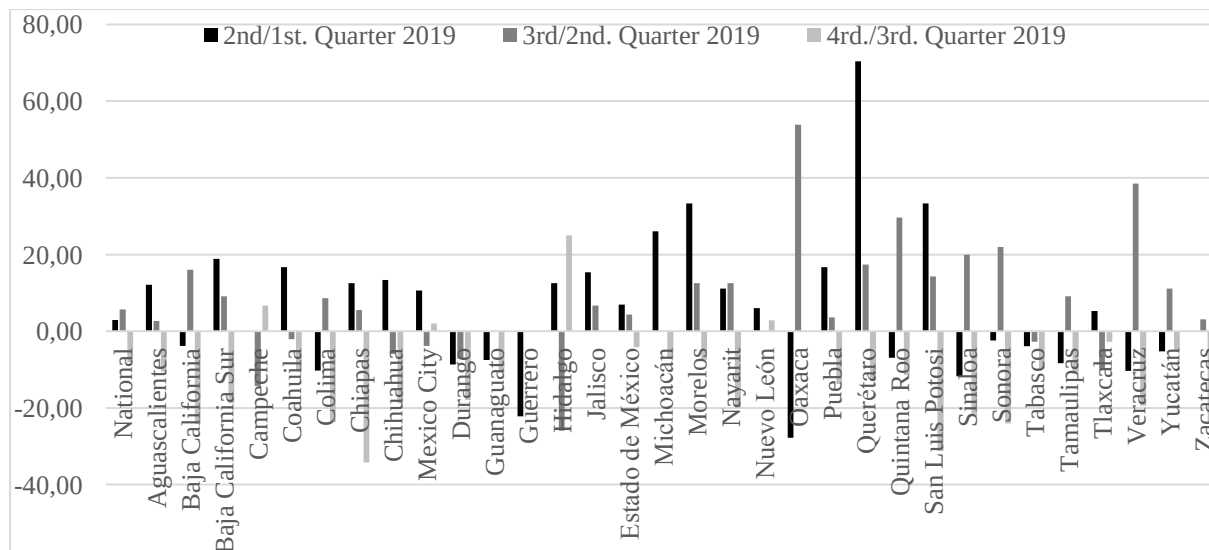


Figure 4. Dynamic change of the unemployment rate in Mexican states by the Quarters of 2019 (in %)

Source: Mexico Unemployment rate, <http://www.estradayasociados.com.mx/about-mexico/mexico-unemployment-rate>, (access: 06.06.2020).

Figure 4. presents the dynamic change of unemployment rate in Mexican states by Quarters of 2019 (in %). The highest increase of the unemployment rate was recorded in the 2nd Quarter of 2019 in Queretaro state (70, 3%), in comparison with 1st Quarter of 2019. One of the highest increases of the unemployment rate was observed in the 3rd Quarter of 2019 in Oaxaca state (53,85%), in comparison with the 2nd Quarter of 2019. The biggest decline of the unemployment rate (-34,21%) was observed in the 4th Quarter of 2019 in Chiapas state, in comparison with the 3rd Quarter of 2019. On the second place with the highest decline of the researched unemployment rate was San Luis Potosi state in 4th Quarter of 2019 (-31,25), in comparison with the 3rd Quarter of 2019. It was unchanging situation within the unemployment rate in the 3rd Quarter of 2019, in comparison with the 2nd Quarter of 2019 and in the 4th Quarter of 2019, in comparison with the 3rd Quarter of 2019 in Guerrero state.

5. Conclusions

There has been a modification of the employment market in Mexico as a result of the liberalization within the enacted economic reforms in Mexico, which may be accentuated with the job reform imposed by the central authorities in 2012. The increase of temporary agreement employees is a visible issue of job reform that is linked to job market elasticity,

and its investigation would be beneficial in estimating the impact of labor market changes on the unemployment rate in the Mexican economy. According to the economic method that contributes to rising job elasticity, job inflexibility increases expenses, and it is therefore necessary to eliminate job market laws. As a result, it is critical to reduce long-term employment agreements and higher expenses layoffs, as well as to enhance flexible job hours, in order to increase job demand and also development inside a growth. Even yet, empirical studies have produced a variety of results in terms of the relationship between the unemployment rate and job elasticity, depending on the different job markets and economic drivers at the transnational and national levels. The economics of Mexico was brought up for discussion. On one side, it necessitates job elasticity in order to reduce the unemployment rate. Despite this, the Mexican economy has been criticized for having a tradeable branch based on job-intensive labor and production, as well as a non-tradeable branch linked to illegal marketplaces. As a result, from the standpoint of competitiveness based on low salaries and unofficial markets, it is unclear what potential profits of work liberalization in an increasingly insecure job environment could be. Since the implementation of market-oriented policies, Mexico's economy has taken an unofficial path of increasing job elasticity. A growing division of temporary employees among the total workforce with job agreements has characterized this flexibility. Specifically, countries with slower economic growth experienced the fastest growth in the temporary agreement work market. Eventually, densely populated urban areas with large manufacturing and service branches, such as Mexico City, saw a rapid increase in temporary employment. As a result, the most important conclusion from the approaches is that the rising numerical elasticity in Mexico's economy would be influenced by the levels of the unemployment rate, which would effect the job responsibility to the obtained jobs. However, there is a beneficial effect in the number of temporary workers who are included in the total job employment.

Bibliography:

1. Alba-Ramírez A. (1997). How temporary is temporary employment in Spain?, working paper, economics series 08, Departamento de Economía. Universidad Carlos III, Madrid, pp. 97-114, , September 2th, 2014.
2. Alcaraz C. (2009). Flexibilidad laboral en los sectores formal e informal de México, Desarrollo y Sociedad, núm. 63, Universidad de los Andes, Bogotá, pp. 115-143.
3. Acuirregabiria V., Cesar A. (2014). Labor contracts and flexibility: evidence from a labor market reform in Spain”, Economic Inquiry, 52 (2), University of Oregon, Portland, pp. 930- 957.
4. Bande R., Karanassou M. (2007). Labour market flexibility and regional unemployment rate dynamics: Spain 1980-1995, IZA discussion paper series, No. 2593, Institute for the Study of Labor, Bonn.
5. Bernal-Verdugo L., Furceri D., Guillaume D. (2012). Labor market flexibility and unemployment: new empirical evidence of static and dynamic effects, working paper/12/64, International Monetary Fund Working Paper, Washington.
6. Frenkel R., Ros J. (2004). Unemployment, macroeconomic policy and labor market flexibility: Argentina and Mexico in the 1990s, working paper No. 309, Kellogg Institute, University of Notre Dame.

7. Gebel M., Giesecke J. (2011). Labor market flexibility and inequality: the changing skill-based temporary employment and unemployment risks in Europe, *Social Forces*, 90 (1), University of Oxford, Oxford, pp. 17-39.
8. Kahn L. M. (2010). Labor market policy: a comparative view on the costs and benefits of labor market flexibility, *CESifo Working Paper Labour Markets*, No. 3140, Center of Economic Studies, Munich, pp. 94-110.
9. Loría E., Alba-Ramírez E., Salas E. (2015). La ley de Okun y la flexibilidad laboral en México: un análisis de cointegración”, *Contaduría y Administración*, núm. 60, Universidad Nacional Autónoma de México, México, pp. 631-650.
10. Tunal G. (2002). La flexibilidad laboral en la contratación colectiva en México, *Economía Sociedad y Territorio*, El Colegio Mexiquense, A. C., III (11), Toluca, pp. 409-440.

19. THE ASSESSMENT OF THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTIES IN THE LESSER POLAND VOIVODESHIP-THE CHOSEN ASPECTS

M.Sc. Michał Mrozek

PhD Student

Faculty of Economics, Finance and Management

University of Szczecin

Institute of Economics and Finance

Department of Economics

E-mail: michaladrianmrozek@gmail.com

Abstract: The paper regards the assessment of the chosen aspects of the socio-economic development of the counties in the Lesser Poland Voivodeship. The aims of the paper is the assessment of the differences within the level of the socio-economic development of the counties in the Lesser Poland Voivodeship; determination of the groups of counties of the similar level of development; carrying out the comparative analysis of the level of the socio-economic development of the counties in the Lesser Poland Voivodeship in 2018. The following research problems were put forward: How does the diversification of the counties in the Lesser Poland Voivodeship in terms of the level of socio-economic development look?; Which of the researched counties has the lowest, middle, the highest level of the socio-economic development? In the theoretical part were presented the following issue: the characteristic of the assessment of the socio-economic development; presentation of the Hellwig's development measure method. In the empirical part was presented the results of the carried out researches: diagnostic variables, ranking of the researched counties, classification of the counties according to synthetic value of the Hellwig's development measure. In the paper was carried out the analysis of the documentation, statistical analysis, comparative analysis. The results showed that the researched counties are diversified between themselves depending on the particular variables. The inference process took place in the deductive way

Keywords: Socio-economic development, county, Lesser Poland Voivodeship

1. Introduction

Nowadays, socio-economic development carries on chiefly repeatedly in the huge urban districts. The process of globalization and the quick changing reality in the urban locations have risen the attraction of smaller territorial units in the settlement network. It should be indicated than more than 56% of Europe's urban residents (approximately 38% of Europe's total amount of residents) populate small-sized and medium-sized cities with a population of 5000 even to 100,000. Small towns are more probable to rise simultaneously with sustainable development rules by locating bigger accent on environmental protection and also the accomplishment of a harmonious reality. The relevance of tracking and evaluating progress toward international development targets has been the subject of heated international debate in the recent years. Human development has been emphasized, however with varying degrees of emphasis. The fight against poverty and inequality, as well as the issue of climate change, have obviously dominated modern development issues. One of the main goals has been to get a clear view of their causes and the most effective ways to prevent them. The

difficulty of providing adequate and more effective social protection systems through the implementation of sustainable development policies is at the center of this argument. The founders of high development theory viewed developmental change as a difficult transition that obstructs a balanced developmental pattern [Meier, Seers 1984]. The legacy of these fundamental studies aided other prominent development economists in realizing that the meaning of development is inextricably linked to a comprehensive examination of poverty, inequality, and unemployment, as well as their interactions with economic growth [Seers 1972; Sen 1976]. Following up on this suggestion, this study uses a multi-tiered approach to analyze socioeconomic development, using both conventional and modern factors to assess human growth. Using non-hierarchical clustering methods, this methodology allows us to classify countries. Three macro-scenarios are considered: (I) a traditional approach, in which poverty, inequality, and unemployment are the primary concerns; (II) a modern approach, which incorporates a broader range of indicators relating to human development, such as education, institutions (corruption), and health; and (III) an extended approach, which includes environmental measurement both in terms of sustainability and informality. This permits us to present a multidimensional assessment of modern socioeconomic change. According to Ostrom [2010], such an interpretation allows for a major expansion of a "fuller knowledge of complex human systems". The aims of the paper is the assessment of the differences within the level of the socio-economic development of the counties in the Lesser Poland Voivodeship; determination of the groups of counties of the similar level of development; carrying out the comparative analysis of the level of the socio-economic development of the counties in the Lesser Poland Voivodeship in 2018. The following research problems were put forward: How does the diversification of the counties in the Lesser Poland Voivodeship in terms of the level of socio-economic development look?; Which of the researched counties has the lowest, middle, the highest level of the socio-economic development? In the theoretical part were presented the following issue: the characteristic of the assessment of the socio-economic development; presentation of the Hellwig's development measure method. In the empirical part was presented the results of the carried out researches: diagnostic variables, ranking of the researched counties, classification of the counties according to synthetic value of the Hellwig's development measure. In the paper was carried out the analysis of the documentation, statistical analysis, comparative analysis.

2. Assessment of the socio-economic development

Recent research suggests that insufficient progress is being done to combat rising inequality and exclusion. Furthermore, inequality experts suggest that a core set of policies- taxation, employment, technology, social security, and so on- must be adopted at several levels to achieve a genuine shift in income distribution patterns [Atkinson 2015; Piketty 2014]. Surprisingly, these concerns and interests echo those raised by development pioneers in the mid-twentieth century. In this context, the topic of inequality has resurfaced as a factor in evaluating the development process. In general, a meaningful assessment of the development process necessitates a holistic vision that incorporates three key yardsticks- inequality, poverty, and unemployment- with inequality serving as a cornerstone. Classical and current development economists both contributed important insights into the nature of

economics and politics, as well as their relations. Economic growth was regarded as an important measure for them in achieving economic and social transformation, particularly in terms of boosting social inclusion and reducing poverty. Nonetheless, there remained a perception that increasing productive capacities and economic growth potential was dependent on how policies were implemented. An economic framework that, for example, only considered an increase in per capita income with a high concentration of a wealthy few could not be considered sufficient to enjoy a high and sustained growth rate. A big share of this increase can be attributed to an increase in the number of persons living in poverty or a serious employment market imbalance [Seers 1972; Sen 1976]. If one or two of these core problems have been getting worse, especially if all three have (inequality included), it would be strange to label the result 'development,' according to Seers [1972, pp. 24]. As a result, any complete assessment of development should include this viewpoint as a minimal benchmark for long-term socioeconomic growth. Similarly, the diversity of sources of growth and development creates a framework in which the link between them is not easy. In fact, a complex, even contradictory, set of interacting elements and policy objectives plays a crucial role in development under this framework. To demonstrate this point, it is worth to highlight three alternatives that could be seamlessly integrated across today's developing world- which could also include developed countries: (1) a country that experience a rapid growth without developing and improving a progressive tax structure might expect only a little gain in per capita income, especially if crucial areas such as education or political inclusion are recognized to be lacking. In such a situation, it is understandable that the informal sector would gain foothold; yet, if the trend continues, it is feasible that the informal sector will gain ground; (2) it is possible for a country's economic growth to stagnate while poverty and unemployment remain unchanged. However, if aggressive strategies to restructure political institutions and development patterns are not enacted during this time, it will be difficult to increase economic performance and human development when growth returns [Seers 1972]; (3) the third scenario is even more common: a country that, while strengthening its tax regime and social welfare system, does poorly in terms of increasing economic capacity and strengthening institutions [Chang 2011]. The impossibility of obtaining more potential for development later- or perhaps sliding backwards- is more likely to happen in that setting.

3. The Classical Hellwig Procedure

The optimal predicate selection method or information capacity indicator method is what Hellwig's method is called. It's a formal strategy for selecting explanatory variables for statistical models, especially econometric models. Let $A = \{A_1, A_2, \dots, A_n\}$ be the set of objects (e.g., counties) related with the researched aspect, $X = \{C_1, C_2, \dots, C_k\} = P \cup N$ — the set of individual indicators (e.g., sustainable development (SD) indicators from Eurostat) distinguishing the situation, where P and N are the sets of positive and negative indicators, appropriately. The classical Hellwig procedure comprises of the subsequent stages:

Stage 1 Determining the estimation vector for each object: $A_i = [x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{ik}]$, where x_{ij} is the value of the j -th measure for the i -th object, $i = 1, \dots, n, j = 1, \dots, k$.

Stage 2 Determining the vector of weights $w = [w_1, \dots, w_k]$, where $w_j > 0$ ($j = 1, \dots, k$) is the weight of measure C_j and $\sum_{j=1}^k w_j = 1$.

Stage 3 Creation the pattern of development as an abstract point $P_0 = [x^+_1, x^+_2, \dots, x^+_k]$ in accordance with Hellwig method [Suchecky 2010] defined as

$$x_j^+ = \begin{cases} \max_i x_{ij} & \text{if } x_{ij} \in P \\ \min_i x_{ij} & \text{if } x_{ij} \in N \end{cases}$$

Stage 4

Creation the normalized vector $\bar{A}_i = [\bar{x}_{i1}, \dots, \bar{x}_{ik}]$ for the i -th object applying the standardization formula:

$$\bar{x}_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{S_j},$$

Where $\bar{x}_j = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_{ij}$, $S_j = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_{ij} - \bar{x}_j)^2}$.

Stage 5 Creation the weighted normalized i -th vector for each object $\tilde{A}_i = [\tilde{x}_{i1}, \dots, \tilde{x}_{ik}]$

$$\tilde{x}_{ij} = w_j \bar{x}_{ij}.$$

Stage 6 Estimating the distances (d_{i0}) of the i -th object from the object pattern (A_i, P_0) by applying the classical Euclidean distance measure:

$$d_{i0} = \sqrt{\sum_{j=1}^k (\tilde{x}_{ij} - w_j)^2}.$$

Stage 7 Estimating the synthetic measures of development. For the i -th object, we calculate

$$H_i = 1 - \frac{d_{i0}}{d_o}.$$

where

$$d_o = \bar{d} + 2S, \text{ for } \bar{d} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n d_{i0}, S = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (d_{i0} - \bar{d})^2}.$$

Stage 8 Classification of the objects in accordance with decreasing H_i .

H - defined according to the defined procedure is a normalized index, that in the majority of the cases reach level from 0 to 1. The bigger the synthetic measure value is, the bigger the place of a given object in the classification.

4. Results of the research

The carried out analysis enabled to familiar with the level of the socio-economic development of the researched territorial units. The results presents the placement of the particular counties in the determined ranking and in consequence the state of the diversification of its. By the aid of the distinguished variables (properties), it managed to create the classification of the researched counties. The analysis of the socio-economic development of the counties of Lesser Poland Voivodeship was made on the base of three categories: demografic potential and labour market; economic potential and socio-technical potential. On the chosen three categories comprised ten variables characterizing diversification of the level of the socio-economic development of the particular counties. The selected 10 variables were the following: mortalities on 1000 people; amount of the unemployed in 24 and less in % totality of the unemployed; production sold of the industry on 1 resident in zł; working people on 1000 people; individuals running the business activity on 10000 people; share of the investment expenses from the budget of county in totality expenses; amount of the given advices in establishments of the primary healthcare facility on 1 person; rental in public libraries in volumes on reader; amount of people on 1 pharmacy;

public roads hard road surface in km on 100 km² surface. The presentation of the chosen ten indicators into the research was placed in the table 1.

Table 1. Diagnostic variables used in the research

Variable	Indicators
I. Demographic potential and labour market	
x_1	Mortalities on 1000 people (D),
x_2	Amount of the unemployed in 24 and less in % totality of the unemployed (D),
II. Economic potential	
x_3	Production sold of the industry on 1 resident in zł (S),
x_4	Working people on 1000 people (S),
x_5	Individuals running the business activity on 10000 people (S),
x_6	Share of the investment expenses from the budget of county in totality expenses (S),
III. Socio-technical potential	
x_7	Amount of the given advices in establishments of the primary healthcare facility on 1 person (S),
x_8	Rental in public libraries in volumes on reader (S),
x_9	Amount of people on 1 pharmacy (D),
x_{10}	Public roads hard road surface (county) in km on 100 km ² surface (S),

Source: Own study on the base of GUS, BDL data (access: 02.06.2021).

On the base of the presented variables in the table 1., the process of statistical verification was carried out taking into consideration the variation coefficient. It is worth to underline that in the research was used the variables where the values of the variation coefficient $V(x)$ was bigger from 10%. The all of the variables that had the values below 10%, in result reached too low level of variation and were excluded from the present analysis. It was made of taxonomic analysis of socio-economic development using Hellwig's development measure. Moreover, it was made the comparison of the objects that was described by the aid of the set of variables grouped into three categories. The first category concerns demographic potential and labour market. The second category concerns economic potential. The third category relates to socio-technical potential. It will be carried out multi-dimensional analysis of the socio-economic development of the counties in Lesser Poland Voivodeship by the aid of taxonomic methods. The researcher established the following time scope of the research: 2018. Territorial scope of the research consisted of the 22 counties of the Lesser Poland Voivodeship. For the research sample was determined the three levels of the socio-economic development: low, high, middle. Using the linear ordering method made it possible to determine the classification of the counties in Lesser Poland Voivodeship in terms of value of syntetic measure of Hellwig in 2018 (tab. 2).

Table 2. Classification of the counties in Lesser Poland Voivodeship in terms of value of syntetic measure of Hellwig in 2018

From	To	County	Level of development
0,316	0,320	County city: • Kraków; • Nowy Sącz.	High level
0,312	0,316	County: • Wadowicki; • Wielicki; • Chrzanowski; • Bocheński; • Oświęcimski; • Krakowski; • Olkuski; County city: • Tarnów.	Middle level
0,309	0,312	County: • Tatrzański; • Proszowicki; • Nowotarski; • Nowosądecki; • Miechowski; • Dąbrowski; • Tarnowski; • Limanowski; • Brzeski; • Suski; • Myślenicki; • Gorlicki.	Low level

Source: Own study on the base of GUS, BDL data (access: 02.06.2021).

The results of the carried out analysis showed that the two cities on the rights of the county have the highest level of the socio-economic development: Kraków and Nowy Sącz. The middle level of the socio-economic development was recorded in the following counties: Wadowicki; Wielicki; Chrzanowski; Bocheński; Oświęcimski; Krakowski; Olkuski and County city Tarnów. The lowest level of the Socio-economic development was observed in the following counties: Tatrzański; Proszowicki; Nowotarski; Nowosądecki; Miechowski; Dąbrowski; Tarnowski; Limanowski; Brzeski; Suski; Myślenicki; Gorlicki. Such situation means that the possibilities of spending the UE funds allocated on the development of infrastructure, society, stimulation of the local economics was not enough. The majority of counties of the Lesser Poland Voivodeship has lower level of development. The ranking of counties of Lesser Poland Voivodeship in terms of the synthetic variable d_i in 2018 was presented on the Figure 1.

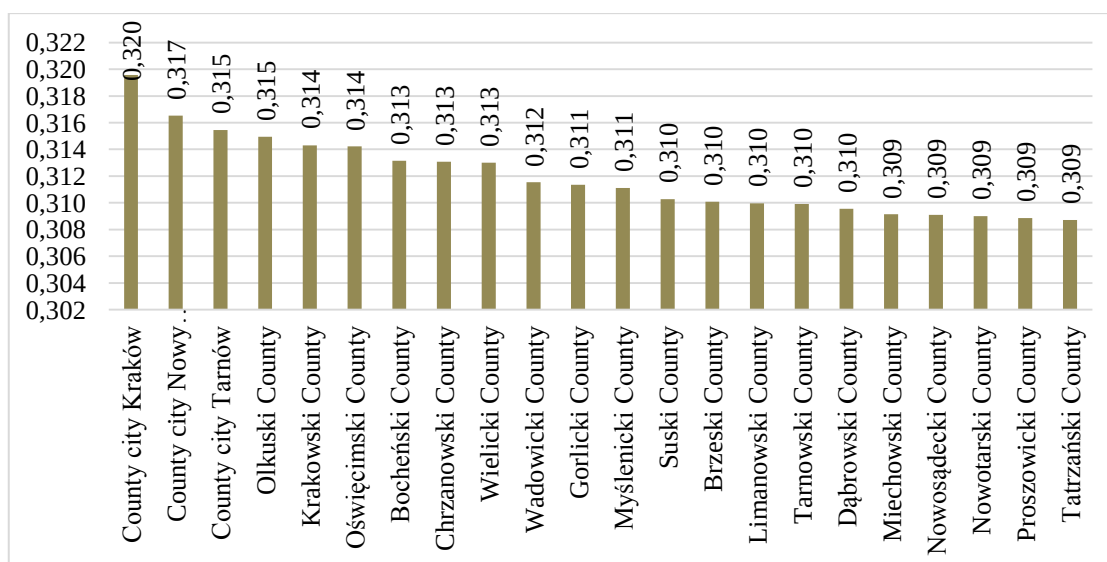


Figure 1. The ranking of counties of Lesser Poland Voivodeship in terms of synthetic variable d_i in 2018

Source: Own study on the base of GUS, BDL data (access: 02.06.2021).

Figure 1. presents the ranking of counties of Lesser Poland Voivodeship in terms of synthetic variable d_i in 2018. The data showed that the two cities on the rights of the county have the highest level of the socio-economic development: Kraków and Nowy Sącz. The middle level of the socio-economic development was recorded in the following counties: Wadowicki; Wielicki; Chrzanowski; Bocheński; Oświęcimski; Krakowski; Olkuski and County city Tarnów. The lowest level of the Socio-economic development was observed in the following counties: Tatrzański; Proszowicki; Nowotarski; Nowosądecki; Miechowski; Dąbrowski; Tarnowski; Limanowski; Brzeski; Suski; Myślenicki; Gorlicki.

5. Conclusions

The theoretical framework that underpins development theory has provided intellectual contributions and technical direction that has aided us in tracking development goals. Pioneers in development and their descendants, like traditional economics, constructed a set of criteria and categories for assessing development progress. Poverty, unemployment, and inequality, they felt, should be evaluated as a single, integrated criterion for assessing socio-economic growth. Different global preoccupations, on the other hand, altered the focus of this assessment from one region to another over time, depending on the needs of development agendas. On this foundation, we retrieve this fundamental concept in order to construct three basic macro-scenarios of analysis, each with a staggered method.

The received hierarchy of showed counties that on the first places there are: County city Kraków; County city Nowy Sącz. In the lowest level of the socio-economic development form itself in the 12 counties. Such situation can indicate that it is necessary to implement more efficient supportive programmes directed on stimulation of the local economics and more effective using the UE funds allocated on the local and regional development. The carried out analysis enabled researcher to put forward some recommendations regarding the researched scientific area. It should be mentioned that the authorities of the particular levels of the territorial units should create the proper institutions supervising and monitoring the

existing modifications within socio-economic development of the particular municipal districts, counties, voivodeship. Perspectively, the situation is getting better and better, after all. Looking through the prism of the couple of years the particular counties of the Lesser Poland Voivodeship is going to get more and more funds on the actions focused on the development of the society and economics. In result of that there will be observed the modifications within socio-economic space. Diversification of the level of socio-economic development of the counties in Lesser Poland voivodeship is significant. It can be observed within economic development in the distinguishing way. In the recent years has been existed the quick socio-economic development of Poland. It was connected with increasing level of diversification within development between territorial units.

Bibliography:

1. Atkinson A. B. (2015). *Inequality. What can be Done?* London, Harvard University Press.
2. Chang, H. J. (2011). *23 Things They Don't Tell you about Capitalism*. London, Penguin Books.
3. Meier G., Seers D. (1984). *Pioneers in Development*. Washington, D.C., World Bank/Oxford University Press.
4. Ostrom E. (2010). Beyond Markets and States: Polycentric Governance of Complex Economic Systems. *American Economic Review*, 100, 1–33.
5. Piketty T. (2014). *Capital in the Twenty-first Century*. USA, The Belknap Press of Harvard University Press.
6. Seers D. (1972). What are We Trying to Measure? *Journal of Development Studies*, 8 (3), 77–94.
7. Sen A. (1976). Poverty, Inequality and Unemployment: Some Conceptual Issues in Measurement. *Economic and Political Weekly*, 8 (31/33), 1457-1464.
8. Suhecki B. (2010). *Ekonometria przestrzenna*. Wyd. C.H. Beck, Warszawa.

Internet sources:

1. Bank danych lokalnych, Rynek pracy, <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/start> (access: 18.04.2021).
2. Główny Urząd Statystyczny, <https://stat.gov.pl/statystyka-regionalna/>, (access: 18.05.2021).

20. UNEMPLOYMENT IN THE SELECTED NORTHERN EUROPEAN COUNTRIES IN 2017-2019

MSc Michał Mrozek

PhD Student

Faculty of Economics, Finance and Management

Institute of Economics and Finance

Department of Economics

University of Szczecin

e-mail: michaladrianmrozek@gmail.com

Abstract: The paper regards the identification of unemployment rate in some of the Northern European Countries in 2017-2019. The aim of the article is the identification of the unemployment rate in the researched Northern European Countries in 2017-2019. The identification will take place within structure analysis of unemployment level, unemployment rate, dynamic change of unemployment rate in the selected, researched Northern European Countries. The following research problems were put forward: What is the diversification of the level of unemployment in some of the Northern European Countries?; Which of the selected, researched Northern European Countries have the highest, middle and the lowest level of the unemployment. In the theoretical part of the paper were depicted the following issues: Labour market dynamics and unemployment persistence. In the empirical part was presented the analysis of the unemployment rate and dynamic change of unemployment rate in the researched Northern European Countries in 2017-2019. In the studies were carried out: the analysis of the documentation, statistical analysis, comparative analysis, analysis of the dynamics. The results showed that the researched Northern European Countries have different tendencies within unemployment rate in 2017-2019. The researched countries dealt with the consequences of unemployment caused on the labour market in the different ways. The inference process took place in the deductive way.

Keywords: Unemployment, Labour market dynamics, education, Northern European Countries

1. Introduction

The unemployment is a socio-economic aspect regarding the situation when a economically active population is not engaged in manufacturing and social mechanism. In fact, there is no a universal description, the lack of employment is determined by the majority of the economists and sociologists as the lack of activity of a individuals who are willing to job. Taking into account the historic aspect the approach of lack of employment begun to be applied at the end of the nineteenth century commencing with the expansion of the industrial society. This vision was powerfully connected with the wage earner vision and regards the being of a agreement official or unofficial between the worker and the employer. Thus, the not under employment employee is an individual who in exchange of payment provide his workforce but he did not find an individuals to hire him. In the case such trends escalates then the significant difficulties occur in that territorial unit or in that nation, comprises with a rise of social costs with helping the non-working persons, rising the rate of poverty and the rate of the conducted crimes. The aim of the article is the identification of the unemployment rate in the researched Northern European Countries in 2017-2019. The identification will take

place within structure analysis of unemployment level, unemployment rate, dynamic change of unemployment rate in the selected, researched Northern European Countries. The following research problems were put forward: What is the diversification of the level of unemployment in some of the Northern European Countries?; Which of the selected, researched Northern European Countries have the highest, middle and the lowest level of the unemployment. In the theoretical part of the paper were depicted the following issues: Labour market dynamics and unemployment persistence. In the empirical part was presented the analysis of the unemployment rate and dynamic change of unemployment rate in the researched Northern European Countries in 2017-2019.

2. Unemployment persistence and labor market dynamics

Taking into account the flow model to the labor market has recovered interest in recent years, there is a growing awareness of the lack of employment dynamics, which are a result of numerous forces leading to work demand and supply. From that perspective, it should be noted that it derives from Mortensen's theoretical basis in productive research, and has since been widely employed to investigate the impact of cyclical fluctuations on employment market dynamics [Mortensen 1970]. Among the other researchers, Blanchard and Diamond [1990], Davis and Haltiwanger [1992], Blanchard and Portugal [2001], Mortensen and Pissarides [1994] also emphasize the importance of this view in defining the relationship between fluctuations and unemployment. We use such a dynamic job market method to account for the lack of employment vision. The importance of the variables of absence of employment inflows and outflows has been highlighted in the conducted researches [Baussola and Mussida 2014; Baussola et al. 2015]. Since the 1980s, changes in the structure of work and the assumptions of business owners have happened in tandem with significant changes in schooling systems [Berman, Bound, Machin 1998]. As a result, significant research emphasis has been focused on differences in competences and capacities [European Commission 2012]. Employee dissimilarity is a term that describes the occurrence in which an individual's competency levels or schooling are mismatched to some extent with the effectiveness demands of the company, i.e., there is a mismatch between job supply and demand. While the fundamental approach to dissimilarity appears to be very straightforward, the measure of dissimilarity is a little more complicated and will be heavily influenced by data availability as well as whether the perception is being examined from the employee's or the company's perspective. The majority of conducted research has focused on dissimilarity from the perspective of the employee, and a large number of written works have used over-education as the primary measure of dissimilarity up to this point [Quintini 2011]. Over-education refers to the situation in which employees have more skills than are required for their current job. When it comes to over-education written works, academic achievement is used as a substitute for employee human capital (job supply), while work preparatory demands are used as a substitute for work effectiveness demands (job demand). Regardless, a number of scholars have examined the over-education metric, with the assumption that school attainment will underestimate an individual's aggregated human capital because it ignores skills acquired in the workplace. Furthermore, as a result of competence development, job preparatory needs are typically a necessary gauge of work effectiveness. More recent studies have focused on over-schooling as the primary indicator of dissimilarity, claiming that it more accurately assesses

the gap between employment demand and supply [Allen, van der Velden 2001]. Over-skilling necessitates that the employee compare all of their acquired skills to the current job requirements, taking into account both formal and non-formal education, as well as current job content. Many of the fatigues associated with an over-education measure are described in relation to the over-skilling gauge. Generally, the indicator used is determined by the availability of material resources. Over-education and over-skilling are terms used to describe situations in which a person has received too much education or has acquired too many skills for the job at hand. Under-schooling and under-skilling, on the other hand, refers to a situation in which employees report receiving insufficient levels of education or competencies for their current employment. Employees that are under-schooled or under-skilled are eventually discovered to receive a pay premium over their more aligned peers. The most likely explanation for the lack of study activity in that field is a lack of negative influences associated to under-schooling and under-skilling from the worker's perspective. Overeducation and overskilling are linked to a wide range of salary penalties and lower levels of job content. Nonetheless, over-education and over-skilling should not be considered interchangeable. Specifically, studies have discovered that a small percentage of employees who report over-education also identify themselves as over-skilled, etc. [Green, McIntosh 2007]. Furthermore, wage penalties are higher for over-schooled individuals, although over-skilled employees are more likely to be satisfied with lower-paying jobs [McGuinness, Sloane 2011]. Individuals who are not matched have lower rates of job advancement, with research indicating that over-education and over-skilling are likely to have a long-term impact. Not aligned employees are more likely to transfer from one country with over-schooling/over-skilling to another, while having higher rates of job separation and mobility [Dolton, Siles 2003].

3. Results of the research

In the research was carried out the analysis of the documentation, statistical analysis, comparative analysis, analysis of the dynamics. Firstly was analyzed the level of the unemployment rate of people aged 15-74 in the chosen Northern European Countries in 2017-2019, (in %). Secondly was depicted dynamic change of the unemployment rate of people aged 15-74 in the chosen Northern European Countries in 2017-2019, (in %). Thirdly was presented the level of the unemployment rate of people aged 15-74 with tertiary education in the chosen Northern European Countries in 2017-2019, (in %). Fourthly, was analyzed the dynamic change of the unemployment rate of people aged 15-74 with tertiary education in the chosen Northern European Countries in 2017-2019, (in %). Below was depicted the data regarding Unemployment rate of people aged 15-74 in the chosen Northern European Countries in 2017-2019, (in %) (Fig. 1.).

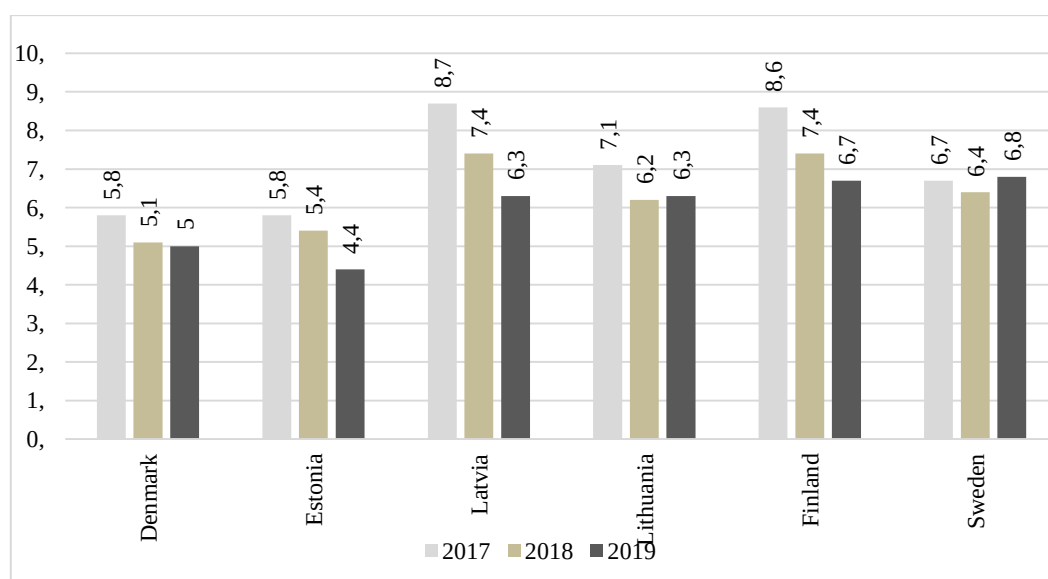


Figure 1. Unemployment rate of people aged 15-74 in the chosen Northern European Countries in 2017-2019, (in %)

Source: Unemployment rate, annual data, <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tipsun20/default/table?lang=en>, (access: 20.06.2020).

Figure 1. presents the unemployment rate of people aged 15-74 in the chosen Northern European Countries in 2017-2019, (in %). The data shows that the biggest unemployment rate occurred in 2017 in Latvia (8,7%) and in Finland (8,6%). In 2018 the biggest unemployment rate existed in Latvia (7,4%) and in Finland (7,4%). In 2019 the highest unemployment rate was recorded in Sweden (6,8%) and Finland (6,7%). The lowest unemployment rate was noticed in Denmark and Estonia. In Estonia the lowest value of unemployment rate was observed in 2018 (4,4%) and it was the lowest unemployment rate recorded through the all time for all the researched countries. The Sweden and Lithuania characterised themselves with the middle unemployment rate values. Below was placed the data regarding the dynamic change of the unemployment rate of people aged 15-74 in the chosen Northern European Countries in 2017-2019, (in %) (Fig. 2.).

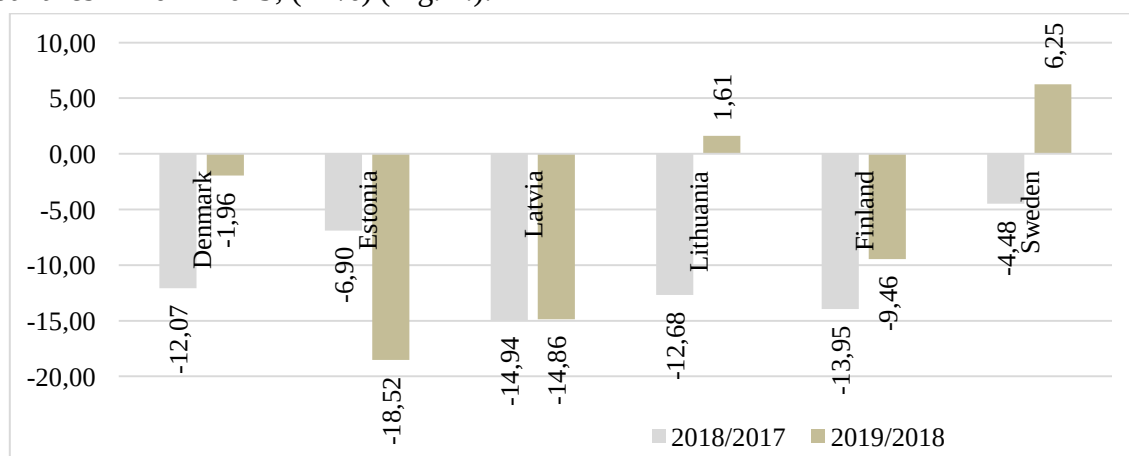


Figure 2. Dynamic change of the unemployment rate of people aged 15-74 in the chosen Northern European Countries in 2017-2019, (in %)

Source: Unemployment rate, annual data, <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tipsun20/default/table?lang=en>, (access: 20.06.2020).

Figure 2. presents the dynamic change of the unemployment rate of people aged 15-74 in the chosen Northern European Countries in 2017-2019, (in %). The data shows that the highest increase of the unemployment rate was observed in Sweden in 2019 (6,25%), in comparison with 2018. This is very interesting that the rest of countries showed the decreases within the values of the unemployment rate. The biggest decrease of the unemployment rate was recorded in Estonia in 2019 (-18,52%), in comparison with 2018. The most stable situation within dynamic change of the unemployment rate was noticed in Latvia (-14,98%) in 2018, in comparison with 2017 and in 2019 (-14,86%), in comparison with 2018. The increases and decreases existed in Lithuania and Sweden. Below was presented the data regarding the level of the unemployment rate of people aged 15-74 with tertiary education in the chosen Northern European Countries in 2017-2019, (in %) (Fig. 3.).

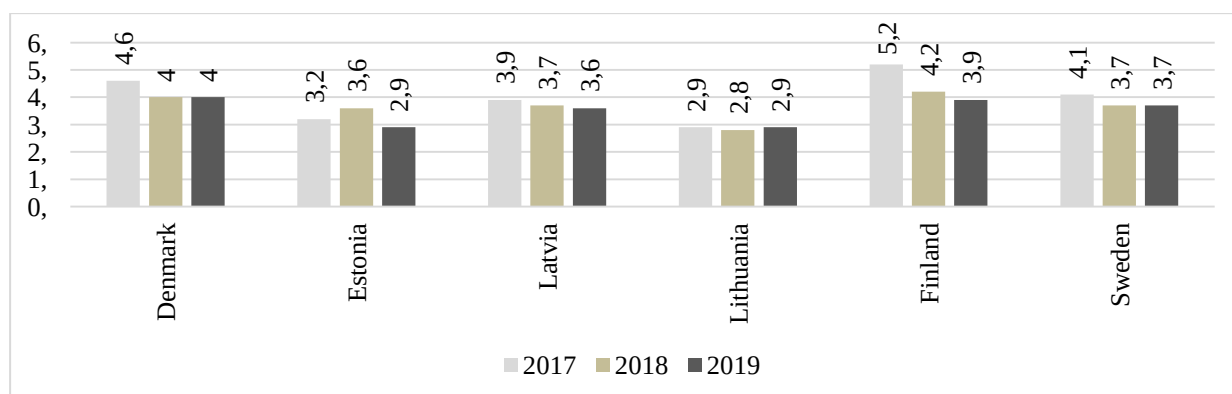


Figure 3. Unemployment rate of people aged 15-74 with tertiary education in the chosen Northern European Countries in 2017-2019, (in %)

Source: Unemployment rate, annual data, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tepsr_wc140/default/table?lang=en, (access: 20.6.2020).

Figure 3. depicts the unemployment rate of people aged 15-74 with tertiary education in the chosen Northern European Countries in 2017-2019, (in %). The data shows that the biggest unemployment rate occurred in Finland in 2017 (5,2%) and in 2018 (4,2%) and in Denmark (4,6%) in 2017; 4% in 2018 and 2019. It was recorded that the lowest unemployment rate was noticed in Lithuania through the all researched period (2,9%; 2,8%; 2,9%) respectively. The middle values of unemployment rate occurred in Sweden and Estonia. Below was presented the data regarding dynamic change of the unemployment rate of people aged 15-74 with tertiary education in the chosen Northern European Countries in 2017-2019, (in %) (Fig. 4.).

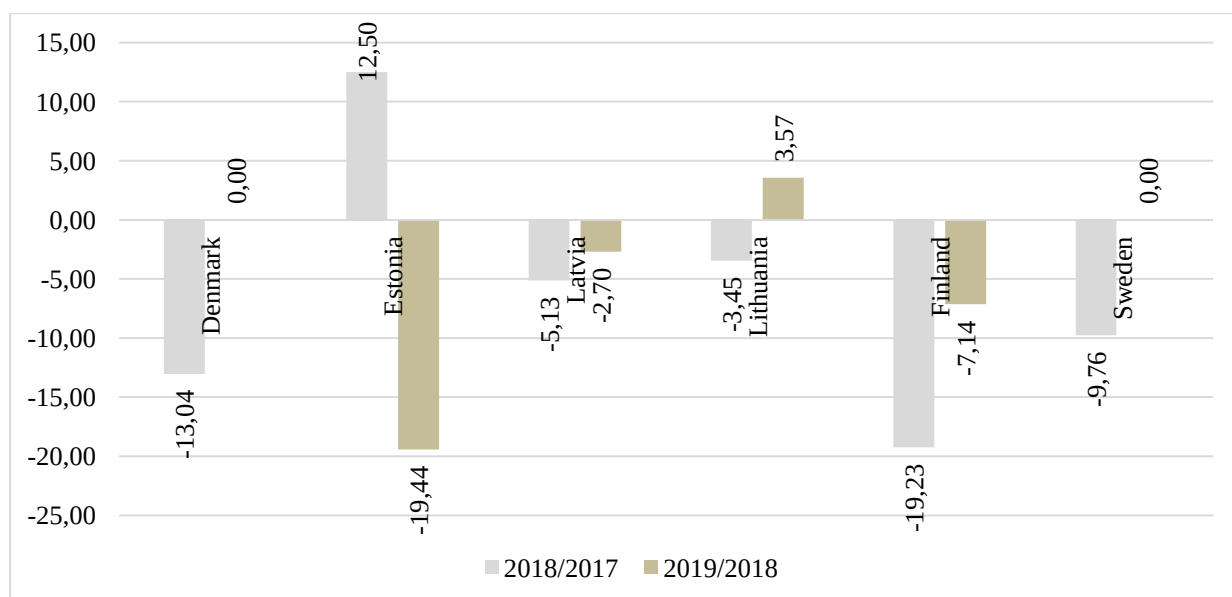


Figure 4. Dynamic change of the unemployment rate of people aged 15-74 with tertiary education in the chosen Northern European Countries in 2017-2019, (in %)

Source: Unemployment rate, annual data, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tepsr_wc140/default/table?lang=en, (access: 20.6.2020).

Figure 4. illustrates dynamic change of unemployment rate of people aged 15-74 with tertiary education in the chosen Northern European Countries in 2017-2019, (in %). The data shows that the highest increase of the unemployment rate was observed in Estonia in 2018 (12,50%), in comparison with 2017. It is worth to underline that the biggest decrease of the unemployment rate existed in Estonia in 2019 (-19,44%), in comparison with 2018. The meaningful decrease within that variable was also noticed in Finland in 2018, in comparison with 2017. Latvia was the only country with the decreases in the all researched period. In Denmark and Sweden in 2019 the situation was unchanging (0,00%), in comparison with 2018. Below was depicted the data regarding unemployment rate of people aged 15-74 with less than primary, primary, and lower secondary education in the chosen Northern European Countries in 2017-2019, (in %) (Fig. 5.).

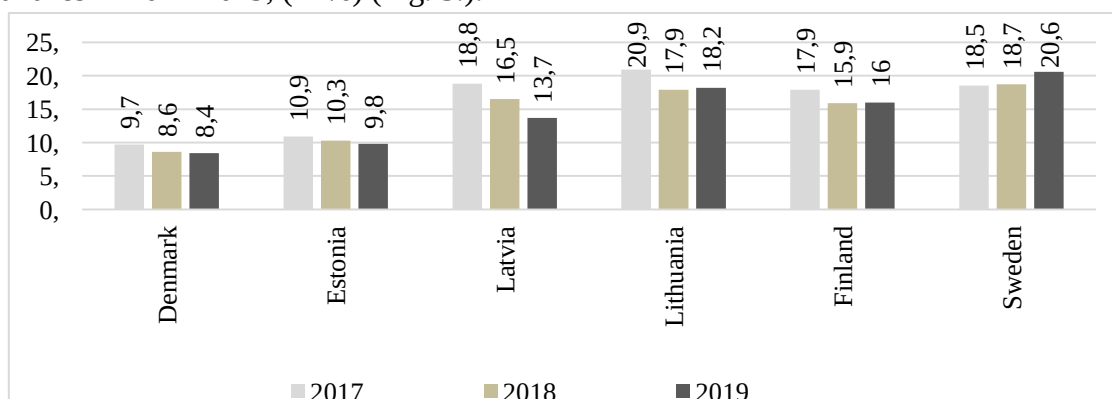


Figure 5. Unemployment rate of people aged 15-74 with less than primary, primary, and lower secondary education in the chosen Northern European Countries in 2017-2019, (in %)

Source: Unemployment rate, annual data, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tepsr_wc140/default/table?lang=en, (access: 20.6.2020).

Figure 5. depicts unemployment rate of people aged 15-74 with less than primary, primary, and lower secondary education in the chosen Northern European Countries in 2017-2019, (in %). The data shows that the biggest unemployment rate occurred in Lithuania in 2017 (20,9%) and in Sweden in 2019 (20,6%). The lowest unemployment rate occurred in Denmark and in Estonia. The middle values of the unemployment rate was recorded in Latvia, and Finland. It should be mentioned that the most stable tendency within the researched unemployment rate was observed in Denmark. This is satisfactory that the trend of the researched phenomenon formed in the decreasing way in Denmark and Estonia. Below was presented the dynamic change of the unemployment rate of people aged 15-74 with less than primary, primary, and lower secondary education in the chosen Northern European Countries in 2017-2019, (in %) (Fig. 6.).

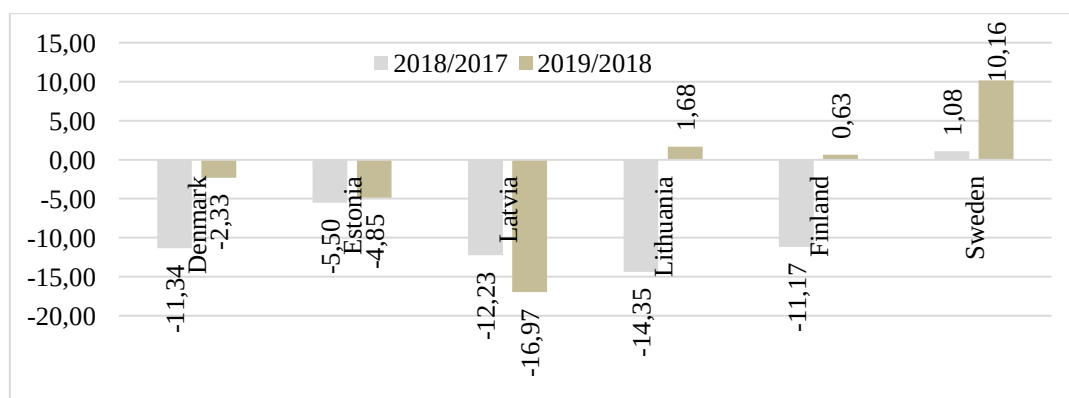


Figure 6. Dynamic change of the unemployment rate of people aged 15-74 with less than primary, primary, and lower secondary education in the chosen Northern European Countries in 2017-2019, (in %)

Source: Unemployment rate, annual data, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tepsr_wc140/default/table?lang=en, (access: 20.6.2020).

Figure 6. presents the dynamic change of the unemployment rate of people aged 15-74 with less than primary, primary, and lower secondary education in the chosen Northern European Countries in 2017-2019, (in %). The data shows that the biggest increase within researched unemployment rate was noticed in Sweden in 2019 (10,16%), in comparison with 2018. The Sweden was the only country where the increase through the all researched period was noticed. The biggest decline of the unemployment rate existed in Latvia in 2019 (-16,97%), in comparison with 2018. The meaningful downturn of the researched unemployment rate was also observed in Lithuania in 2018 (-14,35%), in comparison with 2017. The decline through the all researched period was observed in such countries as Denmark, Estonia and Latvia.

4. Conclusions

The transition from childhood to adulthood to economic independence is becoming increasingly complicated and time-consuming. The researcher examined how the differentiating characteristics of current young job markets correspond to changes in the employment structure, increased needs for work elasticity and changing competency demands, new models, and increased policy impact and capital influx by the European Union.

In a variety of ways, the relationship between passing between competence and job market consolidation, as well as economic liberty for young people, will be critical in the next decades. To begin with, when it comes to individual reasons of identification, value, and prosperity, a shortfall within engagement in traditional paid employment may result in a vicious downward spiral.

Bibliography:

1. Allen J., van der Velden R. (2001). Educational mismatches versus skill mismatches: Effects on wages, job satisfaction and on-the-job search. *Oxford Ford Economic Papers*, 53, 434-452.
2. Baussola M., Mussida C. (2014). Transitions in the Labour Market: Discouragement Effect and Individual Characteristics. *Labour* 28 (2): 209–232.
3. Baussola M., Mussida C., Jenkins J., Penfold M. (2015). Determinants of the Unemployment Gender Gap: A Comparative Investigation. *International Labour Review* 154 (4): 537–562.
4. Berman E., Bound J., Machin S. (1998). Implications of skill-biased technological change: International evidence. *The Quarterly Journal of Economics*, 113, 1245-1279.
5. Blanchard O. J., Diamond P. (1990). The Cyclical Behavior of the Gross Flows of U.S. Workers. *Brookings Papers on Economic Activity* 2: 85–155.
6. Blanchard O. J., Portugal P. (2001). What Hides behind an Unemployment Rate: Comparing Portuguese and U.S. Labor Markets. *The American Economic Review* 91 (1): 187–207.
7. Davis S. J., Haltiwanger J. (1992). Gross Job Creation, Gross Job Destruction and Employment Reallocation. *Quarterly Journal of Economics* 107 (3): 819–863.
8. European Commission. (2012). Reducing early school leaving: Efficient and effective policies in Europe (Conference report). Brussels, Belgium: Europese Commissie.
9. Green F., McIntosh S. (2007). Is there a genuine under-utilization of skills amongst the over-qualified? *Applied Economics*, 39, 427-439.
10. McGuinness S., Sloane P. J. (2011). Labour market mismatch among UK graduates: An analysis using reflex data. *Economics of Education Review*, 30, 130-145.
11. Mortensen D. T. (1970). A Theory of Wage and Employment Dynamics. In *Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory*, edited by Edmund S. Phelps, 167–211. New York: W. W. Norton.
12. Mortensen D. T., Pissarides C. A. (1994). Job Creation and Job Destruction in the Theory of Unemployment. *The Review of Economic Studies* 61 (3): 397–415.
13. Quintini G. (2011). Over-qualified or over-skilled: A review of the existing literature (OECD Social, Employment and Migration Working Paper No. 121). Paris, France: Organisation for Economic Co-Operation and Development.

21. BEZROBOCIE WŚRÓD OSÓB NIEPEŁNOSPRAWNYCH W POWIATACH WOJEWÓDZTWA OPOLSKIEGO

mgr Michał Mrozek

Uniwersytet Szczeciński

Wydział Ekonomii, Finansów i Zarządzania

Instytut Ekonomii i Finansów

Katedra Ekonomii

E-mail: michaladrianmrozek@gmail.com

Abstrakt: Artykuł dotyczy zjawiska bezrobocia wśród osób niepełnosprawnych w powiatach województwa opolskiego. Celem artykułu jest analiza zmian sytuacji bezrobotnych niepełnosprawnych w powiatach województwa opolskiego. Sformułowano następujące problemy badawcze: Jaki jest poziom zdywersyfikowania odsetka oraz dynamiki zmian odsetka bezrobotnych niepełnosprawnych w ogóle wszystkich zarejestrowanych powiatach województwa opolskiego?, W których z badanych powiatów województwa opolskiego mają miejsce spadki odsetka bezrobotnych niepełnosprawnych w ogóle wszystkich zarejestrowanych bezrobotnych, a gdzie występują wzrosty odsetka w zakresie zjawiska bezrobocia niepełnosprawnych? W części teoretycznej zostały zaprezentowane następujące zagadnienia: rozwój koncepcji niepełnosprawności, przyczyny wykluczania osób niepełnosprawnych z rynku pracy, wybrane prawne aspekty zatrudniania osób niepełnosprawnych. W części empirycznej została przedstawiona struktura udziału osób niepełnosprawnych w ogóle wszystkich zarejestrowanych bezrobotnych w powiatowych urzędach pracy w województwie opolskim oraz dynamika zmian struktury udziału osób niepełnosprawnych w ogóle wszystkich zarejestrowanych bezrobotnych w powiatowych urzędach pracy w województwie opolskim. W artykule została przeprowadzona analiza dokumentacji, analiza statystyczna, analiza porównawcza, analiza dynamiki. Wyniki badań pokazały, że badane powiaty województwa opolskiego były zdywersyfikowane w zakresie zjawiska bezrobocia niepełnosprawnych. Wnioskowanie miało charakter dedukcyjny.

Słowa kluczowe: Bezrobocie, osoby niepełnosprawne, województwo opolskie

1. Wstęp

Według ekspertów Banku Światowego niepełnosprawność to ogromny problem. Obejmuje problemy zdrowotne w zakresie minimalizacji powstawania szkód prowadzących do niepełnosprawności i przyspieszenia rehabilitacji. Chodzi również o edukację i szkolenia, w tym przypadku głównie o pomoc osobom niepełnosprawnym w maksymalnym wykorzystaniu ich możliwości. Niepełnosprawność jest również powiązana z pracą, zwłaszcza z włączeniem na rynek pracy osób niepełnosprawnych. Zajmuje się również zagadnieniami ochronnymi, które dotyczą głównie ochrony standardu życia osób niezdolnych do pracy lub poważnie ograniczonych niepełnosprawnością. Ze względu na złożony charakter zagadnienia nie można jednoznacznie rozstrzygnąć kwestii wpływu niepełnosprawności na poszukiwanie pracy czy bezrobocie. Wspomniana złożoność stwarza również problemy z definicją osób niepełnosprawnych. Celem artykułu jest analiza zmian sytuacji osób bezrobotnych niepełnosprawnych w powiatach województwa opolskiego. Sformułowano następujące problemy badawcze: Jaki jest poziom zdywersyfikowania odsetka oraz dynamiki

zmian odsetka bezrobotnych niepełnosprawnych w ogóle wszystkich zarejestrowanych w powiatach województwa opolskiego?, W których z badanych powiatów województwa opolskiego mają miejsce spadki odsetka bezrobotnych niepełnosprawnych w ogóle wszystkich zarejestrowanych bezrobotnych, a gdzie występują wzrosty odsetka w zakresie zjawiska bezrobocia niepełnosprawnych? W części teoretycznej zostały zaprezentowane następujące zagadnienia: rozwój koncepcji niepełnosprawności, przyczyny wykluczania osób niepełnosprawnych z rynku pracy, wybrane prawne aspekty zatrudniania osób niepełnosprawnych. W części empirycznej została przedstawiona struktura udziału osób niepełnosprawnych w ogóle wszystkich zarejestrowanych bezrobotnych w powiatowych urzędach pracy w województwie opolskim oraz dynamika zmian struktury udziału osób niepełnosprawnych w ogóle wszystkich zarejestrowanych bezrobotnych w powiatowych urzędach pracy w województwie opolskim. W artykule została przeprowadzona analiza dokumentacji, analiza statystyczna, analiza porównawcza, analiza dynamiki.

2. Rozwój koncepcji niepełnosprawności

Pojęcie to można definiować na różne sposoby, w zależności od interesujących badacza aspektów. Aspekt zdrowotny tego pojęcia odnosi się do zdrowia osoby niepełnosprawnej i obejmuje dobrostan fizyczny, psychiczny i intelektualny. Jest to również kryterium niepełnosprawności, ale wpływa również na zdolność funkcjonowania osób niepełnosprawnych. W literaturze przedmiotu krytykowano tzw. biologiczne podejście do niepełnosprawności, które podkreśla jedynie aspekt medyczny, źródło wszelkich trudności i ograniczeń, sposób ich eliminowania lub ograniczania poprzez leczenie. W szczególności argumentowano, że szacunek dla osób niepełnosprawnych w takim podejściu zmniejsza potrzebę uwzględniania przez społeczeństwo potrzeb osób niepełnosprawnych i dostosowywania się do nich [Majewski, 1999, s. 131]. W wyniku tej krytyki wyłonił się nowy paradygmat pojęcia niepełnosprawności, wskazujący na szerszą wizję, gdyż uwzględnia uwarunkowania społeczne, w szczególności kwestie integracji społecznej. Zgodnie z tą koncepcją niepełnosprawność nie jest własnością danej osoby, ale raczej zespołem barier, takich jak architektoniczne, społeczne i prawne, które utrudniają jej funkcjonowanie [Nowak, 2002, s. 16]. W związku z tym uwaga aspektów zdrowotnych przesunęła się na atrybuty środowiska zewnętrznego. Według zwolenników koncepcji psychospołecznej niepełnosprawność obejmuje ograniczenia funkcjonalne na trzech poziomach: biologicznym, osobistym i społecznym. Zgodnie z tą koncepcją problemy zdrowotne, cechy osobiste i czynniki środowiskowe są powiązane i wpływają na rozwój niepełnosprawności [Nowak, 2002, s. 17]. Założenia Międzynarodowej Klasyfikacji Niepełnosprawności w Działaniu i Uczestnictwie, według których istoty ludzkie są nie tylko „istotami biologicznymi”, ale także „aktorami i wykonawcami działań” oraz „członkami” określonej grupy społecznej”, również mocno odbiegają od podkreślenia tylko biologicznych aspektów niepełnosprawności. Założenia te podkreślają również, że człowiek funkcjonuje na poziomie biologicznym, indywidualnym i społecznym. Zgodnie z powyższymi założeniami klasyfikacja niepełnosprawności obejmuje odrębne, ale równoległe klasyfikacje trzech obszarów: klasyfikacje szkody, działania i partycypacji. Pierwszy obszar dotyczy oceny budowy anatomicznej organizmu oraz oceny funkcji fizjologicznych i psychicznych organizmu. Po drugie- przeprowadzanie wszystkich działań na poziomie indywidualnym (w tym nauka,

praktyczne zastosowanie zdobytej wiedzy, komunikacja). Trzeci obszar niepełnosprawności dotyczy funkcjonowania człowieka na poziomie społecznym (w tym relacji społecznych, pracy czy życia gospodarczego) [Kirenko, Sarzyńska, 2010, s. 20-22]. Z powyższych rozważań na niepełnosprawność trzeba patrzeć z wielu punktów widzenia, gdyż dotyczy ona wielu dziedzin życia człowieka, ale jednocześnie należy zauważyć, że nie jest ona równoznaczna z izolacją społeczną. Aby jednak uniknąć takiej izolacji, konieczne jest podejmowanie działań zarówno rodzinnych, jak i społecznych, które pomagają aktywizować osoby niepełnosprawne, w tym aktywizację zawodową. Konwencja nr. 159 MOP z dnia 20 czerwca 1983 r. w sprawie rehabilitacji i zatrudniania osób niepełnosprawnych zgodnie z art. 1, pod warunkiem, że osobą niepełnosprawną jest osoba, której możliwość uzyskania i utrzymania odpowiedniego zatrudnienia oraz awansu zawodowego jest istotnie ograniczona przez utratę zdolności fizycznych lub umysłowych [Dz.U. z 2005 r., nr 43, poz. 412]. Niewątpliwie z punktu widzenia aktywizacji zawodowej bariery zdrowotne mają fundamentalne znaczenie w dostępie do pracy. Z uwagi na fakt, że mogą utrudnić lub uniemożliwić osobom niepełnosprawnym znalezienie pracy, nie ma wątpliwości, że nacisk na aspekty zdrowotne Konwencji MOP jest niezbędny. Aspekt zdrowotny osób niepełnosprawnych jest również podkreślany w orzecznictwie Trybunału Sprawiedliwości. Dyrektywa Rady 200/78/WE ustanawiająca wspólne ramy dla równego traktowania w zatrudnieniu i zawodzie wykorzystuje pojęcie niepełnosprawności jako podstawę dyskryminacji, ale jej nie definiuje [Dz. Urz. UE L nr 303, s. 16–22.]. Pojęcie to zostało zdefiniowane w wyroku Trybunału Sprawiedliwości z dnia 11 lipca 2006 r. w sprawie Sonia Chacón Navas przeciwko Eurest Colectivida des SA [C-13/05, Zb.Orz. 2006, s. 1–6467, pkt 43.] Trybunał Sprawiedliwości orzekł, że pojęcie niepełnosprawności należy rozumieć jako szczególne ograniczenie wynikające z pogorszenia funkcjonowania fizycznego, psychicznego lub psychicznego, które uniemożliwia osobie uczestnictwo w życiu zawodowym. Trybunał Sprawiedliwości orzekł, że ograniczenie, które można uznać za upośledzenie, musi być długotrwałe. Sąd odsyłający wskazał z kolei, że w celu wyjaśnienia pojęcia niepełnosprawności konieczne jest skonsultowanie się z międzynarodową klasyfikacją funkcji, niepełnosprawności i zdrowia opracowaną przez Światową Organizację Zdrowia (WHO). Klasyfikacja ta sugeruje, że pojęcie niepełnosprawności jest ogólne i obejmuje szkody oraz czynniki ograniczające funkcjonowanie i uczestnictwo w życiu społecznym [Maliszewska-Nienartowicz, 2011, s. 32]. Należy zwrócić uwagę na stanowisko Prokuratora Generalnego Trybunału Sprawiedliwości L.A. Geelhoed, który zwrócił uwagę na dynamikę postrzegania niepełnosprawności przez społeczeństwo oraz widoczny rozwój zrozumienia medycznego i biomedycznego. Precyzuje również, że nie należy dążyć do znalezienia mniej lub bardziej kompletnej i trwałej definicji pojęcia upośledzenia właśnie ze względu na wspomniany wcześniej dynamizm w tej materii [Maliszewska-Nienartowicz, 2011, s. 62]. Należy podzielać pogląd Rzecznika Generalnego, że nie ma podstaw do stworzenia kompleksowej, jednolitej i sztywnej definicji niepełnosprawności.

3. Przyczyny wykluczania osób niepełnosprawnych z rynku pracy

W polskim badaniu dotyczącym niepełnosprawności A. Ostrowska, J. Sikorska i B. Gąciarz [2001, s. 152-158] wyróżniają 18 skal marginalizacji, pogrupowanych w pięć typów: potencjalna pomoc rodzinna (obecność w bezpośrednim sąsiedztwie osób chętnych do

pomocy posiadanie umiejętności i czasu na pomoc i opiekę), kondycję fizyczną (ograniczoną w wykonywaniu czynności mieszkaniowych, pokonywanie barier architektonicznych, przywiązanie do miejsca zamieszkania), stan psychiczny (uczucie bólu, niestabilność psychiczna, zagrożenie ubóstwem, brak udziału w problemach i obowiązkach rodzinnych), struktury rehabilitacyjne (dostęp do struktur rehabilitacji medycznej i zawodowej, zapewnienie sprzętu ortopedycznego) oraz automatyczna marginalizacja (brak sensu życia, stan psychiczny) niezadowolenie, ogólne życie bierne). Należy zauważyć, że zwłaszcza dla osób z niepełnosprawnościami czynniki te kumulują się, gdyż jednocześnie wpływa na nie większość wymienionych powyżej kryteriów, takich jak niskie dochody, bezrobocie, niski poziom wykształcenia i zły stan zdrowia, pogoda. Barrierami utrudniającymi osobom z niepełnosprawnościami wejście na rynek pracy są przede wszystkim nieefektywne systemy kształcenia ogólnego i zawodowego (zwłaszcza brak dostępu do kształcenia i szkolenia zawodowego lub brak dostępu do szkolenia zawodowego w tym celu). Dzieje się tak, ponieważ stereotypy jak pracodawcy postrzegają osoby niepełnosprawne i same osoby niepełnosprawne są powszechne. Pracownicy ci są postrzegani jako nieproduktywni i „nudni”. Należy zauważyć, że przepisy prawa pracy są „nadopiekuńcze” wobec pracowników niepełnosprawnych. Na przykład wprowadzają krótsze godziny pracy lub więcej dni urlopu i przerw- aby pomóc tym pracownikom- ale mogą prowadzić do postrzegania ich jako mniej wydajnych i droższych. Osoby niepełnosprawne napotykają również bariery środowiskowe (występujące w ich otoczeniu), które utrudniają im dostęp do pracy, takie jak trudności z dotarciem do pracy [Paszkowicz, 2009].

4. Wybrane prawne aspekty zatrudniania osób niepełnosprawnych

W ostatnich dziesięcioleciach na całym świecie zrobiono wiele, aby poprawić warunki życia osób niepełnosprawnych i zapewnić równe prawa do godnego uczestnictwa w społeczeństwie. Prawo do pracy chronią określone dokumenty międzynarodowe, a mianowicie:

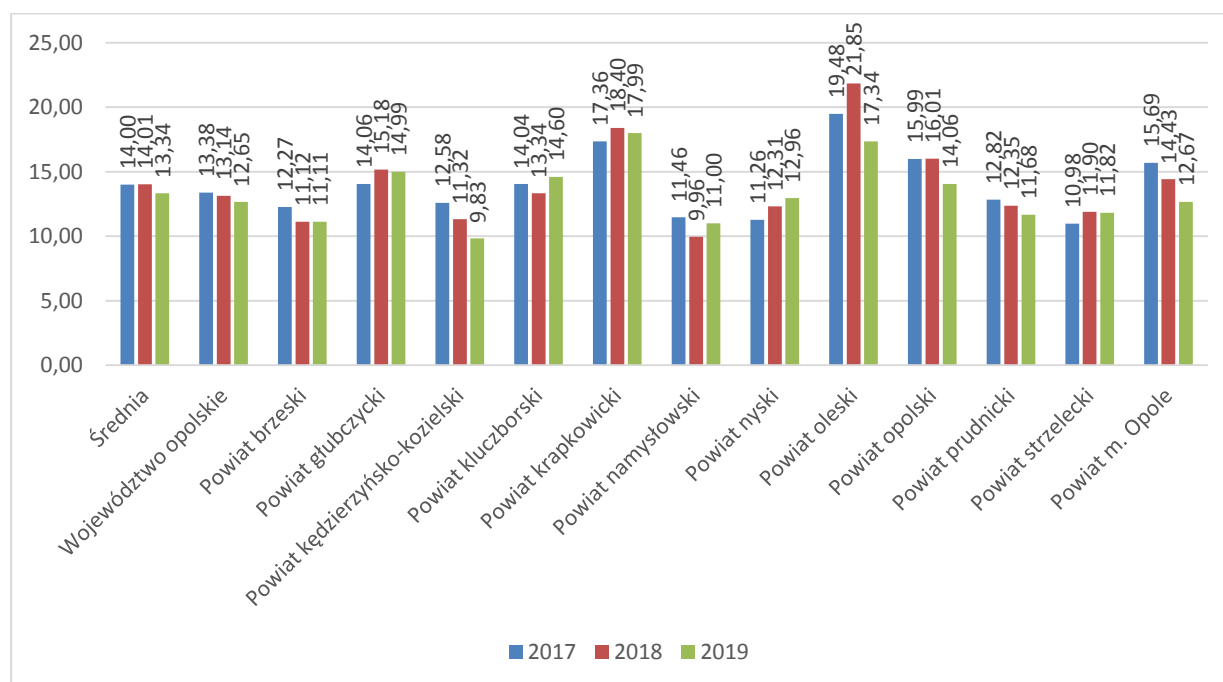
1. Europejska Karta Społeczna Rady Europy z 1961 r. i jej Protokół Dodatkowy z 1988 r., zmieniony w 1996 r.
2. Deklaracja Praw Osób Niepełnosprawnych, przyjęta przez Zgromadzenie Ogólne Narodów Zjednoczonych w 1975 r.
3. Konwencja nr 159 Międzynarodowej Organizacji Pracy o rehabilitacji i wykorzystywaniu osób niepełnosprawnych z 20 czerwca 1983 r.
4. Kodeks postępowania- zarządzanie osobami niepełnosprawnymi w miejscu pracy- dokument Międzynarodowej Organizacji Pracy przyjęty przez Trójstronne Spotkanie Ekspertów i Rady Administracyjnej Międzynarodowego Biura Pracy w Genewie w 2002 roku.

W Polsce zmiany na rzecz zatrudniania osób niepełnosprawnych zapoczątkowała ustawa o rehabilitacji osób niepełnosprawnych (1991). Reguluje kwestie praw i obowiązków pracowniczych związanych z zatrudnianiem osób niepełnosprawnych, prowadzeniem zakładów pracy chronionej, uznaje spółdzielnie inwalidzkie za organizacje objęte zatrudnieniem oraz określa zasady tworzenia i funkcjonowania laboratoriów terapii zajęciowej. Utworzyła także Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych oraz stanowisko pełnomocnika ds. osób niepełnosprawnych. Konstytucja RP zobowiązuje do

realizacji polityki wspierania zatrudnienia poprzez realizację programów anty-zatrudnieniowych oraz zagwarantowanie wolności wyboru i wykonywania zawodu oraz wyboru miejsca pracy. Polityka społeczna państwa wobec osób niepełnosprawnych powinna zmierzać do ustalenia wspólnych zasad funkcjonowania agencji państwowych i organizacji pozarządowych w celu stworzenia wspólnych warunków pracy, egzystencji i działania osób niepełnosprawnych we wszystkich sektorach gospodarki i życia społecznego, umożliwiającego pełną integrację społeczną [Kurzynowski, Mikulski, 2007, s. 223-225].

5. Wyniki i dyskusja

W części badawczej zaprezentowano wyniki badań dotyczących tematyki bezrobocia wśród osób z niepełnosprawnością w powiatach województwa opolskiego. Zakres terytorialny badania obejmował 12 powiatów województwa opolskiego w tym jedno miasto na prawach powiatu. Zakres czasowy obejmował lata 2017-2019. W przeprowadzonym badaniu skorzystano z analizy dokumentacji, analizy porównawczej, analizy struktury oraz analizy dynamiki. Ponadto wykonano kalkulacje dla podstawowych statystyk. W pierwszej kolejności przeanalizowano strukturę udziału osób bezrobotnych, które są niepełnosprawne w ogóle wszystkich zarejestrowanych osób bezrobotnych w powiatowych urzędach pracy w województwie opolskim.

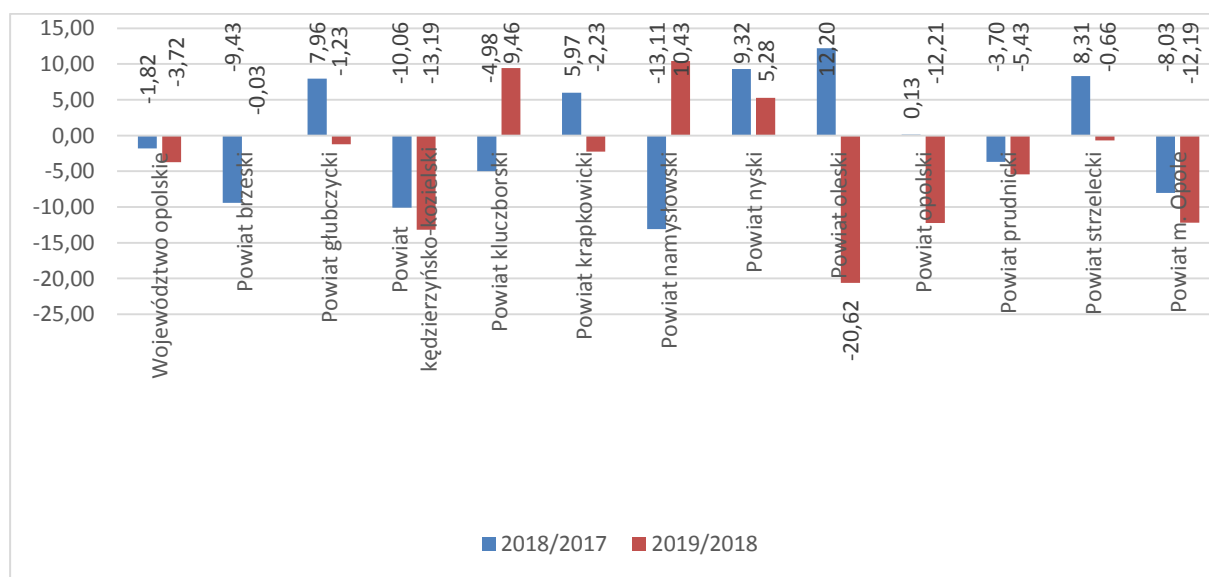


Rysunek 1. Struktura udziału osób niepełnosprawnych w ogóle wszystkich zarejestrowanych bezrobotnych w powiatowych urzędach pracy w województwie opolskim

Źródło opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Lokalnych, GUS.

Rysunek 1. przedstawia strukturę udziału osób niepełnosprawnych w ogóle wszystkich zarejestrowanych osób bezrobotnych w powiatowych urzędach pracy w województwie opolskim. Na podstawie przedstawionych danych widać, że największy udział osób niepełnosprawnych występuje w powiecie oleskim, zarówno w roku 2017 (19,48%) oraz

w roku 2018 (21,85%). Natomiast biorąc pod uwagę rok 2019 to największy udział osób niepełnosprawnych występował w powiecie krapkowickim (17,99%). Patrząc z punktu widzenia najmniejszego udziału osób niepełnosprawnych to miał on miejsce w 2017 roku w powiecie nyskim (11,26%), w 2018 roku w powiecie namysłowskim (9,96%) oraz w 2019 roku w powiecie kędzierzyńsko-kozielskim (9,83%). Należy zwrócić uwagę na fakt, że średni poziom udziału osób niepełnosprawnych w województwie opolskim kształtował się w poszczególnych latach następująco: 2017 (13,38%), 2018 (13,14%), 2019 (12,65%). Poniżej zamieszczono dynamikę zmian struktury udziału osób niepełnosprawnych w ogóle wszystkich zarejestrowanych bezrobotnych w powiatowych urzędach pracy w województwie opolskim (Rys. 2).



Rysunek 2. Dynamika zmian struktury udziału osób niepełnosprawnych w ogóle wszystkich zarejestrowanych bezrobotnych w powiatowych urzędach pracy w województwie opolskim

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Lokalnych.

Rysunek 2. przedstawia dynamikę zmiany struktury udziału osób niepełnosprawnych w ogóle wszystkich zarejestrowanych bezrobotnych w powiatowych urzędach pracy w województwie opolskim. Biorąc pod uwagę zachodzące zmiany w zakresie struktury udziału osób niepełnosprawnych należy podkreślić, że największy wzrost udziału odnotowano w 2018 roku w powiecie oleskim (12,20%), w porównaniu do 2017 roku. Ponadto warto zwrócić uwagę na fakt największego spadku w 2019 roku (-20,62%) w omawianym powiecie, spośród pozostałych analizowanych powiatów, w porównaniu do 2018 roku. Jeśli chodzi o dostrzegalne spadki udziału osób niepełnosprawnych w całym okresie to wystąpiły one w powiecie brzeskim, kędzierzyńsko-kozielskim, opolskim, prudnickim, powiecie miasto Opole. Odnosząc się do wzrostu udziału osób niepełnosprawnych to miał on miejsce w powiecie nyskim. Generalizując, w województwie opolskim odnotowano przez cały okres badawczy spadek udziału niepełnosprawnych odpowiednio: w roku 2018 (-1,82%), w porównaniu do roku 2017 oraz w roku 2019 (-3,72%), w porównaniu z rokiem 2018.

5. Podsumowanie

To właśnie na rynku pracy rozróżnienie między osobami niepełnosprawnymi jest szczególnie wyraźne. Różnorodność wyraża się w kategoriach prawnych, społecznych i zawodowych. Rynek pracy stwarza różnorodne warunki dla aktywności tych osób i jest regulowany obowiązującym prawem, organizacjami pomocy społecznej, postawami pracodawców i pracowników oraz ograniczeniami architektury i systemu szkolenia zawodowego dla ludzi z niepełnosprawnościami. Wszystko oddziałuje jednocześnie na rynku pracy, dając obraz sytuacji zawodowej i społecznej osób niepełnosprawnych. Głównymi aktorami rynku pracy są pracodawcy i osoby niepełnosprawne, które działają na różne sposoby w ramach narzędzi dostarczanych przez państwo i środowisko lokalne. Akty prawne określają warunki, na jakich prowadzona jest polityka państwa. Niektóre z nich w szczególności skierowane są do osób niepełnosprawnych, zaprojektowane tak, aby odpowiadały ich możliwościom na rynku pracy. Regulują one jednak głównie zysk finansowy, utrwalając pasywny tryb życia osób niepełnosprawnych. Pracodawcy często stają się głównymi beneficjentami tego wsparcia i na nich przerzucono ciężar decyzji o zatrudnieniu takich pracowników, niezależnie od tego, czy decyzja ta jest korzystna dla dodatkowego finansowania, czy nie. zwiększenie kosztów pracy, a także wysokie kary za nieprzestrzeganie wymogów prawnych. Osoba z orzeczoną niepełnosprawnością to szczególnie przypadek obywatela podlegającego prawu- choć osoby te już korzystają z pomocy społecznej, to ich wpływ na wysokość i jakość tego świadczenia jest bardzo ograniczony. Otrzymywane renty podważają ich naturalną chęć do funkcjonowania, a dalsze lekceważenie łączenia emerytury z pracą zmniejsza ich szanse na poprawę sytuacji materialnej. Skutecznym hamulcem rozwoju kariery jest także obawa przed utratą praw i obowiązków ludzi wobec tzw. fiskusa, przyjęcie pracy oznacza zmniejszenie już przyznanych świadczeń, a otrzymywane zarobki nie zawsze pokrywają bieżące potrzeby i koszty.

Bibliografia:

1. Kirenko J., Sarzyńska E. (2010). Bezrobocie, niepełnosprawność, potrzeby, Lublin.
2. Kurzynowski A., Mikulski J. (2007). Identyfikacja barier w dostępie osób niepełnosprawnych do zatrudnienia na otwartym rynku pracy. Raport z badań. Warszawa.
3. Majewski T. (1999). Biopsychospołeczna koncepcja niepełnosprawności, „Szkoła Specjalna”, nr 3.
4. Majewski T. (1999). Specyficzne problemy związane z pracą zawodową osób niepełnosprawnych [w:] Osoby niepełnosprawne w środowisku lokalnym. Wyrównanie szans, red. B. Szczepanowska, J. Mikulski, Warszawa.
5. Maliszewska-Nienartowicz J. (2011). Zakaz dyskryminacji ze względu na niepełnosprawność w świetle wyroków TS w sprawach Coleman i Chacón Navas, EPS, nr 8.
6. Nowak A. (2002). Bezrobocie wśród niepełnosprawnych, Katowice.
7. Ostrowska A., Sikorska J., Gąciarz B. (2001). Osoby niepełnosprawne w Polsce w latach dziewięćdziesiątych, ISP, Warszawa.
8. Paszkowicz M.A. (2009). Wybrane aspekty funkcjonowania osób z niepełnosprawnościami, Fundacja Wydawnicza JM, Uniwersytet Zielonogórski

Akty prawne:

9. Ustawa o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych, t.j. Dz.U. 2011, nr 127, poz. 72.

Źródła internetowe:

10. Bank danych lokalnych, Rynek pracy, <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/start>, (dostęp: 18.04.2021).
11. Główny Urząd Statystyczny, <https://stat.gov.pl/statystyka-regionalna/>, (dostęp: 18.05.2021).

22. EMPLOYMENT IN THE VOIVODESHIPS OF THE CENTRAL MACROREGION OF POLAND- THE CHOSEN ASPECTS

MSc Michał Mrozek

Faculty of Economics, Finance and Management

Institute of Economics and Finance

Department of Economics

University of Szczecin

E-mail: michaladrianmrozek@gmail.com

Abstract: The paper regards the chosen aspects of the employment in the voivodeships of the central macroregion of Poland. The aim of the article is the identification of the differences between two voivodeships of the central macroregion of Poland within employment phenomenon. The following research problems were put forward: How does the diversification of the employment within the two voivodeships of the central macroregion of Poland look?, Which of the researched voivodeships of the central macroregion of Poland present the lowest and the highest level of employment? In the theoretical part of the paper was depicted the following issue: special economic zones. In the empirical part was presented the analysis of the people working by sectors in the researched territorial scope 2016-2018 (in persons); dynamics of people working by sectors in the researched territorial scope in 2016-2018 (in %). In the studies was carried out the analysis of the documentation, statistical analysis, comparative analysis, analysis of the dynamics. The inference process took place in the deductive way.

Keywords: Employment, Voivodeships, Central Macroregion of Poland

1. Introduction

Poland's national economy is classified as a mixed economy. It is now the seventh largest economy in the European Union, and the largest among European Union members from former Soviet bloc countries. The Polish economy underwent a challenging and hard change from a centrally managed to a market economy beginning in the early 1990s. Since 1990, Poland has pursued an economic liberalization agenda known as the "Balcerowicz Plan" (named after Finance Minister Leszek Balcerowicz), which has progressed slowly but gradually over the years. Poland survived serious turbulence during the economic crisis that began in fall 2008 as a result of this, and it is now growing at a rapid pace- 4,7% in the first quarter of 2019 and 5,1% in 2018. Poland's GDP expanded by 826.9% from 1989 to 2018, which was the best outcome in Europe [Nowicki, 2014]. The national economy, according to the classification used in Polish science, refers to all interconnected economic units working on the country's territory. These entities are assigned to various sectors, branches, and industries depending on the subject of operation [Eurostat, 2017a]. Agriculture, forestry (first sector), mining, processing industries, and construction, trade, transport and communication, construction trade, municipal economy, housing; (second sector), science, education, culture, tourism, health and social services, state administration, justice; and public order and defense are the sectors that make up Poland's national economy (third sector).

In terms of the human development index (HDI), which considers factors such as life expectancy, average length of education attended by 25-year-olds, and expected education

time of school-age children, as well as real GDP per capita, Poland is classified as a “highly developed” country by the United Nations. Poland's HDI ratio for 2018 was 0,865, putting it in 33rd place out of 189 nations. In 2017, Poland's national debt was around 50,6% of GDP, which was lower than the EU average (85%). Taxes and social insurance together account for 34% of Polish GDP. The Polish economy has expanded at a pace of 1.6% over the last 30 years, which is a very good result that distinguishes Poland from the other countries in the region, particularly when it comes to the country's most recent economic success. Agriculture, energy and manufacturing, as well as the service sector, have all grown in Poland during the last few decades, influencing its development and prosperity. Agriculture is one of Poland's most important economic sectors, employing 12.7% of the workforce (the country has the third largest area of agricultural crops in the EU) (1,462,000 employees) [Eurostat, 2017b]. Agriculture, forestry, and fisheries, on the other hand, barely accounted for 2,4% of Polish GDP in 2018, according to Eurostat data. Although the agricultural industry is largely in private hands (approximately 90%), it is important to remember that the majority of farmers own small farms (up to 5 hectares, or 57% of all farms in Poland), with just 7% of private farms exceeding 15 hectares in size. Energy, trade, and manufacturing are Poland's second-largest industries. Poland is the world's ninth-largest hard coal producer. Each year, it produces 57 megatons of brown coal and 78 megatons of hard coal. Because Poland is Europe's second-largest coal consumer, most of the locally supplied coal is consumed domestically (after Germany). Renewable energy sources such as solar power, wind power, and hydroelectric power have all seen substantial expansion in recent years, making them an important part of the energy business. Aside from the energy sector, the most developed fields of the second sector are trade and manufacturing (particularly automotive, food, metallurgy, machinery and electromechanical industry, including precise, electronic and electrotechnical, means of transport, textile and clothing)- they employ nearly 31,2% of all Poles (5,255,000 employees) [Eurostat, 2017c]. Mineral resource mining and processing also play a vital role (with 82,700 employees). Automotive industry, which accounts for 11% of overall industrial output and around 4% of the country's GDP, is a major branch in Poland today. The country is the world's 23rd largest car manufacturer and the CEE region's largest producer of light vehicles. Poland's automobile industry exploded after the country joined the European Union in 2004. The automobile sector accounts for roughly EUR 15,7 billion in annual exports (16% of the country's overall exports). In terms of ownership, this second sector is a mixed one, with the public sector accounting for 19,8% of gross value added and the private sector accounting for 80,2% (including foreign- 16,6%). The state still owns the largest corporations, including Polish State Railways PKP, copper miner KGHM (partly in state hands), producer and operator on the fuel market PKN Orlen, gas company PGNiG, PKO BP bank, and many other businesses. However, the third sector of the Polish economy- the service industry- is the most important. With 9,461,000 people, it employs 55,8% of all Poles- this enormous group comprises public servants, judges, police officers, doctors, and teachers, among others. Surprisingly, tourism has recently grown in Poland, in addition to typical service businesses. Although tourism is an essential part of the economy, it is still undervalued. Poland has long been a popular tourist destination, but after joining the European Union, it saw a surge of visitors. In 2017, Poland was ranked as the world's 16th most popular tourist destination, with 18,3 million visitors, and over 19 million in 2018- the annual increase is in the range of 6-7%,

making tourism a very future-oriented industry for Poland. Tourism's contribution to Polish GDP has been consistent for several years, and according to data from the Polish Chamber of Tourism, it was approximately 6% in the start of 2005-2018 [Eurostat, 2017d]. The aim of the article is the identification of the differences between two voivodeships of the central macroregion of Poland within employment phenomenon. The following research problems were put forward: How does the diversification of the employment within the two voivodeships of the central macroregion of Poland look?, Which of the researched voivodeships of the central macroregion of Poland present the lowest and the highest level of employment? In the theoretical part of the paper was depicted the following issue: special economic zones. In the empirical part was presented the analysis of the people working by sectors in the researched territorial scope 2016-2018 (in persons); dynamics of people working by sectors in the researched territorial scope in 2016-2018 (in %). In the studies was carried out the analysis of the documentation, statistical analysis, comparative analysis, analysis of the dynamics.

2. Special Economic Zones

According to the Special Economic Zones Act of October 20, 1994, a Special Economic Zone (SEZ) is a defined, non-residential section of Polish territory where an economic activity may be pursued (consolidated text in Journal of Laws of 2007, No. 42, Item 274). SEZs were created to stimulate economic growth by providing new jobs, boosting certain sectors, and increasing exports. In Poland, there are now 14 such zones [Ambroziak, 2009]. The oldest SEZ, EURO-PARK MIELEC, was established in 1995, while the newest one, in Cracow, was established in 1998. The SEZs' continued presence is especially vital for investors working on low-return ventures, such as the automobile industry, who would not establish plants in Poland if the SEZs were only in place until 2020. SEZs (Special Economic Zones) are an important tool for attracting and promoting new investment opportunities in Poland [Pastusiak, 2011]. The Special Economic Zones are administratively divided areas of Polish territory where employment activity can be carried out under favorable conditions set out in the Special Economic Zones Act and other legal laws. The laws of the Special Economic Zones activity, as well as the procedure for designating an area, were established by the legislation of 1994 [Rödl & Partner, 2021]. It is worth noting that the original laws was changed a few years ago, allowing for the alignment of Polish law regulations on special economic zones with appropriate EU requirements. It should be noted that the Polish nation now has 14 Special Economic Zones. The SEZs are diverse in terms of size, area, job profile, area development terms, and road, telecommunications, and technical infrastructure. People who invest money in Special Economic Zones can also be included in the category of people who receive special enterprise support, such as tax breaks and other financial incentives. It is important to note that a company operating in a SEZ can expect to receive the following benefits [Cizkowicz, Cizkowicz-Pękała, Pękała, Rzońca, 2015]:

- relief from property tax
- relief from vehicle tax
- exemption from income tax
- relief from custom duties

- regional support available for businesses creating new jobs
- regional support available for new investments

The fundamental advantage of Special Economic Zones is that money earned on economic operations conducted within the SEZ is tax exempt. Businesses that locate their operations in a SEZ may be eligible for state assistance in the form of income tax exemptions for new investments or hires. The quantity of help is determined by the maximum aid intensity set for the region in which the investment will be made, as well as the amount of costs that are eligible for aid. For projects performed in the following provinces, the maximum aid intensity is 50%: Lubelskie, Podkarpackie, Warmisko-Mazurskie, Podlaskie, Opolskie, Świętokrzyskie, Małopolskie, Lubuskie, Łódzkie, and Kujawsko-Pomorskie, with a total of 40% in other provinces. The exception is Warsaw, where the highest aid level is 30%. Furthermore, aid to small businesses is boosted by 20% points, while aid to medium-sized businesses is enhanced by 10% points. This does not apply to businesses in the transportation industry. Exemption from real property tax, which an entity may enjoy on one of two legal reasons, is another inducement for investment in a Special Economic Zone. Article 10(1) of the Act of 2 October 2003 amending the Special Economic Zones Act and several other legislation is the first (Journal of Laws of 2003, No. 188, Item 1840) [Rödl & Partner, 2021]. It is only addressed to major businesses who operate under a permit that was issued prior to January 1, 2001. Article 7(3) of the Local Taxes and Fees Act of 12 January 1991 (consolidated text in Journal of Laws of 2010, No. 95, Item 613) provides that the municipality council may pass a resolution exempting entities other than those provided for in that Act and in the above-mentioned Act amending the SEZ Act a resolution exempting entities other than those provided for in that Act and in the above-mentioned Act amending the SEZ Act a resolution exempting entities other [Ernst&Young, 2011]. Another advantage of SEZs is the availability of attractive land with all the necessary infrastructure for business. Furthermore, real estate that currently exists in a SEZ can be purchased or rented (including office space for e.g. shared service centres, research and development facilities or call centres). It is possible to build BTS projects (made to suit) and then lease them out in particular zones. Another benefit is the administrative assistance provided by the SEZ administrators in legal and organizational difficulties relating to project implementation (utility providers, local governments, and so on) as well as the so-called investment aftercare.

3. Results of the research

In the research was carried out the analysis of the documentation, statistical analysis, comparative analysis, analysis of the dynamics. There were researched the following sectors of the employment: agriculture, forestry and fishing (R, L, Ł, RY); industry and construction (P, B); trade, repair of motor vehicles, transportation and storage, accommodation and catering, information and communication (H, NPS, TiGM, ZiG, IiK); financial and insurance activities, real estate activities (DFiU, ORN); Other services (PU). Firstly was analyzed the level of the people working by sectors in the researched territorial scope 2016-2018 (in persons). Secondly was depicted dynamic change of the dynamics of people working by sectors in the researched territorial scope in 2016-2018 (in %). Below was depicted the data regarding People working by sectors in the researched territorial scope 2016-2018 (in persons) (Fig. 1.).

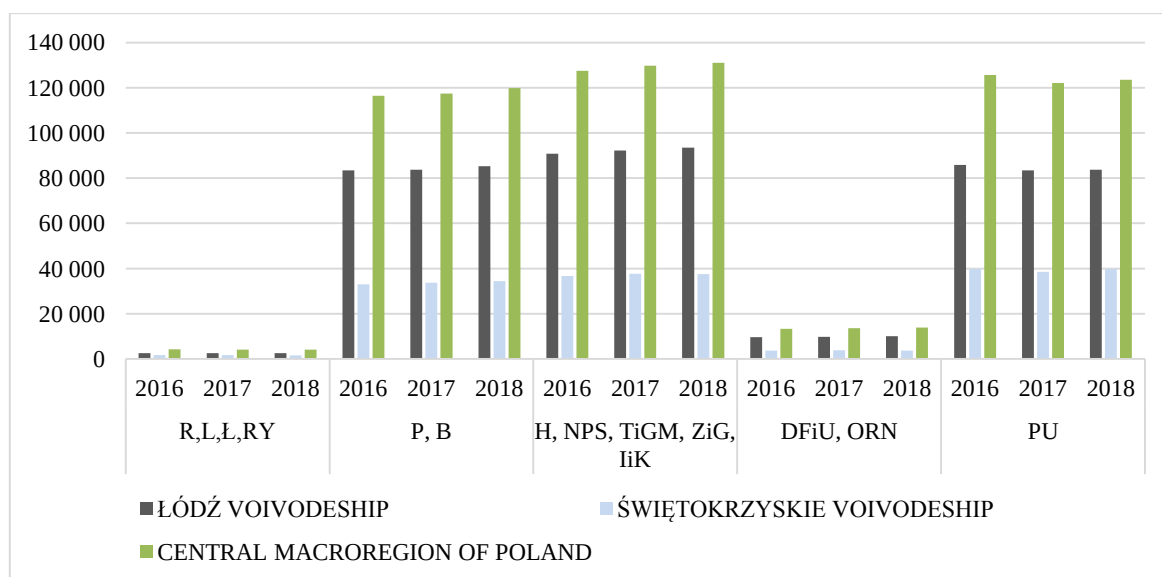


Figure 1. People working by sectors in the researched territorial scope 2016-2018 (in persons)

Source: Own studies on the base of Bank Danych Lokalnych, GUS.

Figure 1. presents people working by sectors in the researched territorial scope 2016-2018 (in persons). Taking into consideration employment of the researched voivodeships, it should be underlined that the lowest level of employment was recorded within sector (DFiU, ORN) in Świętokrzyskie voivodeship for 2016-2018. The highest employment was observed within sector (H, NPS, TiGM, ZiG, liK) in researched period in Łódź voivodeship for 2016-2018. Below was presented dynamics of people working by sectors in the researched territorial scope in 2016-2018 (in %) (Fig. 2.).

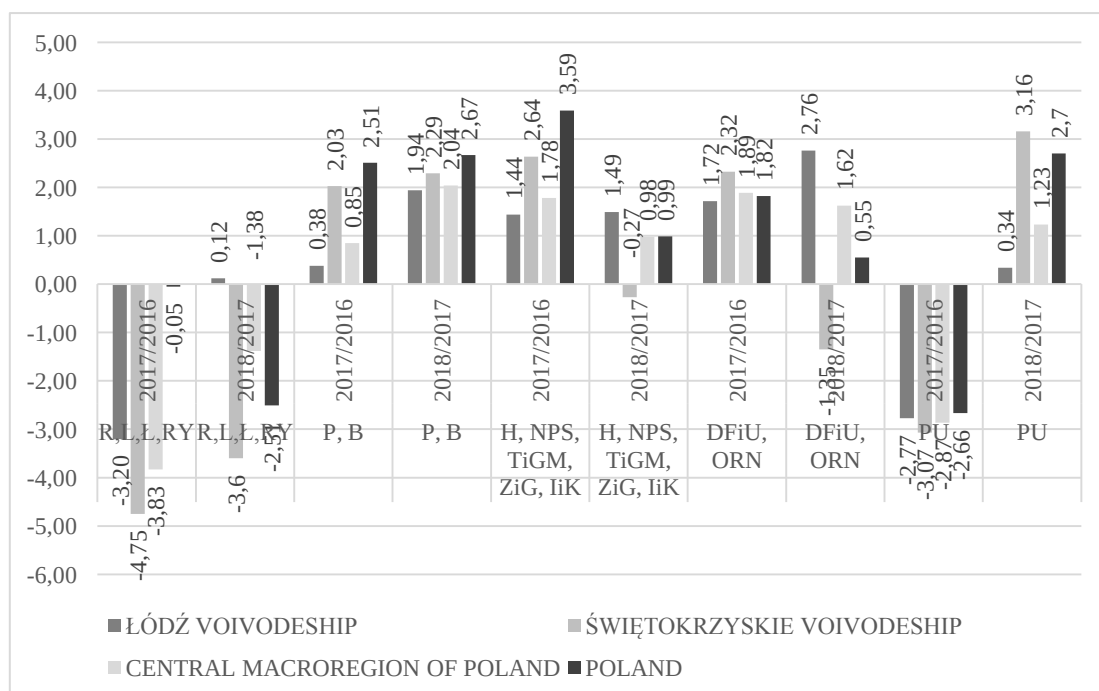


Figure 2. Dynamics of people working by sectors in the researched territorial scope in 2016-2018 (in %)

Source: Own studies on the base of Bank Danych Lokalnych, GUS.

Figure 2. presents dynamics of people working by sectors in the researched territorial scope in 2016-2018 (in %). Taking into consideration dynamic analysis of the employment and change of its in time, it should be mentioned that lowest level of percentage change within employment was in sector (H, NPS, TiGM, ZiG, IiK) in all the researched voivodeships for the 2017/2016 and 2018/2017. Moreover the highest percentage change (in +) was observed within sector (P, B) in 2018/2017.

4. Conclusions

The research aim was possible to achieve. Except for the aspects of work schedule quality and job pressure, which declined among temporary employees after 2010, job quality in Poland has been gradually improving among both types of workers. Although the differences between temporary and permanent workers lessened over time, they remained significant; temporary workers fell behind permanent workers by around seven years in terms of both earnings quality and the occurrence of lengthy working hours. Even during the most favorable times (2006 and 2014), temporary workers' job security was noticeably lower than permanent workers' throughout even the least secure period (in 2002). Even during the most favorable times (2006 and 2014), temporary workers' job security was noticeably lower than permanent workers' throughout even the least secure period (in 2002). When the coverage of redundant workers with unemployment benefits is taken into consideration, the difference widens even more. Temporary employment in Poland more than doubled between 2002 and 2015, accounting for nearly all of the net increase in employment. However, if the increase in the incidence of temporary jobs had not occurred, net employment growth would have been substantially smaller. During that time, Poland's macroeconomic performance was strong, the workforce's educational attainment improved significantly, and retirement changes increased the supply of older workers. It is crucial to note, however, that there were no major or even partial labor law revisions in Poland during this time period that could have expanded the gap between the regulation of permanent and temporary contracts. In nations like Spain, these kinds of reforms have been found to be important drivers of labor market fragmentation (Dolado et al., 2002). The primary motivations for using temporary contracts were the numerous labor cost savings that these contracts provided. These incentives may have been boosted by the decreased likelihood of labor inspections aimed at finding infractions of regulations governing temporary contracts. SEZs are important components of a policy in Poland that aims to eliminate regional disparities in development while still contributing to overall economic growth. As a result, special economic zones have been developed in all regions, affluent and poor, with varying amounts of State aid. By recruiting primarily foreign investors, zones fulfill the job they have been entrusted with (more than 80% of total investment). In contrast to previous research, which found that tax exemptions are the most important factor of SEZ attractiveness. The carried out analysis showed that the smallest employment occurred in sector group agriculture; forestry; venery; fishing (R, L, Ł, RY) within all the researched voivodeships. The most effective employment policies implements Łódzkie voivodeship, because that region has the biggest amount of working people. The data presents that in this voivodeship the level of employment was the biggest in the majority of researched sectors. This situation means that Łódzkie voivodeship implement the most effective labour market tools directed on enlarging the amount of working people. Among

the actions connected with enlarging the employment are: creating the new working places, subsidizing the working places, trainings, public works. The Świętokrzyskie voivodeship should take care about labour market and employment policies, particularly within the sector group (R, L, Ł, RY) and (DFiU, ORN) where the amount of working people is the lowest. This is very important to take actions in the proper moment to avoid huge social and economic costs.

Bibliography:

1. Ambroziak A. (2009). Krajowa pomoc regionalna w specjalnych strefach ekonomicznych w Polsce, Warsaw School of Economics Publishing House, Warsaw.
2. Ciżkowicz P., Ciżkowicz-Pękała M., Pękała P., Rzońca A. (2015). The Effects of Special Economic Zones on Employment and Investment: Spatial Panel Modelling Perspective, NBP Working Paper no. 208, Economic Institute, Warsaw.
3. Ernst & Young. (2011). Specjalne strefy ekonomiczne po 2020 roku. Analiza dotychczasowej działalności i perspektywy funkcjonowania.
4. Nowicki M. (2014). Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów Polski, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk.
5. Pastusiak R. (2011). Specjalne strefy ekonomiczne jako stymulator rozwoju gospodarczego, University of Łódź, Łódź.
6. GUS. (2015). Statistical Yearbook of the Regions - Poland 2015, Table 276.

Internet sources:

7. Eurostat (2017a). Employment Rates by Sex, Age and Citizenship (%), database. (access: 26.09.2021).
8. Eurostat (2017b). First permits by reason, length of validity and citizenship, database. (access: 26.09.2021).
9. Eurostat (2017c). Mean and Median Income by Age and Sex – EU-SILC survey, database. (access: 26.09.2021).
10. Eurostat (2017d). Unemployment Rates by Sex, Age and Nationality (%), database. (access: 26.09.2021).
11. Journal of Laws of 2007, no. 42, item 274, Journal of Laws of 2008, no. 118, item 746.
12. Rödl & Partner. (2021). Special economic zones (SEZ) in Poland, https://www.roedl.net/pl/en/hot_news/special_economic_zones_in_poland.html. (access: 26.09.2021).
13. Bank Danych Lokalnych, Employment, <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/tablica>. (access: 26.09.2021).

23. PRODUCER'S PRICES ON DOMESTIC MARKET OF FATS AND DAIRY PRODUCTS IN POLAND IN 2017-2019

MSc Michał Mrozek

Faculty of Economics, Finance and Management

Institute of Economics and Finance

Department of Economics

University of Szczecin

E-mail: michaladrianmrozek@gmail.com

Abstract: The paper regards the analysis of the producer's prices on domestic market of fats and dairy products in Poland. The aim of the paper is the identification of the producer's prices on the domestic market of fats and dairy products in Poland in 2017-2019. The following research problems were put forward: What is the diversification of the level of producer's prices on domestic market of fats and dairy products in Poland in 2017-2019?, Which of the researched producer's prices on domestic market of fats and dairy products in Poland in 2017-2019 have the highest, middle and the lowest level? In the theoretical part of the paper was depicted the following issues: dairy products production, dairy products consumption, market developments of the researched aspects in the light of COVID-19. In the empirical part was presented the analysis of the average producer's prices on domestic market of fats and dairy products in 2017-2019 in Poland (in PLN); dynamic change of average producer's prices on domestic market of fats and dairy products in Poland in 2017-2019 (in %). In the studies was carried out the analysis of the documentation, statistical analysis, comparative analysis, analysis of the dynamics. The results showed that the producer's prices on domestic market of fats and dairy products in Poland in 2017-2019 have different tendencies. The inference process took place in the deductive way.

Keywords: Producer's prices, fats and dairy products, Poland, Global situation

1. Introduction

Changes in milk and dairy product pricing arose from the admission of additional member states into the EU in 2004 and 2007. In most EU nations, there was a one-year period of stagnation after 2004, followed by an increase in milk and dairy product prices [Lteková et al. 2009]. Roman [2020] looked into the spatial integration of milk market prices. In terms of the long-term balance of milk prices, Polish voivodeships differ. Consolidation of production, regional specialization in milk production, and the elimination of milk quotas are all factors that influence market integration. According to the study, the quota system ensured farmers' livelihoods and kept milk prices high. Farmers' welfare depended on the regulations, therefore this system of given quotas was a marketing assurance for them [Boulanger and Philippidis 2015; Alpman and Bitsch 2017]. When the quota system expired, it was predicted that the market would liberalize, the number of dairy farms would decrease, and milk production would rise [Schönhart et al. 2012]. Milk prices plummeted after the scheme was abolished in 2015. However, after a year, milk prices began to rise in response to increased worldwide market costs. Prices started to match those in New Zealand and the United States [Szajner 2017; Parzonko and Bórawski 2020]. The price of milk and dairy products was determined by

supply and demand when the quota system was abolished [Bórawski et al. 2020]. The number of farms and milk processors, farm size distribution, land usage, and landscape in rural areas have all been affected by the change. Increasing the number of animals per acre in milk production may result in a rise in nitrogen and phosphate levels, posing a harm to natural ecosystems [Buysse et al. 2012; Boere et al. 2015; Groeneveld et al. 2016]. The EU's dairy strategy is based on the elimination of national milk production quotas, the elimination of subsidies for dairy exports outside the EU, and the decrease of customs tariffs on imported dairy products into the EU. Increased competition on the EU milk market was a result of these policy developments. The established agricultural policy causes price volatility in dairy products, and consequently in milk purchasing prices. The so-called "milk package," which was supposed to help stabilize the milk market, only partially succeeds in doing so [Parzonko, 2020]. Signals of spatial and vertical transmission are allowed on the market. Various factors can influence the price transmission process, including [Conforti, 2004]:

- Transport and transaction costs between two locations and industries, allowing for more arbitrage and integration;
- Market power, which is determined by the degree of concentration of the industry and the presence of price makers and price takers in the market;
- Increasing returns to scale in production where market power exists;
- Product homogeneity and differentiation, which may affect price
- Exchange rates, which allow companies to differentiate prices across destinations;
- Border and domestic policies, which affect spatial price transmissions and if domestic policies have an impact on vertical and spatial price connections.

The difference between consumer and producer pricing is known as market margins. A quantity and price structure can be used to characterize them. The price structure is what is used to define how supplementary items and services are valued and added to a product [Koester, 2020]. The issue of agricultural commodity prices has also been examined in international literature. Supply and demand, as well as regional arbitrage, influence grain price volatility [Santeramo et al. 2018]. The aim of the paper is the identification of the producer's prices on the domestic market of fats and dairy products in Poland in 2017-2019. The following research problems were put forward: What is the diversification of the level of producer's prices on domestic market of fats and dairy products in Poland in 2017-2019?, Which of the researched producer's prices on domestic market of fats and dairy products in Poland in 2017-2019 have the highest, middle and the lowest level? In the theoretical part of the paper was depicted the following issues: dairy products production, dairy products consumption, market developments of the researched aspects in the light of COVID-19. In the empirical part was presented the analysis of the: average producer's prices on domestic market of fats and dairy products in 2017-2019 in Poland (in PLN), dynamic change of average producer's prices on domestic market of fats and dairy products in Poland (in %). In the studies was carried out the analysis of the documentation, statistical analysis, comparative analysis, analysis of the dynamics.

2. Dairy products production

Over the next decade, global milk production is expected to expand at a rate of 1.7 % per year (to 1020 Mt by 2030), outpacing most other major agricultural commodities. While global average herd growth (1.1% per year) is higher than global average yield increase (0.7% per year), the shifting averages are due to herds growing faster in nations with lower yields and herds made up of lower yielding animals. Yield growth is predicted to contribute more to output gains than herd growth in almost all parts of the world. Optimisation of milk production methods, increased animal health, improved feeding efficiency, and better genetics are all drivers of output improvement. Over the next ten years, India and Pakistan are predicted to account for more than half of the increase in global milk output. In 2030, they are estimated to account for more than 30% of global production. Small herds of a few cows or buffaloes will be used to produce the majority of the product. Yields are predicted to continue to rise quickly, contributing more to overall output growth. Nonetheless, increasing herd sizes and limited pasture land need an increase in pasture utilization. Because few fresh and processed dairy products are traded abroad, the great bulk of production in both countries will be consumed domestically. The European Union's production is expected to expand at a slower rate than the global average. Milk yields are expected to expand at 1.0% per year over the next decade, whereas dairy herds are expected to drop (-0.5% per year). The European Union's production comes from a combination of grass- and feed- based systems. Furthermore, an increasing proportion of milk produced is likely to be organic or generated in other non-traditional ways. More than 10% of dairy cows are currently in organic systems in Austria, Sweden, Latvia, Greece, and Denmark, although this number is growing. Countries like Germany and France have also seen an increase in organic dairy production. These organic farms have about a quarter lower yields than conventional production and high production costs, but they constitute more than 3% of European Union milk production, suggesting a considerable price premium on European milk. In general, domestic demand (cheese, butter, cream, and other products) is expected to grow only slightly, with most additional production destined for export [FAO, 2021].

3. Dairy products consumption

Fresh dairy products, including pasteurized and fermented products, account for the majority of dairy production. Due to increased demand growth in India and Pakistan, which is driven by income and population growth, the share of fresh dairy products in worldwide consumption is predicted to rise over the next decade. Over the next decade, global per capita consumption of fresh dairy products is expected to rise by 1.2% per year, somewhat faster than in the previous ten years, owing to increased per capita income growth. Milk intake in terms of milk solids per capita will vary greatly around the world. The impact of regional tastes and country wealth per capita will be major elements driving this consumption difference. In India and Pakistan, for example, per capita intake is predicted to be high, but low in China. The proportion of processed dairy products (particularly cheese) consumed in total milk solids consumption is projected to be closely linked to income growth, with variances due to local tastes, dietary limitations, and urbanisation levels. Overall per capita demand for fresh dairy products in Europe and North America is stable to dropping, while demand for dairy fat, such as full-fat drinking milk and cream, has been moving in recent

years. Recent research that have cast a more positive light on the health advantages of dairy fat consumption, in contrast to the message of the 1990s and 2000s, may affect consumers. Furthermore, this trend could represent a growing consumer demand for less processed or healthier foods, as well as an increased interest in at-home baking. Europe and North America account for the majority of total cheese consumption, with per capita consumption predicted to continue to rise. Cheese consumption will also rise in places where it has not previously been a component of the national diet [OECD-FAO, 2021].

4. Market developments in the light of COVID-19

The impact of the COVID-19 pandemic on the dairy industry was quite minor, despite initial fears that the industry would be particularly vulnerable. Due to the decrease of demand for milk fat from the hospitality sector, the pandemic had the greatest impact on world butter prices compared to other dairy prices. In 2020, butter prices fell the most, compared to WMP prices, which fell by a smaller margin, and SMP and cheese prices, which rose. In previous years, global exports and imports had been gradually increasing, but growth in 2020 was flat. Transportation delays, value chain disruptions, and lower demand all led to the shift in export and import growth. Overall, though, the industry responded rapidly and was able to alleviate many of the pandemic's early severe consequences. In 2020, global milk output increased by 1.4% to 861 Mt. India, the world's largest producer of milk, increasing production by 2.1% to 195 Mt. India, on the other hand, has limited impact on the global dairy industry because it trades only small amounts of milk and dairy products. The epidemic had little effect on Indian output, with any excess milk being converted into milk powder. New Zealand, the European Union, and the United States are the top three dairy exporters. Milk production climbed in the European Union and the United States in 2020, while it fell somewhat in New Zealand due to a drought near the season's end. The availability of fresh dairy products and processed items for export was not greatly affected because domestic consumption of dairy products in these three nations is stable. Milk output climbed by 6.6% in China, the world's largest importer of dairy products, while dairy imports remained high in 2020. The pricing of processed dairy products from the major exporters in Oceania and Europe are referred to as international dairy prices. Unprocessed milk is not included because it is not widely traded. Butter and SMP are the two main dairy reference prices, with butter representing milk fat and SMP representing other milk solids. Milk fat and other milk solids make up roughly 13% of the total weight of the milk, with the rest being water. The high volatility of international dairy pricing is due to the industry's tiny trade share (about 7% of global milk output), the dominance of a few exporters and importers, and a trade policy environment that is restrictive. Because fresh dairy products dominate consumption and only a small percentage of milk is processed compared to fermented or pasteurized milk, most domestic markets are only tangentially linked to those costs. Butter has increased in price significantly more than SMP since 2015. Increased demand for milk fat, combined with the European Union's SMP intervention (which began in 2015 and ended in 2019), resulted in a price difference between the two products. While increased demand for milk fat on the international market will continue to sustain the butter price, world demand for SMP will outstrip demand for milk fat, closing the price difference between the two commodities over the projection period [WHO, 2021].

5. Results of the research

In the research was carried out the analysis of the documentation, statistical analysis, comparative analysis, analysis of the dynamics. The time scope of the research was 2017-2019. The territorial scope of the research was Poland. The analysis comprises of the following fats and dairy products: Pork fat - per kg (P&F); Pork lard, prepackaged, in cubes (250g)- per kg (PL); Refined edible rape-oil, packaged- per l (RFRO); Fresh butter, fat content about 82.5%- per kg (FB 82.5%); Cows' milk, fat content 1.5-2%, in foil packing- per l (MILK 1.5%-2%); Cows' milk, fat content 3-3.5% (with long deadline, UHT), in cardboard package- per l (CO.MILK 3%-3.5%); Sour cream, fat content 18%- per l (SC 18%); Semi-fat cottage cheese- per kg (SFCC); Ripening "Gouda" cheese- per kg (RGOUDAC). Firstly was analyzed the level the average producer's prices on domestic market of fats and dairy products in Poland in 2017-2019 (in PLN). Secondly was depicted the dynamic change of average producer's prices on domestic market of fats and dairy products in Poland in 2017-2019 (in %). Below was depicted the average producer's prices on domestic market of fats and dairy products in Poland in 2017- 2019 (in PLN).

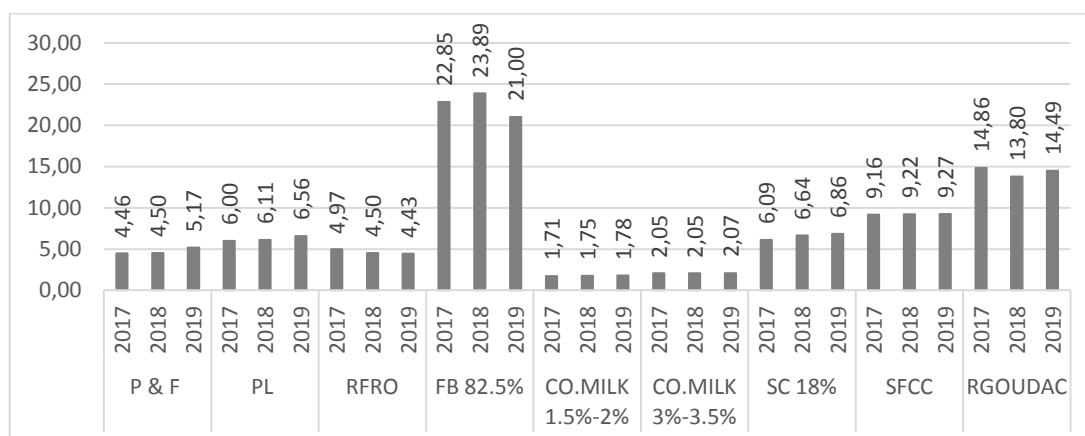


Figure 1. Average producer's prices on domestic market of fats and dairy products in 2017-2019 in Poland (in PLN)

Source: Own study on the basis of: Bank Danych Lokalnych, Producer's prices; GUS, <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/wymiary>, (access:20.08.2021).

The Figure 1. shows the data regarding average producer's prices on domestic market of fats and dairy products in Poland in 2017-2019 (in PLN). The following products in the researched period have the increasing prices: P & F, CO. MILK 1.5%-2%, FB 82.5%, S.C. 18%, SFCC. RFRO, CO.MILK 3%-3,5%, RGOUDAC have the decreasing trends. The data shows that some of the researched products have the increasing and decreasing trends. Below was presented the dynamic change of average producer's prices on domestic market of fats and dairy products in Poland in 2017-2019 (in %).

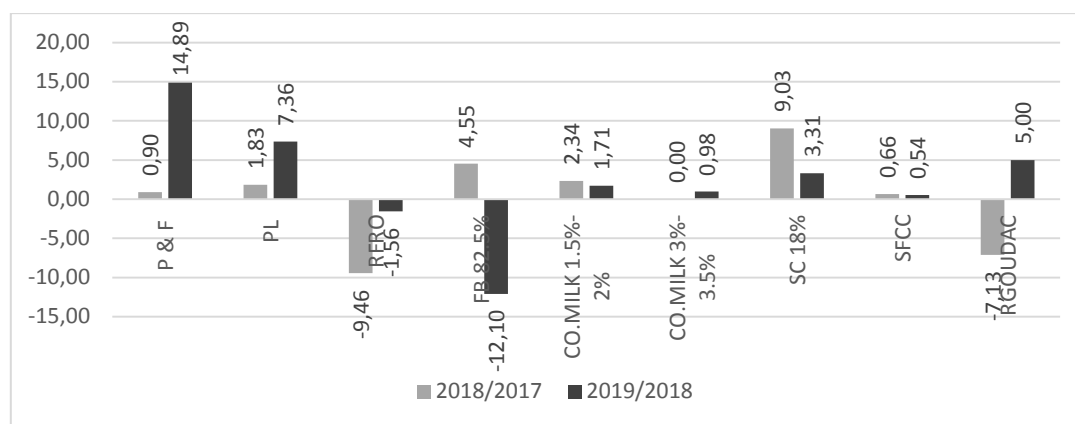


Figure 2. Dynamic change of average producer's prices on domestic market of fats and dairy products in Poland in 2017-2019 (in %)

Source: Own study on the basis of: Bank Danych Lokalnych, Producer's prices; GUS, <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/wymiary>, (access: 20.08.2021).

The Figure 2. shows the data regarding dynamic change of average producer's prices on domestic market of fats and dairy products in Poland in 2017-2019 (in %). The carried out analysis shows that the highest increase of prices (in +) existed within P & F (nearly 14,89%) in 2019 in comparison with 2018. The lowest increase within researched prices of fats and dairy products was within SFCC in 2019 in comparison with 2018 (0,54%). It should be mentioned that the highest decline (in -) of the researched prices of fats and dairy products was in the case of FB 82,5% (-12,1%) in 2019 in comparison with 2018. The lowest decline of the researched prices of fats and dairy products was in the case of RFRO (-1,56%) in 2019 in comparison with 2018. The stable situation of the prices of researched products occurred within such products as: CO. MILK 1,5%-2%, CO.MILK 3%-3,5%, SFCC.

6. Conclusions

The cost of milk and dairy products in Poland changed when the country joined the EU. This was the result of Poland's accession to the EU's Common Market, which resulted in a significant increase in the number of clients for Polish dairy goods. At the farm level, the volatility of Polish milk prices is higher. It indicates the magnitude and direction of the changes. The pricing of dairy products are influenced by the average prices paid to farmers, particularly the retail prices of drinking milk, natural yogurt, and processed cheese. Milk and dairy product demand is negatively price elastic and more income dependant. The EUR/PLN exchange rate and milk and dairy product exports have impacted milk and dairy product pricing in Poland in recent years. This is because the vast majority of milk and dairy products are sold within the EU, with only 10% exported. As a result, exports have become one of the most crucial aspects of the milk and dairy products business. The termination of the quota system in 2015, as well as a lack of EU laws and national policies that stabilize milk purchase prices over time, forces processors (dairies) to take an active role in the process of even closer cooperation between farmers and processors. Good information mechanisms are required to accomplish this. Processors must exchange information immediately with farmers, and farmers must provide information about their production and planned investment activities, in accordance with previous authors' recommendations (Parzonko 2020).

Bibliography:

1. Alpmann J., Bitsh V. (2017). Dynamics of asymmetric conflict: The case of German milk conflict. *Food Policy*, 66: 62-72.
2. Boere E., Peerlings J., Reinhard S. (2015). The dynamics of dairy land use change with respect to the milk quota regime. *European Review of Agricultural Economics*, 42: 651-674.
3. Boulanger P., Philippidis G. (2015). The EU budget battle: Assessing the trade and welfare impacts of CAP budgetary reforms. *Food Policy*, 61: 119-130.
4. Bouamra-Mechemache Z., Réquillart V., Soregaroli C., Trévisid A. (2008). Demand for dairy products in the EU. *Food Policy*, 33: 644-656.
5. Buysse J., van der Straeten B., Nolte S., Clays D., Lauwers L. (2012). Optimisation of implementation policies of environmental quota trade. *European Review of Agricultural Economics*, 39: 95-114.
6. Bórawski P., Guth M., Truszkowski W., Zuzek D., Beldycka-Bórawska A., Mickiewicz B., Szymańska E.J., Harper J.K., Dunn J.W. (2020). Milk price changes in Poland in the context of the Common Agricultural Policy. *Agricultural Economics- Czech*, 66: 19-26.
7. Conforti P. (2004). Price transmission in selected agricultural markets. *FAO Commodity and trade policy research working paper 7*.
8. Koester U. (2020). *Foundations of Agricultural Market Analysis and Agricultural Policy*. München, Germany, Verlag Franz Vahlen GmbH: 1-439
9. Lātečková A., Kučera M., Brédová K. (2009). Increasing of competitiveness of dairy products in Slovakia through the application of information system. *Agricultural Economics-Czech*, 55: 384-391.
10. Parzonko A. (2020). Inequalities in economic potential and the level of direct payments in dairy farms from selected EU countries. *Social Inequalities and Economic Growth*, 61: 43-54.
11. Parzonko A., Bórawski P. (2020). Competitiveness of Polish dairy farms in the European Union. *Agricultural Economics*, 66: 168-174.
12. Roman M. (2020). Spatial integration of the milk market in Poland. *Sustainability*, 12: 1-15.
13. Santeramo F.G., Lamonaca E., Conto F., Nardone G., Stasi A. (2018). Drivers of grain price volatility: A cursory critical review. *Agricultural Economics- Czech*, 62: 482-492.
14. Schönhart M., Larcher M., Schmid E., Stiglbaner C. (2012). Perspectives and intentions of Austrian milk producers towards the phasing out of the EU milk quota regime.
15. Szajner P. (2017). Price transmission on milk market in Poland between 2004 and 2017. *Problems of Agricultural Economics*, 4: 3-23.

Źródła internetowe:

16. World Health Organization (WHO), <https://www.who.int/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019>, (access: 20.08.2021).
17. Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO), <http://www.fao.org/food-systems/en/>, (access: 20.08.2021).
18. Bank Danych Lokalnych, Producer's prices, <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/wymiary>, (access: 20.08.2021).

19. OECD-FAO. (2021). AGRICULTURAL OUTLOOK 2021-2030,
<https://stats.oecd.org/Index.aspx>, (access: 20.08.2021).

24. WPŁYW PANDEMII KORONAWIRUSA NA RYNEK TRANSPORTU LOTNICZEGO

Anna Sikora

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Koło Naukowe Analiz Rynku Finansowego

E-mail: anna.sikora3@edu.uekat.pl

1. Wstęp

Transport lotniczy ujmowany jest jako „celowe przemieszczanie osób i ładunków w przestrzeni powietrznej, wyodrębnione spośród innych czynności pod względem technicznym, organizacyjnym i ekonomicznym” [Madeyski, Lissowska, Marzec, 1971, s. 20]. Duże skupiska ludzi, globalizacja oraz szybki i łatwy transport międzynarodowy rozwinął rynek lotniczy. Także postęp techniczny rozwinął ten dział gospodarki.

Do najważniejszych zalet transportu lotniczego zaliczyć należy m.in. szybkość podróżowania na duże odległości a także wysoki stopień bezpieczeństwa, w porównaniu do konkurencyjnych środków transportu. Sprawilo to, że ten środek podróży jest coraz chętniej wybierany przez konsumentów na całym świecie. Przyczyniają się do tego również niewygórowane ceny lotów oraz duża dostępność biletów [Laprus, 2010]. Także porty lotnicze odgrywają znacząco rolę w gospodarce krajowej. Mają one bezpośredni wpływ na okoliczną infrastrukturę, a także są łącznikiem w kontaktach biznesowych i prywatnych [Olipra, 1989]. Pokazuje to również dużą zależność pomiędzy samolotami, a lotniskami. Transport lotniczy może odbywać się tylko pomiędzy wyznaczonymi miejscami. Większa dowolność jest w przestrzeni powietrznej, gdzie wyznaczone są drogi powietrzne, dzięki którym łatwiej zarządzać ruchem lotniczym [Urbanyi-Popiołek (red.), 2013].

Wystąpienie pandemii COVID-19 spowodowało, jednakże istotne kłopoty na tym rynku. Pandemia koronawirusa rozpoczęła się w chińskim mieście Wuhan w końcu 2019 roku, a już w marcu rozprzestrzeniła się na niemalże cały świat. Spowodowało to w wielu krajach restrykcje, ograniczenia, a także znaczne straty w gospodarce. Zamknięto wiele działów gospodarki, co spowodowało to spustoszenie wśród wielu branży, niektóre z nich upadły.

Transport lotniczy jako jeden z głównych filarów globalizacji jest mocno podatny na wszelkie czynniki ekonomiczne i zmieniającą się sytuację. Dlatego też kryzys związany z pandemią koronawirusa dotknął również linii lotniczych. Ruch samolotów został niemalże wstrzymany. W wielu krajach zamknięte zostały granice, a przemieszczanie się zostało znacznie utrudnione. Międzynarodowe Stowarzyszenie Transportu Lotniczego (IATA) na bieżąco podawał zmiany w restrykcjach dotyczących ruchu lotniczego, a także dane statystyczne na temat ilości pasażerów czy przychodów. Ograniczenia te spowodowały bezprecedensowy kryzys w branży lotniczej, który groził nawet wielu upadkom linii lotniczych. [https://www.iata.org/en/iata-repository/publications/economic-reports/airline-industry-economic-performance---november-2020---report/, dostęp 07.09.2021].

2. Materiały i Metody

Celem badania jest określenie wpływu wystąpienia pandemii koronawirusa (COVID-19) na sytuację wybranych podmiotów na światowym rynku lotniczym. Badania oparte zostało o dane statystyczne dotyczące funkcjonowania rynku lotniczego. Wykorzystano również notowania akcji wybranych podmiotów sektora lotniczego z lat 2019-2021, a także dane dotyczące wyniku finansowego osiąganego przez te podmioty.

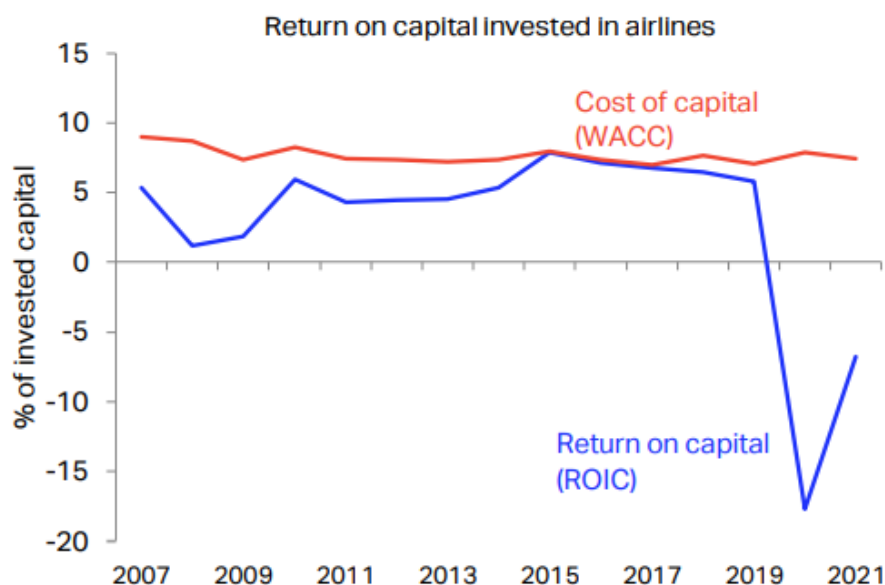
Analiza sytuacji ekonomicznej badanych podmiotów może opierać się na badaniu sytuacji podmiotu na rynku finansowym. Rynek finansowy rozumiany być może jako miejsce obrotu instrumentami finansowymi, ale także jako wszelkie transakcje instrumentami finansowymi (głównie papierami wartościowymi) [Dobosiewicz, 2013]. Akcje są najważniejszymi papierami wartościowymi, emitowanymi przez spółki akcyjne. Stanowią one odpowiednią część kapitału akcyjnego firmy. Są one równowartością danej części budynku, maszyn bądź innych składników majątku. Każda akcja ma swoją wartość nominalną, emisyjną i rynkową. Ceny akcji na rynku finansowym mogą się zmieniać w zależności od sytuacji gospodarczej, ekonomicznej bądź całkowicie niezależnie [Kulpaka, 2007]. Zmiany cen akcji danej spółki stanowią mogą wyznacznik sytuacji finansowej, w jakiej ta spółka się znajduje. Analiza tych zmian w okresie wystąpienia pandemii COVID-19 pozwala na określenie skali trudności, z jakimi zmagają się firmy z badanej branży.

Równie istotne dla zobrazowania sytuacji, w jakiej znajduje się dany podmiot jest badanie zyskowności i rentowności danej jednostki. Wynik finansowy jest jedną z najważniejszych kategorii ekonomicznych w działalności gospodarczej. Jest pieniężnym wyrazem wyników firmy w określonym czasie (zwykle w roku finansowym). Firma prowadzi działalność gospodarczą, aby osiągnąć zyski [Pfaff, (red.), 2017].

Do analizy rentowności służyć mogą wskaźniki, takie jak wskaźnik rentowności kapitału własnego (stopa zwrotu z kapitału własnego, ROE). Wyraża on wielkość wyniku finansowego netto przypadającego na jednostkę kapitału własnego, obejmującego poza wkładem właścicieli także inne elementy składowe, pochodzące głównie z wygoszpodarowanego zysku. Im wskaźnik ten wynosi wyższą wartość, tym korzystniejsza jest sytuacja finansowa firmy, a także pokazuje to lepszą efektywność działania przedsiębiorstwa. W przypadku ponoszenia straty wskaźnik ten przyjmuje wartości ujemne [Stępień, 2013]. Wskaźnik ten może być również wykorzystany do oceny danego sektora gospodarki łącznie.

3. Wyniki

W celu zobrazowania ogólnej sytuacji branży lotniczej na rysunku 1. przedstawiono zwrot z kapitału zainwestowanego w linie lotnicze w latach 2007-2021. Na wykresie przedstawiono również średnioważony koszt tegoż kapitału.



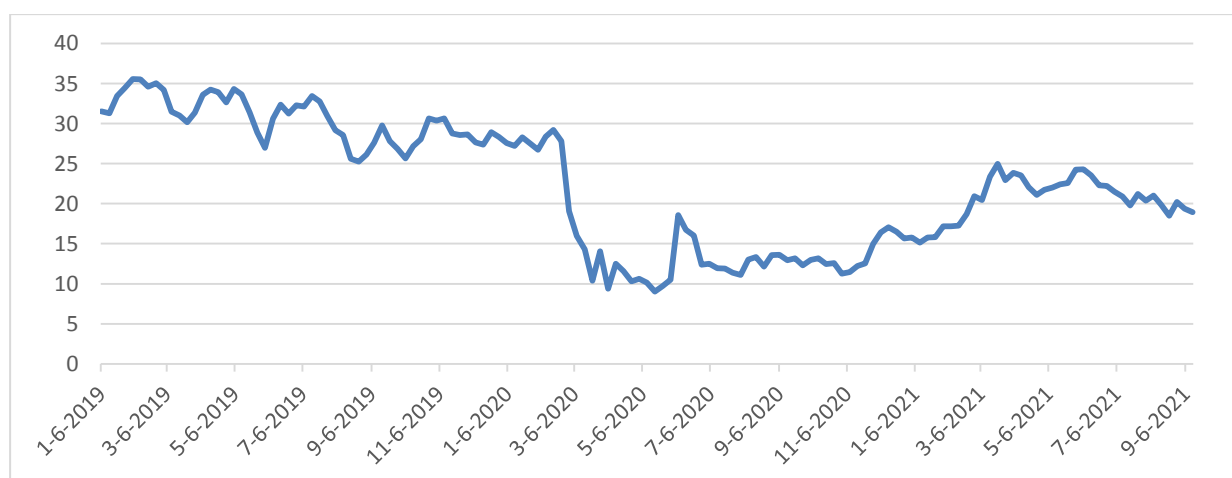
Rysunek 1. Zwrot z kapitału oraz średnioważony koszt kapitału zainwestowanego w linie lotnicze w latach 2007-2021

Źródło: Międzynarodowe Stowarzyszenie Transportu Lotniczego [IATA].

*Wyniki ekonomiczne za 2021 r branży lotniczej dotyczą pierwszej połowy 2021 roku

Analiza zwrotu z kapitału zainwestowanego w linie lotnicze według danych IATA pokazuje ogromny spadek tegoż wskaźnika w roku 2020 – wskaźnik ten osiągnął wartość ok. -18%. Oznacza to, że akcjonariusze nie tylko nie uzyskali żadnych zysków z inwestycji, lecz ponieśli istotną stratę. W 2021 sytuacja powoli poprawia się, jednak nadal wartość wskaźnika jest ujemna, co oznacza dalszą stratę ponoszoną przez firmy z tego sektora.

American Airlines są to amerykańskie linie lotnicze, założone w 1930 roku. Aktualnie linie te posiadają 866 samolotów działających w ruchu lotniczym – najwięcej na świecie. Oferują one średnio 6700 lotów dziennie do 50 krajów. [https://www.aa.com/homePage.do?locale=en_US, dostęp 07.09.2021]. Na rysunku 2. przedstawione zostały ceny akcji American Airlines w latach 2019-2021.



Rysunek 2. Ceny akcji American Airlines w latach 2019-2021

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <https://stooq.pl/q/d/?s=aal.us>, dostęp 07.09.2021.

Analizie zostały poddane tygodniowe notowania akcji od 1 stycznia 2019 r. do 6 września 2021 roku. Wykres ten pokazuje znaczący spadek akcji firmy po pojawieniu się pandemii w Stanach Zjednoczonych w marcu 2020 roku. Ceny akcji zmalały prawie 3-krotnie w przeciągu zaledwie jednego tygodnia. Wiązało się to z ogromną stratą dla inwestorów. W kolejnych miesiącach, wraz ze stabilizacją sytuacji, kurs akcji ponownie wzrastał. Widać także kolejne spadki, aczkolwiek ceny akcji American Airlines coraz bardziej się stabilizują. Jest to dobrym wskaźnikiem na przyszłość, który ukazuje, że po pandemii linie lotnicze American Airlines znów mogą osiągać zyski. Kolejną analizowaną kategorią jest rachunek zysków i strat. Wybrane elementy rachunku zysków i strat American Airlines przedstawione zostały w tabeli 1.

Tabela 1. Wybrane elementy rachunku zysków i strat American Airlines w latach 2019-2020 (w mln USD)

Kategoria	2019	2020	Zmiana r/r
Przychody netto ze sprzedaży	45 768	17 337	-62,12%
Koszty działalności operacyjnej	34 345	24 655	-28,21%
Zysk (strata) ze sprzedaży	11 423	-7 318	-164,06%
Zysk (strata) netto	1 686	-8 885	-626,99%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <https://www.wsj.com/market-data/quotes/AAL/financials/annual/income-statement>, dostęp 07.09.2021r.

W tabeli powyżej ukazane są wybrane elementy rachunku zysku i strat, który bardzo dobrze pokazuje sytuację finansową firmy przed i w czasie pandemii. Firma w 2019 r. miała o wiele większą sprzedaż niż w roku następnym. Różnica ta wynosi prawie 63% co jest wartością ogromną. W 2020 r. także linia lotnicza obniżyła swoje koszty, jednak tylko o niecałe 30%. Oznacza to, że i tak zysk na sprzedaży spadł o wiele mocniej i w 2020 osiągnął wynik ujemny, co bardzo źle znaczy dla firmy. Po odliczeniu innych kosztów, a także dodaniu przychodów w 2019 r. American Airlines uzyskały zysk w wysokości 1 686 mln dolarów. W roku 2020 pojawiła się strata w wysokości 8 885 mln dolarów, co jest spadkiem o aż 627%. Jest to ogromna strata, która pokazuje jak w trudnej sytuacji te linie lotnicze się znajdowały pod koniec 2020 roku.

Deutsche Lufthansa to jedno z największych linii lotniczych w Europie. Jest to niemiecka część globalnej grupy lotniczej, która posiada łącznie ponad 530 spółek. Aktualna flota liczy 275 samolotów na 221 trasach [<https://www.lufthansa.com/pl/pl/lufthansa-group-star-alliance-oraz-linie-partnerskie>, dostęp 07.09.2021]. Na rysunku 3. przedstawiono notowania akcji Deutsche Lufthansa w latach 2019-2021.



Rysunek 3. Ceny akcji Deutsche Lufthansa w latach 2019-2021

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <https://stooq.pl/q/d/?s=lha.de>, dostęp 07.09.2021.

Powyższy wykres przedstawia, że wpływ pandemii nie spowodował aż tak dużego spadku, jak w przypadku Amerykańskich linii lotniczych. Jednak też cena akcji tej firmy jest mniejsza. Pomimo tego nie widać tutaj wzrostu cen akcji po pierwszej fali pandemii. Wynik ten pokazuje również, że w Europie, a w tym przypadku w Niemczech sytuacja epidemiologiczna jest nadal nieopanowana. Takie rezultaty mogą wskazywać na ciągłe restrykcje w kraju i ograniczenia związane z lotami. W tabeli 2. przedstawiono Wybrane elementy rachunku zysków i strat Deutsche Lufthansa w latach 2019-2020.

Tabela 2. Wybrane elementy rachunku zysków i strat Deutsche Lufthansa w latach 2019-2020 (w mln EUR)

Kategoria	2019	2020	Zmiana
Przychody netto ze sprzedaży	16 273	4 280	-73,70%
Koszty działalności operacyjnej	14 405	8 423	-41,53%
Zysk [strata] ze sprzedaży	1 868	-4 143	-321,79%
Zysk [strata] netto	595	-780	-231,09%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <https://investor-relations.lufthansagroup.com/en/publications/financial-reports.html#cid12308>, dostęp 07.09.2021.

W tabeli powyżej ukazane są wybrane elementy rachunku zysku i strat, który bardzo dobrze pokazuje sytuację finansową firmy przed i w czasie pandemii. Firma w 2019 r. miała o wiele większą sprzedaż niż w roku następnym. Różnica ta wynosi około 74% co jest wartością ogromną. W 2020 r. także linia lotnicza obniżyła swoje koszty, jednak o niecałe 42%. Oznacza to, że i tak zysk na sprzedaży spadł o wiele mocniej i w 2020 osiągnął wynik ujemny, co bardzo źle znaczy dla firmy. Po odliczeniu innych kosztów, a także dodaniu

przychodów w 2019 r. Deutsche Lufthansa uzyskała zysk w wysokości 595 mln euro. W roku 2020 pojawiła się strata w wysokości 780 mln euro, co jest spadkiem o 231,09%. Jest to ogromna strata, która pokazuje jak w trudnej sytuacji te linie lotnicze się znajdowały pod koniec 2020 r. Jeśli wyniki w roku 2021 się nie poprawią, może to być trudna sytuacja prowadząca do bankructwa. Jednakże firma ta uzyskała mniejszą różnicę pomiędzy zyskiem 2019, a stratą w 2020, co w tym mierniku jest sytuacją lepszą od Amerykańskiej linii.

China Southern Airlines z główną siedzibą w Guangzhou, jest największą linią lotniczą w Chińskiej Republice Ludowej, a także jedną z największych w Azji. Powstała w 1988 r. Obecnie China Southern obsługuje rozległą sieć ponad 1000 tras z 3000 lotów dziennie do 224 miejsc docelowych w 40 krajach i regionach na całym świecie. Aktualnie posiadają 468 samolotów [<https://www.csair.com/en/about/gongsijianjie>, dostęp 07.09.2021]. Na rysunku 3. przedstawiono notowania akcji China Southern Airlines w latach 2019-2021.



Rysunek 4. Ceny akcji China Southern Airlines w latach 2019-2021

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <https://stooq.pl/q/d/?s=zh.us>, dostęp 07.09.2021.

Od rozpoczęcia pandemii koronawirusa widać stopniowy spadek cen akcji spółki. Jednak nie jest on aż tak drastyczny, jak w przypadku chociażby linii American Airlines. W drugiej połowie 2020 roku nastąpił większy wzrost cen akcji, co prosperuje dobrze na przyszłość. Pokazuje to też, jak szybko restrykcje i walka z koronawirusem dała efekty i pozwoliła na otwarcie linii azjatyckich. W tabeli 2. przedstawiono Wybrane elementy rachunku zysków i strat China Southern Airlines w latach 2019-2020

Tabela 3. Wybrane elementy rachunku zysków i strat China Southern Airlines w latach 2019-2020 (w mln CNY)

Kategoria	2019	2020	Zmiana
Przychody netto ze sprzedaży	154 322	92 561	-40,02%
Koszty działalności operacyjnej	134 834	94 253	-30,10%
Zysk [strata] ze sprzedaży	19 488	-1 692	-108,68%
Zysk [strata] netto	2 640	-10 847	-510,87%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <https://finance.yahoo.com/quote/ZNH/financials/>, dostęp 07.09.2021.

W tabeli powyżej przedstawione zostały wybrane elementy rachunku zysku i strat. Firma w 2019 r. miała dość sporo większą sprzedaż niż w roku następnym. Różnica ta wynosi około 40% co jest wartością bardzo dużą. W 2020 r. także linia lotnicza obniżyła swoje koszty o 30%, co jest wartością całkiem odpowiednią w porównaniu do przychodów. Mimo to zysk na sprzedaży spadł o ponad 100% i w 2020 osiągnął wynik ujemny, co bardzo źle znaczy dla firmy. Po odliczeniu innych kosztów, a także dodaniu przychodów w 2019 r. China Southern Airlines uzyskała zysk w wysokości 19 488 mln juana chińskiego. W roku 2020 pojawiła się strata w wysokości 1 692 mln juana chińskiego, co jest spadkiem o 510,87%. Jest to ogromna strata, która pokazuje jak w trudnej sytuacji te linie lotnicze się znajdowały pod koniec 2020 r. Jeśli wyniki w roku 2021 się nie poprawią, może to być trudna sytuacja prowadząca do bankructwa. Jednakże firma ta uzyskała mniejszą różnicę pomiędzy zyskiem 2019, a stratą w 2020 w porównaniu do American Airlines, a większą w porównaniu do Deutsche Lufthansa.

4. Podsumowanie

Badanie pokazuje, że pandemia koronawirusa znacząco wpłynęła na rynek transportu lotniczego. Poprzez globalny wymiar lotnictwa, liczne ograniczenia w poruszaniu się między państwami, zmniejszenie dozwolonej liczby pasażerów czy restrykcje wewnątrz krajów znacząco wpłynęły na działalność linii lotniczych. Pokazują to dane statystyczne udzielane przez Międzynarodowe Stowarzyszenie Transportu Lotniczego, a także analiza sytuacji ekonomiczno-finansowej trzech wybranych linii lotniczych: American Airlines, Deutsche Lufthansa oraz China Southern Airlines. W badaniu oceniono ceny akcji tych firm od stycznia 2019 r. do września 2021 r., a także różnie wybrane elementy rachunku zysku i strat (przychody ze sprzedaży, koszty działalności operacyjnej, wynik na sprzedaży, a także zysk/strata netto).

Analiza danych giełdowych pokazała, że aktualnie najlepszą sytuację ma linia lotnicza China Southern Airlines i że to właśnie Azja najlepiej radzi sobie z pandemią w 2021 przy dosyć sporym kryzysie w 2020 r. American Airlines miały największy spadek cen akcji na początku pandemii, jednak teraz już wracają na wysoki poziom. Najgorszą sytuację ma Lufthansa, czyli europejska linia lotnicza, która nadal jest na niskim i niestabilnym poziomie. Jednak spadek ten nie był aż tak duży. Z drugiej strony analiza rachunku zysku i strat

pokazuje, że w 2020 r. w najlepszej sytuacji były niemieckie linie lotnicze, które zanotowały najmniejsze różnice spadkowe w porównaniu do 2019 r. Na drugim miejscu usytuowały się linie chińskie, które już miały większe straty. W najgorszej sytuacji znalazły się linie amerykańskie, których różnice osiągnęły największy wynik. Pokazuje to, że w 2020 r. najgorzej poradziły sobie American Airlines z początkiem pandemii. Jest to zgodne z wahaniami cen akcji, tak samo porównywalne są ceny spadki akcji w pozostałych dwóch firmach.

Podsumowując, pandemia COVID-19 wywarła istotny wpływ na rynek transportu lotniczego, powodując ogromne straty w tym segmencie, niemalże paraliżując linie lotnicze. Najgorsza sytuacja była na początku pandemii, gdzie restrykcji i ograniczeń było więcej, a firmy notowały ogromne straty. Aktualnie linie lotnicze i cały transport lotniczy powoli zaczynają osiągać lepsze notowania. Pokazuje to, że w najbliższych latach, gdy sytuacja zostanie całkowicie opanowana linie lotnicze zaczną ponownie osiągać zyski.

Przeprowadzone badanie ze względu na swój pogładowy charakter stanowić może wstęp do dalszych badań nad sytuacją branży lotniczej w czasie trwania pandemii COVID-19. Badania tego typu powinny być prowadzone również w następnych latach, wraz ze stopniowym powrotem gospodarki do pełnego funkcjonowania.

Bibliografia:

1. Olipra Ł., (2010), Inwestycje w infrastrukturę lotniczą jako czynnik rozwoju gospodarczego miast i regionów, *Acta Universitatis Lodzensis. Folia Oeconomica* 246, Łódź, s. 89-103.
2. Stępień K., (2013), Definicyjne i metodyczne problemy rentowności, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie* 920, s. 101-110.
3. Laprus K., (2010), Rynek lotniczy na świecie, *Zeszyty naukowe AWF Kraków*.
4. Urbanyi-Popiołek I. (red.), (2013), *Ekonomiczne i organizacyjne aspekty transportu*, Research Gate.
5. Kubas K., (2020), Wpływ pandemii na rynek transportu lotniczego, *Journal of Translogistics*, s. 169-177.
6. Madeyski M., Lissowska E., Marzec J., (1971). *Wstęp do nauki o transporcie*. Warszawa. wyd. SGPiS.
7. Pfaff J. (red.), (2017), *Rachunkowość finansowa z uwzględnieniem MSSF*. Warszawa. PWN.
8. Kulpaka P., (2007), *Giełdy w gospodarce*. Warszawa. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
9. Dobosiewicz Z. (2013), *Giełda. Zasady działania. Inwestorzy. Rynki giełdowe*. Warszawa. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

Wykaz stron internetowych:

10. <https://finance.yahoo.com/quote/ZNH/financials>, dostęp 07.09.2021/
11. <https://investor-relations.lufthansagroup.com/en/publications/financial-reports.html#cid12308>, dostęp 07.09.2021
12. <https://stooq.pl/q/d/?s=aal.us>, dostęp 07.09.2021
13. <https://stooq.pl/q/d/?s=lha.de>, dostęp 07.09.2021

14. <https://stooq.pl/q/d/?s=znh.us>, dostęp 07.09.2021
15. https://www.aa.com/homePage.do?locale=en_US, dostęp 07.09.2021
16. <https://www.csair.com/en/about/gongsijianjie>, dostęp 07.09.2021
17. <https://www.iata.org/en/iata-repository/publications/economic-reports/airline-industry-economic-performance---november-2020---report/>, dostęp 07.09.2021
18. <https://www.lufthansa.com/pl/pl/lufthansa-group-star-alliance-oraz-linie-partnerskie>,
dostęp 07.09.2021
19. <https://www.wsj.com/market-data/quotes/AAL/financials/annual/income-statement>,
dostęp 07.09.2021

25. ŚWIATOWY RYNEK INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH – MANIPULACJE, ZMIANY ORAZ KONTROWERSJE W TRAKCIE PANDEMII COVID-19

Jakub Sternalski, Sebastian Pomikło

Uniwersytet Ekonomiczny

Wydział Informatyki i Ekonometrii

E-mail: jakubsternalski@gmail.com, sebastian.pomiklo@gmail.com

1. Wstęp

Pandemia COVID-19, która trwa już od początku roku 2020, przyniosła spore zawirowania w życiu wszystkich mieszkańców globu. Wymogi kwarantanny, ograniczenia w przemieszczaniu się, obowiązek noszenia maseczek, masowe szczepienia, rosnące statystyki zakażonych oraz zmarłych w wyniku zachorowania, wszystko to miało ogromny wpływ na życie codzienne zwykłego obywatela. Choć na pierwszy rzut oka wydawać by się mogło, że kwestia pandemii to przede wszystkim kwestia dotycząca zdrowia czy odpowiednich przygotowań służby medycznej, czas pokazał jednak, iż przyniosła ona spore zawirowania w gospodarce, szczególnie na rynku światowych instrumentów finansowych.

Rosnąca inflacja, masowy dodruk pieniądza [strefainwestorow.pl, dostęp na 12.09.2021] przez banki światowe, krach giełdowy na początku pandemii oraz większa ilość wolnego czasu ze względu na przymusowe kwarantanny lub wprowadzaną coraz częściej pracę zdalną, przyczyniły się prawdopodobnie do wzrostu zainteresowania instrumentami finansowymi. [money.pl, dostęp na 12.09.2021]

2. Bitcoin - czym jest, na czym polega oraz historia

Bitcoin (w skrócie BTC) jest zdecentralizowaną cyfrową walutą. Pozostaje niezależna od banków, rządów oraz innych organizacji pośredniczących w jej wymianie. Nie posiada materialnego charakteru pieniądza, jest walutą Internetu i działa dzięki sieci P2P (peer to peer), w której wszyscy użytkownicy mają te same prawa i przywileje. Mimo anonimowości każdego członka sieci, dokonywane działania są widoczne przez resztę uczestników. Istotnym faktem jest to, że Bitcoin jest kryptowalutą deflacyjną, w związku z czym maksymalnie w obiegu może go być skończona ilość - 21 milionów BTC. Co więcej Bitcoin posiada otwarty kod źródłowy (ang. open source), dzięki czemu każda osoba posiadająca wiedzę z technologii informatycznych może sprawdzić jak działa. [bitcoin.pl, dostęp 11.09.2021] Szyfrowanie (proces kodowania informacji) następuje przy użyciu bardzo mocnego algorytmu SHA-256. [Ammous, 2020, s. 256]

Tabela 1. Różnice pomiędzy kryptowalutami, a walutami fiat

OPERACJA	BITCOIN	KONTA W BANKU	GOTÓWKA
Właściciel Emitent	Zdecentralizowany, rolę emitenta mają wszyscy użytkownicy Bitcoin	Państwo Wirtualna waluta w banku	Państwo
Nadzór	Wszyscy użytkownicy sieci Bitcoin	Bank	Państwo / Komisja Nadzoru Finansowego
Prowizje	Brak	Zależne od banku	Brak
Fizyczny odpowiednik	Portfel Bitcoin, emitowany przez sieć BTC	Brak, waluta jest wirtualna	Banknoty, emitowane przez mennicę danego kraju

Źródło: <https://bitbay.net/pl/co-to-jest-bitcoin>.

Powyżej w tabeli przedstawiono różnice pomiędzy kryptowalutami, a walutami fiat, czyli pieniędzmi fiducyjnymi. Pieniądz fiducyjny jest to legalny środek płatniczy na określonym terenie, czyli np. na obszarze danego państwa. [businessinsider.com.pl, dostęp 11.09.2021]

Bitcoin został stworzony w 2009 roku przez osobę (lub grupę osób), działających pod pseudonimem Satoshi Nakamoto. Niezidentyfikowany autor sporządził dziewięciostronicowy dokument pod nazwą Manifest Satoshi Nakamoto, w którym przedstawił założenia systemu cyfrowego pieniądza korzystającego z sieci peer-to-peer. Jednak idea, którą przedstawił Nakamoto, nie była odkrywcza. Dekadę wcześniej programista Wei Dai opublikował teoretyczne podstawy. Natomiast dopiero Satoshi Nakamoto przemodelował teoretyczne koncepcje w rozstrzygnięcia przystosowane do wykorzystania w praktyce. Jednym z pierwszych zakupów dokonanych za pomocą Bitcoinów było zamówienie dwóch pizz o wartości około 30 dolarów przez programistę Laszlo Haneycz. W tym czasie wydał 10 000 BTC. Na dzień dzisiejszy, daje to kwotę blisko 455 milionów dolarów. [getinbank.pl, dostęp 11.09.2021]

Funkcjonowanie Bitcoina opiera się na dwóch elementarnych mechanizmach - łańcuchu bloków (ang. blockchain) oraz procesie wydobywania/kopania (ang. mining).

Łańcuch bloków jest współdzielonym zapisem transakcji, na którym opiera się cała sieć Bitcoin. Wszystkie potwierdzone transakcje są w nim zapisane. Portfele Bitcoin w ten sposób mogą obliczyć saldo, dzięki czemu transakcje mogą być weryfikowane. Integralność oraz porządek chronologiczny łańcucha bloków są wymuszone przez kryptografię.

Wydobywanie wykorzystywane jest do potwierdzania oczekujących transakcji poprzez włączanie ich do łańcucha bloków. Poprzez ten proces zapewniana jest chronologiczność zdarzeń w łańcuchu, która chroni neutralności sieci oraz pozwala odrębnym komputerom na wspólne uzgadnianie stanu systemu. Transakcje muszą być ułożone w blok spełniający bardzo konkretne zasady kryptografii, które zostaną zweryfikowane przez sieć, aby ostatecznie zostały potwierdzone. Dzięki tym zasadom zapobiegają one modyfikacji

poprzednio zapisanych bloków, co skutkowałoby unieważnieniem wszystkich następnych bloków. Podczas wydobywania (kopania) występuje również odpowiednik opartej na rywalizacji loterii, która zapobiega prostemu dodawaniu nowych bloków kolejno w łańcuchu bloków przez dowolnego użytkownika. Dzięki temu żadna osoba nie może kontrolować w pełni tego, co zostaje zapisane w łańcuchu bloków, ani też zastępować części łańcucha bloków, by cofnąć własne dokonane wydatki. Aktualnie do wykopania pozostało około 2,4m mln BTC. [bitcoin.org, dostęp 11.09.2021]

Tabela 2. Wartość 1 Bitcoina w dolarach amerykańskich

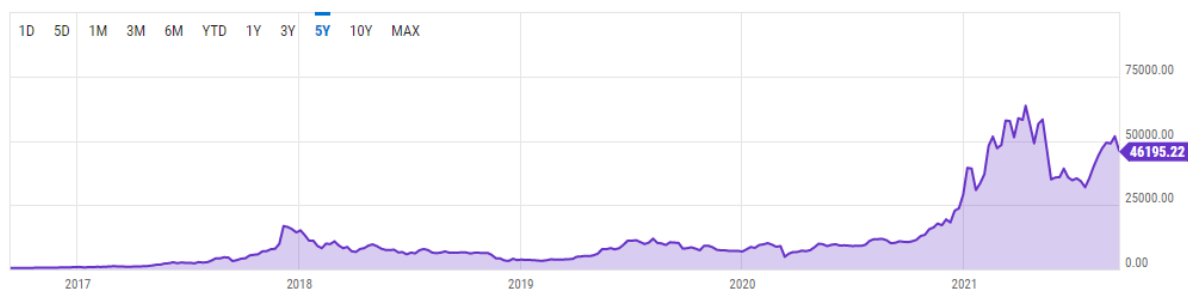
Data	Bitcoin	USD
05.10.2009	1	0,00076
09.02.2011	1	1
08.06.2011	1	31
10.04.2013	1	266
29.11.2013	1	1242
02.03.2017	1	1268
17.12.2017	1	19 665
7.02.2018	1	8260
17.09.2020	1	10 764
11.03.2020	1	4916
14.04.2021	1	64 895
12.09.2021	1	45 866

Źródło: opracowanie własne na podstawie <https://comparic.pl/historia-bitcoin/>

5 października 2009 roku została podana pierwsza cena Bitcoina, która na stronie New Liberty Standard wynosiła 0,00076 USD za 1 BTC. [bithub.pl, dostęp 12.09.2021]

9 lutego 1 BTC osiągnął cenę 1 USD. 8 czerwca 2011 roku BTC osiąga All Time High (w skrócie ATH), co oznacza najwyższą wartość wszech czasów, czyli każdy kto kiedykolwiek zainwestował zyskał. Na ten moment było to 31 USD. [gpwinfastrefa.pl, dostęp 13.09.2021] 10 kwietnia osiąga nowe ATH, gdzie 1 BTC jest warty 266 USD. 2 marca 2017 Bitcoin staje się więcej warty niż złoto - 1 BTC - wyceniony jest na 1268 USD. [comparic.pl, dostęp 12.09.2021] Osoby, które kupiły Bitcoina na początku 2017 roku, a sprzedały go w ATH 17 grudnia 2019, mogły liczyć na 20-krotne pomnożenie wartości swojego portfela, bowiem tego dnia cena za 1 BTC wynosiła 19 655 USD. Następnie cena spadała w dół. 2 miesiące później, 7 lutego 2018 roku, 1 BTC był wart poniżej 9000 USD. Rok po ATH Bitcoina - cena była bardzo niska. Z prawie 20 000 USD, 17 grudnia 2018 cena obniżyła się

do 3 000 USD. W 2020 roku wiele się wydarzyło. 11 marca 2020 roku epidemia z miasta Wuhan, w prowincji Hubei, w środkowych Chinach została uznana przez Światową Organizację Zdrowia (WHO) za pandemię. W tym dniu 1 BTC wyceniano na 4916 USD. [pulsmedycyny.pl, dostęp 13.09.2021] W pierwszej połowie 2020 roku Bitcoin trzymał się na poziomie 10 000 USD. Podczas pandemii Bitcoin postrzegany był jako bezpieczna przystań. Wynika to z przeprowadzonych badań, w których okazało się, że wraz z narastaniem strachu, co do rozwijającej się pandemii rosło zainteresowanie kryptowalutami, w związku z czym zwiększał się na nie popyt. Autorami raportu "Any Port in a Storm: Cryptocurrency Safe-Havens during the COVID-19 Pandemic" są Charles James Larkin z University of Bath, Les Oxley, Greg Houi oraz Yang Hu z University of Waikato; Shaen Corbet z Dublin City University. [strefainwestorow.pl, dostęp 13.09.2021] 14 kwietnia 2021 roku zanotowano dotychczasowy rekord cenowy - 64 896 BTC za 1 BTC. Na dzień dzisiejszy jest to 45 866, co w przeliczeniu daje 176 625 PLN. [e-kursy-walut.pl, dostęp 12.09.2021]



Źródło: ycharts.com

Kryptowaluty dla mieszkańców krajów trzeciego świata mogą okazać się pomocne oraz stać się dobrą alternatywą dla transferów pieniężnych, których prowizje mogą wynosić nawet 20%. Również dostęp do usług bankowych może być ograniczony przez to, że placówki znajdują się tylko w dużych miastach. [cyfrowaekonomia.pl]

7 września 2021 roku Bitcoin po raz pierwszy został uznany za oficjalny środek płatniczy. Na ten ruch zdecydowało się państwo z Ameryki Północnej - Salwador - kupując 400 bitcoinów. Kryptowaluta nie jest jedynym dopuszczalnym środkiem płatniczym w kraju, jest nim również dolar amerykański. Mieszkańcy po zarejestrowaniu numeru dowodu osobistego, mogą korzystać z e-portfela "Chivo", dostając na start równowartość 30 dolarów w kryptowalucie. [bankier.pl, dostęp 12.09.2021] Państwo w dużym stopniu opiera się na przesyłaniu środków pieniężnych przez emigrantów, co stanowi prawie 20 procent PKB (produkt krajowy brutto). Prezydent Salwadoru - Nayib Bukele legalizując Bitcoina, stwarza możliwości do otwierania kopalni kryptowalut zasilanych przez czystą energię pochodzącą ze źródeł geotermalnych. [komputerswiat.pl, dostęp 12.09.2021]



Źródło: <https://twitter.com/nayibbukele/status/1434948725550551042>

3. Elon Musk

Elon Musk - pochodzący z Republiki Południowej Afryki (RPA) miliarder, przedsiębiorca, założyciel lub współzałożyciel przedsiębiorstw Zip2, PayPal, SpaceX, Tesla, Neuralink i Boring Company.

W młodym wieku nauczył się programowania, a swoją pierwszą grę komputerową sprzedał za 500 USD mając zaledwie 12 lat. Miał swoje epizody na Uniwersytecie w Toronto, Pensylwanii oraz Uniwersytecie Stanford. To tam, we współpracy z bratem Kimbalem, założyli pierwszy biznes, firmę Zip2, która zajmowała się projektowaniem oprogramowania. Elon sam napisał całość kodu, będącego podstawą oferowanej przez nich usługi, podczas gdy brat Kimbal zajął się budową sieci sprzedaży indywidualnej. [Vance, 2017, s. 69]

Debiutancki interes stał się jego sukcesem, wówczas gdy sprzedał ją za 22 miliony USD. Pieniądze z Zip2 zainwestował w X.com, firmę która świadczy usługi finansowe oraz obsługuje płatności za pośrednictwem e-mail. Rok później firma połączyła się z PayPal. W 2002 roku Elon zrobił krok w przód w spełnieniu swoich dziecięcych marzeń, założył SpaceX, spółkę, która planowała posłać ludzi na wakacje na Marsa. NASA dostrzegła Muska, któremu zaoferowała kontrakt wart 1,6 miliarda USD na wykonanie 12 lotów zaopatrzeniowych na Międzynarodową Stację Kosmiczną. Celem Muska jest 100-krotne zmniejszenie kosztów lotów w kosmos.

Oprócz podróży pozaziemskich, Elon chciał zdobyć również drogi lądowe. Jest jednym ze współzałożycieli Tesla Motors, a w październiku 2008 roku został dyrektorem generalnym. Główny plan biznesowej filozofii przedsiębiorstwa, autorstwa Muska, polega na dostarczeniu przystępnych cenowo, elektrycznych samochodów do masowego klienta. [biznes.wprost.pl, dostęp 13.09.2021]

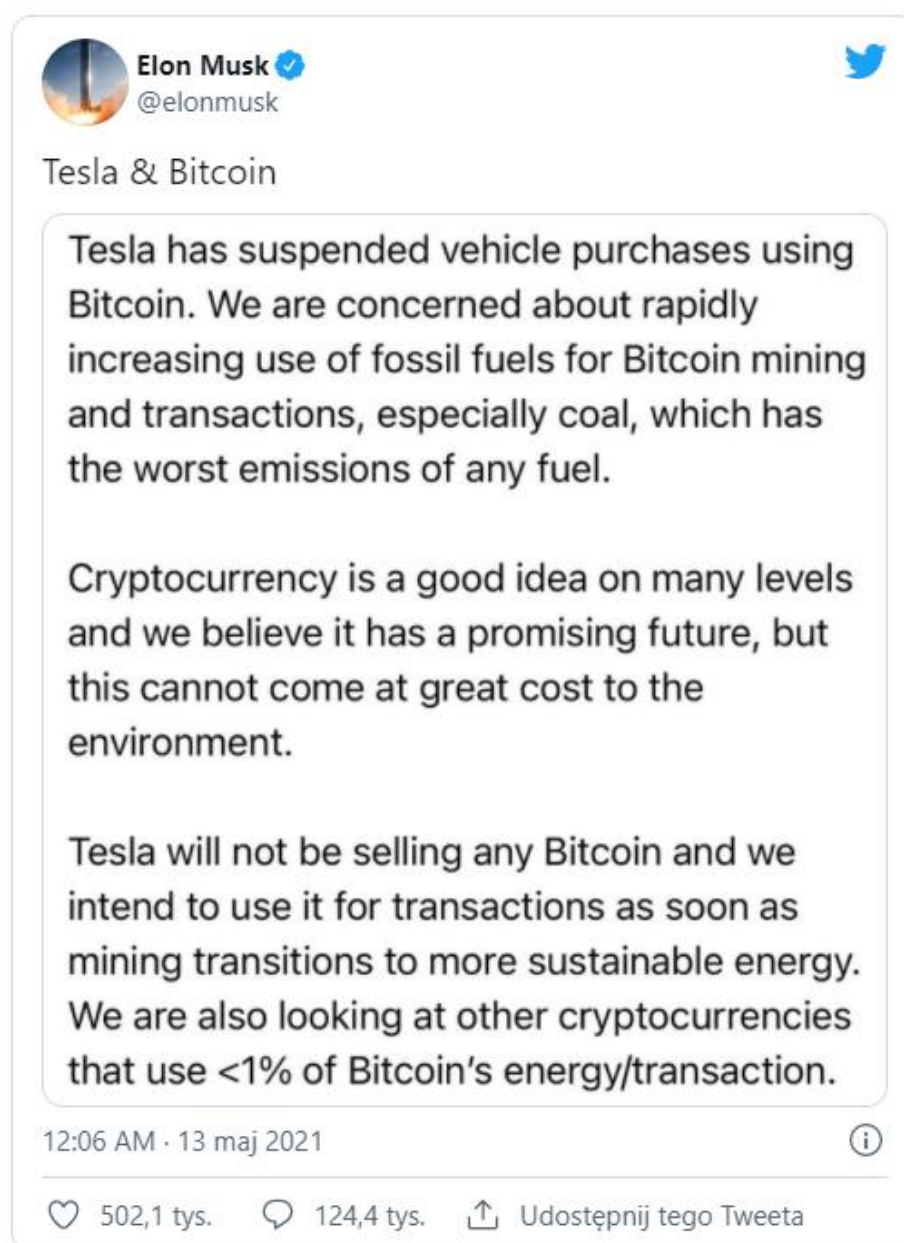
W 2016 roku został współzałożycielem Neuralink. Firma ta zajmuje się rozwojem neurotechnologii. Ma na celu integrację ludzkiego mózgu ze sztuczną inteligencją. Pomogłoby to osobom sparaliżowanym, a w niedalekiej przyszłości nawet umożliwiłoby połączenia ludzkości z zaawansowaną sztuczną inteligencją. 9 kwietnia 2021 roku Neuralink zaprezentował małpę z wszczepionym chipem grającą w Pong'a bez użycia rąk. [purepc.pl, dostęp 13.09.2021]

The Boring Company, jest kolejną firmą Muska. Firma górnicza, która została założona 17 grudnia 2016 roku. Zajmuje się kopaniem tuneli. W styczniu 2018 roku sprzedała 20 tysięcy miotaczy ognia. [boringcompany.com, dostęp 13.09.2021]

Na początku 2021 roku Elon Musk stał się najbogatszym człowiekiem na świecie, wyprzedzając założyciela Amazon.com - Jeffa Bezosa. Stało się to dzięki wzrostowi wartości jego akcji na giełdzie, osiągając wartość 188,5 mld USD na otwarciu nowojorskiej giełdy.

Tesla została założona w 2003 roku przez grupę inżynierów, chcących udowodnić, że ludzie mogą jeździć pojazdami elektrycznymi, które są lepsze, szybsze i przyjemniejsze w prowadzeniu niż samochody benzynowe. Misją Tesli jest przyspieszenie przejścia świata na zrównoważoną energię. Aktualnie dostępne w sprzedaży są modele S, 3, X oraz Y. W przyszłości na rynek ma zostać wprowadzony również model Roadster i Cybertruck. [tesla.com, dostęp 12.09.2021]

Za pojazdy elektryczne Tesli można było płacić Bitcoinem, jednak 13 maja 2021 Elon Musk zawiesił tę możliwość płatności. "Jesteśmy zaniepokojeni rosnącym zużyciem paliw kopalnych w celu wydobywania bitcoinów i przeprowadzania transakcji. Szczególnie dotyczy to węgla, który powoduje najwięcej emisji ze wszystkich paliw" - tłumaczył się CEO Tesli na twitterze.



Źródło: <https://twitter.com/elonmusk/status/1392602041025843203>

Informacja ta wywołała zamieszanie z Bitcoinem - kryptowaluta obniżyła swoją wartość z blisko 57 400 USD na około 47 500 USD, czyli aż 17% w przestrzeni kilku godzin. [strefainwestorow.pl, dostęp 12.09.2021]



Źródło: <https://www.coindesk.com/>

Na wzrost akcji polskiego wydawcy oraz producenta gier komputerowych CD Projekt o 20% (z 304 na 360 PLN) istotny wpływ miał również tweet Muska. W swoim tweetcie zachwalał estetykę oraz architekturę wnętrza w grze “Cyberpunk”. Dodając później, że w najnowszej produkcji polskiego studia będzie można zagrać w Teslach. [spidersweb.pl, dostęp 13.09.2021]



Źródło: <https://twitter.com/elonmusk/status/1354759710126338056?s=20>

4. MemeStocks

Po raz pierwszy z tą nazwą świat miał do czynienia początkiem roku 2021, w trakcie drugiej fali pandemii Covid-19. Wtedy to właśnie, w skutek określonych działań drobnych inwestorów doszło do jednej z najbardziej nietypowych sytuacji na giełdzie. Można stwierdzić, iż standardowe role się odwróciły i największą stratę poniosły tym razem przede wszystkim ogromne fundusze inwestycyjne, a nie jak zwykle to bywa, drobni inwestorzy.

Sam termin MemeStocks, składa się z połączenia dwóch wyrazów- “Meme” oraz

“Stocks”. Pierwszy z nich oznacza w wolnym tłumaczeniu akcję giełdową, czyli jeden z najsłynniejszych instrumentów finansowych na światowych rynkach. Jest to papier wartościowy, który informuje o współposiadaniu fragmentu majątku danej firmy przez posiadacza owej akcji. Część z tych akcji jest dostępna publicznie, mogą być sprzedawane i kupowane na rynkach kapitałowych takich jak np giełda. [direct.money.pl, dostęp 13.09.2021]

Z kolei pierwszy człon nazwy dotyczy tak zwanego mema internetowego, czyli pewnego rodzaju informacji zamieszczonej w internecie, przedstawianej najczęściej w formie grafiki lub kilku zdjęć, której głównym celem jest wywołanie określonych emocji użytkownika (najczęściej ma na celu go rozbawić), lub też zwrócenie jego uwagi. Sam “mem” cechuje się prostotą i łatwością przekazu dalej, do kolejnych użytkowników, co tylko podkreśla jego “wirusowy” charakter. Słowo to, w przypadku MemeStocks ma podkreślać komiczny i całkowicie nielogiczny, niezgodny z przyjętymi standardami charakter zakupionej akcji. [poradnikprzedsiębiorcy.pl, dostęp 13.09.2021]

MemeStocks, choć jako aktywo jest to po prostu zwykłą akcją na giełdzie, wyróżnia się z reguły paroma cechami kluczowymi, które pozwalają je zakwalifikować do tej grupy. Charakteryzują się one przede wszystkim nagłym i sporym zainteresowaniem drobnych inwestorów, którzy w sposób przeczący do reguł rynkowych podbijają cenę akcji spółek, które nie przynoszą ich posiadaczom żadnych dochodów z dywidend, ich wycena z roku na roku spada, raporty kwartalne i roczne wykazują spadki dochodów, a w rozumieniu analizy fundamentalnej poprzez czynniki przez nie interpretowane, nie stanowią żadnej podstawy do inwestycji, często będąc rozumiane jako aktywo, które potencjalny inwestor powinien unikać szerokim łukiem. Z reguły są to akcje firm bankrutujących, lub stojących na granicy bankructwa. Cechą charakterystyczną dla MemeStock jest także spora liczba inwestorów, szczególnie tych największych, tak zwanych funduszy hedgingowych, którzy są związani z daną spółką na zasadzie pozycji krótkiej. Do tej pory, zdecydowana większość spółek, które wliczają się do tej grupy została wytypowana na dedykowanym forum na platformie Reddit-WallStreetBets. Do trzech najbardziej popularnych spółek, zaliczanych do grupy MemeStocks należą AMC, GameStop oraz BlackBerry.

4.1. Analiza fundamentalna

Jest to jedna z najbardziej popularnych, oraz najbardziej podstawowych metod analizy instrumentów finansowych. Opiera się przede wszystkim na badaniu kondycji gospodarki ujętej całościowo, sektora gospodarki w jakim działa owa instytucja proponująca dany instrument finansowy, oraz jej aktualnej sytuacji finansowej jako spółka lub po prostu przedsiębiorstwo. [xtb.com, dostęp 13.09.2021]

Jest szczególnie przydatna w ocenie inwestycji długoterminowych. Analiza fundamentalna dzieli się na:

- Analizę makroekonomiczną (sytuacja społeczno-ekonomiczna kraju w którym znajduje się dane przedsiębiorstwo, czynniki takie jak bezrobocie, inflacja itd.)
- Analizę sektorową (sytuacja rynkowa w danym sektorze usług w którym owe przedsiębiorstwo działa)
- Analizę sytuacyjną (polityka oraz cele przedsiębiorstwa)
- Analizę finansową (bilans oraz rachunek zysków i strat, analiza wskaźnikowa)

- Wycena akcji (czy cena akcji danej spółki są przeszacowane lub niedoszacowane, na podstawie choćby aktualnej wyceny, przychodów oraz liczby akcji w wolnym obrocie) [edukacjagieldowa.pl, dostęp 13.09.2021]

4.2. Pozycja krótka na giełdzie

Jest to rodzaj strategii inwestycyjnej, polegający na zarabianiu w przypadku, gdy np. wycena danego instrumentu finansowego spada. Jest to zobowiązanie do sprzedaży danego aktywu, który nie jest częścią rachunku inwestora w dniu zawarcia umowy. Przykładowo, inwestor "pożycza" np. akcję lub waluty od funduszu, sprzedaje je po aktualnej cenie, a następnie oddaje je, kupując to samo aktywo które wcześniej sprzedał do czasu dnia ustalonego zwrotu aktywa, zarabiając w ten sposób na spadku wyceny. [gpwinfostrefa, dostęp 13.09.2021]

4.3. Fundusze hedgingowe

Są przede wszystkim, jednym z rodzajów funduszy inwestycyjnych, czyli instytucja, która w imieniu swoich klientów, obraca powierzonymi pieniędzmi np. na giełdzie, kupując w zależności od poziomu ryzyka, na jaki zdecydował się wierzyciel, wybrane instrumenty finansowe takie jak choćby jak akcje, obligacje, czy tak zwane ETF. Samo korzystanie z funduszy hedgingowych, okraszone jest sporym ryzykiem, gdyż owe fundusze nie podlegają żadnym ogólnym regulacjom, takich instytucji jak choćby KNF (Komisja Nadzoru finansowego) oraz powierzone środki są inwestowane za pomocą ryzykownych i zaawansowanych technik inwestycyjnych, takich jak np. dźwignia finansowa. [portfelpolaka.pl, dostęp 13.09.2021]

Dźwignia finansowa jest to narzędzie inwestorskie, dzięki w krótkim opisie, inwestor może posiadać na swój cel inwestycyjny o wiele większy kapitał niż posiada on w rzeczywistości. Jest to narzędzie, proponowane inwestorom szczególnie podczas zakupów tak zwanych kontraktów terminowych, czyli umów, w której zarówno kupujący oraz sprzedający dane aktywo finansowe, zobowiązują się do zakupu/sprzedaży w określonym terminie. [edukacjagieldowa.pl, dostęp 13.09.2021]

Zapis dźwigni finansowej może wyglądać następująco: 1:100, co oznacza, że na każdą posiadaną przez inwestora złotówkę, ma do dyspozycji 100 zł. Dla przykładu inwestor który posiada 5 tysięcy złotych, realnie posiadać będzie w inwestycji 500 tysięcy złotych. Oznacza to iż na jego początkową kwotę, przypada 495 tysięcy złotych kapitału obcego. W tym momencie, zamiast inwestować w akcje spółki 5 tysięcy złotych, inwestować będzie 500 tysięcy złotych. Zakładając zysk na poziomie 10%, zysk przy podstawowym wkładzie bez dźwigni wynosić będzie jedynie 500 zł przy 50 tysiącach złotych w opcji z dźwignią (nie uwzględniając podatków oraz prowizji funduszu inwestycyjnego). Wiąże się to z zarówno o wiele większym potencjalnym zyskiem z inwestycji, ale również ze zdecydowanie większą potencjalną stratą, która z racji rozmiarów całej kwoty, może stanowić poważny problem w spłaceniu dla mniejszego inwestora. [poradnikprzedsiebiorcy.pl, dostęp 13.09.2021]

Korzystając z owej techniki, fundusz w krótkim terminie potrafi zwielokrotnić zyski lub, też wręcz przeciwnie spowodować spore straty finansowe. Sporą zaletą tych instytucji jest także elastyczność strategii działań podejmowanych na rynku, posiadając możliwość korzystania z różnych narzędzi do jej realizacji. [direct.money.pl, dostęp 13.09.2021]

Do najsłynniejszych funduszy hedgingowych należą:

Tabela 3. Największe i najsłynniejsze fundusze hedgingowe na świecie

Nazwa	Zarządzający	Rok powstania
Soros Fund Management	George Soros	1969
Bridgewater	Ray Dalio	1975
Citadel	Kenneth G. Griffin	1990
DE Shaw	David Elliot Shaw	1988
Baupost	Seth Klarman	1982

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <https://www.lynxbroker.pl/edukacja/fundusze-hedgingowe/>

4.4 WallStreetBets

Jest to grupa powstała na serwisie społecznościowym Reddit, zrzeszająca początkowo drobnych inwestorów, bądź też fanatyków giełdy. Co interesujące, sama grupa powstała w 2012 roku, a jej twórca Jaime Rogozinski, opuścił ją blisko rok przed wydarzeniami z początku roku 2021. Jest on autorem książki o tej samej nazwie co owa grupa. Krytykuje on w niej między innymi system finansowy jaki “odziedziczy” po poprzednim pokoleniu pokolenie tak zwanych “milenialsów”.

W kluczowym momencie całej akcji powiązanej z tak zwanymi MemeStocks, grupa liczyła blisko 6 milionów użytkowników, dzielących się tych którzy realnie wnieśli swój pieniężny wkład w rozwinięcie danej sytuacji, jak i tych którzy zajęli się promowaniem całego wydarzenia na innych portalach społecznościowych. Grupa, niejako wypowiedziała wojnę funduszom hedgingowym, stawiając im zarzut, celowego manipulowania cenami poprzez chociażby zajmowanie pozycji krótkich, które to narzucały ten sposób sugestii reszcie inwestorom, szczególnie tym detalicznym, iż dana spółka pomimo nawet dobrych wyników nie może osiągnąć satysfakcjonującej wyceny w najbliższym czasie. Przez wielu, szczególnie przez poszkodowane fundusze nazywani byli grupą degeneratów, przez resztę, drobnych inwestorów oraz firmy zakwalifikowane do grupy MemeStocks, uważani na równi z wybawcą. [kryptowaluty.expert, dostęp 13.09.2021]

Firma AMC, zadeklarowała nawet darmowy popcorn dla wszystkich drobnych akcjonariuszy. [fxmag.pl, dostęp 13.09.2021]

Sama grupa oprócz organizacji zmasowanych akcji inwestycyjnych, niesie ze sobą także rolę dydaktyczną, gdzie użytkownicy wzajemnie przekazują bezpłatnie między sobą wiedzę na temat inwestowania w poszczególne aktywa finansowe, nie tylko związane z grupą “MemeStocks”.

4.5. Na czym polegała cała operacja na giełdzie związana z MemeStocks. Czym jest ShortSqueeze?

Użytkownicy grupy WallStreetBets, wspólnie zaplanowali masowe kupowanie akcji spółek AMC oraz Gamestop, sztucznie podbijając wycenę ich akcji. Podwyższając,

a następnie utrzymując wycenę akcji, udało im się doprowadzić do sytuacji zwanej w wolnym tłumaczeniu na “wyciskanie shortów”, czyli nacisku na wszystkich inwestujących na zasadzie pozycji krótkiej, do zamykania swoich pozycji z obawy przed narastającymi potencjalnymi stratami związanymi ze wzrostem ceny akcji. Wycena akcji Gamestop wzrosła z 18 dolarów do rekordowych w historii spółki 347 dolarów za akcję, co oznaczało wzrost o 1827% w przeciągu niecałego tygodnia. W przypadku spółki AMC, cena akcji wzrosła w przeciągu pół roku o blisko 2000% z 3 dolarów do 62 dolarów za pojedynczą akcję. [finance.yahoo.com, dostęp 13.09.2021]

4.6. GameStop

Powstała w roku 1994 w USA w Teksasie z połączenia powstałego w 1984 roku sprzedawcy oprogramowania Babbage oraz twórcy oprogramowania ITD. Gamestop jest to jeden z największych sprzedawców gier video, używanej elektroniki oraz gadżetów do gier na świecie. Z racji coraz większego udziału sprzedawców gier w wersji elektronicznej, firma zaczęła z dnia na dzień tracić coraz więcej klientów. Obroty całej spółki pomiędzy rokiem 2011 a 2020 spadły o 4 miliardy dolarów, a zysk który jeszcze w 2011 wynosił blisko 410 milionów dolarów, przerodził się w stratę dwieście siedemdziesiąt pięć milionów dolarów w ciągu roku 2020. Pomimo iż pandemia Covid-19 okazała się znakomitą chwilą dla twórców wielu gier, w przypadku GameStop, przyniosła ona zdecydowanie więcej strat niż zysków. Wszystkie sklepy fizyczne, w liczbie trzech i pół tysiąca, wskutek pandemii, musiały zostać zamknięte do marca 2020 roku. [tvp.info.pl, dostęp 13.09.2021]

4.7. AMC Entertainment

Postała w 1920 w USA w stanie Missouri, w mieście Kansas City przez Maurice, Edward i Barney Dubinsky, którzy zakupili wówczas Regent Theatre. W roku 1945 firma rozszerzyła działalność także na kina samochodowe. AMC jest drugą największą siecią kin na terenie USA. W wyniku pandemii Covid-19 firma ogłosiła zamknięcie wszystkich kinowych placówek. Oprócz tego, między właścicielami a producentem filmów, studiem NBCUniversal, doszło do konfliktu, w skutek deklaracji drugiej instytucji iż filmy będą wprowadzane zarówno do kin jak i na platformy streamingowe, co mogłoby znacząco zmniejszyć liczbę potencjalnych klientów kin tradycyjnych. Przychody firmy w drugim kwartale 2020 roku spadły niemal do zera. [forex-club.pl, dostęp 13.09.2021]

4.8. Melvin Capital

Fundusz hedgingowy, założony w Nowy Jorku w roku 2014 przez Gabriela Plotkina, inwestujący głównie w akcje spółek technologicznych. Ze względu na pozycje które zajmował na kilku spółkach, w tym wspomniane wcześniej AMC oraz Gamestop, został obrany jako cel ofensywy grupy WallStreetBets. Wskutek przeprowadzonej akcji, fundusz stracił blisko 53% swoich aktywów. Ostatecznie w wyniku pomocy innego funduszu hedgingowego- Citadel, w wysokości 2,75 miliarda dolarów, aktywa zmuszonego do zamykania swoich krótkich pozycji Melvin Capital skurczyły się z poziomu 12,5 miliardów dolarów do 8 miliardów dolarów. [businessinsider.com.pl, dostęp 13.09.2021]

5. Podsumowanie

Ostatnimi czasy na rynkach instrumentów finansowych doszło do wielu zmian, oraz sytuacji które mogą być czymś w rodzaju zapowiedzi pewnych zmian jakie czekają światowe gospodarki oraz rynki kapitałowe. Wielkie i majątne fundusze, które wydawały się niemożliwe do pokonania, ugięły się pod naporem zorganizowanej akcji drobnych inwestorów detalicznych. Nowe pokolenie próbuje zaakcentować coraz mocniej swoją pozycję nie tylko na rynkach pracy, ale powoli także na rynkach finansowych, przy okazji inwestując także w nowe i alternatywne aktywa finansowe. Coraz większy wpływ na wycenę, kosztem analizy fundamentalnej instrumentu, zdaje się mieć informacja, w szczególności kiedy pochodzi ona od popularnej osoby, bez znaczenia czy niesie za sobą jakiś rzetelny przekaz. Czas pandemii COVID-19 wielu z obywateli, szczególnie pokolenia które dopiero wchodzi lub dopiero weszło w dorosłość, wykorzystało na edukację z zakresu inwestowania. Wzrost zainteresowania inwestycjami wydaje się być zapowiedzią pewnej zmiany pokoleniowej, którą czeka świat finansów.

Bibliografia:

1. Vance A. (2017), Elon Musk - Biografia twórcy PayPala, Tesli, SpaceX, W: Znak Horyzont, Kraków, s. 69.
2. Ammous S. (2020), Standard Bitcoina, W: Fijorr Publishing, s. 256.

Wykaz stron internetowych:

3. <https://bitcoin.pl/co-to-jest-bitcoin>
4. <https://www.getinbank.pl/przewodnik-finansowy/innowacje-bankowe/czym-sa-bitcoin-i-kryptowaluty.html>
5. <https://bitcoin.org/pl/jak-to-dziala>
6. <https://businessinsider.com.pl/poradnik-finansowy/waluty-fiat-czym-sa-co-je-wyroznia-jakie-sa-ich-wady-i-zalety/ykykfmt>
7. <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Bitcoin-uznany-za-prawny-srodek-platniczy-w-pierwszym-kraju-na-swiecie-8183357.html>
8. <https://www.komputerswiat.pl/aktualnosci/pierwszy-kraj-na-swiecie-uznal-bitcoina-za-legalny-srodek-platniczy/gqkhymy>
9. <https://cyfrowaekonomia.pl/kryptowaluty-i-kraje-trzeciego-swiatea-mozliwosci-i-wyzwania/>
10. <https://www.tesla.com/about>
11. <https://strefainwestorow.pl/artykuly/bitcoin/20210513/tesla-bitcoin-elon-musk-anulowanie-platnosci>
12. <https://bithub.pl/artykuly/prehistoria-ceny-bitcoina-kiedy-1-btc-był-wart-mniej-niz-1-cent/>
13. <https://comparic.pl/historia-bitcoin/>
14. <https://www.gpwinfostrafa.pl/czym-jest-ath-all-time-high-co-oznacza/>
15. <https://pulsmedycyny.pl/who-oglasza-pandemie-covid-19-984550>
16. <https://e-kursy-walut.pl/kurs-bitcoin/>
17. <https://spidersweb.pl/bizblog/luzowanie-obostrzen-galerie-muzea/>
18. <https://strefainwestorow.pl/artykuly/bitcoin/20200610/kryptowaluty-bezpieczna-przystan>

19. <https://biznes.wprost.pl/gospodarka/10445720/elon-musk-kim-jest-miliarder-szef-tesli-i-spacex.html>
20. <https://www.purepc.pl/neuralink-malpa-grajaca-w-ponga-bez-uzycia-rak-mogl-dziewiecioletniego-zwierzecia-zastapil-tradycyjne-kontrolery>
21. <https://www.money.pl/gospodarka/tarcza-antykryzysowa-rekordowy-dodruk-pieniadza-6519511502637185a.html>
22. <https://strefainwestorow.pl/artykuly/analizy/20200327/luzowanie-ilosciowe-druk-pieniadza-koronawirus>
23. <https://direct.money.pl/artykuly/porady/co-to-sa-akcje>
24. <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-co-to-jest-mem-internetowy>
25. <https://www.fxmag.pl/co-to-jest/wallstreetbets>
26. <https://www.xtb.com/pl/edukacja/co-to-jest-analiza-fundamentalna>
27. <https://www.edukacjagiieldowa.pl/gieldowe-abc/analiza-fundamentalna/>
28. <https://www.gpwinfostrefa.pl/pozycja-krotka-gielda-forex/>
29. <https://portfelpolaka.pl/fundusze-hedgingowe/>
30. <https://www.edukacjagiieldowa.pl/gieldowe-abc/notowane-instrumenty/kontrakty-terminowe/https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-dzwignia-finansowa-co-to-takiego>
31. <https://kryptowaluty.expert/wallstreetbets/>
32. <https://fxmag.pl/artykul/amc-znowu-spada-tym-razem-ponad-9-procent-od-czerwca-spolka-stracila-polowe-wartosci>
33. <https://www.tvp.info/52073107/gamestop-co-to-jest-gry-i-panika-na-gieldzie>
34. <https://forexclub.pl/amc-entertainment-nieoczekiwane-korzysci-z-bycia-spolka-mem-poradnik>
35. <https://businessinsider.com.pl/gielda/wiadomosci/melvin-capital-robinhood-citadel-i-wojna-z-wallstreetbets-o-co-chodzi-w-gamestop/mdst17d>

26. ZJAWISKO PRZEMYTU ORAZ OGRANICZENIA W PRZEWOZIE TOWARÓW MIĘDZY KRAJAMI

Damian Strzelecki

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Kolegium Finansów

E-mail: damian.strzelecki@edu.uekat.pl

Wojciech Adamiec

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Kolegium Finansów

E-mail: wojciech.adamiec1@edu.uekat.pl

1. Wstęp

Przemyt jest zjawiskiem znanym już od czasów starożytności. Związany jest z różnorodnością cen danych towarów w różnych krajach, które kształtowane są m.in. przez określone podatki i opłaty obowiązujące na danym obszarze.

Obecnie proces zwalczania tego zjawiska rozwija się poprzez coraz dokładniejszą kontrolę przewożonych dóbr ze wschodu, politykę wspólnego kształtowania cen przez Wspólnotę Europejską najczęściej przemycanych towarów oraz poprzez postępujące rozwiązania technologiczne.

Celem pracy jest zestawienie regulacji prawnych odnośnie limitów przewozowych wybranych towarów akcyzowych, przedstawienie zjawiska przemytu i analiza jego skali w Polsce (autorzy skupili się na granicach RP z trzema sąsiadującymi krajami trzecimi).

2. Ograniczenia w przewożeniu wyrobów między państwami

Podróżując z Polski do innych państw oraz z powrotem przewozić można określone wyroby. Lista dozwolonych produktów różni się w zależności od tego, czy przekraczamy granicę wewnątrzwspólnotową, czy też przekraczamy granicę z krajami trzecimi. Wewnątrzwspólnotową granicą nazywamy granicę między dwoma państwami, które należą do Unii Europejskiej. Krajami trzecimi nazywamy kraje, które nie są członkami Unii Europejskiej. Oprócz listy produktów różnice występują również w ilości przewożonych dóbr. Ograniczenia wartościowo-ilościowe różnią się również w zależności od rodzaju transportu, za pomocą którego przekraczamy granicę.

W tabeli poniżej przedstawiono limity przewozowe napojów alkoholowych do Polski (ze zwolnieniem z akcyzy/cła i podatku w Polsce) dla osób fizycznych.

Tabela 1. Limity przewozowe napojów alkoholowych zwolnionych od akcyzy/cła i podatku nabywanych przez osoby fizyczne do Polski

Limity z kraju trzeciego	Limity z innego kraju unijnego
• Napoje powstałe w wyniku destylacji i wyroby spirytusowe o mocy przekraczającej 22%, alkohol etylowy nieskażony o mocy 80% i więcej - 1 litra albo, • alkohol i napoje alkoholowe o mocy nieprzekraczającej 22% - 2 litry.	• Alkohol etylowy - 10 litrów, • wino i napoje fermentowane - 90 litrów, w tym wino musujące - 60 litrów, • piwo - 110 litrów, • produkty pośrednie (wyroby o rzeczywistej objętościowej mocy alkoholu przekraczającej 1,2% objętości, lecz nieprzekraczającej 22% objętości) - 20 litrów.
Ponadto: • wina niemusujące - 4 litry, i • piwo - 16 litrów.	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Ustawy z dnia 6 grudnia 2008 r. o podatku akcyzowym oraz Ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług.

Najwięcej napojów alkoholowych zwolnionych od akcyzy/cła i podatku przewieźć można do Polski z innego kraju unijnego. Przykładowo limity przywozu alkoholu etylowego oraz alkoholi i napojów alkoholowych o mocy nieprzekraczającej 22% z kraju UE są dziesięciokrotnie wyższe w porównaniu do limitów z kraju trzeciego. W przypadku wina różnica jest jeszcze większa. Z innego kraju należącego do UE przywieźć możemy aż 90 litrów wina i napojów fermentowanych (w tym 60 litrów wina musującego), natomiast z kraju trzeciego jedynie 4 litry wina niemusującego. Dodatkowo należy zauważyć, że z kraju trzeciego można przywieźć 1 litr napojów o mocy przekraczającej 22% albo 2 litry o mocy nieprzekraczającej 22%. Napoje te można jednak dowolnie łączyć. Warunek jest jeden. Suma wartości procentowych z poszczególnych zwolnień nie może przekraczać 100%. Przykładowo przywieźć można 0,5 litra 40% whisky oraz 1 litr likieru [podatki.gov.pl, dostęp 12.09.2021].

Z innego kraju unijnego do Polski na własny użytek możemy również przywieźć niemal siedmiokrotnie większą ilość piwa w porównaniu do przywozu tego samego towaru z krajów trzecich.

Warto jednak zwrócić uwagę na to, że limity mogą być niższe w zależności od kraju, z którego przybywamy do RP. W tym miejscu przytoczyć można Białoruś, która ma własny limit. Z Republiki Białorusi wywieźć można łącznie 3 litry alkoholu. Nie można przy tym zapomnieć o ogólnych limitach wwozu wyrobów alkoholowych do Polski spoza UE (nie można przewieźć więcej niż 1 litr alkoholu powyżej 22% bądź więcej niż 2 litry alkoholu do 22%). Zatem z Białorusi przywieźć możemy przykładowo 1 litr alkoholu powyżej 22% oraz 2 litry wina niemusującego albo 2 litry piwa.

Limity wwozu napojów alkoholowych spoza UE do Polski są zatem maksymalnymi wartościami. Jak widać na przykładzie Białorusi, każdy kraj może zmniejszyć ten limit. Warto zatem za każdym razem przed przywozem napojów alkoholowych z innego kraju sprawdzić, czy dany kraj nie ma indywidualnych limitów dotyczących wywozu tych towarów.

W przypadku podróżującego z kraju trzeciego, który ma miejsce zamieszkania w strefie nadgranicznej lub jest pracownikiem zatrudnionym w strefie nadgranicznej, lub jest członkiem załogi środków transportu wykorzystywanych do podróży z terytorium państwa trzeciego na terytorium RP, obowiązują go niższe limity przewozu napojów alkoholowych zwolnionych od akcyzy/cła i podatku. Taka osoba przewieźć może 0,5 litra alkoholu powyżej 22% albo 0,5 litra alkoholu do 22% i 0,5 litra wina niemusującego i 2 litry piwa.

W kolejnej tabeli, która znajduje się poniżej, przedstawiono limity przewozowe wyrobów tytoniowych i innych towarów do Polski (ze zwolnieniem z akcyzy/cła i podatku w Polsce) dla osób fizycznych.

Tabela 2. Limity przewozowe wyrobów tytoniowych i innych towarów zwolnionych od akcyzy/deklaracji/cła i podatku nabywanych przez osoby fizyczne do Polski

Towar	Limit z kraju trzeciego: w transporcie lotniczym lub w transporcie morskim / w transporcie lądowym	Limit z innego kraju unijnego	Limit z kraju trzeciego w przesyłce o charakterze okazjonalnym do użytku osobistego odbiorcy lub jego rodziny
Wyroby tytoniowe:			
papierosy	200 / 40 sztuk albo	800 sztuk,	50 sztuk albo
cygaretki	100 / 20 sztuk, albo	400 sztuk,	25 sztuk, albo
cygara	50 / 10 sztuk, albo	200 sztuk,	10 sztuk, albo
tytoń do palenia	250 / 50 gram;	1 kilogram;	50 gram
Inne:			
płyn do papierosów elektronicznych	50 / 10 mililitrów;	200 mililitrów;	10 mililitrów;
wyroby nowatorskie	0,04 / 0,008 kilograma;	0,16 kilograma.	0,008 kilograma.
prezenty, pamiątki itp.	o równowartości 430 / 300 euro;	-	-
środki pieniężne	10 000 euro (lub równowartość w innej walucie);	-	-
paliwo	paliwo znajdujące się w zbiorniku pojazdu + 10 litrów w przenośnym kanistrze; ciągniki siodłowe i samochody ciężarowe -	-	-

	limit 600 litrów paliwa na pojazd.		
--	------------------------------------	--	--

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Ustawy z dnia 6 grudnia 2008 r. o podatku akcyzowym, Ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług oraz skarbiec.biz

Jak widać w powyższej tabeli - podobnie jak w przypadku napojów alkoholowych - najwięcej wyrobów tytoniowych oraz innych towarów przewieźć można do Polski z innego kraju należącego do UE. W przypadku wyrobów tytoniowych, płynu do papierosów elektronicznych oraz wyrobów nowatorskich możemy dostrzec, że w przeciwieństwie do napojów alkoholowych limity z kraju trzeciego dodatkowo różnią się w zależności od środka transportu, którym osoba przekracza granicę z Polską. W przypadku podróży transportem lotniczym bądź transportem morskim podróżny może przewieźć pięciokrotnie większą ilość ww. wyrobów. W podróży lotniczej bądź morskiej osoba może również przewieźć prezenty, pamiątki itp. zwolnione z cła i podatku o 43% większej wartości niż w przypadku podróży drogą lądową.

Limity przewozowe wyrobów tytoniowych, płynu do papierosów oraz wyrobów nowatorskich zwolnionych od akcyzy z innego kraju unijnego do Polski są czterokrotnie większe w porównaniu do limitu z kraju trzeciego w transporcie lotniczym lub transporcie morskim oraz aż dwudziestokrotnie wyższe w odniesieniu do limitu z kraju trzeciego w transporcie lądowym.

Inne limity występują natomiast w przypadku przesyłki z kraju trzeciego o charakterze okazjonalnym do użytku osobistego odbiorcy lub jego rodziny. Wówczas przesłać można o 25% więcej sztuk papierosów albo cygaretek niż w przypadku podróżującego transportem lądowym. Nie ma natomiast różnicy w limicie dotyczącym cygar, tytoniu do palenia, płynu do papierosów elektronicznych oraz wyrobów nowatorskich.

Tak samo jak w przypadku napojów alkoholowych przywożonych z państw trzecich również można stosować dowolne połączenie wyrobów tytoniowych, pod warunkiem, że suma wartości procentowych wykorzystywanych z poszczególnych zwolnień nie przekracza 100% (np. drogą lądową przewieźć można 20 sztuk papierosów oraz 25 gram tytoniu do palenia).

Od 3 czerwca 2021 r. w przypadku przewozu pieniędzy w kwocie co najmniej 10 000 euro przy wjeździe bądź wyjeździe z UE zgodnie z Rozporządzeniem 2018/1672 należy złożyć deklarację tych środków właściwym organom celnym Służby Celno-Skarbowej lub organom Straży Granicznej. Ma to na celu zapewnienie swobodnego i bezpiecznego przepływu kapitału oraz zapobieżenie praniu brudnych pieniędzy i finansowania terroryzmu. Termin środki pieniężne w tym przypadku oznacza: gotówkę, zbywalne papiery wartościowe na okaziciela, towary używane jako wysoce płynne środki przechowywania wartości oraz określone typy kart przedpłaconych.

Do Polski z państwa trzeciego wwieźć możemy również paliwo znajdujące się w zbiorniku pojazdu oraz 10 litrów w przenośnym kanistrze, natomiast w ciągnikach siodłowych i samochodach ciężarowych limit ustalono na poziomie 600 litrów na pojazd.

3. Charakterystyka granic Rzeczypospolitej Polskiej

RP graniczy z 7 państwami. Z większością z nich (4) nie obowiązują powszechne kontrole graniczne. Jest to założenie strefy Schengen, wykreowane przez wspólną wizję zjednoczonej Europy. Są to tzw. granice wewnętrzne - na obszarze Unii Europejskiej. Polska jest odpowiedzialna za utrzymanie prawidłowego, odpowiedniego ze standardami i prawem europejskim, uregulowanego ruchu granicznego w ramach wschodniej granicy Unii z aż trzema krajami spoza wspólnoty - Rosją, Ukrainą i Białorusią [gov.pl, dostęp 12.09.2021].

W tabeli poniżej przedstawiono długość granicy państwowej oraz liczbę przejść granicznych Polski z krajami sąsiadującymi.

Tabela 3. Długość granicy państwowej oraz liczba przejść granicznych Polski z krajami sąsiadującymi

Kraj	Długość granicy państwowej (w km)	Liczba przejść granicznych
Białoruś	418	13
Czechy	796	-
Litwa	104	-
Niemcy	467	-
Rosja	210	8
Słowacja	541	-
Ukraina	535	14
Granica morska	440	18
Granica lotnicza	-	18

Źródło: Opracowanie własne na podstawie D. Rozkrut (red.), Mały Rocznik Statystyczny Polski 2021, Warszawa 2021, Główny Urząd Statystyczny, s. 18.

Najdłuższy odcinek granicy lądowej leży w południowo - zachodniej części naszego kraju. Jest to granica wewnątrzwspólnotowa, z Republiką Czeską i stanowi niemal 26% długości całej granicy lądowej RP. Najkrótszy odcinek jest także granicą w strefie Schengen - 104 kilometry z Litwą.

Granice Polski (a zarazem Unii Europejskiej) z krajami trzecimi wynoszą około 38% ogółu polskiej lądowej linii granicznej. Polsko-ukraiński obszar graniczny jest dłuższy niż polsko-białoruski i polsko-rosyjski razem wzięty. Liczba przejść granicznych jest analogiczna do długości linii granicznej z danym krajem, czyli im jest ona dłuższa, tym więcej usytuowanych na niej przejść granicznych.

4. Definicja i główne determinanty przemytu

Ze zjawiskiem przemytu mamy do czynienia w przypadku przemieszczenia towarów pomiędzy państwami z pominięciem opłat celnych, akcyzy, podatku VAT i innych należności wobec państwa, na którego terytorium wwieziono towar lub też wwiezienie towaru, którym obrót jest w danym kraju zakazany przez prawo. Polega na celowym ominięciu opłaty i ograniczeń. Powierzchowna definicja mówi, iż przemytem nazywa się przemieszczenie między państwami lub obszarami celnymi dowolnego towaru z naruszeniem obowiązującego prawa. Występowanie i nasilenie przemytu zależy od stosunku opłacalności tego procederu

do ryzyka sankcji karnej, jest wprost proporcjonalne do potencjalnego zysku, a odwrotnie proporcjonalne do sprawności organów państwa [Czyżowicz i Woźniczko, 2012].

Historia przemytu jest silnie skonsolidowana z historią opłat granicznych i prawnych ograniczeń handlu. Na przestrzeni lat i dziejów przemycane dobra zmieniają się. Z reguły są to rzeczy nielegalne, bądź charakteryzujące się wyższą ceną, podlegające innym regulacjom prawnym i stawkom podatkowym niż w miejscu ich nabycia/wytworzenia.

Osoby dokonujące przemytu kierują się głównie motywem zarobkowym. W związku z wyższą ceną dóbr w kraju docelowym, spowodowaną podatkami bądź wyższymi standardami i wymaganiami dotyczącego określonego produktu, konsumenci są otwarci na szukanie alternatyw. Wychodzą im więc naprzeciw przemytnicy, którzy poprzez nielegalne ominięcie wymogów prawa oferują dobra w cenie pozbawionej obowiązkowych dla państwa danin [Pływaczewski i Chlebowicz, 2012].

Warto też wspomnieć o zjawisku, które można określić jako tzw. "legalny przemyt". Każda z osób przekraczających granicę może bowiem zabrać ze sobą do Polski określoną ilość danego dobra, zakupionego w kraju trzecim. Oficjalnie przenoszone przez granicę dobra w ramach norm prawnych powinny być przeznaczone na własny użytek osoby podróżującej. Jednak w rzeczywistości organy państwowe nie są w stanie skontrolować, czy owe dobra nie podlegać będą np. późniejszej nielegalnej odsprzedaży.

Kolejnym, tym razem wewnątrzpaństwowym problemem są "wycieczki" zakupowe do państw UE z niższym opodatkowaniem wyrobów akcyzowych. Przykładem są Duńczycy, którzy co weekend zaopatrują się w tańszy alkohol i wyroby tytoniowe w Niemczech, jak też Finowie, którzy głównie w tym celu odwiedzają Estonię. Powszechnie znanym zjawiskiem jest zaopatrywanie się w różne tańsze niż na krajowym rynku towary (w tym akcyzowe), naszych zachodnich sąsiadów - Niemców - w Polsce, Czechach czy na Słowacji. Odbywa się to na terenach przygranicznych, gdzie oprócz sklepów i bazarów z owymi dobrami, także drobni lokalni przedsiębiorcy oferują swoje usługi (np. fryzjerzy, mechanicy, kosmetyczki). W roku 2019 odwiedzający nas przez wewnętrzną granicę lądową Wspólnoty Europejskiej najwięcej wydali na towary nieżywnościowe (57,9 proc. swoich wydatków) oraz usługi (14,1 proc.) [gospodarka.dziennik.pl, dostęp 12.09.2021].

Zdaniem KE łatwość w kupowaniu wyrobów akcyzowych w niższej cenie w innych krajach członkowskich UE nie tylko pozbawia krajowe budżety wpływów z akcyzy, ale też utrudnia realizację strategii ograniczenia i kontroli konsumpcji dóbr akcyzowych (np. papierosów, alkoholu) [podatki.gazetaprawna.pl, dostęp 12.09.2021].

Wybór przemycanego dobra zależy głównie od zapotrzebowania na niego oraz liczby potencjalnie zainteresowanych jego zakupem osób. To następnie determinuje przewidywany zysk przemytnika i ma znaczenie dla ilości przemycanych dóbr, a także ryzyka. Ich nielegalna sprzedaż stanowi istne "wyminięcie" praw rządzących na danym (krajowym, europejskim) rynku [money.pl, dostęp 12.09.2021]. Cena rynkowa to najwyższa cena, po jakiej kupujący chce i jest w stanie nabyć określone dobro, a także najniższa, na jaką może zgodzić się sprzedający. W przypadku np. dóbr akcyzowych kształtuje się w pierwszej kolejności na podstawie obowiązkowych obciążeń podatkowych, a następnie dopiero na poniesionych kosztach produkcji i marżach sprzedażowych. Bowiem sam koszt ich produkcji jest znikomy, w porównaniu do marż nakładanych na nie przez państwo. Osoby przemycające i sprzedające określone dobra omijają więc mechanizmy rynkowe, kreujące ceny tychże produktów.

Przemytowi podlegają także dobra niedostępne do legalnego nabycia na terenie RP czy UE np. wyciągi z roślin chronionych, skóry zwierząt, wyroby nowatorskie bądź lecznicze. To może skłonić potencjalnych nabywców do poszukiwania tychże wyrobów na czarnym rynku, wśród towarów pochodzących z przemytu.

Należy podkreślić, że dobra wyprodukowane w krajach trzecich, nie posiadają często obowiązujących w Unii Europejskiej wymogów sanitarnych bądź wymaganych certyfikatów dopuszczających je do obrotu. Szefowa KAS zwróciła uwagę na przykład na leki z Ukrainy, które nie posiadają wymaganych certyfikatów zezwalających na ich obrót w Polsce [regiony.tvp.pl, dostęp 12.09.2021]. U naszych wschodnich sąsiadów są one dużo tańsze, a jednocześnie łatwo dostępne. Spełnienie powyższych obowiązków generuje u producentów często spore koszty. Przemycając jedno z takich dóbr, przestępcy są w stanie zaoferować je do sprzedaży w cenie znacznie atrakcyjniejszej niż podobny produkt na legalnym rynku w Unii Europejskiej.

5. Obrót towarami pochodzącymi z przemytu - szara strefa, czarny rynek

Towary przemycane na masową skalę mają w zdecydowanej większości służyć osiągnięciu korzyści finansowych. W przypadku nieznacznego przekroczenia ilości dopuszczalnych towarów w walizce czy bagażu podręcznym, można jeszcze klasyfikować je jako przeznaczone na własny użytek podróżnego. Jednakże przestępcza, występująca w znaczących ilościach, zorganizowana działalność przemysłowa lub handel towarami przemycanymi jest gałęzią czarnego rynku.

W wielu artykułach prasowych, czasopiśmie oraz mowie potocznej używa się jednak naprzemiennie definicji czarnego rynku oraz szarej strefy. Jest to jednak błąd merytoryczny.

Szara strefa stanowi termin powszechnie używany w społeczeństwie, który opisuje sytuację kierowania, prowadzenia prawnie dozwolonej aktywności gospodarczej poza oficjalnym obiegiem podlegającym kontroli państwa. [Pasternak-Malicka, 2019]

Czarny rynek definiuje obrót nielegalnymi dobrami i usługami oraz każdy obrót gospodarczy wbrew obowiązującemu na danym terenie prawu. Jest on znacząco bardziej skorelowany ze światem przestępczym niż szara strefa, ze względu na zupełny brak legalnych źródeł dochodu, całkowity obrót jest generowany z działalności zabronionej.

W literaturze fachowej stosuje się terminy, takie jak gospodarka nielegalna, nieformalna, nielegalna, nieobserwowalna, gospodarka ukryta czy także gospodarka cienia. W nomenklaturze rachunków narodowych, zgodnie z zaleceniami ESA2010 (Europejski System Rachunków Narodowych i Regionalnych), używa się nazwy gospodarka nieobserwowana. Takim terminem posługuje się również Główny Urząd Statystyczny w swoich publikacjach. W skład gospodarki nieobserwowanej wchodzi [Fundowicz i Łapiński, 2020]:

- działalność nielegalna
- działalność ukryta
- działalność nierejestrowana

Sam handel dobrami, które podlegają głównie przemytowi (tytoń, wyroby tytoniowe, alkohol) nie jest nielegalny jak np. handel towarami niedopuszczonymi do obrotu czy narkotykami. Jednakże brak polskich znaków akcyzy oraz wymogów europejskich w stosunku do opakowań produktu, czyni tę działalność (handel) zawsze nielegalną, nawet po

oczeniu wyrobów na granicy. Transakcje zakupu czy sprzedaży tych wyrobów stanowią więc zawsze działalność czarnorynkową.

Spadek statystycznej konsumpcji danego dobra w gospodarce regulowanej może oznaczać często oprócz rzeczywistego spadku jego spożycia, także wysoce prawdopodobny wzrost dokonywanych transakcji w gospodarce nieobserwowanej (działalność nielegalna) - czyli zjawisko rozszerzania się czarnego rynku [Związek Przedsiębiorców i Pracodawców, 2018].

6. Czarny rynek w Polsce

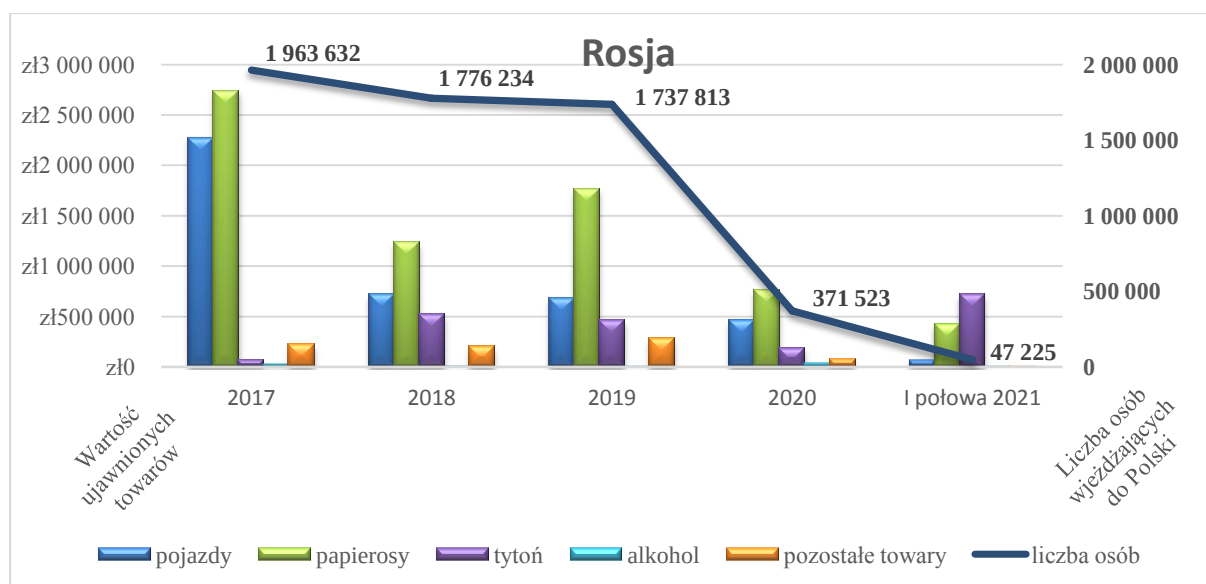
Każdy udany przemysł powoduje utracone możliwe zyski budżetu państwa. Wyroby, których koszt produkcji jest relatywnie niski w stosunku do nałożonych obciążeń podatkowych, są na zjawisko ich przemysłu szczególnie narażone [mf-arch.mf.gov.pl].

Według badań Centrum Badania Opinii Społecznej (CBOS), w roku 2019 regularnie palił co piąty Polak (21%), a 5% przyznaje się do okazjonalnego palenia. Z deklaracji ankietowanych wynika, że jedna czwarta (26%) paliła w przeszłości. Po papierosa nigdy nie sięgnęła prawie połowa Polaków (48%). W porównaniu z 2012 rokiem zmniejszył się odsetek osób palących regularnie (o 5 punktów procentowych) i przybyło badanych, którzy rzucili palenie (o 3 punkty procentowe) [Centrum Badania Opinii Społecznej, 2019].

W związku ze spadającą liczbą palaczy, pomimo wzrostu akcyzy oraz obciążeń publicznoprawnych dla producentów, wpływy z podatków nałożonych na branżę maleją wraz z liczbą palaczy. Wyższe ceny na oficjalnym rynku mogą być wyznacznikiem do ograniczenia lub całkowitego zaprzestania konsumpcji tych wyrobów (co jest zjawiskiem oczywiście pozytywnym), jednakże skłania palaczy do kupowania produktów z czarnego rynku, pochodzących głównie z przemysłu. Przedstawiona teza pomiędzy malejącą liczbą palaczy a nieproporcjonalnie mniejszą sprzedażą papierosów na legalnym rynku pokrywa się również z danymi za rok 2010-2015. *W ciągu 4 lat, pomiędzy 2010 a 2015 r., legalny rynek papierosów zmniejszył się o blisko 27%, w niektórych latach nawet po 10% rocznie, podczas gdy naturalne tempo odchodzenia od palenia wskazywałoby na mniej więcej 2-3% rocznie* [Centrum Badań Opinii Społecznych, 2019].

7. Analiza liczby osób przekraczających granicę oraz skali przemysłu z sąsiadujących krajów trzecich do Polski

Dane dotyczące przemysłu z krajów trzecich do Polski są obiektem obserwacji polskich organów państwowych. Komenda Główna Straży Granicznej kilkakrotnie w roku przedstawia aktualne dane dotyczące ujawnionych towarów pochodzących z przestępstwa. W kolejnych wykresach przedstawione zostaną dane za okres od 2017 roku do I połowy 2021 roku w podziale na dane dotyczące lądowych granic rosyjsko-polskich, białorusko-polskich, ukraińsko-polskich oraz ogółem z sąsiadujących krajów trzecich do RP.



Wykres 1. Ujawnione przez Straż Graniczną (oraz przy współudziale z innymi służbami) towary pochodzące z przestępstwa od 2017 roku do I połowy roku 2021 oraz osobowy ruch graniczny lądowy z Federacji Rosyjskiej (Obwód Kaliningradzki) do Rzeczypospolitej Polskiej (wartość – dane szacunkowe)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych dotyczących ujawnionych przez Straż Graniczną towarów pochodzących z przestępstwa oraz osobowego ruchu granicznego za lata 2017 – I połowy 2021.

Jak widać na wykresie powyżej najczęściej ujawnionych przez Straż Graniczną towarów pochodzących z przestępstwa na granicy z Rosją w badanym okresie odnotowano w roku 2017. W tym roku ujawniono towary o wartości ponad 5,3 mln zł. Ponad połowę z nich stanowiły papierosy, natomiast prawie 43% stanowiły pojazdy. W 2017 roku odnotowano również największą liczbę osób wjeżdżających do Polski z Rosji w badanym okresie. Granicę przekroczyło wówczas prawie 2 mln osób. W kolejnych latach liczba osób przybywających z Rosji do Polski systematycznie spadała.

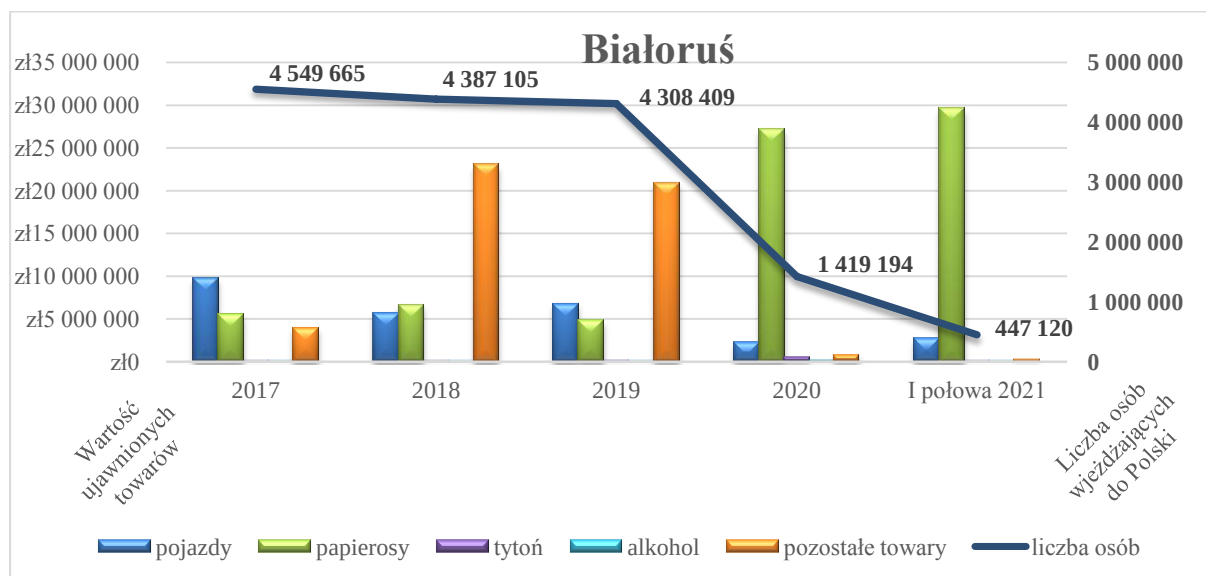
W 2019 roku w porównaniu do 2018 odnotowano 19% wzrost wartości ujawnionych towarów pochodzących z przestępstwa przy jednoczesnym spadku liczby osób przekraczających granicę o 2,16%.

Od 2019 roku całkowita suma wszystkich przemycanych wyrobów systematycznie spadała. Od tego czasu występuje istotna korelacja między dwoma czynnikami - wraz ze spadkiem osobowego ruchu granicznego spada ilość przemycanych towarów. Do zmniejszenia liczby osób przybywających z Rosji do Polski zdecydowanie przyczyniło się ograniczenie ruchu granicznego w przewozie dóbr i osób wywołanych przez pandemię COVID-19.

W I połowie 2021 roku znacznie zmalał procentowy udział pojazdów w wartości towarów pochodzących z przestępstwa. W tym okresie prawie 60% z całości ujawnionych towarów stanowił tytoń.

Wyroby tytoniowe stanowią w każdym roku największą grupę spośród ujawnionych towarów pod względem wartości. Przykładowo papierosy w badanym okresie stanowią niemal połowę ujawnionych przez Straż Graniczną towarów pochodzących z przestępstwa.

Na wykresie poniżej przedstawiono ujawnione przez Straż Graniczną (oraz przy współudziale z innymi służbami) towary pochodzące z przestępstwa oraz osobowy ruch graniczny lądowy z Republiki Białorusi do RP.



Wykres 2. Ujawnione przez Straż Graniczną (oraz przy współudziale z innymi służbami) towary pochodzące z przestępstwa od 2017 roku do I połowy roku 2021 oraz osobowy ruch graniczny lądowy z Republiki Białorusi do Rzeczypospolitej Polskiej (wartość – dane szacunkowe)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych dotyczących ujawnionych przez Straż Graniczną towarów pochodzących z przestępstwa oraz osobowego ruchu granicznego za lata 2017 – I połowy 2021.

W 2017 roku na granicy białorusko-polskiej ujawniono towary pochodzące z przestępstwa o ponad 3,5 krotnie większej wartości niż na granicy rosyjsko-polskiej przy ponad 2,3 krotnie większym ruchu osobowym. W tym roku ponad połowę wartości stanowiły pojazdy.

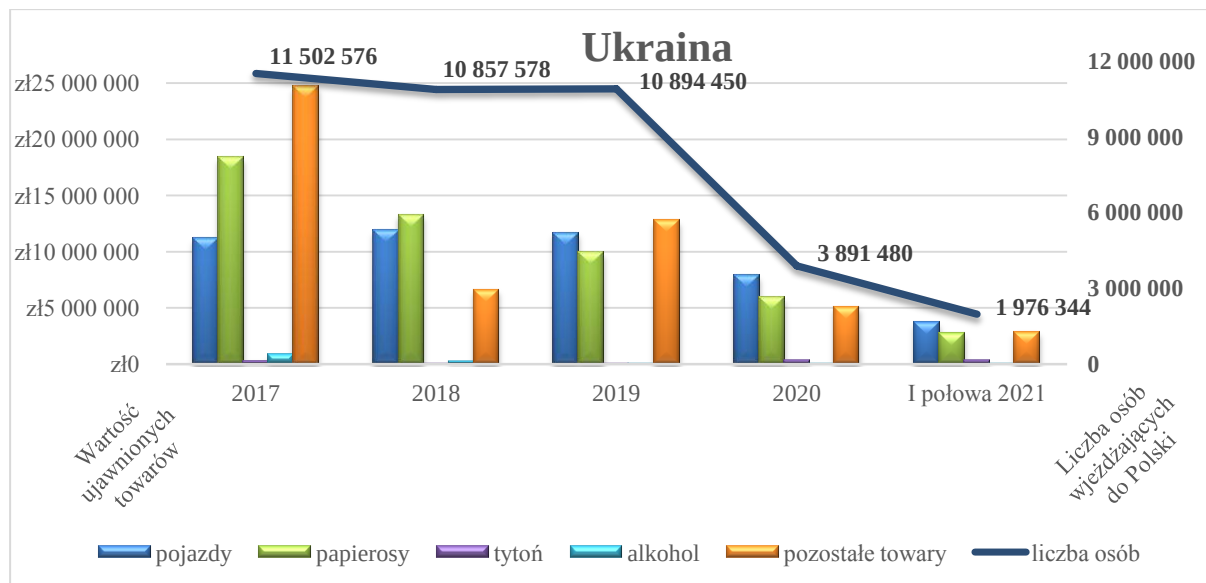
W kolejnych dwóch latach pojazdy, papierosy, tytoń oraz alkohol łącznie stanowiły jedynie 35% wartości wszystkich ujawnionych towarów z przemytu. 65% stanowiły pozostałe towary. Mogą to być przykładowo: narkotyki, broń, żywność, leki, dzieła sztuki, fałszyfikaty markowych produktów itd. [money.pl, dostęp 12.09.2021].

Od 2017 roku liczba osób przekraczających granicę białorusko-polską systematycznie maleje. O ile w latach 2017- 2019 spadek ten wynosił ok. 5,5%, to w samym roku 2020 ruch osobowy stanowi zaledwie 31,2% wartości odnotowanej w 2017. Analogicznie, jak w przypadku granicy z Rosją, główny wpływ odegrała sytuacja epidemiologiczna, jednakże już we wcześniejszym okresie zaobserwować można istotne odchylenia determinujące faktyczny spadek liczby podróżnych z roku na rok.

W roku 2020 oraz w I połowie 2021 znacząco wzrosła wartość ujawnionych papierosów w porównaniu do poprzednich badanych lat. Spadła natomiast wartość ujawnionych pojazdów pochodzących z przestępstwa. Było to spowodowane znaczącym ograniczeniem ruchu osobowego na granicach lądowych. Straż Graniczna poinformowała, że w 2020 roku *aż trzy czwarte przemyconych z Białorusi papierosów [...] zatrzymano w wyniku tylko trzech zdarzeń: przemycono je w trzech ciężarówkach* [rp.pl, dostęp 12.09.2021].

O udział w przemytach papierosów z Białorusi do Unii Europejskiej i Rosji podejrzewane są władze Republiki Białorusi. Rosyjskie i białoruskie media obliczyły, że *rocznie na Białorusi produkuje się trzykrotnie więcej papierosów, niż potrzebują lokalni palacze* [rp.pl, dostęp 12.09.2021]. Zachętą do przemytu papierosów jest ich niska cena, która wynika głównie z ponad dziesięciokrotnie niższej akcyzy na Białorusi w porównaniu do Polski.

Na kolejnym wykresie przedstawiono ujawnione przez Straż Graniczną (oraz przy współudziale z innymi służbami) towary pochodzące z przestępstwa oraz osobowy ruch graniczny lądowy z Ukrainy do RP.



Wykres 3. Ujawnione przez Straż Graniczną (oraz przy współudziale z innymi służbami) towary pochodzące z przestępstwa od 2017 roku do I połowy roku 2021 oraz osobowy ruch graniczny lądowy z Ukrainy do Rzeczypospolitej Polskiej (wartość – dane szacunkowe)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych dotyczących ujawnionych przez Straż Graniczną towarów pochodzących z przestępstwa oraz osobowego ruchu granicznego za lata 2017 – I połowy 2021.

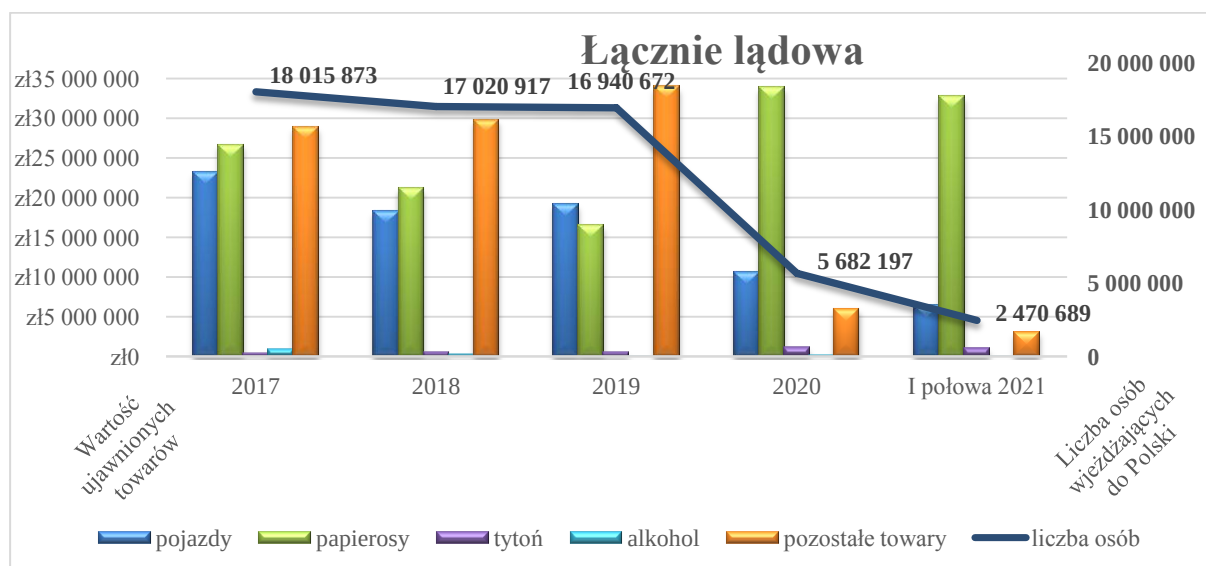
Odcinek graniczny z Ukrainą odzwierciedla zaobserwowany we wcześniejszych analizach obszarów granicznych trend, w którym ilość podróżujących w latach: 2017 - I połowa 2021 spada. Przejścia graniczne ukraińsko-polskie charakteryzują się największym ruchem osobowym spośród pozostałych granic Polski z innymi krajami trzecimi. Wpływa na to m.in. najdłuższa linia graniczna oraz największa ilość przejść granicznych. Warto wskazać na sam ukraiński obszar geograficzny, którego liczba mieszkańców jest większa niż Polski, natomiast Białoruś i obwód Kaliningradzki (rosyjska eksklawa granicząca z Polską) są łącznie zamieszkane przez ok. 10,5 miliona ludzi. [data.worldbank.org, dostęp 12.09.2021]

Pomimo ponad 2,5 krotnego większego ruchu osobowego na granicy ukraińsko-polskiej w porównaniu do białorusko-polskiej w badanym okresie, wartość ujawnionych towarów pochodzących z przestępstwa jest tylko o 0,42% większa.

W pierwszych trzech badanych latach wartość ujawnionych pojazdów z przestępstwa kształtowała się na podobnym poziomie. W tym okresie systematycznie spadała wartość ujawnionych papierosów, tytoniu oraz alkoholu. W 2020 roku w porównaniu do 2019 aż 64% mniej osób wjechało do Polski z Ukrainy granicą lądową przy jednoczesnym 44% spadku

wartości ujawnionych towarów z przemytu. Tak duży spadek osób przybywających do Polski również spowodowany był pandemią.

Na następnym wykresie przedstawiono ujawnione przez Straż Graniczną (oraz przy współudziale z innymi służbami) towary pochodzące z przestępstwa oraz osobowy ruch graniczny lądowy z krajów trzecich do RP.



Wykres 4. Ujawnione przez Straż Graniczną (oraz przy współudziale z innymi służbami) towary pochodzące z przestępstwa od 2017 roku do I połowy roku 2021 oraz osobowy ruch graniczny lądowy z sąsiadujących krajów trzecich (łącznie) do Rzeczypospolitej Polskiej (wartość – dane szacunkowe)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych dotyczących ujawnionych przez Straż Graniczną towarów pochodzących z przestępstwa oraz osobowego ruchu granicznego za lata 2017 – I połowy 2021.

Na całej granicy lądowej między krajami trzecimi a RP można zauważyć istotną korelację między liczbą osób wjeżdżających do Polski a wartością ujawnionych towarów pochodzących z przestępstwa. Im mniejszy ruch graniczny, tym ujawniono mniej przemycanych towarów. W 2017 roku wartość towarów z przemytu z krajów trzecich wyniosła ponad 80 mln zł.

W latach 2017-2019 najwięcej z ogółu ujawnionych towarów stanowiły pozostałe towary (42%). W tym okresie udział papierosów w ogóle przemycanych towarów wynosił 29,20%. Pojazdy stanowiły 27,52% ogółu. W okresie od 2020 roku do I połowy 2021 ponad 70% z ogółu przemycanych towarów stanowiły papierosy. W tym czasie ponad 85% z ogółu ujawnionych papierosów z przestępstwa wykryto na granicy białorusko-polskiej.

8. Podsumowanie

Podsumowując, zjawisko przemytu jest znane i powszechne w Polsce. Jak wynika z przeprowadzonych badań, co roku na granicach ujawniane są towary pochodzące z przestępstwa o wielomilionowej wartości. Należy podkreślić, że prawdopodobnie wiele nielegalnych towarów nie zostaje ujawnionych i trafia na czarny rynek. Skala przemytu może być zatem nawet kilkukrotnie większa od ujawnionych przypadków.

Z badań wynika także, że wraz ze spadkiem liczby osób przekraczających granice z Polską spada wartość ujawnionych towarów z przemytu. Wartość ujawnionych towarów nie spada jednak proporcjonalnie do spadku liczby osób wjeżdżających do Polski. Wnioskować z tego można, że z roku na rok wykrywalność przemytu jest coraz większa.

Rozwiązaniem problemu dużej skali przemytu wyrobów z krajów trzecich do Polski mogłoby być zaangażowanie krajów w kształtowanie wspólnej polityki cenowej określonych dóbr, które najczęściej są przedmiotem przestępstwa. Takie rozwiązanie realizowane jest w krajach należących do Unii Europejskiej. W związku z tym działalność przestępcza związana z nielegalnym przewozem towarów między krajami jest nieopłacalna, zatem zjawisko to nie jest aż tak dużym problemem.

Bibliografia:

Pozycje zwarte i ciągle:

1. Fundowicz J., Łapinski K., Wyżnikiewicz B., D. (2020): Szara Strefa 2020, Warszawa, s. 6.
2. Pasternak-Malicka M. (2019): Szara strefa - definicje, przyczyny, szacunki. Polska perspektywa zjawiska. W: A. Grycuk, P. Russel (red.), Uwarunkowania prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce, Warszawa, s. 29–56.
3. Pływaczewski W., Chlebowicz P. (2012): Nielegalne rynki. Geneza, skala zjawiska oraz możliwości przeciwdziałania, Olsztyn, s. 45-50.
4. Rozkrut D. (red.) (2021), Mały Rocznik Statystyczny Polski 2021, Warszawa, s. 18.
5. Służba Celną (2016): Wiadomości Celną, Ministerstwo Finansów - Służba Celną, Nr 3/2016, Warszawa.

Akty prawne:

6. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/1672 z dnia 23 października 2018 r. w sprawie kontroli środków pieniężnych wwożonych do Unii lub wywożonych z Unii oraz uchylające rozporządzenie (WE) nr 1889/2005.
7. Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług.
8. Ustawa z dnia 6 grudnia 2008 r. o podatku akcyzowym.

Wykaz raportów:

9. Centrum Badań Opinii Społecznych: Palenie papierosów. Komunikat z badań nr 104/2019, Warszawa 2019 (https://cbos.pl/SPISKOM.POL/2019/K_104_19.PDF, dostęp 12.09.2021).
10. Dane statystyczne dotyczące osobowego ruchu granicznego (<https://dane.gov.pl/pl/dataset/556>, dostęp 12.09.2021).
11. Dane statystyczne dotyczące ujawnionych przez Straż Graniczną towarów pochodzących z przestępstwa (<https://dane.gov.pl/pl/dataset/557,dane-statystyczne-dotyczace-ujawnionych-przez-straz-graniczna-towarow-pochodzacych-z-przestepstwa>, dostęp 12.09.2021).

12. Szara strefa rynku wyrobów tytoniowych - raport , Związek Przedsiębiorców i Pracodawców, Warszawa 2018 (<https://zpp.net.pl/wp-content/uploads/2018/12/Szara-strefa-wyrob%C3%B3w-tytoniowych-wersja-elektroniczna.pdf>, dostęp 12.09.2021).

Wykaz stron internetowych:

13. <https://bevviz.by/pl/border/eu>, (dostęp 12.09.2021).
14. <https://data.worldbank.org/?locations=PL-UA-BY-RU>, (dostęp 12.09.2021).
15. <https://gov.pl/web/mswia/zarzadzanie-granicami-zewnetrznymi>
16. <https://money.pl/gospodarka/towary-warte-setki-milionow-zlotych-konfiskowane-na-granicy-co-sie-z-nimi-dzieje-6391133781264001a.html>, (dostęp 12.09.2021).
17. <https://podatki.gazetaprawna.pl/artykuly/8089502,podwyzka-akczyzy-od-wyrobow-tytoniowych-i-alkoholu-strategia-onkologiczna.html>, (dostęp 12.09.2021).
18. <https://regiony.tvp.pl/51202110/w-pandemii-nielegalne-towary-czesciej-przemycane-w-przesylkach-kurierskich>, (dostęp 12.09.2021).
19. <https://rp.pl/przestepczosc/art287901-panstwowy-bialoruski-przemyt-papierosow>
20. <https://skarbiec.biz/wiadomosci/spoleczenstwo/co-i-w-jakich-ilosciach-mozna-przewiezcz-przez-granice.html>, (dostęp 12.09.2021).
21. <https://www.podatki.gov.pl/clo/informacja-dla-osob-fizycznych/towary-przywozone-przez-podroznym-zwolnione-z-oplat>, (dostęp 12.09.2021).

27. WPŁYW SYSTEMÓW MOTYWACYJNYCH NA POZIOM ZAANGAŻOWANIA PRACOWNIKÓW ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ

Dominik Malinowski, Zbigniew Tomaszewski, Łucja Fortuna, Maria Potempa, Natalia Jarominek, Patrycja Kwiecik

Politechnika Łódzka

Wydział Zarządzania i Inżynierii Produkcji

Studenckie Koło Naukowe Experience

ul. Piotrkowska 266

90-924 Łódź

E-mail: kolonaukowe.experience@gmail.com

1. Wstęp

W XXI wieku pomimo bardzo zaawansowanego technologicznie poziomu rozwoju przedsiębiorstw oraz instytucji wciąż najważniejszą wartością dla organizacji pozostaje kapitał ludzki. To właśnie człowiek odgrywa kluczową rolę w działalności każdej organizacji. Bez wykształconego, doświadczonego i wysoce zmotywowanego personelu żadna organizacja nie będzie w stanie realizować postawionych celów oraz przyjętej misji.

Praca w pełnym wymiarze godzin, czyli około 40 godzin tygodniowo powoduje, iż każdy człowiek spędza w pracy blisko 1/3 całego dnia. Powoduje to konieczność zapewnienia odpowiednich warunków pracy – zarówno tych ergonomicznych, finansowych jak i społecznych. Można twierdzić, iż przestarzałe, nieaktualne już podejście do zarządzania ludźmi warunkowało zapewnienie jedynie minimalnej wartości w każdej z tych grup. Obecnie dąży się do ciągłego podnoszenia standardów warunków, w jakich nasz personel kształtuje i realizuje misję organizacji.

Motywacja, zaangażowanie oraz satysfakcja z pracy to główne aspekty podejmowane przez przełożonych, kierowników zespołów czy osoby odpowiedzialne za kształtowanie polityki kadrowej danej organizacji. Motywacja oraz zaangażowanie powinno być rozpatrywane zarówno na szczeblu instytucji z tzw. sektora biznesu jak i z sektora administracji publicznej. Zdecydowanie większe możliwości w zakresie swobody kształtowania się systemów motywacyjnych oraz możliwości kształtowania ścieżki zawodowej pracowników mają podmioty z sektora prywatnego. W sektorze instytucji publicznych możliwości te ogranicza szereg przepisów oraz ustaw regulujących stosunek pracy pracowników organizacji samorządowych. W tym sektorze jasno określona jest ścieżka rozwoju zawodowego oraz panuje przeświadczenie, iż pracodawca powinien zapewnić stabilną pracę przy stosunkowo korzystnych warunkach zatrudnienia. Powoduje to znaczne ograniczenia w możliwościach rozwoju oraz wychodzenia z inicjatywą zmian procesów oraz procedur zarówno przez przełożonych jak i pracowników niższych szczebli.

Celem niniejszego artykułu jest podjęcie próby oceny wpływu systemów motywacyjnych na poziom zaangażowania pracowników administracji sektora publicznego. Praca ma charakter teoretyczno-badawczy. W niniejszym artykule podniesiona zostanie kwestia uwarunkowań prawnych oraz możliwości swobodnego kształtowania systemów

zarządzania i motywacji pracowników samorządowych. W celu obiektywnej oceny wpływu bodźców motywacyjnych na poziom zaangażowania, badaniu zostali poddani pracownicy Urzędu Marszałkowskiego Województwa Łódzkiego oraz Urzędu Miasta Łodzi.

2. Zaangażowanie organizacyjne

Zaangażowanie organizacyjne nie jest nowym pojęciem w literaturze, lecz obecnie dostrzega się coraz to większe zainteresowanie tym obszarem. Głównie wynika to z faktu, że zaangażowanie organizacyjne jest jednym z warunków osiągnięcia wysokiej jakości oraz efektywności działania. Zaangażowanie powiązane jest także z pozytywnymi rezultatami społeczno-ekonomicznymi, a ponadto stanowi fundament promowania odpowiednich wartości i postaw pracowniczych. Zaangażowanie organizacyjne może być określane jako indywidualne przywiązanie pracownika do organizacji i identyfikację z nią.

W literaturze przedmiotu wyróżnia się trzy główne podejścia do zaangażowania organizacyjnego:

- Zaangażowanie afektywne (Affective Commitment) – rozumiane jako emocjonalne przywiązanie pracownika do organizacji. Zaangażowanie to odzwierciedla stopień, w jakim jednostka czuje potrzebę podejmowania działań w ramach danej organizacji i wyraża wobec niej pozytywny emocjonalny stosunek. Wynika z wewnętrznych przekonań (np. pasji, satysfakcji), jest długotrwałe i autentyczne. Osoby o wysokim poziomie zaangażowania afektywnego utożsamiają się z organizacją, angażują się w nią oraz są zadowolone z realizowania swoich ról zawodowych w danej organizacji.
- Zaangażowanie trwania (Continuance Commitment) – traktowane jako wynik postrzeganych kosztów opuszczenia organizacji. Jest tendencją do włączania się w ciąg aktywności ze względu na ewentualne koszty związane z zaprzestaniem wykonywania danej czynności. Może oznaczać, iż pracownik pozostaje w organizacji ze względu na realizację własnych potrzeb. Zadania wykonuje poprawnie, zgodnie ze standardami, ale nie identyfikuje się z celami firmy.
- Zaangażowanie normatywne (Normative Commitment) – zaangażowanie uwarunkowane przez normy społeczne określające poziom lojalności wobec organizacji oraz przez poczucie zobowiązania i wierność pracownika wobec danej organizacji. Ukazuje ono, jak bardzo człowiek czuje, że powinien pozostać w organizacji. Zaangażowanie normatywne nie tworzy wartości dodanej, a pracownicy pozostają w firmie wyłącznie z powodu pewnego rodzaju

Na zaangażowanie organizacyjne pracowników wpływa ma nie tylko branża oraz charakter wykonywanej pracy. Z przeprowadzonych wielokrotnie badań wśród najważniejszych czynników zaangażowania organizacyjnego pracowników wyróżnić można:

- relacja z bezpośrednim przełożonym,
- autorytet przełożonego oraz jego postawa i zachowanie,
- poziom zaufania pomiędzy pracownikami a przełożonym,
- stosunki ze współpracownikami i atmosfera pracy,
- samodzielność działania,
- dobra komunikacja wewnętrzna,
- zespołowa kultura korporacyjna,

- interesująca praca i związane z nią wyzwania, charakter wykonywanej pracy umożliwiający wykorzystanie wiedzy, doświadczenia i potencjału pracowników,
- organizacja pracy, partycypacja pracowników, sposoby rozwiązywania problemów,
- odpowiednie warunki pracy – dostępność niezbędnych zasobów i informacji,
- możliwości (perspektywy) rozwoju pracowników – tworzenie ścieżek kariery, doskonalenie kompetencji,
- uwarunkowania kulturowe, wartości, reputacja, etyka, pozycja,
- możliwość swobodnego wykonywania zadań i doboru sposobów pracy,
- uczciwe traktowanie,
- długoterminowe bezpieczeństwo zatrudnienia,
- sprawiedliwe wynagradzanie, wzrost płacy pozwalający na określony poziom życia,
- świadczenia dodatkowe

Warto jednocześnie zaznaczyć, iż nie wszystkie przejawy zaangażowania możliwe do zaobserwowania będą rzeczywiście zaangażowaniem. Wynika to z faktu, iż autentyczne zaangażowanie organizacyjne nie składa się tylko z widocznych zachowań jednostek. Są sytuacje, w których dany pracownik będzie chciał uchodzić za osobę zaangażowaną, lecz w rzeczywistości będzie zaspokajał tylko własne, indywidualne potrzeby. Rzeczywiste zaangażowanie organizacyjne musi wynikać z przekonania, że warto coś robić, z troski o przyszłość organizacji, z silnej wiary w organizację i jej cele, z chęci wywierania wpływu na funkcjonowanie organizacji i utrzymywania relacji partnerskich w zespole.

3. Systemy motywacyjne

Motywowanie pracowników to jeden z najważniejszych obszarów zarządzania zasobami ludzkimi, z którego może również wynikać poziom zaangażowania organizacyjnego. Najczęściej motywowanie analizuje się pod względem skuteczności, na którą wpływają wprowadzone systemy motywacyjne. Od ich atrakcyjności zależy indywidualna wydajność i satysfakcja pracownika. Dzieje się tak dlatego, że każdy człowiek posiada własny system potrzeb, przekonań i wartości zwany motywacją. Na zaangażowanie pracowników nie wpływają tylko czynniki i narzędzia zachęty i przymusu, ale także postawa i styl zarządzania kierownictwa. Jednym z zadań położonych jest motywowanie pracowników i to jak do niego podchodzą można przedstawić za pomocą trzech modeli:

1. Model tradycyjny

To model, który opiera się na motywacji płacowej. Zakłada on, że jeśli pracownik jest bardziej produktywny tym jego zarobki są większe.

2. Model stosunków pracowniczych

Model ten uwzględnia potrzeby społeczne pracowników. Pracownik oprócz wykonywania powierzonych zadań ma czuć się potrzebny i przydatny.

3. Model zasobów ludzkich

Model ten opiera się na zwiększaniu odpowiedzialności i daje pracownikom możliwość wykazania się. Istotne tutaj są dwie koncepcje: teoria X i Y oraz teoria człowieka dojrzałego.

Teoria X i Y określa, jak menadżerowie postrzegają swoich podwładnych. Pracownicy o typie X z założenia nie lubią pracować, są obojętni na potrzeby firmy i należy ich

nieustannie kontrolować. Z kolei pracownicy o cechach typu Y są nastawieni na rozwój, mają potrzebę osiągnięć a do pracy są motywowani przez interesujące i wymagające zadania.

Teoria człowieka dojrzałego wiąże się z teorią X i Y. Zakłada ona, że należy dążyć do stanu dojrzałego, ciągle się rozwijać i być samoświadomym, co można przypisać osobom posiadającym typ Y. Osoby, które są nieświadome i podporządkowane odzwierciedlają typ X [Paszowska-Rogacz, 2009].

Na podstawie wiedzy i znajomości swoich pracowników, kierownicy mogą dobrać indywidualne systemy motywacyjne przy założeniach odpowiedzialności etycznej, która obejmuje równość wobec pozostałych. W zależności od osobistych dążeń pracownicy mogą czuć się motywowani odmiennymi czynnikami. A odpowiednio dobrany system motywacyjny powinien zapewnić pracownikowi zaspokojenie indywidualnych potrzeb, a także zachęcić do angażowania się w realizację celów organizacji. Dotyczy to również systemów motywacyjnych stosowanych w administracji publicznej, które muszą być zrozumiałe i sprawiedliwe, powinny faktycznie funkcjonować i nie mogą być wewnętrznie sprzeczne [Juchnowicz, 2012].

Zarówno w biznesie jak i w organizacjach publicznych systemy motywacyjne są podobne, jednak istotną rolę w administracji odgrywa tzw. publiczna motywacja. Polega ona na tym, że pracownicy sektora publicznego odczuwają szczególną wagę wykonywanych zadań i posiadają poczucie kształtowania rzeczywistości społecznej. Można zatem stwierdzić, że motywatory nie płacowe są efektywnym bodźcem do większego zaangażowania pracowników administracji publicznej [Drozdowski, 2013].

System motywacyjny pełni rolę wspomagającą procesy decyzyjne, planistyczne i kontrolne. W jego skład wchodzi:

1. czynniki motywacyjne:

- środowisko pracy,
- środowisko społeczne, lokalizacja przedsiębiorstwa oraz środowisko naturalne, wyposażenie techniczne i sytuacja ekonomiczna,
- środki zachęty – bodźce materialne oraz bodźce niematerialne,
- środki perswazji – oddziaływanie wychowawcze przełożonych oraz informowanie.

2. system zadaniowy przedsiębiorstwa/jednostki administracji:

- katalog jednostek zadaniowych,
- sposób formułowania,
- rozliczenie zadań.

3. koszty pracy:

- całkowite koszty pracy.

4. system partycypacyjny pracowników:

- zakres wyłącznych decyzji pracowników,
- zakres współdecydowania pracowników i kierownictwa,
- zakres negocjacji dotyczy: płac, warunków pracy, spraw socjalno-bytowych i innych,
- zakres wspólnej kontroli pracowników oraz kierownictwa,
- konsultacje i opiniowanie.

Tabela 1. Porównanie bodźców w procesie motywowania pracowników przedsiębiorstw i organizacji publicznych

ORGANIZACJE BIZNESOWE		ORGANIZACJE PUBLICZNE	
Bodźce płacowe	Bodźce pozapłacowe	Bodźce materialne	Bodźce niematerialne
Wynagrodzenia zasadnicze	Materialne: - ubezpieczenia - opieka zdrowotna - szkolenia - wczasy	Finansowe: - stałe - zmienne: premie	Obszar organizacyjny: - awans - władza - treść pracy
Wynagrodzenia odroczone	Niematerialne: - wyróżnienia - awanse - atmosfera pracy - samodzielność - elastyczny czas pracy	Pozafinansowe: - dodatki - szkolenia - bonusy - konferencje	Obszar psychospołeczny: - pochwały - renoma - samorealizacja - stabilizacja
Premie krótkoterminowe			Obszar techniczny: - nowy sprzęt - wspomaganie komputerowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie.

Porównując bodźce w procesie motywowania pracowników przedsiębiorstw, a organizacji publicznych można zauważyć kilka różnic, m.in. taką, że podział jest mniej złożony. Jest to podział na bodźce płacowe i pozapłacowe, które obejmują materialne i niematerialne czynniki motywacyjne. Z kolei w organizacjach publicznych bodźce niematerialne są dość obszernie opisane w literaturze. Wśród bodźców niematerialnych wyróżnia się trzy obszary: organizacyjny (awanse poziome i pionowe, dostęp do informacji, władza), społeczno-psychologiczny (możliwość pracy w organizacji o stabilnej pozycji, pewność zatrudnienia) i techniczny (możliwość pracy na nowoczesnym sprzęcie komputerowym) [Hysa, 2014].

Motywowanie pracowników jest procesem złożonym, a jego efektywność zależy od rozpoznania czynników, które są priorytetem dla danej jednostki, grupy czy zespołu. Każdorazowo należy w sposób indywidualny, przemyślany i świadomy wprowadzać określone systemy motywacyjne, uwzględniając potrzeby pracowników i charakter organizacji [Juchnowicz, 2012].

4. Normy prawne

Przepisy ustawy z dnia 21 listopada 2008 r. o pracownikach samorządowych stosuje się do pracowników samorządowych zatrudnionych w urzędach marszałkowskich oraz wojewódzkich samorządowych jednostkach organizacyjnych. Pracownicy samorządowi są zatrudniani na podstawie umowy o pracę, na stanowiskach: urzędniczych i kierowniczych stanowiskach urzędniczych pomocniczych i obsługi. Pracownikiem samorządowym zatrudnionym na stanowisku urzędniczym może być osoba, która jest obywatelem polskim,

ma pełną zdolność do czynności prawnych oraz korzysta z pełni praw publicznych, posiada kwalifikacje zawodowe wymagane do wykonywania pracy na określonym stanowisku, posiada co najmniej wykształcenie średnie lub średnie branżowe, nie była skazana prawomocnym wyrokiem sądu za umyślne przestępstwo ścigane z oskarżenia publicznego lub umyślne przestępstwo skarbowe oraz cieszy się nieposzlakowaną opinią. Pracownikiem samorządowym zatrudnionym na kierowniczym stanowisku urzędniczym może być osoba, która spełnia wymagania dla pracownika na stanowisku urzędniczym oraz dodatkowo posiada co najmniej trzyletni staż pracy lub wykonywała przez co najmniej 3 lata działalność gospodarczą o charakterze zgodnym z wymaganiami na danym stanowisku oraz posiada wykształcenie wyższe w rozumieniu przepisów o szkolnictwie wyższym i nauce. Pracownik samorządowy, który wykazuje inicjatywę w pracy i sumiennie wykonuje swoje obowiązki, może zostać przeniesiony na wyższe stanowisko. Taki awans wewnętrzny może zostać dokonany jedynie w ramach tej samej grupy stanowisk.

Pracownik samorządowy zatrudniony na stanowisku urzędniczym i kierowniczym podlega okresowej ocenie, której dokonuje bezpośredni przełożony pracownika, nie rzadziej niż raz na 2 lata i nie częściej niż raz na 6 miesięcy. Pracownicy samorządowi uczestniczą w różnych formach podnoszenia wiedzy i kwalifikacji zawodowych. Pracownikowi samorządowemu przysługuje wynagrodzenie zasadnicze, dodatek za wieloletnią pracę, nagroda jubileuszowa oraz dodatkowe wynagrodzenie roczne na zasadach określonych w odrębnych przepisach. Pracownikowi samorządowemu może zostać przyznany dodatek funkcyjny czy dodatek specjalny, a za szczególne osiągnięcia można przyznać nagrodę.

Rozdział VII Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej dotyczy samorządów terytorialnych określa, iż ustrój wewnętrzny jednostek samorządu terytorialnego określają, w granicach ustaw, ich organy stanowiące”. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 15 maja 2018 r. w sprawie pracowników samorządowych zawiera wykaz stanowisk (z podziałem na stanowiska kierownicze urzędnicze, urzędnicze, pomocnicze oraz obsługi) wraz z minimalnymi wymaganiami kwalifikacyjnymi potrzebnymi do objęcia danego stanowiska. Określa również warunki i sposób wynagrodzenia pracowników.

W Rozporządzeniu można znaleźć wszystkie samorządowe jednostki organizacyjne.

Zostały one wymienione poniżej w następującej formie:

Nazwa stanowiska

wymagane wykształcenie; wymagany staż pracy

1. Stanowiska kierownicze urzędnicze:

Dyrektor (kierownik) jednostki, naczelnik <i>wykształcenie wyższe, 5 lat</i>	Zastępca dyrektora (kierownika) jednostki <i>wykształcenie wyższe, 5 lat</i>	Dyrektor biura, kierownik oddziału (filii) <i>wykształcenie wyższe, 5 lat</i>
Naczelnik (kierownik) wydziału <i>wykształcenie wyższe, 5 lat stażu prac</i>	Kierownik zespołu <i>wykształcenie wyższe, 5 lat</i>	Kierownik sekcji, zastępca naczelnika wydziału <i>wykształcenie wyższe, 4 lata</i>
Audytor wewnętrzny <i>wg. odrębnych przepisów, wg. odrębnych przepisów</i>	Główny księgowy <i>wg. odrębnych przepisów / wg. odrębnych przepisów</i>	Zastępca głównego księgowego <i>wyższe lub podyplomowe ekonomiczne, 3 lata</i>

Administrator bezpieczeństwa informacji <i>wg. odrębnych przepisów</i>	-	-
--	---	---

2. Stanowiska urzędnicze:

Starszy inspektor wojewódzki <i>wykształcenie wyższe, 4 lata</i>	Inspektor wojewódzki <i>wykształcenie wyższe, 4 lata</i>	Kierownik zespołu inspektorów nadzoru, kierownik nadzoru inwestorskiego <i>wykształcenie wyższe i uprawnienia budowlane, 7 lat</i>
Starszy inspektor nadzoru inwestorskiego <i>wykształcenie wyższe i uprawnienia budowlane, 5 lat</i>	Inspektor nadzoru inwestorskiego <i>wykształcenie wyższe (4 lata) / średnie (6 lat) i uprawnienia budowlane</i>	Radca prawny <i>wg. odrębnych przepisów, wg. odrębnych przepisów</i>
Główny specjalista, programista, projektant i administrator systemów informatycznych <i>wykształcenie wyższe, 4 lata</i>	Starszy specjalista, programista, projektant i systemów informatycznych <i>wykształcenie wyższe, 3 lata</i>	Programista, projektant i administrator systemów informatycznych <i>wykształcenie wyższe (niewymagany staż pracy) / średnie (3 lata)</i>
Starszy inspektor wojewódzki <i>wykształcenie wyższe, 4 lata</i>	Inspektor wojewódzki <i>wykształcenie wyższe, 4 lata</i>	Kierownik zespołu inspektorów nadzoru, kierownik nadzoru inwestorskiego <i>wykształcenie wyższe i uprawnienia budowlane, 7 lat</i>
Starszy inspektor nadzoru inwestorskiego <i>wykształcenie wyższe i uprawnienia budowlane, 5 lat</i>	Inspektor nadzoru inwestorskiego <i>wykształcenie wyższe (4 lata) / średnie (6 lat) i uprawnienia budowlane</i>	Radca prawny <i>wg. odrębnych przepisów, wg. odrębnych przepisów</i>
Główny specjalista, programista, projektant i administrator systemów informatycznych <i>wykształcenie wyższe, 4 lata</i>	Starszy specjalista, programista, projektant i systemów informatycznych <i>wykształcenie wyższe, 3 lata</i>	Programista, projektant i administrator systemów informatycznych <i>wykształcenie wyższe (niewymagany staż pracy) / średnie (3 lata)</i>
Główny specjalista do spraw BHP <i>wg. odrębnych przepisów</i>	Starszy specjalista do spraw BHP <i>wykształcenie średnie, 5 lat</i>	-
Starszy rewident zakładowy <i>wykształcenie wyższe, 5 lat</i>	Specjalista, rewident zakładowy <i>wykształcenie wyższe (2 lata) / średnie (3 lata)</i>	-

Starszy rewident zakładowy <i>wykształcenie wyższe, 5 lat</i>	Inspektor powiatowy <i>wykształcenie średnie, 5 lat</i>	-
Kierownik archiwum <i>wykształcenie wyższe (2 lata) / średnie (4 lata)</i>	Starszy archiwista <i>wykształcenie wyższe (niewymagany staż pracy) / średnie (3 lata)</i>	Archiwista <i>wykształcenie średnie, niewymagany staż pracy</i>
Starszy inspektor <i>wykształcenie wyższe (2 lata) / średnie (4 lata)</i>	Inspektor <i>wykształcenie wyższe (rok) / średnie (3 lata)</i>	-
Samodzielny referent, starszy księgowy <i>wykształcenie wyższe (2 lata) średnie (4 lata)</i>	Starszy referent, intendent, laborant, statystyk <i>wykształcenie wyższe (niewymagany staż pracy) / średnie (2 lata)</i>	Referent, laborant, statystyk <i>wykształcenie średnie, niewymagany staż pracy</i>

Analizując powyższe dane, można zauważyć hierarchiczność stanowisk, na których zatrudnieni są pracownicy samorządowi (zawsze w oparciu o umowę o pracę). Rzeczą niezbywalną i oczywistą jest to, że na stanowiskach kierowniczych zarabia się najwięcej, jednakże ewentualnemu kandydatowi stawiane są wyższe wymagania dotyczące przede wszystkim wykształcenia i doświadczenia zawodowego. Patrząc na nazwy stanowisk można również stwierdzić, że pomiędzy niektórymi stanowiskami możliwy jest awans pionowy. W samym Rozporządzeniu nie ma jednak mowy o awansach poziomych.

5. Metodyka badań własnych

Na potrzeby niniejszej pracy wykorzystana została technika samozwrotnej ankiety internetowej. Dobór próby dokonany został w sposób nielosowy, decydującym było kryterium dostępności – respondenci wybrani zostali według specyficznego klucza, tj. pod względem sektora, w którym są obecnie zatrudnieni, czyli administracja publiczna.

Za pomocą specjalnie przygotowanego narzędzia badawczego – kwestionariusza ankiety – badaniu poddani zostali pracownicy administracji publicznej z Urzędu Marszałkowskiego Województwa Łódzkiego oraz z Urzędu Miasta Łodzi. Ankieta w sposób elektroniczny była wypełniana przez pracowników urzędów po uprzednim ich przekazaniu przez kierowników departamentów, referatów i wydziałów.

Badania miały charakter ilościowy. Zastosowano zatem orientację etic. Zbiorowość statystyczną stanowili pracownicy Urzędu Marszałkowskiego oraz Urzędu Miasta, zaś jednostką statystyczną był każdy z pracowników. Dzięki odpowiedziom udzielonym w ankiecie zbadano wpływ systemów motywacyjnych na poziom zaangażowania i rotację pracowników w administracji publicznej a także zbadano wpływ długości stażu w administracji publicznej na deklarowany poziom zaangażowania w pracę.

W badaniu została użyta technika ankiety. Ze względu na sytuację związaną z pandemią koronawirusa panującą na świecie utworzono kwestionariusz internetowy na stronie docs.google.com. Kwestionariusz składał się z 42 pytań – 28 obowiązkowych i 14 – nieobowiązkowych, przyporządkowanych do ośmiu segmentów:

1. Podstawowe informacje na temat respondenta
2. Charakter wykonywanej pracy

3. Wydajność a poziom zaangażowania
4. Czynniki warunkujące zaangażowanie w pracę
5. Propozycja zmian
6. Organizacja pracy i motywatory
7. Praca w okresie pandemii COVID-19
8. Metryczka respondenta

Każdy z nich pełnił znaczącą rolę w analizie wyników badania. Docelowa próbka badawcza wynosiła 86 respondentów z Urzędu Marszałkowskiego oraz 80 z Urzędu Miasta.

Przed utworzeniem kwestionariusza zostały postawione hipotezy, które opisane powyżej badanie miało potwierdzić lub obalić:

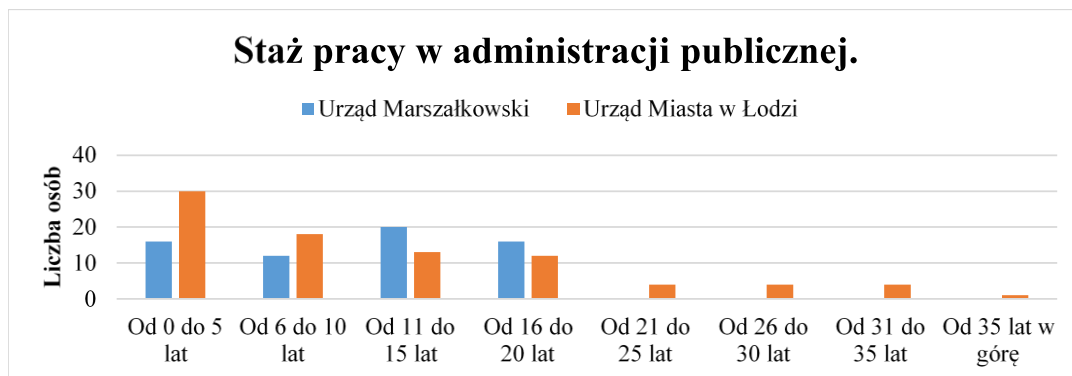
H1: Istnieje dodatnia, silna zależność statystyczna pomiędzy stażem pracy w administracji publicznej a poziomem zaangażowania w wykonywaną pracę

H2: Nie istnieje istotna statystycznie zależność pomiędzy płcią a poziomem zaangażowania w pracę w administracji publicznej

H3: Odpowiednio dobrany system motywacyjny ma wpływ na poziom zaangażowanie pracowników. Świadoma droga rozwoju w pracy daje większą motywację.

6. Wyniki badań oraz dyskusja

W naszym badaniu jednym z głównych czynników był staż pracy w administracji publicznej. W zestawieniu posłużył nam Urząd Miasta w Łodzi oraz Urząd Marszałkowski. Analizowany przez nas czynnik ma wskazywać jaki jest średni staż pracy.

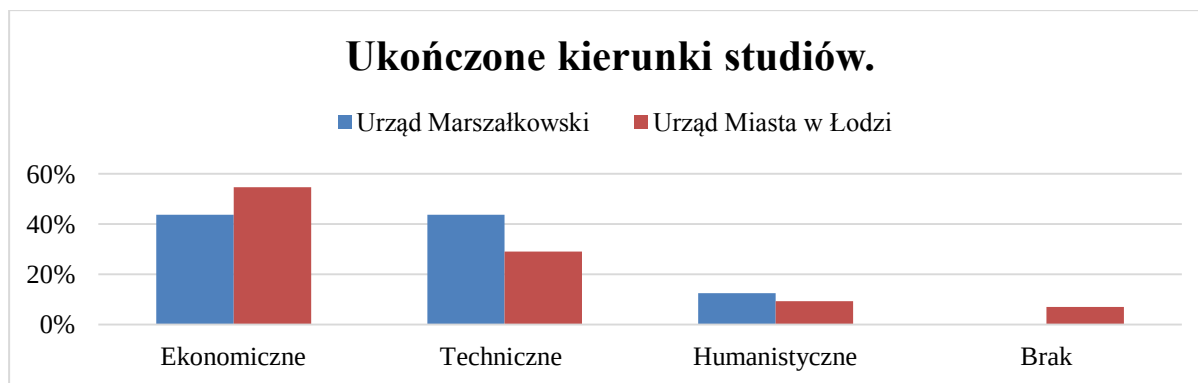


Wykres 1. Wykaz stażu pracy w Urzędzie Marszałkowskim i Urzędzie Miasta Łodzi

Źródło: opracowanie własne.

Dominującą grupę respondentów w Urzędzie Miasta Łodzi stanowią pracownicy, których staż pracy wynosi około 2,5 roku natomiast dominujący staż pracy w Urzędzie Marszałkowskim Województwa Łódzkiego pochodził z przedziału 11-15 lat i wynosił 13,5 roku.

Kolejnym czynnikiem poddanym analizie był profil wykształcenia respondentów uzyskane wyniki zaprezentowano na wykresie 3.



Wykres 2. Wykaz ukończonych studiów przez pracowników Urzędu Marszałkowskiego i Urzędu Miasta Łodzi

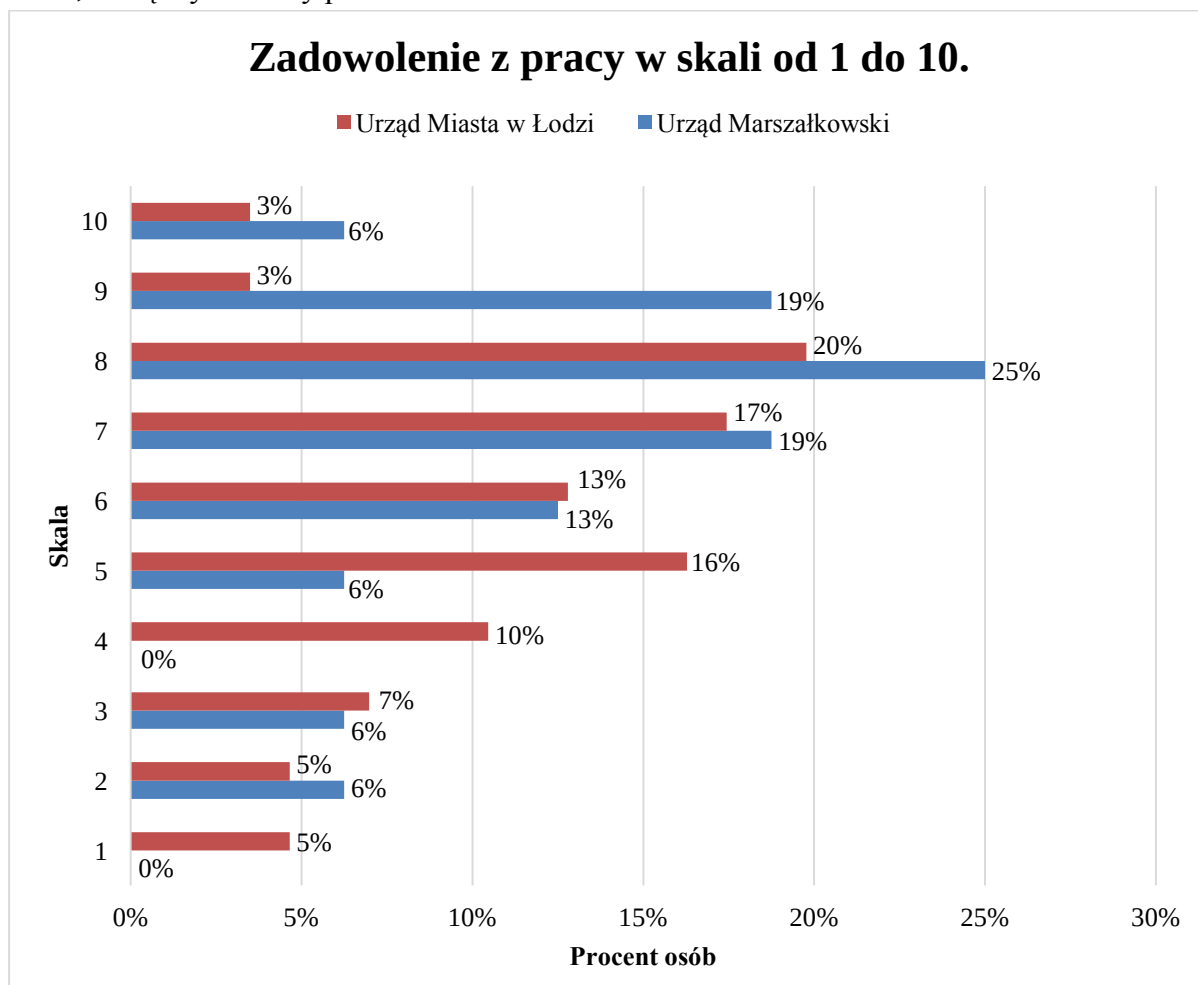
Źródło: opracowanie własne.

Wyniki przeprowadzonych badań wskazują na różnicę wykształcenia pracowników administracji publicznej - w Urzędzie Miasta Łodzi 55% respondentów wskazuje na ukończenie studiów humanistycznych, natomiast najmniej jest osób bez ukończonych studiów, tylko 7%. W Urzędzie Marszałkowskim Województwa Łódzkiego najwięcej respondentów - 44% - ma ukończone studia ekonomiczne. Każdy z respondentów w Urzędzie Marszałkowskim poddany badaniu posiada wykształcenie wyższe.

Analiza czynników budujących zaangażowanie

Czynnik, który także badano to poziom zadowolenia pracowników w pracy, zaprezentowano to na wykresie 3

Skala, którą wybraliśmy przedstawia:

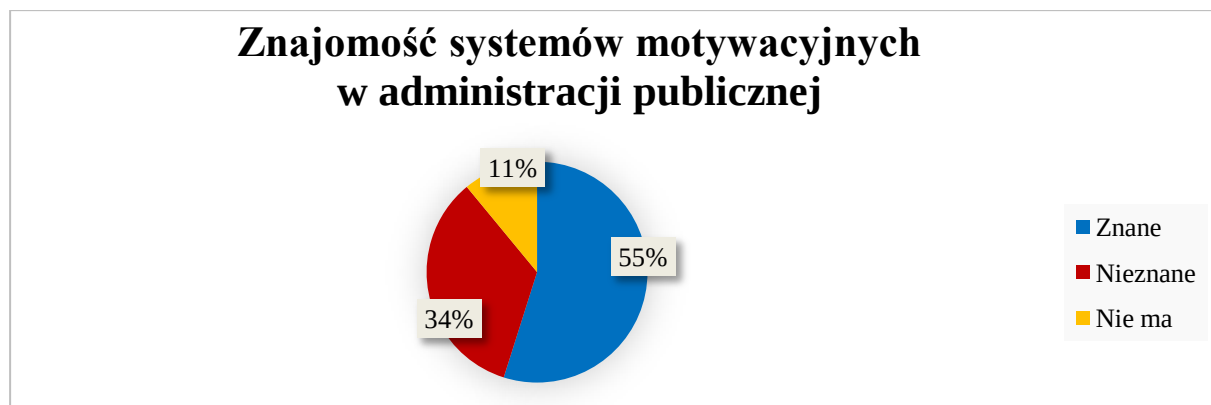


Wykres 3. Wykaz zadowolenia w pracy w skali od 1 do 10 w Urzędzie Marszałkowskim i Urzędzie Miasta Łodzi

Źródło: opracowanie własne.

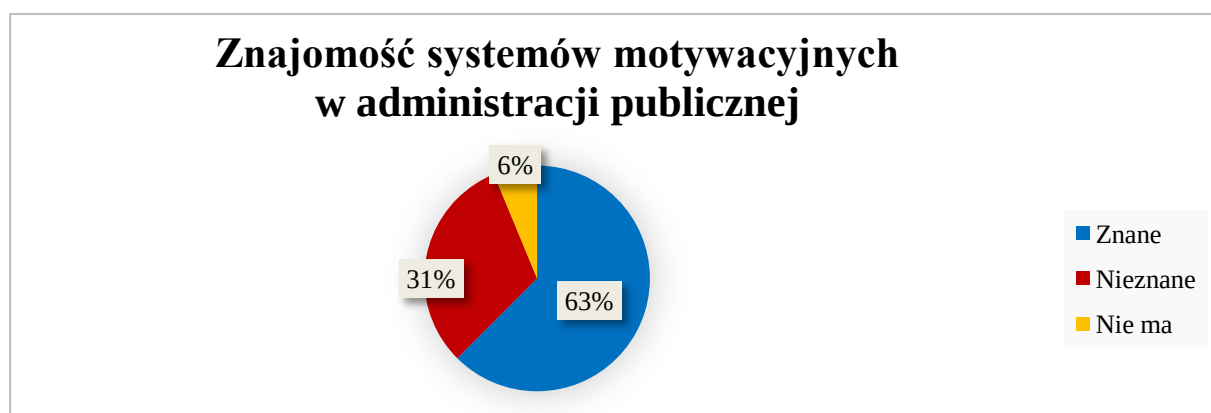
Dla potrzeb oceny poziomu zadowolenia zbudowano 10-stopniową skalę Likerta. Przyjęto, że 1 na skali oznacza bardzo niskie zadowolenie, 5 – średnie zadowolenie, 10 – bardzo wysokie zadowolenie. Zadowolenie z pracy deklarowane przez pracowników w obu Urzędach oceniane na skali dziesięciostopniowej w przypadku UM kształtowało się na poziomie X, a w Urzędzie Marszałkowskim na poziomie Y. Zdecydowanie większym współczynnikiem różnicowania zadowolenia z pracy charakteryzują się pracownicy Urzędu Marszałkowskiego.

Znajomość systemów motywacyjnych dla pracowników jest bardzo ważna, ponieważ to one mają motywować pracowników do efektywniejszego działania w organizacji. Nieznajomość tych systemów działa na szkodę pracownika i nie pozwala w pełni wykorzystać potencjału, z którego może on skorzystać w organizacji. Na wykresie 4 i 5 zaprezentowano znajomość tych systemów dla pracowników w administracji publicznej.



Wykres 4. Wykaz znajomości systemów motywacyjnych w administracji publicznej w Urzędzie Miasta Łodzi

Źródło: opracowanie własne.

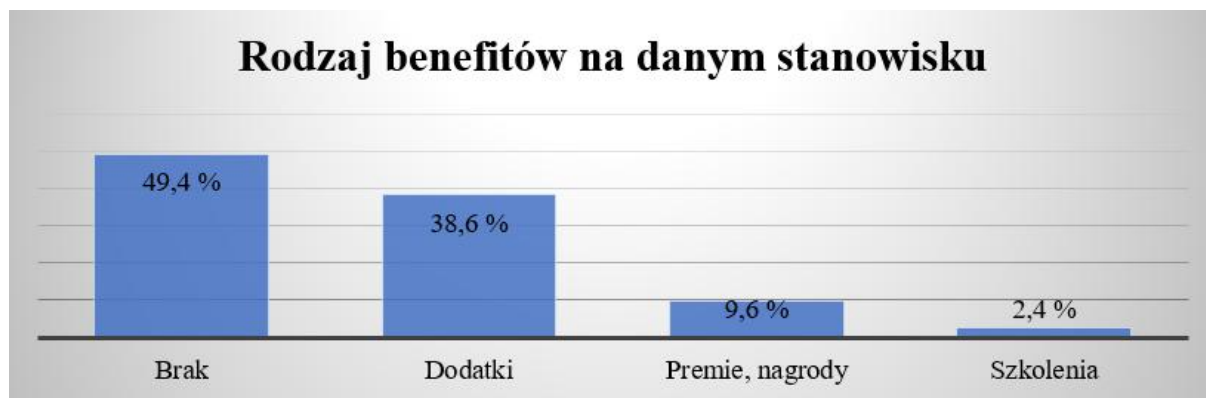


Wykres 5. Wykaz znajomości systemów motywacyjnych w administracji publicznej w Urzędzie Marszałkowskim

Źródło: opracowanie własne.

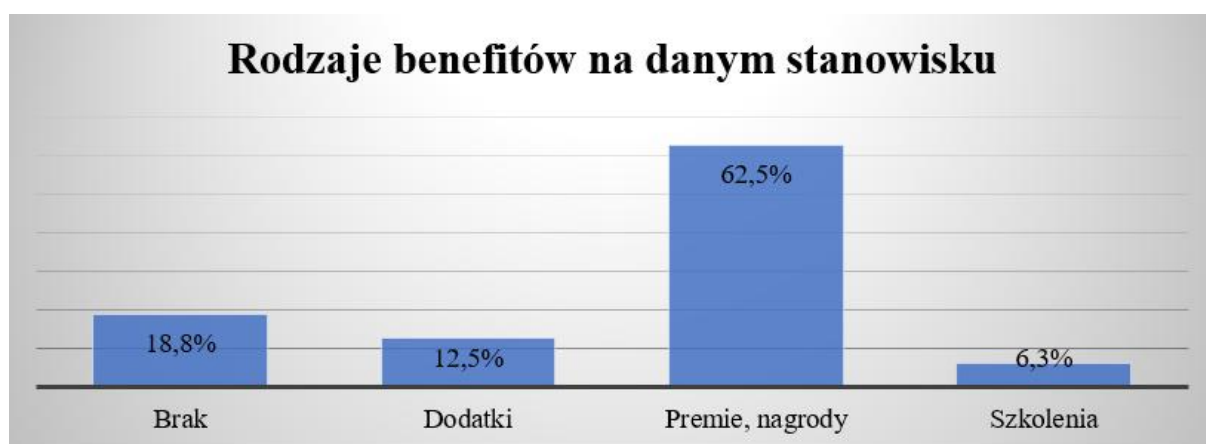
Z przeprowadzonych badań wynika, iż zaledwie niewiele ponad połowa respondentów w obu Urzędach zna i potrafi zidentyfikować funkcjonujące systemy motywacyjne pracowników. Niepokojącym faktem jest, iż w każdym z urzędów około 30% badanych pracowników nie zna założeń systemów motywacyjnych a około 10% pracowników nie zna systemów motywacyjnych. Być może z twierdzeniem o braku systemów motywacyjnych związany jest fakt braku ich stosowania w praktyce w danym urzędzie (sytuacja zdecydowanie gorsza jest w Urzędzie Miasta Łodzi, niż w Urzędzie Marszałkowskim Województwa Łódzkiego).

Kolejny aspekt, który zbadano to rodzaje benefitów proponowanych przez Urzędy. Wyniki tego badania przedstawiono na wykresie 6 dla Urzędu Miasta w Łodzi i wykresie 7 dla Urzędu Marszałkowskiego.



Wykres 6. Wykaz dostępnych benefitów w ramach zajmowanego stanowiska w Urzędzie Miasta Łodzi

Źródło: opracowanie własne.

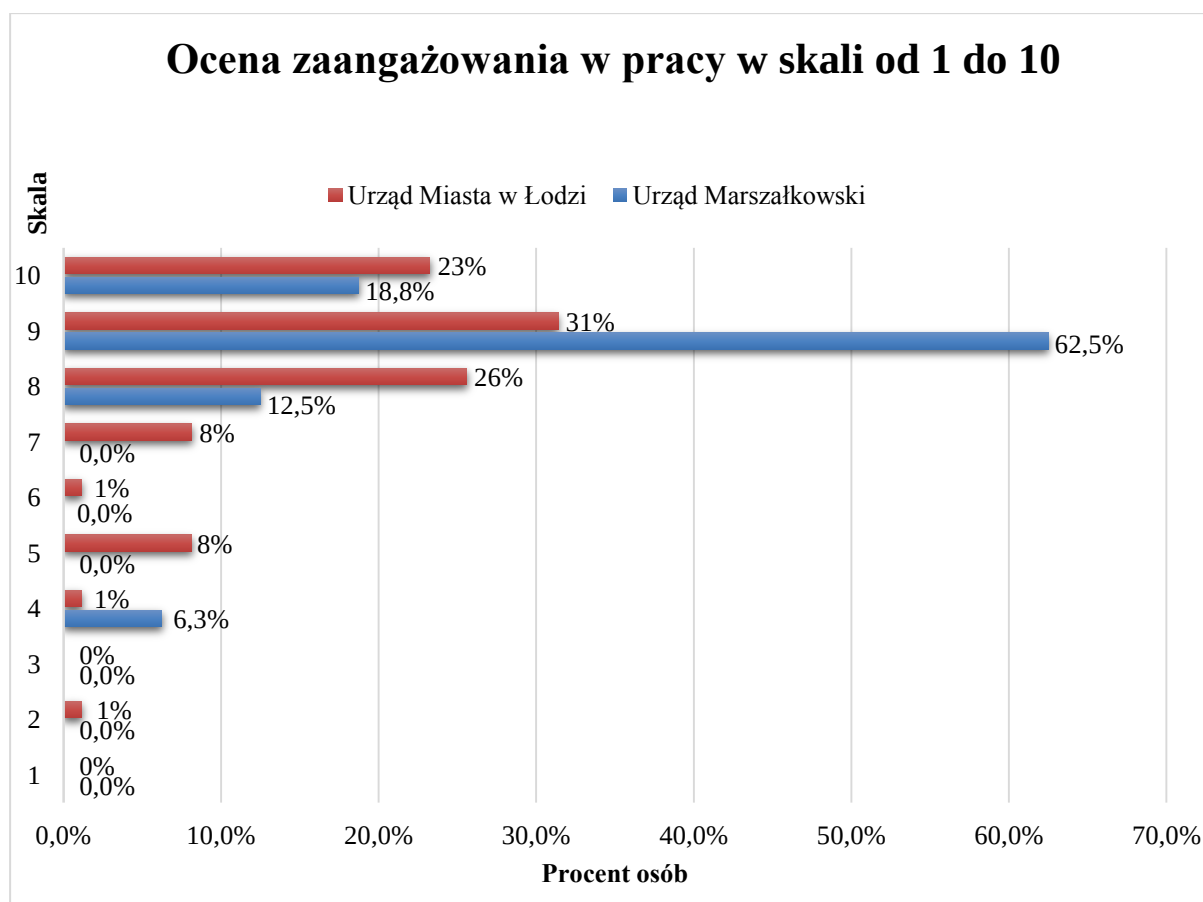


Wykres 7. Wykaz dostępnych benefitów w ramach zajmowanego stanowiska w Urzędzie Marszałkowskim

Źródło: opracowanie własne.

Z analizy motywatorów zauważyć można, iż różnią się one w obu instytucjach - w Urzędzie Miasta blisko połowa 49,4% respondentów twierdzi, że motywatory/benefity nie funkcjonują, natomiast na drugim miejscu 38,6% ankietowani wskazują na wszelkiego rodzaju dodatki m.in. dodatki finansowe, uznaniowe, urlopowy, wypoczynkowy. W Urzędzie Marszałkowskim większość pytanych 62,5% twierdzi, że benefity są wyrażane w premiach i nagrodach. W obu Urzędach funkcjonują także motywatory w postaci szkoleń i aspektów rozwojowych, natomiast w obu kategoriach na ten motywator wskazało poniżej 7% badanych.

Kolejnym czynnikiem poddanym analizie była ocena zaangażowania w pracy. Uzyskane wyniki zaprezentowano na wykresie 8.

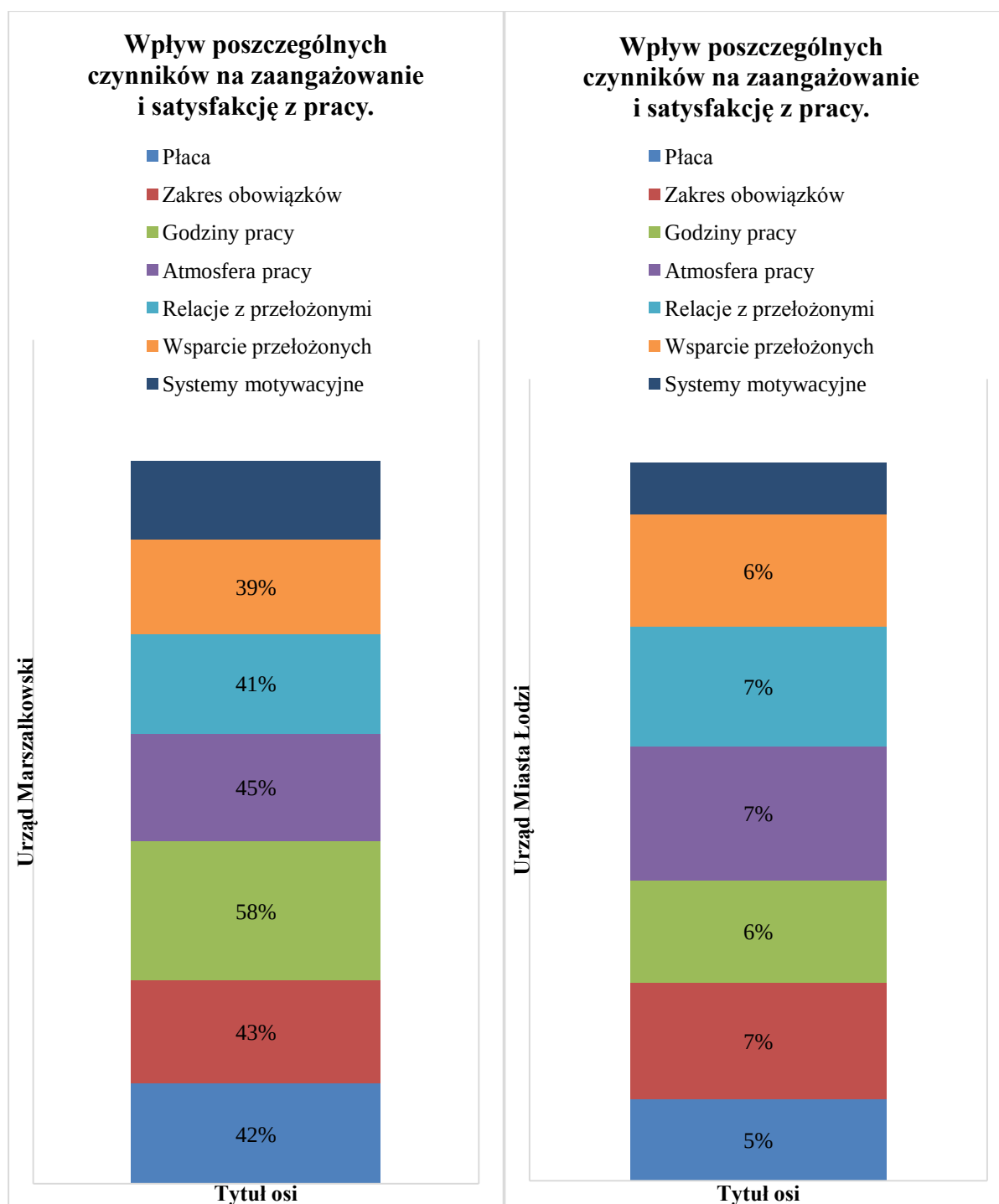


Wykres 8. Ocena zaangażowania w pracy w Urzędzie Marszałkowskim i Urzędzie Miasta Łodzi

Źródło: opracowanie własne.

Większość respondentów twierdzi, że ich zaangażowanie w skali dziesięciopunktowej klasyfikuje się na poziomie 9, w Urzędzie Miasta jest to 31,4% natomiast w Urzędzie Marszałkowskim 62,5%. Zaangażowanie większości respondentów nie spada poniżej 5 pkt procentowych, natomiast w Urzędzie Miasta Łodzi zróżnicowanie poziomu zaangażowania w pracę jest zdecydowanie większe niż w przypadku Urzędu Marszałkowskiego.

Ważnym aspektem także jest wpływ poszczególnych czynników motywujących na zaangażowanie i satysfakcję pracowników. Wyniki przedstawiono na wykresie 9.

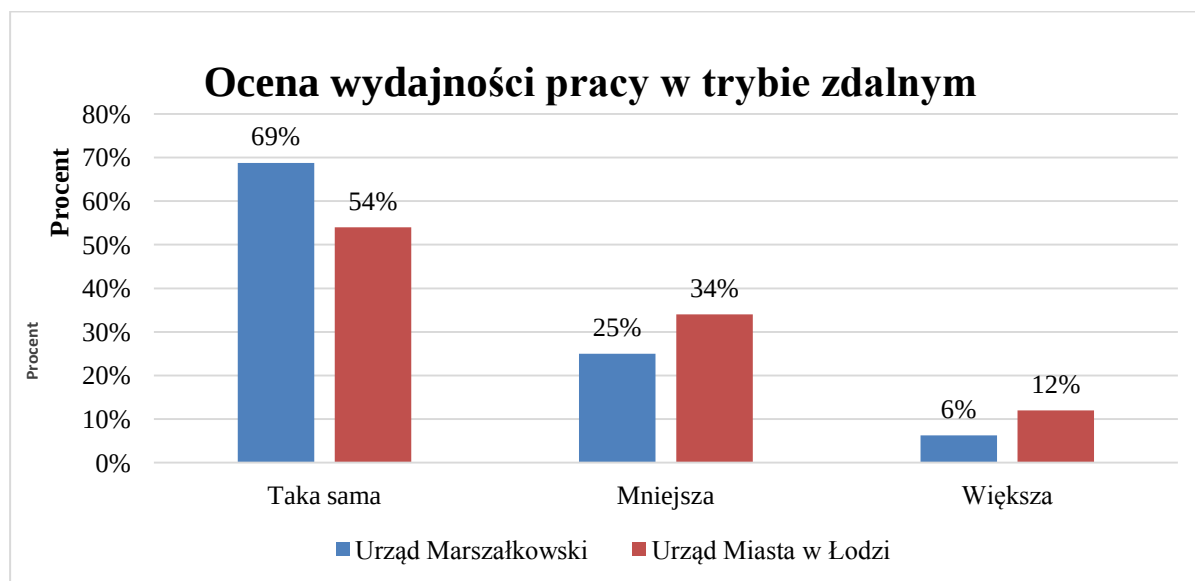


Wykres 9. Wykaz oceny poszczególnych czynników na spełnienie oczekiwań pracowników w skali od 1 do 10 w Urzędzie Marszałkowskim i Urzędzie Miasta Łodzi

Źródło: opracowanie własne.

Po analizie czynników, które motywują pracowników widzimy, że w Urzędzie Marszałkowskim łatwiej zmotywować pracowników do działania, natomiast w Urzędzie Miasta jest to bardzo trudne do realizacji i pracownicy nie czują się zmotywowani takimi czynnikami.

Nawiązując do czasów pandemicznych zbadano także ocenę wydajności pracy w trybie zdalnym w którym przez okres czasu pandemii pracowali pracownicy. Wyniki przedstawiono na wykresie 10.



Wykres 10. Wykaz oceny wydajności pracy w trybie zdalnym przez pracowników Urzędu Marszałkowskiego i Urzędu Miasta Łodzi

Źródło: opracowanie własne.

Według respondentów w obu Urzędach ponad połowa badanych twierdzi, że ich wydajność pracy w trybie zdalnym jest taka sama - Urząd Marszałkowski 69%, Urząd Miasta 53%. W Urzędzie Miasta aż 37% badanych wskazuje na fakt zwiększenia swojej wydajności podczas pracy zdalnej natomiast w Urzędzie Marszałkowskim zwiększenie wydajności deklaruje zaledwie 6% badanych. W Urzędzie Miasta jedynie 10% osób pracujących w trybie zdalnym wskazało na zmniejszenie wydajności, natomiast w Urzędzie Marszałkowskim fakt zmniejszenia wydajności wskazuje 25% badanych.

Postawione w niniejszej pracy hipotezy badawcze zostały zweryfikowane za pomocą nieparametrycznego testu Chi-kwadrat na poziomie prawdopodobieństwa 95%. W przypadku występowania istotnego statystycznie związku pomiędzy badanymi cechami wykorzystano współczynnik korelacji Czuprowa aby zbadać siłę tej zależności.

W badania empirycznych postanowiono poddać weryfikacji hipotezę badawczą mówiącą o istnieniu statystycznej zależności pomiędzy stażem pracy w administracji publicznej a poziomem zaangażowania w wykonywaną pracę. Dla Urzędu Miasta Łodzi uzyskano wynik chi kwadrat na poziomie 5,47 wobec teoretycznego 14,07, natomiast w przypadku Urzędu Marszałkowskiego Województwa Łódzkiego otrzymano wynik 8,43 wobec teoretycznego 5,99. W wyniku badań empirycznych w przypadku pierwszego z urzędów hipotezę tą odrzucono, co oznacza, iż długość stażu pracy nie ma wpływu na poziom zaangażowania w pracę. Z kolei w urzędzie marszałkowskim współczynnik korelacji T-Czuprowa pomiędzy długością stażu pracy w administracji publicznej a deklarowanym poziomem zaangażowania wynosi 0,3 co pozwala twierdzić, iż pomiędzy badanymi cechami istnieje zależność, ale jest ona słaba. Zdecydowana większość pracowników Urzędu

Marszałkowskiego, bo aż 88% ocenia swoje zaangażowanie w przedziale 7-10 w 10-stopniowej skali. Co ciekawe, aż 6% pracowników ocenia bardzo negatywnie swoje zaangażowanie. W przeprowadzonym badaniu można zaobserwować, że najbardziej zmotywowani do pracy są pracownicy najmłodszy i najstarsi stażem zaś najwięcej pracowników słabo lub średnio zaangażowanych w wykonywaną pracę jest przy stażu pracy w przedziale od 6-10 lat. W przypadku Urzędu Miasta Zdecydowana większość pracowników, bo aż 88% ocenia swoje zaangażowanie w przedziale 7-10 w 10-stopniowej skali. Najbardziej zmotywowani pracownicy to Ci z najkrótszym oraz z najdłuższym stażem pracy.

W kolejnym badaniu poddano weryfikacji hipotezę mówiącą o istnieniu zależności pomiędzy płcią respondenta a zaangażowaniem w pracę. W przypadku Urzędu Miasta Łodzi uzyskano wynik chi kwadrat na poziomie 2,52 wobec teoretycznego 9,49 a w przypadku Urzędu Marszałkowskiego Województwa Łódzkiego uzyskano wynik chi kwadrat na poziomie 58,72 wobec teoretycznego 9,49. W przypadku urzędu miasta hipoteza ta została odrzucona a w przypadku urzędu marszałkowskiego została potwierdzona. W pierwszym Urzędzie nie istnieje statystyczny związek pomiędzy płcią a poziomem zaangażowania natomiast w Urzędzie Marszałkowskim związek ten istnieje, korelacja T-Czuprowa wynosi 0,71 co świadczy o silnym związku pomiędzy badanymi cechami. Z przedstawionych danych wynika, iż w urzędzie marszałkowskim pracownicy płci damskiej bez wyjątku są wysoce zaangażowani w pracę podczas gdy ani jeden mężczyzna nie wskazał tak dużego zaangażowania. Mężczyźni z urzędu marszałkowskiego ocenili swoje zaangażowanie średnio na 6 w 10 stopniowej skali zaangażowania.

W wyniku przeprowadzonych badań potwierdzona została hipoteza numer 3 – odpowiednio dobrany system motywacyjny ma wpływ na poziom zaangażowania pracowników w wykonywaną pracę. Z badań wynika, iż w Urzędzie Marszałkowskim zdecydowanie większy nacisk kładzie się na motywatory płacowe niż w Urzędzie Miasta. Prawdopodobnie stąd wynika najgorsza ocena tego czynnika pracy w urzędzie miasta. Z przedstawionych badań wynika, iż atmosfera w pracy lepiej jest oceniana w urzędzie marszałkowskim niż w urzędzie miasta co znajduje również swoje odzwierciedlenie w nieco wyższym współczynniku zaangażowania pracowników pierwszego z urzędów. Odpowiednie bilansowanie i dobieranie składników systemów motywacyjnych znajduje swoje odzwierciedlenie w wynikach przeprowadzonych badań.

W trakcie prowadzonych badań zapytano również respondentów o ich zaangażowanie w pracę w trakcie trwania pandemii COVID-19. W Urzędzie Miasta zaobserwować można niezmienną zaangażowanie lub wzrost zaangażowania, które deklaruje 90% respondentów natomiast w Urzędzie Marszałkowskim 75%. W pierwszym z urzędów w wyniku pracy zdalnej poziom zaangażowania obniżył się o 10% natomiast w przypadku urzędu marszałkowskiego spadek ten zauważalny jest na poziomie aż 25%. Aby jednoznacznie ocenić wpływ pandemii COVID-19 na poziom zaangażowania pracowników administracji publicznej należy w przyszłych badaniach uwzględnić dodatkowo charakter wykonywanej pracy, środowisko pracy, system informatyczny, kulturę organizacyjną, reagowanie na sytuacje kryzysowe i sytuacje zagrożenia oraz wsparcie i zaangażowanie pracowników.

W toku prowadzonych badań sprawdzono również czy istnieje zależność pomiędzy stażem pracy w administracji publicznej a chęcią zmiany pracy. Wynik testu Chi kwadrat na

poziomie istotności $\alpha=0,05$ w Urzędzie Miasta Łodzi wykluczył taki związek, natomiast w Urzędzie Marszałkowskim Województwa Łódzkiego związek ten istnieje i jest on słaby lub umiarkowany (wartość statystyki T-Czuprowa wynosi 0,3). Najwięcej osób chcących zmienić pracę to osoby ze średnim lub najdłuższym stażem pracy.

7. Wnioski i rekomendacje

Motywacja jest ważnym czynnikiem, dzięki któremu pracownicy stają się bardziej zaangażowani w swojej pracy. Badanie, które przeprowadzono wskazuje na ile świadomi są pracownicy w administracji publicznej oraz jakie motywatory im przysługują i w jakim stopniu je wykorzystują. Niestety nadal zauważalna jest bardzo duża luka świadomości wśród pracowników i to prawdopodobnie przekłada się na obniżenie poziomu zaangażowania w pełnieniu codziennych obowiązków. W przeprowadzonym badaniu należy podkreślić przede wszystkim fakt, iż narzędzia wykorzystywane do motywacji pracowników administracji publicznej nie są dostosowane do indywidualnych potrzeb co za tym idzie są nieskuteczne – dowiedziono to na przykładzie Urzędu Marszałkowskiego Województwa Łódzkiego oraz Urzędu Miasta Łodzi. Dzięki porównaniu dwóch prób z różnych miejsc pracy jednostek samorządu terytorialnego zauważyć można niski poziom zaangażowania personelu, szczególnie wśród pracowników z wykształceniem wyższym. Oceniając natomiast ogólny poziom zaangażowania wszystkich pracowników kształtuje się on na bardzo wysokim poziomie a ponadto nie jest zależny od płci oraz długości stażu pracy i długości stażu pracy w administracji publicznej. W niniejszym badaniu zweryfikowano również wpływ pracy w systemie zdalnym spowodowany pandemią COVID-19 – wydajność pracowników w obu Urzędach nie zmieniła się. Z przeprowadzonego badania wynika również, iż najczęściej stosowanym i najbardziej wpływowym bodźcem motywacyjnym wśród pracowników administracji publicznej są motywatory płacowe.

W celu podniesienia zaangażowania pracowników administracji publicznej, autorzy pracy wskazują przede wszystkim na konieczność dostosowywania systemu motywacyjnego do indywidualnych potrzeb pracownika lub grupy pracowników, a ponadto na konieczność uświadamiania pracowników jakie motywatory im przysługują i z których mogą skorzystać. Okazanie pracownikom więcej uwagi przez przełożonych i większe docenienie ich zaangażowania w pracy mogłoby pomóc w usprawnieniu systemów motywacyjnych w urzędach administracji publicznej. Ważnym jest tutaj czerpanie najlepszych wzorców z sektora prywatnego, z sektora biznesu. Dobre wzorce oceny i pozytywnego wpływania na poziom zaangażowania w znacznej części mogą zostać zaimplementowane również do administracji publicznej poprzez decentralizację, spłaszczenie struktury organizacyjnej. Odejście od systemu biurokratycznego może okazać się przełomowym działaniem w usprawnieniu działania organów administracji publicznej zarówno w aspekcie satysfakcji klientów, czyli obywateli jak i w poziomie zaangażowania pracowników. Gruntowne przebudowanie struktury organizacyjnej oraz głęboka świadomość pracowników o wprowadzanych zmianach, ich celach oraz zapewnienie o pozytywnych skutkach przy zaangażowaniu całego personelu są czynnikami warunkującym i gwarantującym pozytywne zmiany w tym sektorze, które można zauważyć już w niektórych samorządach, najczęściej na poziomie gmin, rad osiedli.

Bibliografia:

1. Allen N. J., Meyer J. P., (1990). The measurement and antecedents of affective, continuance and normative commitment to the organization. *Journal of Occupational Psychology*, 63/1, s. 1-18. The British Psychological Society.
2. Armstrong M., (2007). Zarządzanie zasobami ludzkimi, Wydanie 4. Kraków: Oficyna Wolters Kluwer Business.
3. Bożek A., (2011). Wzmacnianie zaangażowania pracowników czynnikiem przeciwdziałającym wypaleniu zawodowemu. [w:] M. Kamińska (red.) *Humanizacja Pracy*, 2, (s. 173-187). Szkoła Wyższa im. Pawła Włodkowica w Płocku.
4. Bugdol M. (2007). Wartości organizacyjne. Szkice z teorii organizacji i zarządzania. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
5. Bugdol M., (2010). Zaufanie jako element systemu wartości organizacyjnych. *Problemy współczesnego zarządzania. Współczesne Zarządzanie*, 2, s. 11-25. Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.
6. Drozdowski G. (2013). Motywowanie pracowników w organizacjach publicznych. [w:] P. Krzysztof Marszałek (red.), *Studia Lubuskie*, 9. Praca zbiorowa (s. 143-162). Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Sulechowie, Instytut Prawa i Administracji.
7. Giauque D., Ritz A., Varone F., Anderfuhren-Biget S. (2010). Public Service Motivation: First empirical evidence in Swiss municipalities. *Yearbook of Swiss Administrative Sciences*, s. 159-169.
8. Hysa B., Grabowska B. (2014). System motywacji pracowników administracji publicznej na podstawie wybranej jednostki ZUS. [w:] *Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej. Organizacja i Zarządzanie*, z. 71. Publikacja zbiorowa (s. 325-343). Politechnika Śląska
9. Jończyk J. (2009). Koncepcja zaangażowania organizacyjnego. [w:] W. Matwiejczuk (red.) *Koncepcje i metody zarządzania*. Publikacja zbiorowa, s. 164-173. Białystok: Oficyna Wydawnicza Politechniki Białostockiej.
10. Juchnowicz M., (2010). Zarządzanie kapitałem ludzkim a poziom zaangażowania pracowników. [w:] A. Pocztowski (red.), *Zarządzanie Zasobami ludzkimi*, 3-4, s. 57-66. Instytut Pracy i Spraw Socjalnych w Warszawie.
11. Juchnowicz M. (2012). Zaangażowanie pracowników. Sposoby oceny i motywowania. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
12. Kozłowski W., (2012). Zarządzanie motywacją pracowników. Warszawa: CeDeWu.
13. Kulikowski K., Madej M., (2014). Zaangażowanie w pracę – problemy z pomiarem. [w:] B. Glinka, J. Pasieczny (red.) *Problemy Zarządzania*, 12/1, (s. 99 – 112). Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.
14. Kumari G., Pandey K. M., (2011). Job Satisfaction in Public Sector and Private Sector: A Comparison. [w:] J. Wang (red.) *International Journal of Innovation, Management and Technology*, vol. 2, no. 3, s. 222-228.
15. Matejun M. (2016). Metodyka badań ankietowych w naukach o zarządzaniu - ujęcie modelowe. [w:] Lisiński M., Ziębicki B. (red.), *Współczesne problemy rozwoju metodologii zarządzania*. Praca zbiorowa (s. 341-354). Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
16. Paszkowska-Rogacz A. (2009). Motywowanie pracowników.

17. Porter L. W., Steers R., Mowday R., Boulian P., (1974). Organizational Commitment, Job Satisfaction and Turnover amongst Psychiatric Technicians. *Journal of Applied Psychology*, 59, s. 604-609.
18. Schaufeli W.B., Bakker A.B., (2004). Work Engagement Scale, Preliminary Manual. Version 1.1. Utrecht University.
19. Schaufeli W. B., Bakker A. B., Salanova M., (2006). The measurement of work engagement with a short questionnaire: A cross-national study. [w:] G. A. Marcoulides (red.), *Educational and Psychological Measurement*, 66, (s. 701-716). Sage publications.
20. Skarbek W. W., (2013). Wybrane zagadnienia metodologii nauk społecznych. Naukowe Wydawnictwo Piotrkowskie przy Filii Uniwersytetu Jana Kochanowskiego.
21. Spik A., Klineciewicz K., (2008). Nowe kierunki w zarządzaniu ludźmi - zaangażowanie organizacyjne. [w:] M. Kostera (red), *Nowe kierunki w zarządzaniu. Praca zbiorowa* (s. 471-492). Warszawa: Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne.
22. Stoner J.A.F., Wankel Ch., (1996). *Kierowanie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
23. Stupnicki R., (2017). *Metodologia badań: Krótki konspekt zajęć*. Wyższa Szkoła Kultury Fizycznej i Turystyki w Pruszkowie.
24. Szabowska-Walaszczyk A., (2010). Zaangażowanie w pracy i organizacji – przegląd problematyki i narzędzi pomiaru. [w:] A. Zawadzka (red.), *Psychologia zarządzania w organizacji*. (s. 143-169). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
25. Woźniak J., (2012). *Współczesne systemy motywacyjne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
26. Zakrzewska-Bielawska A. (2018). Modele badawcze w naukach o zarządzaniu. [w:] M. Wronka-Pośpiech, M. Tutko (red.), *Organizacja i Kierowanie*, 2. Publikacja zbiorowa (s. 11-22). Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Kolegium Zarządzania i Finansów.

Wykaz stron internetowych:

27. Bryda K., Wolters Kluwer, <https://sip.lex.pl/komentarze-i-publicacje/komentarze-praktyczne/system-motywacyjny-i-system-wynagrodzen-synonimy-czy-469928304> (System motywacyjny i system wynagrodzeń – synonimy czy antonimy?, b.d.).
28. Drygajło B., Olszyńska M., *Encyklopedia Zarządzania*, <https://mfiles.pl/pl/index.php/Hipoteza> (Hipoteza, 19.03.2020).
29. Prawo.pl, <https://www.prawo.pl/samorzad/samorzadowcy-potrzebuja-lepszych-systemow-motywacyjnych,101866.html> (Samorządowcy potrzebują lepszych systemów motywacyjnych, 29.10.2015).

28. ANALIZA I OCENA DZIAŁAŃ PROMOCYJNYCH WYBRANYCH OBSZARÓW NATURA 2000 W POLSCE I ZA GRANICĄ W KONTEKŚCIE RAM TEORETYCZNYCH KOMUNIKACJI MARKETINGOWEJ I COROCZNIE OBCHODZONEGO EUROPEJSKIEGO DNIA NATURA 2000

Aleksandra Nowobilska

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Instytut Zarządzania

Studenckie Koło Naukowe WISE

ul. Rakowicka 27

35-510 Kraków

E-mail: aleksandranowobilska@wp.pl

Abstrakt

Celem niniejszego artykułu jest analiza i ocena działań promocyjnych bezpośrednio związanych z wybranymi obszarami Natura 2000 w Polsce oraz za granicą. Z powodu corocznie obchodzonego Europejskiego Dnia Natura 2000, na początek pracy skupiono się na przybliżeniu skonkretyzowanych działań marketingowych w kontekście teoretycznych warstw komunikacji rynkowej w owym czasie. W artykule posłużono się metodą analizy opisowej i porównawczej by finalnie dokonać realnej oceny praktyk marketingowych u dwóch przytoczonych przez Autorkę obszarów Natura 2000. W analizie zajęto się m.in. interpretacją tzw. „uspołeczniania reklamy” dla ujęcia szerokiego w kontekście filozoficzno-socjologicznego podejścia kierowania marketingiem. Szczególną część analizy moderowania promocją wyszczególnionych obszarów poświęcono również świadomie prowadzonemu, etycznemu *Public Relations*.

Zgodnie z założeniami artykułu popołniono ponadto refleksję nad edukacyjnym wymiarem stosowanych zabiegów promocyjnych, spełniającym jedną z kluczowych ról realizowanego programu Unii Europejskiej. W efekcie dokonanego zestawienia możliwe stało zawarcie rozbudowanego komentarza do praktyk obecnych, jak i dołączenie syntetycznej implikacji kolejnych działań oraz autorskiej sugestii dla przyszłego promowania Europejskiego Dnia Natura 2000 – a w tym całej unijnej inicjatywy.

Słowa kluczowe: Natura 2000, Europejski Dzień Natura 2000, Unia Europejska, Wał Zawadowski, Forêt de Soignes

1. Wstęp

Europejska Sieć Ekologiczna Natura 2000 stanowi rolę swoistego narzędzia stworzonego w odpowiedzi na szczególną potrzebę zapewnienia prawnej ochrony różnorodności biologicznej na terytorium całej Unii Europejskiej [Scorza, Pilogallo, Saganeiti, Murgante, 2020, s. 1-2]. Głównym celem tejże koncepcji jest właściwa wobec idei zrównoważonego rozwoju troska o cenne siedliska przyrodnicze oraz ochrona rzadkich lub zagrożonych wyginięciem roślin i zwierząt. Postępująca od dekad akceleracja działań w sektorze rolniczym i przemysłowym, szeroka rozbudowa infrastrukturalna czy podnosząca się presja na inwestowanie w miejsca dotąd niezabudowane, doprowadziły do nadzwyczajnie nasilającego się zagrożenia dla europejskiej fauny i flory. Zgodnie z wymogami nałożonymi

w specjalnych aktach prawnych i dyrektywach OSO (Obszary Specjalnej Ochrony [ptaków] według „Dyrektywy Ptasiej”) oraz SOO (Specjalne Obszary Ochrony [siedlisk] wyznaczone na podstawie tzw. „Dyrektywy Siedliskowej”), wszystkie kraje europejskie są zobligowane zapewnić określone warunki w sferze skutecznego dbania o wydzielone obszary [Cele tworzenia obszarów/Przedmiot Ochrony, 2015]. Warto nadmienić, iż wprowadzona w 2004 r. w Polsce koncepcja Natura 2000 stanowiła nie tylko jeden z koniecznych obowiązków przystąpienia do Wspólnoty, ale również została najmłodszą formą ochrony przyrody w Rzeczypospolitej. Dotychczas, tj. do roku 2021 w skład obszarów podjętych ochroną zostało włączonych 849 siedlisk i 145 obszarów ptasich [Natura 2000 w Polsce, 2015]. Co ważne, określenie danego obszaru w sieci Natura 2000 nie oznacza w zasadniczej części terenów całkowitego ustanowienia zakazu wstępu. Przestrzenie te bowiem spełniają częstokroć rolę rekreacyjną, dzięki czemu społeczność nie traci wartościowego i bezwzględnie potrzebnego kontaktu z naturą.

Aby podkreślić ważność opisaną powyżej koncepcji, corocznie 21 maja obchodzony jest Europejski Dzień Natura 2000. Stanowi on znamienne okazję do promowania licznych, różnorodnych oraz szczególnie cennych terenów przyrodniczych i siedlisk szerokiej gamy gatunków roślin i zwierząt. Głównym celem tego artykułu jest ocena wykorzystywanych działań promocyjnych dla obszarów Natura 2000 z perspektywy teoretycznych ram komunikacji marketingowej. Chcąc dokonać analizy porównawczej wykorzystywanych praktyk, Autorka zdecydowała się na zobrazowanie promocji dwóch obszarów Sieci – warszawskiej linii brzegowej wzdłuż Wału Zawadowskiego oraz Forêt de Soignes w Brukseli.

2. Materiał i metody

Zgodnie z problematyką poruszanego tematu sprecyzowano następujące cele szczegółowe:

- Przedstawienie obrazu promocji wybranych obszarów Natura 2000 i analiza tych działań pod kątem praktyki marketingowej;
- Omówienie i refleksja nad edukacyjnym wymiarem promocji obszarów Natura 2000.

Struktura artykułu została złożona z dwóch części składających się z teoretycznej warstwy - wprowadzającej do problemu oraz empirycznej, zawierającej analizę Autorki, wzbogaconą kolejno o własną ocenę wdrożonych działań promocyjnych. W pracy zainspirowano się m.in. treścią podręcznika autorstwa prof. dra hab. J.W. Wiktora oraz wykorzystano niezbędne do analizy źródła dostępne w sieci internetowej.

Dzięki syntetycznej próbie przedstawienia założeń sieci Natura 2000, zasadnym wydaje się interpretacja działań marketingowych programu w ujęciu szerokim. Podejście to charakteryzuje się bowiem połączeniem standardowych narzędzi promocji ze środkami niezbędnymi w drodze podejmowania dialogu organizacji z otoczeniem. Motywami decydującymi o wyborze tego podejścia jest m.in. interaktywny i obustronny przepływ informacji kierowany do szerokiej publiczności, a także skierowanie myśli ku marketingu rozumianemu wedle koncepcji społecznej [Wiktor, 2013, s. 49-50]. W konsekwencji „uspoleczniania reklamy”, na ogół pozytywnym przejawem współczesnych działań promocyjnych stało się zainteresowanie reklamą od strony filozoficzno-socjologicznej, której celem jest wywieranie wpływu na postawy i zachowania odbiorców. Podwaliny etyki biznesu

przyczyniły się do rozwinięcia tzw. etyki reklamy, zmierzającej w swojej istocie do przekazywania wartościowego przekazu i angażującej w następstwie do prowadzenia racjonalnych i wolnych od demagogii dyskusji [Wiktor, 2013, s. 195].

Działania w zakresie promowania tak wrażliwego i ważnego tematu jakim jest ochrona siedlisk przyrodniczych wymaga zastosowania subtelnej instrumentu promocji, który specyficznie utrwali i zainspiruje odbiorców, a także zaważy na wzroście zaufania społecznego. W tym aspekcie racjonalnym środkiem komunikacji marketingowej okazuje się m.in. świadomie prowadzone Public Relations. Zasadniczą rolą (etycznego) PR w kontekście promowania ochrony środowiska jest ciągle, ale nie narzucające się uświadamianie otoczeniu o ważności tematu. Szczególną rolę w tym procesie pełni funkcja informacyjna kształtująca pozytywny obraz promowanej idei, a także stosowne badania opinii publicznej, jako odpowiedź na poruszane zagadnienie rangi ogólnospołecznej [Wiktor, 2013, s. 233].

Formę działalności edukacyjno-informacyjnej oraz promowania korzyści, których doświadcza ludziom przyroda, przyjęła w Polsce Generalna Dyrekcja Ochrony Środowiska (GDOŚ), zajmująca się sprawowaniem bezpośredniego nadzoru nad obszarami sieci Natura 2000 [Makomaska-Juchiewicz, 2009, s. 23]. Z okazji obchodzenia tegorocznego Europejskiego Dnia Natura 2000 zdecydowano się na realizację spotu promocyjno-edukacyjnego, którego „głównym bohaterem” została Dolina Środkowej Wisły. Obszar ten jest bardzo rozległy - rozciąga się bowiem od Puław do Płocka. Zdecydowana część kadrów przedstawiała jednak m.in. linię brzegową wzdłuż Wału Zawadowskiego zlokalizowanego w Warszawie. Obszar ten charakteryzuje się rozciągłym pasem łąk zalewowych i łęgów oraz szeroką piaszczystą plażą, w której obrębie kształtują się nietypowe łąchy, zamieszkałe m.in. przez rybitwy [21 maja – Europejski Dzień Natura 2000, 2021).

Wydaje się, że celowym działaniem GDOŚ było przedstawienie obszaru silnie zurbanizowanego, który w rzeczywistości oferuje dostęp do jednego z większych fenomenów przyrodniczych w skali całej Europy. Jak zostało już zauważone wcześniej, większość obszarów Natura 2000 jest nieograniczona pod względem dostępności dla ludzi, co zostało szczególnie wyartykułowane przez lektora. Cytując Piotra Otrębskiego, eksperta ds. mediów i PR: *„Film jest zachętą do zagłębiania się w przyrodę, której na co dzień możemy nie doceniać, lub po prostu możemy nie zdawać sobie sprawy z tego, jakie skarby przyrodnicze mamy na wyciągnięcie ręki”* [Błoński, 2021].

W spocie promocyjnym celowo zaprezentowano mnogość ścieżek turystycznych w bliskim sąsiedztwie bądź bezpośrednio na terenie obszaru, w tym m.in. wejście do Portu Praskiego, który zlokalizowany jest bardzo blisko ścisłego centrum Warszawy. Zainteresowany odbiorca zagłębiając się w specyfikę tej przestrzeni może dowiedzieć się także, że żadne europejskie miasto nie posiada na swoim terenie podobnego zjawiska przyrodniczego z wykorzystaniem stałej infrastruktury - tym bardziej z możliwością użytkowania go w różnorodnych celach rekreacyjnych i wypoczynkowych. Teren Wału Zawadowskiego był również intensywnie promowany 21 maja w mediach społecznościowych (m.in. Facebooku GDOŚ, Dzielnica Wisła), portalach informacyjnych (Warszawa naszymiasto.pl) oraz w audycji radiowej #PoranekSiódma9 na antenach rozgłośni regionalnej.

Obszarem Natura 2000 nazywanym ewenementem przyrody jest także Forêt de Soignes (ang. *Sonian Wood*) zlokalizowany w odległości 6 km od centrum Brukseli. To jednocześnie najbardziej rozległy las Brabancji, jak i największy co do rozmiarów las bukowy

na terenie Europy. Podobnie jak w przypadku Wału Zawadowskiego, ten wiekowy już las jest miejscem dającym szerokie spektrum możliwych form rekreacji. Na terenie obszaru udostępniono bowiem mnogość ławek i stołów piknikowych, a ścieżki służą spacerowiczom, biegaczom, rowerzystom oraz osobom uprawiającym jazdę konną. Co więcej, na całej powierzchni lasu znajduje się 28 stawów, które skutecznie przyciągają wędkarzy z całego kraju [Szołtysik, 2020]. Poza wspomnianymi aktywnościami, do których aktywnie zachęca się mieszkańców i turystów, na obszarze zorganizowano specjalną, nieograniczoną w czasie akcję oznaczoną hasztagiem *#respectenforet*, który jest bezpośrednim wezwaniem dla odwiedzających do zaangażowania się w ochronę leśnej fauny i flory poprzez proste kroki postępowania [Les bons gestes en forêt de Soignes, 2020]. Jednym z celów tej akcji jest rola edukacyjna, tj. uświadomienie gościom, jak ważną rolę spełniają w procesie dbania o przyrodę i tym samym za ważny punkt w belgijskiej sieci obszarów Natura 2000.

Dla podkreślenia wyjątkowości miejsca i wartościowości tej formy ochrony, 21 maja tego roku przedstawiciele Komisji Europejskiej i Forêt de Soignes zorganizowali wspólne celebrowanie w jednym z najbardziej chronionych miejsc lasu. Celowość spotkania określił Herman Voy Rompuy, obecny prezes Zarządu Fundacji Forêt de Soignes oraz były Przewodniczący Rady Europejskiej i piastujący urząd Premiera Belgii w latach 2008-2009: *„Dzisiaj jednoczymy się, by celebrować osiągnięcia w dziedzinie ochrony przyrody na szczeblu lokalnym, krajowym i jako Europejczycy, ale także wspierać się nawzajem, dzieląc się wizjami na przyszłość”* [Zoniënwoud viert Natura 2000 Dag, 2021]. Podczas świętowania poinformowano także, że Fundacja objęła koordynację jednej z serii światowego dziedzictwa UNESCO, zajmującej się ochroną starożytnych i pradawnych lasów, a ponadto włączyła się w prowadzenie sztandarowego projektu LIFE Prognos finansowanego z funduszu Europejskiego Life+. Zadaniem programu jest promowanie istotności wiekowych lasów (tzw. starodrzewa) na obszarze całej Unii Europejskiej poprzez naturalne i nienaukowe szerzenie świadomości o potrzebie ochrony tego rodzaju miejsc oraz aktywne zachęcanie odwiedzających do rozmyślnego sięgania po korzyści z nich płynących. Podobnie jak w przypadku promocji Wału Zawadowskiego w Warszawie, o wydarzeniu informowano nie tylko na portalach społecznościowych, ale również na oficjalnej stronie Komisji Europejskiej czy w prasie internetowej.

3. Wyniki i dyskusja

Pomimo swojej odmienności, obydwa przybliżone powyżej obszary Natura 2000 są miejscami szczególnie ważnymi dla ochrony siedlisk przyrodniczych oraz cennych bądź zagrożonych gatunków zwierząt i roślin. Ich specyfika umożliwiająca ludziom wieloaspektowy wymiar rekreacji wpływa na możliwość aktywnej promocji tych miejsc nie tylko pod względem walorów przyrodniczych, ale też wdrażania świadomego korzystania z dostępnych udogodnień. Choć na ogół można odważyć się na stwierdzenie, że oba rodzaje promocji i wykorzystywanych narzędzi w Polsce i w Belgii są podobne (aktywność w social mediach i na wielu witrynach internetowych, plakaty i tablice promocyjno-informacyjne, działania na rzecz propagowania świadomości wśród ludzi), stosunkowo różnią się jednak kulturowym podejściem. Podczas gdy w Polsce obszar Wału Zawadowskiego promowany jest głównie pod kątem rodzinnego spędzania wolnego czasu i korzystania z dobrodziejstwa przyrody usytuowanego niemalże w centrum stolicy, publicity brukselskiego Forêt de Soignes

podkreśla jego majestatyczną osobliwość, uwikłanie w historię, fantazyjność, zaplecze zabytkowe, a także silną koordynację z kulturowymi i europejskimi organizacjami. Z tego względu pomimo doboru podobnych narzędzi promocyjnych, generalnie skupionych w przestrzeni online (czego powodem jest panująca pandemia Covid-19), promocja obszarów Natura 2000 jest widocznie skorelowana z kulturą i kontekstowością kraju, w którym się znajdują.

4. Wnioski

Biorąc pod uwagę przykłady wybranych miejsc objętych wyróżniającą się formą ochroną natury, zdaniem Autorki artykułu promocja miejsc przyrodniczych nie należy do działań prostych. Konieczność adaptacji oraz poszukiwanie jak najbardziej jednoznacznego przesłania o unikatowej wartości i z przekazem pozytywnego apelu o wyważonym wydźwięku emocjonalnym i perswazyjnym, wymaga poświęcenia czasu i racjonalnego podejścia ze strony zaangażowanych organizacji. Istotnym pod względem PR-u miejsc tego typu jest swoisty uniwersalizm działań, który skupia się na ogólnej relacji publicznej oraz działaniu według modelu symetrycznej komunikacji dwustronnej [Wiktor, 2013, s. 226-230]. Interakcja otoczenia z daną organizacją winna być oparta na sprzężeniu zwrotnym, które zapewni o wspólnotowym wymiarze podejmowanej sprawy, jaką w tym szczególnym przypadku jest ochrona przyrody. Tym samym wspomniana już we wprowadzeniu – informacyjna funkcja PR rozszerza się domyślnie o sferę perswazyjną, kształtującą (wzmacniającą) postawę odbiorcy wobec tak ważnego tematu jak troskliwość o siedliska przyrodnicze.

Działania promocyjne obu opisanych obszarów podlegają zdaniem Autorki bezwzględnej ocenie pozytywnej z perspektywy praktyki marketingowej, a także pod kątem edukacyjnego wymiaru. Ten buduje bowiem u odbiorców świadome podejście do czynnego korzystania z fenomenów przyrodniczych, co w istocie jest jednym z głównych celów formy ochrony Natura 2000. W kontekście planów dalszego wyróżniania tej koncepcji w przyszłości i wykorzystania innych narzędzi promocyjnych, rekomendacją Autorki jest wdrożenie m.in. działań z zakresu *ambient marketingu*, które w nietypowy sposób mogłyby angażować liczną część społeczeństwa do korzystania i poszerzania swojej wiedzy o siedliskach podjętych szczególną opieką, tym samym doceniając te wyjątkowe, ogólnodostępne miejsca.

Bibliografia:

1. Makomaska-Juchiewicz, M. Stan wdrożenia sieci Natura 2000 w Polsce. *Chrońmy Przyrodę. Ojczyznę*, 2009, 65(1).
2. Scorza, F., Pilogallo, A., Saganeiti, L., & Murgante, B. Natura 2000 areas and sites of national interest (SNI): measuring (un) integration between naturalness preservation and environmental remediation policies. *Sustainability*, 2020, 12(7), 2928.
3. Wiktor, Jan W. Komunikacja marketingowa. Modele, struktury, formy przekazu. Red. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2013, 378 s. ISBN 978-83-01-19325-6.

Wykaz stron internetowych:

4. Forêt de Soignes, czyli w cieniu buka, URL: <https://www.gazetka.be/artykuly/artykuly-miesiaca/841-nr-194-wrzesien-2020/3577-foret-de-soignes-czyli-w-cieniu-buka> (dostęp: 02.06.2021).
5. Gdos.gov, 21 maja – Europejski Dzień Natura 2000, URL: <https://www.gdos.gov.pl/21-maja-europejski-dzien-natura-2000>, (dostęp: 02.06.2021).
6. Gdos.gov, Cele tworzenia obszarów/Przedmiot ochrony, URL: <https://natura2000.gdos.gov.pl/cele-tworzenia-obszarow-przedmiot-ochrony> (dostęp: 02.06.2021).
7. Gdos.gov, Natura 2000 w Polsce, URL: <https://natura2000.gdos.gov.pl/natura-2000-w-polsce> (dostęp: 02.06.2021).
8. Les bons gestes en forêt de Soignes, URL: <https://www.foret-de-soignes.be/decouvrir/les-bons-gestes-en-foret-de-soignes/>, (dostęp: 02.06.2021).
9. W piątek Europejski Dzień Natura 2000, URL: <https://naukawpolsce.pap.pl/aktualnosci/news%2C87868%2Cw-piatek-europejski-dzien-natura-2000.html>, (dostęp: 02.06.2021).
10. Zoniënwood viert Natura 2000 Dag, URL: https://www.zonienwoud.be/zonienwoud-viert-natura-2000-dag/?fbclid=IwAR0ZuB3NaacHzmlsTrEynDnQq_CdCA2srXP0xGA12UIEYjW3MSd6J1wFqc, (dostęp: 02.06.2021).

29. COMPARATIVE ANALYSIS OF PROJECT MANAGEMENT BETWEEN UNIVERSITY STUDENTS AND COMPANY'S EMPLOYEES

Maciej Pierzgalski

Politechnika Częstochowska

Wydział Inżynierii Mechanicznej i Informatyki

ul. J.H. Dąbrowskiego 69

42-201 Częstochowa

E-mail: pierzgalski@imipkm.pcz.pl

1. Introduction

The changing nature of work due to technological advances, globalization and other factors means that, increasingly, work is organized around projects with teams being brought together based on the skills needed for specific tasks. In a fast live and developing world, project management has become one of the most important pillars that help companies operate without disruptions in their processes. Both small and large organizations around the world use project management methods and techniques to successfully complete a wide variety of projects without any obstacles. Although traditional project management has been used for a long time, changes have been observed for several years, caused on the one hand by the high level of complexity and dynamics of the environment business, and on the other, the innovation of enterprises. In such an environment, the traditional approach becomes inadequate to the contemporary requirements of the environment and may be unfavorable for projects that are structurally complex and uncertain. At the same time, companies expect future employees to have skills and experience in project management. In last years increase offers for course, training or even studies about project management, this proves that these skills are in high demand in the labor market. Universities, from one side offering a wide range of studies where, first of all, the future student gets acquainted with knowledge but in a practical matter, there is not much to offer. One of the interesting solutions for students is to prepare a project for international or national competitions as part of a Science Club.

The article aims is to present and compare both cases of project management: in the student environment and in the organization. Research methods such as: literature studies, analysis of documentation used in the implementation of selected projects and comparative analysis.

2. Project management definitions

Project is a temporary endeavor undertaken to achieve a specific goal. Project management is application of knowledge, skills, tools and techniques to project activities to meet project requirements (PMBOK, 2003).

Project goals and objectives are defined by the client or stakeholders, and a project manager applies project management methodologies to create a plan that establishes the resources, tasks, milestones and deliverables necessary to meet stakeholder requirements. This plan must also account for the triple constraint, which refers to the limitations of time, cost and scope that apply to every project (Boddy, 2017).

A project is a sequence of unique, complex and related tasks, having a common purpose, intended to be performed within a specified period of time without exceeding the agreed budget, in accordance with the assumed requirements. And according to PMI (Project Management Institute) project is a time-limited undertaking undertaken in order to create a unique product, deliver a unique service or obtaining a unique result. Therefore, it is extremely important to choose the right project management methodology to choose the right tools and techniques for forecasting activities that allow the implementation of the project assumptions.

Project management has a rich track record, hence described in the literature and there are many different methodologies that organizations can use in their activities, regardless of the industry. They are the source of the standards as well procedures describing specific activities and processes that can be implemented by members of the project team together with the project manager to make the project a success. The most popular division of methodologies distinguishes two approaches to project management - traditional and agile. In the following parts of the article, based on the analysis of the literature on the subject, presented and both approaches to project management will be compared.

3. Approach of project management

In the traditional approach, a project can be divided into many phases, also known as phases. Typically a project has initial initiation and planning stages. Then follow the stages related to the implementation and simultaneous monitoring of the project. A set of phases, called the project lifecycle, is specific to certain organizations and types of projects. Project management tries to cover the following dimensions: scope of the project, time to complete the project (schedule), project costs (budget) and quality. In addition, there are a number of other areas of knowledge in project management, such as: risk management, communication management, people management, contract management, shareholder management, integrity management (Harrison and Lock, 2004).

In recent years, two non-traditional styles of project management have been observed more and more frequently in research on the practice of project management. It is particularly visible in the growing number of IT, R&D and innovation projects. The two new approaches are:

-Agile approach - the project team does not follow a predetermined plan while implementing the goal, but the constantly changing needs of the project recipients. This approach is often used in IT and Internet projects, e.g. in a traditional approach, a manager would define the goal of creating some complex software, and then order programmers to work according to a predetermined plan. In Agile, developers will first write a small application with basic functions (MVP or prototype), and then give it to clients - not yet fully ready. Then, for many months, they will develop this application, relying not on the design plan, but on the needs and opinions expressed by customers - which could not be foreseen in the traditional approach at the planning stage.

-Extreme approach - when neither the project goal nor its plan is precise. These are most often research and development projects. Scientists - conducting experiments or analyzes - are not even able to predict what will result in them, when the work is completed and how the results of laboratory work can be implemented. Despite this constant changeability, it is still

necessary to manage the project team, the budget and the work schedule - flexibly adjusting it to the situation. Here the manager decides from scratch in which direction to direct the efforts of the project team (Harrison and Lock, 2004).

Examples of the agile approach are agile programming methodologies: Kanban and Scrum. The extreme approach in software engineering is known as extreme programming.

4. Process sequence

Every project requires a series of processes to bring it to fruition. These processes are pretty consistent, regardless of the industry or the type of deliverable. Traditionally (depending on what project management methodology is being used), project management includes a number of elements: four to five project management process groups, and a control system. Regardless of the methodology or terminology used, the same basic project management processes or stages of development will be used (Hobbs, 2015).

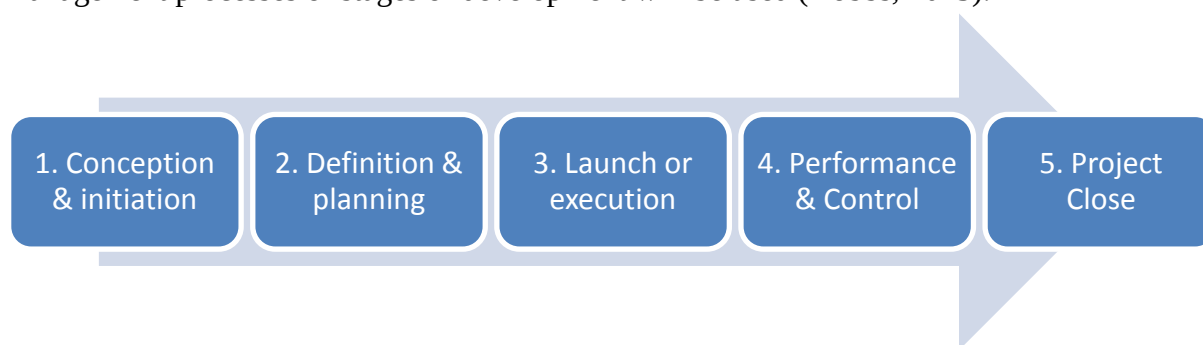


Figure 4.1. Project management process

In the subject literature there are five phases of project management (Wysocki, 2013):

Phase 1: Project Initiation

This is the start of the project, and the goal of this phase is to define the project at a broad level. This phase usually begins with a business case. This is when you will research whether the project is feasible and if it should be undertaken. If feasibility testing needs to be done, this is the stage of the project in which that will be completed.

Important stakeholders will do their due diligence to help decide if the project is a “go.” If it is given the green light, you will need to create a project charter or a project initiation document (PID) that outlines the purpose and requirements of the project. It should include business needs, stakeholders, and the business case. Note: There are plenty of PID templates that adhere to PMBOK® Guide guidelines available online that you can download to help you get started.

Phase 2: Project Planning

This phase is key to successful project management and focuses on developing a roadmap that everyone will follow. This phase typically begins with setting goals. Two of the more popular methods for setting goals are S.M.A.R.T. and CLEAR:

S.M.A.R.T. Goals – This method helps ensure that the goals have been thoroughly vetted. It also provides a way to clearly understand the implications of the goal-setting process.

Specific – To set specific goals, answer the following questions: who, what, where, when, which, and why.

Measurable – Create criteria that you can use to measure the success of a goal.

Attainable – Identify the most important goals and what it will take to achieve them.

Realistic – You should be willing and able to work toward a particular goal.

Timely – Create a timeframe to achieve the goal.

C.L.E.A.R. Goals – A newer method for setting goals that takes into consideration the environment of today's fast-paced businesses.

Collaborative – The goal should encourage employees to work together.

Limited – They should be limited in scope and time to keep it manageable.

Emotional – Goals should tap into the passion of employees and be something they can form an emotional connection to. This can optimize the quality of work.

Appreciable – Break larger goals into smaller tasks that can be quickly achieved.

Refinable – As new situations arise, be flexible and refine goals as needed.

During this phase, the scope of the project is defined and a project management plan is developed. It involves identifying the cost, quality, available resources, and a realistic timetable. The project plan also includes establishing baselines or performance measures. These are generated using the scope, schedule and cost of a project. A baseline is essential to determine if a project is on track. At this time, roles and responsibilities are clearly defined, so everyone involved knows what they are accountable for. Here are some of the documents a PM will create during this phase to ensure the project will stay on track:

Scope Statement – A document that clearly defines the business need, benefits of the project, objectives, deliverables, and key milestones. A scope statement may change during the project, but it shouldn't be done without the approval of the project manager and the sponsor.

Work Breakdown Schedule (WBS) – This is a visual representation that breaks down the scope of the project into manageable sections for the team. Milestones – Identify high-level goals that need to be met throughout the project and include them in the Gantt chart.

Gantt Chart – A visual timeline that you can use to plan out tasks and visualize your project timeline.

Communication Plan – This is of particular importance if your project involves outside stakeholders. Develop the proper messaging around the project and create a schedule of when to communicate with team members based on deliverables and milestones.

Risk Management Plan – Identify all foreseeable risks. Common risks include unrealistic time and cost estimates, customer review cycle, budget cuts, changing requirements, and lack of committed resources.

Phase 3: Project Execution

This is the phase where deliverables are developed and completed. This often feels like the meat of the project since a lot is happening during this time, like status reports and meetings, development updates, and performance reports. A "kick-off" meeting usually marks the start of the Project Execution phase where the teams involved are informed of their responsibilities.

Tasks completed during the Execution Phase include: develop team, assign resources, execute project management plans, procurement management if needed, PM directs and manages project execution, set up tracking systems, task assignments are executed, status meetings, update project schedule, modify project plans as needed.

Phase 4: Project Performance/Monitoring

This is all about measuring project progression and performance and ensuring that everything happening aligns with the project management plan. Project managers will use key performance indicators (KPIs) to determine if the project is on track. A PM will typically pick two to five of these KPIs to measure project performance:

-Project Objectives: Measuring if a project is on schedule and budget is an indication if the project will meet stakeholder objectives.

Quality Deliverables: This determines if specific task deliverables are being met.

Effort and Cost Tracking: PMs will account for the effort and cost of resources to see if the budget is on track. This type of tracking informs if a project will meet its completion date based on current performance.

-Project Performance: This monitors changes in the project. It takes into consideration the amount and types of issues that arise and how quickly they are addressed. These can occur from unforeseen hurdles and scope changes.

Phase 5: Project Closure

This phase represents the completed project. Contractors hired to work specifically on the project are terminated at this time. Valuable team members are recognized. Some PMs even organize small work events for people who participated in the project to thank them for their efforts. Once a project is complete, a PM will often hold a meeting – sometimes referred to as a “post mortem” – to evaluate what went well in a project and identify project failures. This is especially helpful to understand lessons learned so that improvements can be made for future projects.

5. Comparative analysis

Projects are related with areas such as student competitions or company's activity. A few examples of both was described below.

The most interesting and famous competitions for students are:

1. Shell Ideas360

This global competition, organized by Shell International Limited, aims to encourage students to develop innovative ideas for tackling energy, water and food issues. You can enter on your own or in a team of up to three people, with a chance to share ideas in an online community before submitting your final project. Up to 100 entries will be selected for development with support from Shell mentors and experts. Runners-up receive a year's subscription to National Geographic Magazine and the overall winner gets a National Geographic expedition, to be taken during the university summer vacation period in 2014.

2. Fordham Business Challenge

Next on the list of hot student competitions: the Fordham Business Challenge. This is one for everybody who's ever dreamed of living in the Big Apple. Those who make it through a series of quizzes about New York City, general affairs and their own field of specialization are in with a chance of winning a scholarship for a specialized master's program at Fordham University Graduate School of Business Administration (GBA) in New York. There are eight full scholarships and eight half-scholarships available.

3. Go Green in The City 2014

The fourth annual Go Green in the City competition, run by Schneider Electric, challenges students around the world to come up with ideas to improve urban energy management. The

top 12 teams will be flown to Paris, where they'll battle it out to win a round-the-world trip and a career opportunity at Schneider Electric.

4. University Rover Challenge

The aim is to design and build the next generation of Mars rovers that will one day work alongside human explorers in the field.

The most successful company's project are:

1. American Airlines merger with US Airways created an overlap in technology and programs. They knew American Airlines spreadsheets were insufficient for managing resources and complex projects. To gain visibility into the broader divisional and global priorities, they began using portfolio and resource management for time entry, resource management, and capacity planning. As a result, the airline went from capitalizing 10 percent of their IT labor to 20 percent, which equated to a multi-million-dollar net positive impact on their balance sheet. Now, they have access to better, more reliable data to make critical decisions on projects and resources.

2. The Royal Bank of Scotland (RBS) needed to establish consistent, reliable data to inform financial and resource decisions. They chose portfolio and resource management to drive consistency as they decommissioned 35 legacy systems, 50+ user-developed tools, and hundreds of spreadsheets. With data in different formats and hundreds of projects managed by different systems, they wanted to get a grip on their data to see their total portfolio more clearly. They could deliver on their business case and achieve ROI within 12 months. Along the way, they've improved transparency and reduced costs in each business unit.

3. Cengage Learning was unable to forecast capacity effectively. Managing projects and resources with Cengage Learning spreadsheets was creating complexity for the medical and education publishing company. They wanted to integrate the planning and execution stages of product delivery. They chose portfolio and resource management investment and capacity planning to show executives all the great work they could tackle if they just had the sufficient resources. Now, they can prioritize and push projects down the timeline and more easily identify which groups need new hires.

4. Excellus BlueCross BlueShield had limited visibility into resource capacity as many decisions were based on inaccurate data. They chose portfolio and resource management to improve data quality and drive better project choice. As a result, their timesheet submission rate improved to 99 percent. Now, senior leadership has greater visibility into portfolios to ensure compliance. Data-driven decisions and labor forecast can be based on actuals versus outdated resource structures. With the portfolio properly aligned with resource capacity, the health insurer is more capable of delivering work on time.

5. Flowserve

A large manufacturer with 19,000 employees, wanted to drive new product growth and gain insights to improve their decision making. They were struggling to optimize labor productivity, track projects, and control costs. With portfolio and resource management, Flowserve has become nimble and delivers products to market more quickly. Using an automated gate review process, they are now better able to manage work in the pipeline and speed time to market, which mitigates launch delays. This allows them to control costs and measure success more effectively.

Comparing examples of students projects and company's projects nine criteria were distinguished to describe the differences between them. Students projects attracts passionist because there are no salary of work for it. They usually don't have any experience but this is a very huge opportunity to developing hard and soft skills. Students have to get finances for the projects, there are a few sources where they can get it, par example sponsors, University or governments and that activity need a very long long time. The most important purpose witch competition participate is being winners, that means success and prestige. Every student can find competition related with specific science discipline. Every project has got deadline and several terms for application. This is something similar with company's project. Creating a new project for competitions not required to be innovation, the rules of competitions are usually repetitive and well known. Sudents can claim a resignation every time without any consequences. Last two criteria's are different than project in company. The main goal in company's project final is to make a profit so the new product or service must be an innovation on market. Also every project must be done completely due to the company's large budget and preparations. One of the first step with opening the project is market research, company's known better their competitors. That very helpful with being creative, unique and competitive. Every project from the same organization has got similar subject and must be consistent with the company's profile. Workteam is created by delegating inside the company and professionalism is required from all of team members.

Table 1. Comparative analysis of student project and corporation project

Criteria	Students project	Corporation project
Creating a team	Passionates	Delegating from company
Finance	Sponsors, university, government	company's budget
The main goal	To win a competitions	To make a profit
Expectations	Getting experience	Being professional
Types of project	Science fields	Related to the company profile
Requirements	Repetitive and modernized or not	Should not be repetetive and must be an innovation
Deadline	Due dates	Due dates
Competitors	Present but officialy unknown	Present and can be known better by market research
Obligatory	May be resignation without consequences	Must be done, huge consequences in case of resignation

6. Conclusions

Every project has got the main guidelines but there are difference between specialization and place of working. Each implemented project is characterized by a unique result. Project management helps to detail what tasks will be accomplished, who will be involved in completing the tasks, and when tasks should start and finish. Typically, projects

progress in steps or incremental stages; however, other approaches for rapid, interactive project management are also widely used.

Even if there are a few difference between students projects and company's project they all includes the main idea of this activity. Starting with competitions project students get the opportunity to develop hard and soft skills and experience with managing a project. There are a gap for research to explore the specific types of project in different science like mechanics systems, electrical innovations or informatics applications.

Bibliography:

1. Boddy D. (2017). *Management: An Introduction*. Harlow, Pearson Education Ltd.
2. Cattani G., Ferriani S., Frederiksen L. and Florian,T. (2011). *Project-Based Organizing and Strategic Management*. *Advances in Strategic Management*. 28. Emerald.
3. Dinsmore P. C. et al (2005). *The right projects done right!*, London: John Wiley and Sons.
4. Gallagher K. (2016). *Skills development for business and management students: study and employability*. Oxford: Oxford University Press.
5. Harrison F. L. and Lock D. (2004). *Advanced project management: a structured approach*. Gower Publishing, Ltd.
6. Hobbs P. (2015). *Project management*. Londyn: Penguin Random House.
7. Lock D. (2007). *Project Management (9th ed.)* Gower Publishing, Ltd.
8. Martin S. (2002). *Project Management Pathways*. Association for Project Management. APM Publishing Limited.
9. Nokes S. (2007). *The Definitive Guide to Project Management*. 2nd Ed.n. London (Financial Times / Prentice Hall).
10. Project Management Body of Knowledge (PMBOK guide), (2013) fifth edition, Atlanta: Project Management Institute, Inc.
11. Quinn R. E. et al. (2014). *Becoming a master manager: a competing values approach*. Hoboken: John Wiley & Sons.
12. Wysocki R. K (2013). *Effective Project Management: Traditional, Adaptive, Extreme (Seventh ed.)*. John Wiley & Sons.

List of websites:

13. <https://www.topuniversities.com/blog/top-10-student-competitions>, (access, 08.08.2021).
14. <http://urc.marssociety.org/>, (access, 08.08.2021).
15. <https://blog.planview.com/5-real-world-successful-project-management-examples/>, (access, 08.08.2021).

30. CHANGES IN MANAGEMENT OF THE ORGANIZATIONS CAUSED BY COVID – 19

Maciej Pierzgalski

Czestochowa University of Technology

Faculty of Mechanical Engineering and Computer Science

Student Science Club

Armii Krajowej 21 Avenue, 42 - 202 Czestochowa

E-mail: pierzgalski@imipkm.pcz.pl

1. Introduction

One of the still current and inevitable challenges facing the management of an organization is change. Success contains fast and appropriate responses to the needs of change means reduce losses to minimum. During last one and half year the main reasons for the dramatic changes in business was the outbreak of the pandemic. The COVID-19 pandemic changed the economic situation of commercial companies almost overnight, and verified their plans and actions.

2. Change management

Change management (sometimes abbreviated as CM) is a collective term for all approaches to prepare, support, and help individuals, teams, and organizations in making organizational change (HCMBOK®). In a project-management context, the term "change management" may be used as an alternative to change control processes wherein changes to the scope of a project are formally introduced and approved.

Organizational change can be either adaptive or transformational (Miller):

- Adaptive changes are small, gradual, iterative changes that an organization undertakes to evolve its products, processes, workflows, and strategies over time. Hiring a new team member to address increased demand or implementing a new work-from-home policy to attract more qualified job applicants are both examples of adaptive changes.
- Transformational changes are larger in scale and scope and often signify a dramatic and, occasionally sudden, departure from the status quo. Launching a new product or business division, or deciding to expand internationally, are examples of transformational change.

Change management is the process of guiding organizational change to fruition, from the earliest stages of conception and preparation, through implementation and, finally, to resolution. Change processes have a set of starting conditions (point A) and a functional endpoint (point B). The process in between is dynamic and unfolds in stages. Here's a summary of the key steps in the change management process.

2.1. Reasons

Drivers of change may include the ongoing evolution of (Robbins):

- The changing essence of labor resources - adaptation of the organization to the multicultural environment, demographic changes, immigration, outsourcing.

- Technology - changes jobs and entire organizations. As an organization adapts to new technology, new opportunities and challenges emerge.
- Economic upheavals - such as the rise of thriving Internet companies that made their owners millionaires and then collapsed - new ones took their place. An example is also very low interest loans, which increased the value of houses, which was conducive to bringing benefits especially to sectors such as construction and banking. However, when the "bubble" burst, companies in these sectors suffered greatly.
- Competition - Only organizations that respond to competition with the ability to make changes are successful. Organizations are active, they can act quickly, produce and introduce new products to the market. In other words, they are very flexible and thus employ flexible employees who quickly adapt to the new situation.
- Social trends - consumers are increasingly buying supplies from online stores. Companies have to adapt their product and marketing strategy to keep pace with changing social trends.
- World politics - changes in the governments of the largest economies such as the USA, France, Germany, Italy or Great Britain often pose challenges to organizations operating or doing business in these countries

2.2. Models

In the economic literature there are a few change management models. This article described four most common models of change management. They called: John Kotter's 8-Step Process for Leading Change, Change Management Foundation and Model, The Prosci ADKAR Model and The Plan-Do-Check-Act Cycle, and choosing which changes to implement.

First one is John Kotter's 8-Step Process for Leading Change. Process of eight steps leading to change were created on the basis of an analysis of the behavior of over a hundred organizations (Ford, GM, British Airways, Bristol-Myers Squibb) and their leaders, which Kotter had led for 10 years. Kotter identified recurring success factors by looking at their efforts as they tried to change organizations through restructuring, redesigning strategies, acquisitions, downsizing, and changing the corporate culture. He identified 8 factors that make organizational changes fail. Recognizing the negative factors that sabotage changes, he proposed positive actions that lead to success. This is how the 8-Step Process for Leading Change was created. Kotter presented the model in an article Leading Change: Why Transformation Efforts Fail in the Harvard Business Review in March 1995. 8 steps of Kotler model are as following:

- 1) Create a sense of urgency, with activity: analyze market situation and the position of the competition, identify potential threats and consequences, develop scenarios that show what will happen in the future, explore opportunities that should or could be used, start a frank discussion to get the team to think about the issues, provide compelling reasons for people to start speaking openly and ask for the involvement and support of key stakeholders and customers to make your arguments stronger.
- 2) Build a guiding coalition, activity: gather a group of people who will have the strength to make the change happen, identify real leaders in your organization as well as key stakeholders, ask key people to be emotionally involved, create a coalition for change

that will work as a team, identify weak areas in teams and make sure you have committed and influential people from all departments and levels.

- 3) Form a strategic vision and initiatives, activity: identify the values that are critical to the change, define the final vision and strategy for implementing the change in the organization, create a strategy for implementing this vision, make sure change leaders can describe the vision effectively in a way that is easy to understand and follow, develop a short summary that outlines what you see as the future of your organization and make sure the team / coalition of change can describe the vision in five minutes or less.
- 4) Enlist a volunteer army, activity: communicate often about your vision for change in a powerful and persuasive way, be open and honest about people's fears and anxieties, apply your vision to all aspects of the business, combine the vision with all key aspects such as performance reviews, training and treat your concerns and issues with integrity and commitment.
- 5) Enable action by removing barriers, activity: establish a structure that allows change, and check for obstacles, remove obstacles to empower the people you need to achieve your vision, take action to quickly remove human or other barriers, identify or hire change leaders whose main role is to deliver change, review your organizational structure, job descriptions, and performance and compensation systems to make sure they align with your vision, recognize and reward people for making changes and identify those who are resisting change and help them see what is needed.
- 6) Generate short-term wins, activity: create multiple short-term goals instead of one long-term goal, create goals that are achievable and have fewer opportunities for failure, do not choose expensive targets first. You must be able to justify the investment in any project, analyze the potential advantages and disadvantages of your goals, look for projects that you can implement without the help of critics of change and reward committed people who help achieve a goals.
- 7) Sustain acceleration, activity: after each win, analyze what went well and what needs improvement, set goals to continue growing at the pace you've achieved, learn about the Kaizen continuous improvement method, keep your ideas fresh by introducing people who are convinced to change, be relentless in initiating change after change until vision becomes reality and analyze your success stories individually and look for improvements.
- 8) Institute change, activity: perpetuate changes in the corporate culture, discuss successful stories related to change initiatives whenever the opportunity arises, make sure change becomes an integral part of the organizational culture, make sure current as well as new leaders support the change, talk about your progress at every opportunity. Tell success stories about the change process, consider the ideals and values of change when hiring and training new employees and make plans to replace shift leaders over time and get promoted. In this way, their achievements and legacy will neither be wasted nor forgotten.

Change Management Foundation and Model The Change Management Foundation is shaped like a pyramid with project management managing technical aspects and people

implementing change at the base and leadership setting the direction at the top and consists of four stages:

- 1) Determine Need for Change
- 2) Prepare & Plan for Change
- 3) Implement the Change
- 4) Sustain the Change

The Prosci ADKAR Model is an individual change framework created by Jeff Hiatt. ADKAR is an acronym that represents the five building blocks of successful change for an individual awareness of the need for change, desire to participate and support in the change, knowledge of what to do during and after the change, ability to realize or implement the change as required and reinforcement to ensure the results of a change continue. The ADKAR Model is prescriptive and goal-oriented, each milestone must be achieved to define success. It uses a 1 - 5 scale to determine how strongly an individual meets the requirements of each milestone. If a person scores a three or below, that specific step must be addressed before moving forward, Prosci defines this as a barrier point.

The Plan-Do-Check-Act Cycle, created by W. Edwards Deming, is a management method to improve business method for control and continuous improvement of choosing which changes to implement. When determining which of the latest techniques or innovations to adopt, there are four major factors to be considered: levels, goals, and strategies, measurement system, sequence of steps and implementation and organizational changes.

All models can be used and modifying in organizations of change managing depend on their needs and situations.

2.3. Successful changes factors

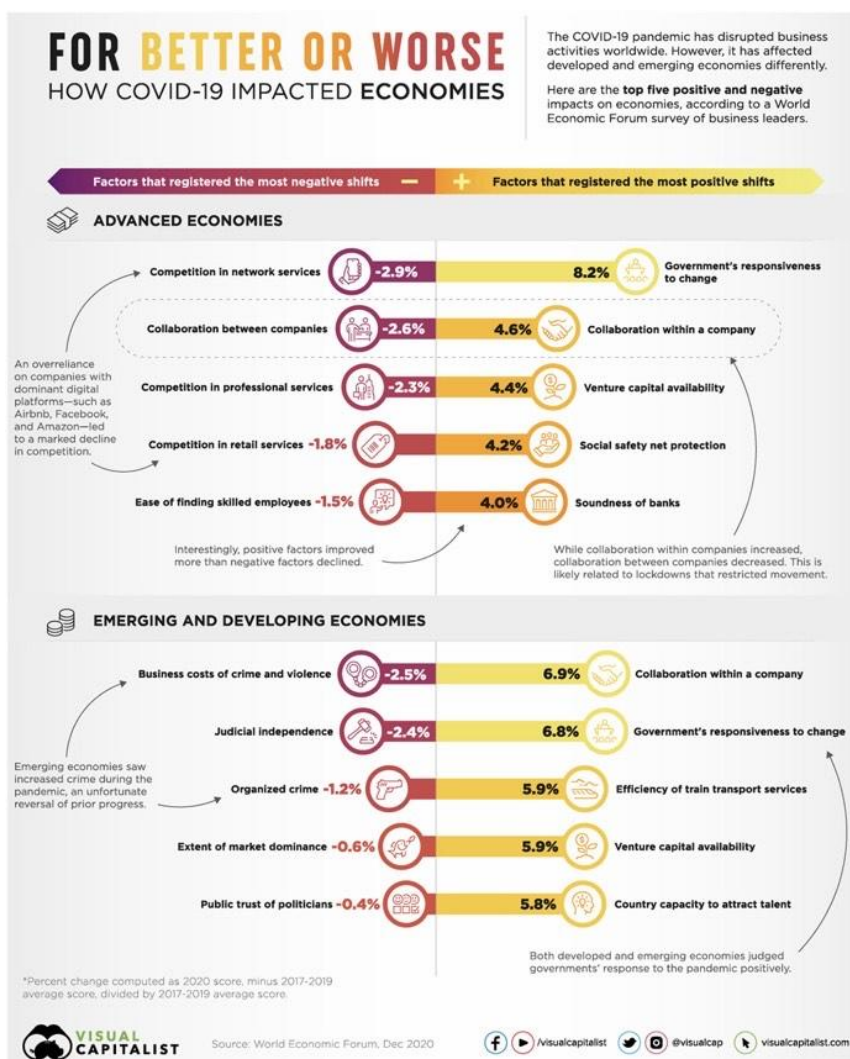
Organizations can be successful with change management if they include following aspects:

- Define measurable stakeholder aims and create a business case for their achievement.
- Monitor assumptions, risks, dependencies, costs, return on investment, dis-benefits and cultural issues.
- Effective communication that informs various stakeholders of the reasons for the change (why?), the benefits of successful implementation (what is in it for us, and you) as well as the details of the change (when? where? who is involved? how much will it cost? etc.).
- Devise an effective education, training and/or skills upgrading scheme for the organization.
- Counter resistance from the employees of companies and align them to overall strategic direction of the organization.
- Provide personal counselling (if required) to alleviate any change-related fears.
- Monitoring implementation and fine-tuning as and when required (Anderson).

3. Impact of COVID – 19 on the business market

World Economic Forum (December, 2020) described positive and negative shifts of coronavirus impact. The dramatic spread of COVID-19 has disrupted lives, livelihoods, communities and businesses worldwide. All stakeholders, especially global business, must

urgently come together to minimize its impact on public health and limit its potential for further disruption to lives and economies around the world. But the sum of many individual actions will not add up to a sufficient response. Only coordinated action by business, combined with global, multistakeholder cooperation – at exceptional scale and speed – can potentially mitigate the risk and impact of this unprecedented crisis. The most common for the organizations are: the smaller business failed and close and changing in the organization of work (remote work). The pivot from office-based work to working from home (WFH) will have long-lasting effects on business and society - particularly for those who used to work in offices. Ben Pring, co-founder and head of Cognizant's Center for the Future of Work, envisions the office of the future as a space that serves three main functions: a showroom for clients, a research-and-development lab and a 'party space' for WHF staff to get together with work colleagues. In some cases, these functions will be found in the same building, but for many companies, different spaces will serve different purposes: some owned and some - like a space for regular staff socials - rented as needed. The long-term impacts of the pandemic on the economy and society will be many and varied, and there are other social and economic transitions looming. It is also important to acknowledge that many of the trends spurred by the digital acceleration are anchored in the developed world, and may not apply to developing economies in the same way. The World Economic Forum's report *Accelerating Digital Inclusion in the New Normal* has pointed out important gaps in infrastructure, connectivity, access and affordability to technologies in emerging markets.



Picture 1. World Economic Forum 2020

Currently, as before the pandemic, it is important for commercial companies to cooperate with business partners, build customer loyalty and develop e-commerce. However, the conditions made it no less important now: ensuring health safety for employees and customers and sanitary at points of sale, ensuring harmonious deliveries and the company's ability to flexibly adapt to a dynamically changing environment and a high level of risk in business. The rules of physical distancing in force during the pandemic significantly accelerated the implementation of contactless payments as well as non-contact methods of shopping. The pandemic increased the importance of supply chain flexibility, which affected, among others, to change the approach to sources of supply and search for geographically close suppliers and establish close cooperation with them in the field of market research, customer acquisition and developing modern forms of communication with customers (e.g. social media). High dynamics of changes in the company's environment and a high level of economic risk encourage companies to prioritize investing in new operational capabilities, i.e. digitization, data collection and advanced analytics (Digital, Data and Analytics - DD&A), which should help optimize the product offer, reduce costs and achieving a higher level of commercial margin.

4. Deloitte strategic solutions

Deloitte is an international network of commercial companies providing advisory and auditing services. The rate of spread of the coronavirus prompted the World Health Organization (WHO) to decide that the virus is a Public Health Emergency of International Concern (PHEIC). Therefore, companies must take into account strategic and operational risks - including delays or interruptions in the supply of raw materials, changes in consumer demand, increased costs, a deteriorated situation on the logistics market resulting in delays in order fulfillment, and issues related to occupational health and safety, insufficient human resources or challenges related to logistics and import and export settlements. Based on an analysis of the best practices of multinational companies in business continuity planning and crisis management in the context of infectious atypical pneumonia, H1N1 virus, Ebola hemorrhagic fever and other infectious diseases, Deloitte advises companies to take the following ten steps - key to the smooth running of the business and good organization of work (Deloitte website):

1. Establish intervention teams to make decisions.

Firms should immediately set up teams to respond to emerging problems and develop goals and a contingency plan so that they can make decisions in various situations as quickly as possible. Firms should also assess the professional skills of members of such teams and, if necessary, hire appropriate specialists in the context of the operations and specificity of the regional enterprise.

2. Risk assessment and establishment of crisis response mechanisms, plans and division of labor.

Many international organizations have business continuity plans that are implemented in the event of a major emergency. In the absence of such a plan, an immediate and comprehensive assessment of all risk areas should be made - including employees, outsourcing, supply chain, and issues related to governmental and public activities. On this basis, the company should take appropriate actions with regard to the workplace, production plans, procurement, supply, logistics, personnel security and financial capital, and develop appropriate solutions related to contingency plans and division of labor.

3. Establish a positive communication mechanism between employees, customers and suppliers and create standard communication documents.

The stability of the supply chain and the positive attitude of employees and external partners is extremely important. It is equally important to properly manage media messages and customer service in order to avoid negative public attitudes towards the company caused by negligence or inconsistent action. The company can also use its current channels to collect, communicate and analyze information about outbreaks and warn against risks and threats.

4. Guaranteeing the physical and mental well-being of employees. Analysis of the nature of positions and activities in order to ensure a smooth return to work.

In a recent Deloitte study on human resources activities in the context of the response to the outbreak, 82 percent of respondents said that "flexible working conditions" are the most

important way to manage workforce today. Deloitte recommends that companies immediately implement flexible work and vacation arrangements to avoid direct contact with people or work remotely under exceptional conditions. In addition, companies should establish a health monitoring system for employees and guarantee the confidentiality of their personal and health data. The safety of the working environment should also be guaranteed by cleaning and disinfecting rooms and surfaces in accordance with national and regional hygiene management requirements during major epidemics. Ultimately, there is a need to provide comprehensive safety training during an outbreak, establish evidence-based guidelines for individual measures, and increase employee awareness of risk prevention.

5. Planning of action in connection with the endangered supply chain.

In the event of an outbreak, multinationals deploy additional office space, capacity plans and raw material sourcing channels in advance in many countries or regions. This allows to avoid production interruptions and efficiently take over the work performed in the affected area. In inventory management, account should be taken of the higher turnover rate due to reduced consumption and the resulting increase in costs and the negative effects on cash flow. In industries with long production cycles, companies also need to prepare for post-epidemic consumption increases to avoid the risk of insufficient inventory.

6. Development of solutions related to the compliance with contractual provisions and maintaining relationships with customers in the face of the inability to resume production in the short term.

After an outbreak, companies should ensure that customers are aware of the changing conditions and their impact on resumption, order fulfillment, demand and the market situation. In addition, civil law or commercial contract law may also apply to the relationship between the company and the customer. An epidemic does not always cancel the legal consequences of non-performance of contractual provisions. Firms should identify those contracts under question, review them, and inform parties to such contracts as soon as possible in order to limit potential losses. It is also important to take into account the possible need for a new contract and to retain all documentation for potential civil action proceedings.

7. Adoption of social responsibility and stakeholder management. Incorporate a sustainable development strategy into your decision making.

Firms should follow a unified system of planning and governmental arrangements. Appropriate disclosure of information supports the public image of business. For Chinese companies, corporate social responsibility is particularly important from the perspective of the environment, society, economy and employment stability. Communicating relations with the community and suppliers is also important. Assess the possible impact and duration of an outbreak, adjust plans accordingly, and communicate the results of such assessment and proposed actions at stakeholder or board level.

8. Develop an employee master data, information security and privacy management plan.

Organizations should establish effective employee master data management mechanisms and record information about employees, associates, suppliers, partners and others with whom

they come into contact. Adequate contingency plans should be developed to ensure information security and business stability. To enable employees to perform their duties, provide 24/7 work support on site and remotely, and monitor computers, networks, systems, applications and resources. It is also necessary to protect the privacy and security of clinical trial data (clients or employees) through strict control of access to them and a limited scope of their use and transfer. For medical and clinical data, the level of access control and security must be high.

9. Align budget and implementation plans, cash flow and early warning mechanisms.

According to Deloitte, 46 percent of enterprises plan to lower their expectations in terms of results for 2020. At the same time, companies should focus on cash flow and ensure the security of financing, ensuring the flow of funds in accordance with the work plans and rhythm of suppliers at all levels. Moreover, the international situation in terms of imports and exports should be closely monitored - pay attention to sudden changes or disasters in the regions where the main products come from, which may have a negative impact on trade and create the risk of losses. In order to prevent such situations, organizations should establish appropriate actions for suppliers as part of scenario plans. These may include hedging with futures contracts, the use of international trade and transport, and the search for alternative suppliers.

10. Updating the risk management mechanisms in the company.

The Deloitte Enterprise Risk Management Survey for Multinational Entrepreneurs found that 76 percent of risk management professionals believe their company is now ready to take effective action against the crisis. However, only 49 percent of respondents said their companies had policies in place and that they were tested based on crisis scenarios. Only 32 percent have performed serious simulations or exercises in this regard. Deloitte believes companies should be ready for emergencies at any time. For this reason, organizations should establish or improve risk management systems to identify key hazards and develop a mitigation plan. It is just as important as reacting to the negative effects of the crisis.

Faced with the fight against the coronavirus, many companies continue to perform their duties. Considering the key importance of business for the economy, the most important are efficient operation and good organization of work. Deloitte believes that the more urgent the situation becomes, the more measures need to be taken to keep a cool head and meet the challenges.

5. Conclusions

In order to effectively manage change, both practice and theory are necessary - knowledge of management and personal skills should be the basis for taking specific actions. The frequently changing environment requires quick and adequate responses from companies because their impact on the development and even survival of companies is enormous. The shortening of the decision-making process and the high quality of leadership are now priorities. In a situation where experience and traditional skills are not always reliable, supporting the creativity of subordinates, rather than giving orders and controlling. Managers

of companies focused their attention on tools, in many cases cloud-based, that can effectively help them achieve the business goals of the organization. Companies that have not used such solutions so far are making a leap into digital transformation through, among others, popular tools for remote teamwork, such as those made available from the cloud in the Software as a Service (SaaS) model, Microsoft Teams or Google Hangouts. IT departments, wishing to remain a real business partner, have to face the challenge of remodeling the technological corporate architecture based on cloud computing, while ensuring an appropriate level of security. For now, all organizations are focused on fighting the coronavirus pandemic and managing this exceptional situation on an ongoing basis. However, it may quickly turn out that the changes necessary today will release the potential for innovation and productivity. The shortening of the decision-making process and the high quality of leadership are now priorities. In a situation where experience and traditional skills cannot always be relied upon, it is important to support the creativity of subordinates, rather than giving orders and controlling.

Bibliography:

1. Anderson D. and Anderson L. A. (2001). *Beyond Change Management: Advanced Strategies for Today's Transformational Leaders*, San Francisco, Jossey-Bass / Pfeiffer.
2. Boddy D. (2017). *Management: An Introduction*. Harlow, Pearson Education Ltd.
3. Doppler K., Lauterburg C. and Egert A. C. (1998). *Change management*, Editorial Ariel.
4. Goncalves V. and Campos C. (2018). *HCMBOK® - The Human Change Management Body of Knowledge. (Best Practices in Portfolio, Program, and Project Management) 3rd Edition*. Auerbach Publications.
5. Miller K. (2020). 5 critical steps in the change management process. Harvard Business School, <https://online.hbs.edu/blog/post/change-management-process>.
6. Robbins S. P. and Judge T. A. (2012). *Zachowania w organizacji*. Warsaw, Polish Economic Publishing House.
7. Todnem R. (2005). Organisational change management: a critical review. *Journal of Change Management*, 5(4), p. 369-380.
8. Wiącek-Janka E. (2006). *Zmiany i konflikty w organizacji*. Pozna, Publishing House of the Poznań University of Technology.
9. Zarębska A. (2002). *Zmiany organizacyjne w przedsiębiorstwie: teoria i praktyka*. Warszawa, Difin.

List of websites:

10. <https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/human-capital/articles/employee-experience/covid-pandemia-praca-employee-experience-home-office-work-from-home/covid-biznes-pandemia-epidemia-10-priorytetowych-dzialan.html>, (access, 18.08.2021).
11. <https://www.weforum.org/>, (access, 21.08.2021).

31. THE ROLE OF A LEADER IN MANAGING A TEAM DURING A CRISIS

Piotr Ptak

Czestochowa University of Technology

Faculty of Mechanical Engineering and Computer Science

Student Science Club

Armii Krajowej 21 Avenue, 42 - 202 Czestochowa

E-mail: ptak@imipkm.pcz.pl

1. Introduction

Both the current functioning and development of each organization depend on its characteristics its leaders. Managing a team requires not only efficient articulation of goals strategic, resulting from the analysis of challenges and threats, but also skills motivating and using various communication channels. Leadership is needed it seems all too obvious. Dynamic changes in the environment, also causing crisis phenomena, lead to change the way you perceive the position of a leader. It turns out his conduct often becomes a condition for the survival of an organization.

The aim of this article is an indication of how to select the right leader with certain characteristics can affect your chances of survival organization in difficult times. In addition, an attempt was made to identify the characteristics of the leader and their sources of origin. Efforts were made to determine the relationship between changes in the environment and abilities leadership, especially in the context of adapting to changing conditions for the functioning of the organization. The preparation of this article was based on in literary studies of domestic and foreign authors.

2. Crisis concept

The crisis as a phenomenon can be considered at various levels and in various aspects. So we can talk about political crises, social, cultural, economic, parliamentary crisis. Basics of crisis management, about a crisis in medicine, family, about a crisis identity, morals, etc. The term crisis comes from the Greek word krisis with many different meanings. Means: dispute, preferences, separating, deciding, choosing, struggling, a fight in which it is necessary to act under time pressure, and - turning point, turning point, decisive moment, qualitative change layout or in layout. The phenomenon of the crisis can be considered in relation to (Barton):

- process - attention is focused on the course of the crisis over time,
- process phases - separation according to the intensity of the threat,
- places of origin,
- problems in the development concepts of enterprises.

There is no single universally accepted definition of crisis, especially that the crisis is talked about in relation to various areas of life and areas actions or forces affecting man and society.

According to Oxford Dictionary crisis is time of great danger. A crisis is also a generally unexpected company – related event of a nature or magnitude that meets of the

following conditions (Coombs, 2007): interrupts normal operations or conduct of business, requires an immediate, coordinated response, may require decision – making at higher management levels and has the potential to quickly focus extensive news media and public attention on the company.

In the literature on the subject, the authors of the definition of the term crisis point to (Walas – Trębacz):

- a situation in which the activities of the organization are permanently disrupted,
- a situation where the organization has actually or appears to have lost control of with your activities,
- a state that violates the internal balance of the organization,
- a condition in which the operation of the organization encounters significant obstacles,
- a condition that may threaten the existence of the organization or its part (functions),
- a condition that affects the financial health of the organization, limiting it development opportunities,
- a situation that threatens the achievement of the company's strategic goals,
- a situation characterized by the ambivalence of development and repair opportunities,
- the situation of a peculiar breakthrough between two qualitatively different phases company growth process,
- a situation that may destroy the foundations of public trust and internal faith in the organization or damage its image and credibility.

Hence, the basic features of the crisis are as follows: surprise, deficit information, late reactions, increasing number of events, loss of control over the situation, threat to important interests, increase in mental tension, collective psychosis, panic.

Acrisis is closely related to a crisis situation. A crisis situation is a set of external and internal circumstances that affect a given system in such a way that they begin and last changes. The result of these changes may be a qualitatively new system or a new one structure and function in the existing system. Classic crisis situations characterized by the following features: rapid course of the process, high social importance of cases, urgency of the conflict, rapid development accidents, high social tension, contradiction of interests, spontaneity of behavior, aggression towards the other party, stretching in time and being hidden for a long time

2.1. Sources of crisis situations

During the crisis management process, it is important to identify types of crises in that different crises necessitate the use of different crisis management strategies. Potential crises are enormous, but crises can be clustered.

Lerbinger categorized eight types of crises (Fink):

1) Technological crisis, are caused by human application of science and technology. Technological accidents inevitably occur when technology becomes complex and coupled and something goes wrong in the system as a whole (Technological breakdowns). Some technological crises occur when human error causes disruptions (Human breakdowns). People tend to assign blame for a technological disaster because technology is subject to human manipulation whereas they do not hold anyone responsible for natural disaster. When an accident creates significant environmental damage, the crisis is categorized as megadamage.

Samples include software failures, industrial accidents, and oil spills, par example Chernobyl disaster.

2) Natural crisis, natural disaster related crises, typically natural disasters, are such environmental phenomena as earthquakes, volcanic eruptions, tornadoes and hurricanes, floods, landslides, tsunamis, storms, and droughts that threaten life, property, and the environment itself, par example Tsunami.

3) Confrontation crisis, occur when discontented individuals and/or groups fight businesses, government, and various interest groups to win acceptance of their d\$\$emands and expectations. The common type of confrontation crisis is boycotts, and other types are picketing, sit-ins, ultimatums to those in authority, blockade or occupation of buildings, and resisting or disobeying police.

4) Malevolence, an organization faces a crisis of malevolence when opponents or miscreant individuals use criminal means or other extreme tactics for the purpose of expressing hostility or anger toward, or seeking gain from, a company, country, or economic system, perhaps with the aim of destabilizing or destroying it. Sample crises include product tampering, kidnapping, malicious rumors, terrorism, cybercrime and espionage.

5) Organizational misdeeds, crises occur when management takes actions it knows will harm or place stakeholders at risk for harm without adequate precautions. Lerbinger specified three different types of crises of organizational misdeeds: crises of skewed management values, crises of deception, and crises of management misconduct.

6) Workplace violence, crises occur when an employee or former employee commits violence against other employees on organizational grounds.

7) Rumors, false information about an organization or its products creates crises hurting the organization's reputation. Sample is linking the organization to radical groups or stories that their products are contaminated.

8) Terrorist attacks/man-made disasters, these occur when the crisis was triggered by people, for example global financial crises, transportation accidents, massive destruction.

2.2. Types of crisis management

The term crisis management defines the coping process with difficulties that may threaten the existence or condition of the organization financial. It is an activity necessary to overcome the situation that threatens the existence of the organization. It is therefore a management process that begins when a crisis in an organization is perceived and recognized. according to M. Armstrong, it is a tension resolving process a situation where a series of interdependent operations are planned, organized, managed and controlled. The direction of the decision-making process is also set for those responsible for making decision in order to obtain a quick but not hasty solution to the problem faced by the organization. Crisis management focuses primarily on the problem of exiting the crisis, but it also applies to preparation for the possible occurrence of a crisis. Consider potential situations emergencies usually allows them to be prevented or at least reduced adverse effects. In order for the risk assessment of a crisis situation to be complete, it is necessary analyze the management tasks for the technological, human and organizational-cultural system and their interrelationships. Crisis management plans and procedures should detail roles and activities, information lines, membership in anti-crisis teams, supporting resources, technical devices and schedules.

The classic approach to the issues of crises and crisis management focuses on four issues defined as 4 C (Person, 1988):

- causes - causes considered in terms of internal and external conditions that directly cause difficult situations,
- consequences - effects considered in the short and long term temporal,
- caution - a warning system that focuses on measures to minimize the effects of the crisis,
- coping - solutions, i.e. actions that are taken after the occurrence of a crisis as a reaction to a specific event.

Wawrzyniak distinguishes four types in the economic reality crisis situations, and thus four types of crisis management (Kral):

- strategy crisis, that may be negative impact on human resources, distribution or technology. Crisis of the strategy it can be caused by strategic surprise, i.e. a situation that develops very quickly and does not leave time for trials and experiments, or by strategic drift, i.e. a slow change of concept the development of the enterprise, taking place under the conditions of waiting or lack of decision of the management about the direction or method of change. The cause of the crisis of the strategy may be the burning crisis, that is accumulation of various types of difficulties. In the event of a strategy crisis, it is required to initiate strategic crisis management, consisting in reorientation of the strategy companies. The organization may choose not to invest, diversify or consolidate its activities.
- contracting crisis, if the crisis is not dealt with in the first stage, then maybe turn into a crisis of execution manifested by a decrease in turnover and failure to complete financial tasks. Then, operational crisis management should be launched to increase efficiency, reduce costs or improve advertising.
- liquidity crisis, due to the lack of cash or over-indebtedness. The liquidity crisis may ultimately lead to insolvency. The answer to this crisis is financial crisis management, aimed at creating bridges allowing the liquidity of capital and financial restructuring.
- bankruptcy-disintegration, if no actions are started at this stage crisis management in insolvency, which includes protecting the company through arrangements with creditors and managing the bankruptcy estate, then it collapses enterprise and its liquidation.

2.3. Stages of crisis management

In crisis management, we can distinguish five stages specific to this type of situation, namely: detection signals, preparation and prevention, harm reduction, recovery and the lessons from there (Walas – Trębacz):

1) The first phase, i.e. signal detection, includes the identification and proper interpretation of symptoms, i.e. the first negative signs phenomena occurring in the organization. The complexity of the environment makes it difficult to detect signals, but organizations should analyze regularly and check operational activities and management structure for identifying the symptoms of a crisis situation.

2) The second stage involves preparation and preventive action on doing whatever is possible for both purpose resolving the crisis and preparing for the future problems. Organizations

prepared for the crisis are constantly on the alert and take remedial action that is consistent and insightful analysis of operational activities and all management structures under in terms of detecting malfunctions in functioning.

3) The next stage of crisis management is to contain the effects of a crisis, which often boils down to protection against negative effects the crisis of those parts of the organization and its environment that did not become it affected. In organizations where there are no procedures or mechanisms to stop the development of a crisis, the initial symptoms change very quickly in crisis.

4) In the fourth stage of the development of a crisis situation, organizations prepared for all eventualities implement short- and long-term ones recovery programs. They are aimed at returning to the normal functioning of the organization as soon as possible. Corrective actions include:

a minimum set of necessary procedures and operational activities, that the organization can carry out its activities normally,

- the most essential activities and tasks that must be performed in order to provide services to the most important customers of the organization,
- maintaining communication links with the most important clients,
- designation of alternative sites for major operations.

5) The last stage is learning, which consists in drawing conclusions from one's own and others' experiences and analyzing them. Organizations often they skip this stage. However, in order to avoid future crises, organizations should make a comparative analysis of those factors that enabled them to function effectively, and those that were a brake in crisis management. At the same time, one should follow the principle of "learning without looking for guilty", according to which during the analysis. Factors ineffective in crisis management do not belong to anyone blame it.

Following Barton's stages of crisis management the pre-crisis phase, which occurs before the onset of the emergency, is the best time for a communicator to prepare by creating a crisis communication plan, drafting messages, identifying possible audiences, and predicting communication needs. The crisis response phase is when management must actually respond to a crisis. The organization should identify how to prevent crisis similar situations while looking to maximize recovery and minimize the damage. At the same time, the organization should consider the type of communications program that would help to restore confidence in the company and its products. All crises develop at different rates (Immediate, Emerging and Sustain), and last for different durations (crisis events occur quickly, over time and continue over time), thus affecting the approach and timing of the needed CM and Crisis Communication frameworks.



Picture 1. Barton's stages of crisis management

A proper approach to crisis management - often before the first symptoms appear - allows you to reduce the losses in the area of image, which often has a significant financial dimension. Appropriate preparing the organization for a crisis situation is a prerequisite necessary to maintain or restore the credibility of the company and its products.

3. Managing a work team

Work Team is a joint action by two or more people, in which each person contributes with different skills and express his or her individual interests and opinions to the unity and efficiency of the group in order to achieve common goals (Hobbs, 2015). One equally significant point towards understanding the importance of team management is increased employee satisfaction. When individuals come together to form a strong team, they also learn to rely on each other and thus. Good team management aims also at reducing unnecessary conflicts among team members.

3.1. Team development cycle

Tuckman, an educational psychologist, identified a five-stage development process that most teams follow to become high performing. He called the stages: forming, storming, norming, performing, and adjourning (Belbin):

Stage 1: Forming - the stage begins when the team members meet for the first time. What defines the team the most at the moment are: caution, uncertainty, looking for direction and visible avoidance of conflict. Interactions between team members are random. In this phase, members rely mainly on the leader and most of the messages that are mostly related to general issues are sent to him. They get acquainted with tasks, gather relevant information and resources. Team members strive to get to know each other and establish the initial rules of cooperation. Efficiency is temporarily relegated to the background, as the priority here is to involve members, achieve consistency, and tame the fear of the unknown. It is very important in this phase to move from "me" to "we" thinking. When the team members feel that their fate is shared, the first phase comes to an end.

Stage 2: Storming - this stage is characterized by a pervasive conflict that manifests itself in all aspects of the team's functioning. Members begin to emotionally resist performing tasks while doubting the team's success. They show impatience, do not hide their personal goals and what they want to achieve by participating in the team. Participants criticize each other and sometimes express mutual hostility. There are power struggles and previous

decisions are being called into question. There is an objection to the inspection. The second phase is a time of stormy talks and disputes. At this stage, focus on positive outcomes and accept negative feedback on progress. Constructive conflict management in this phase may prove to be a key issue. Because the growing hostility that cannot be eliminated may lead to the break-up of the team.

Stage 3: Normalization - Team members move from conflicts to substantive conversations. They are open to exchanging views and show mutual support. They share their views and are ready to consider alternatives. Relationships are tightening and the so-called "Team spirit". At this stage, most members know and accept the established norms and the team roles assigned to them. Tasks are delegated and the communication structure is defined. The role of the leader is largely based on observation. The end of the normalization phase is the moment, when members have shared expectations of the purposefulness of the team.

Stage 4: Performing - the time for the most effective work of the team. New, creative solutions are implemented. The atmosphere in the team is conducive to achieving the goals. The energy necessary for effective operation appears. Members strive for constructive problem solving, often putting the team's goals ahead of their own. Warm relations, acceptance and voluntary cooperation dominate. Leadership is fully approved. If the team has not successfully completed the previous stages, it may have problems reaching this stage.

Stage 5: Closure (adjourning) - the last stage of the team development, it applies only to some teams (eg project teams). The cooperation ends due to the achievement of goals or all members have left the team. Relationships loosen up and members take on other challenges. They are accompanied by the bitterness of failure or the joy of joint achievements. If the team has been successful, this may be the most difficult stage so far. This is a good time to summarize your work and draw conclusions for the future. Closing a group can happen suddenly or be a longer process.

3.2. Leadership roles

Manager and leader perform different functions within the organization. An organization without a leader, his vision and creative, motivating and inspiring elements of a team is an organization of aspirations to act. By creating effective visions, a leader is characterized by creative and comprehensive thinking skills, and is also not afraid to take risks. The leader is able to lead people efficiently, pointing them in the right direction, despite all the difficulties encountered during the project implementation. The leader is responsible for establishing the team, developing its goals, action strategy and its capabilities. An inspiring leader has the gift of convincing team members, focuses their attention and creates a group of his followers who accept and understand his vision and strive for its embodiment (Gallagher, Quinn).

Detailed tasks of the leader are presented in the table below.

VISIONING LEADING	and	EMPOWERING ENERGIZING	and	ENCOURAGING TEAMWORK
create an inspiring vision and shared values		inspire and energize people		involve everyone, use team approach
lead change		empower people		coach, bring out the best
lead by example		communicate openly		encourage group decision
demonstrate confidence		listen, support and help		monitor progress

Picture 2. Leadership roles

Impactful leaders have the people skills, the ability to communicate clearly and effectively, and with a clear vision for the future of their organization. They motivate and lead others to success. These leaders are needed in organizations across sectors and industries.

3.3. Leadership management in crisis

The role of a leader is to create a safe basis for activities for people in the team cooperating with him. Trust and building positive relationships are key here. a practical thread concerning the management of employees by leaders in times of crisis. the most essential element of crisis leadership is clear and trustworthy communication. Best practices for crisis communication, established through years of psychological and organizational research, include transparency, honesty and empathy. The best leaders take personal ownership in a crisis, even though many challenges and factors lie outside their control. They align team focus, establish new metrics to monitor performance, and create a culture of accountability. A leader should be able to feel the early signs of crisis and warn the employees against the negative consequences of the same. It is his duty to take precautionary measures to avoid an emergency situation. A leader should be able to foresee crisis. Such a stage is also called as Signal Detection (Gold).

4. Examples of crisis management: Coca Cola

In 2015, Coca-Cola faced a huge backlash after an article by The New York Times blamed the company of funding scientists to shift blame for obesity away from sugary drinks. The article mainly pointed out the way Coca-Cola was funding the new nonprofit Global Energy Balance Network's obesity research. This research was trying to disprove any links between bad diets and obesity. It was attempting to shift the blame to the lack of exercise instead. This scandal was huge, since it was seemingly Coca-Cola's response to the continuously overwhelming amount of research showing the link between sugary drinks and the epidemic of Type 2 diabetes. Coca-Cola's response was clear and well-planned. Muhtar Kent, Coca-Cola's CEO, wrote an op-ed for The Wall Street Journal called "Coca-Cola: We'll Do Better." In a very clear and well-written article, Kent acknowledged the issues and accusations of trying to manipulate the public, while avoiding apologizing for it. Instead, Kent admitted that Coca-Cola's current strategy wasn't working and expressed disappointment for

how “some actions we have taken to fund scientific research and health and well-being programs have served only to create more confusion and mistrust.” He then explained what the company was going to do to fix it and avoid these mistakes in the future. He promised the company would act with more transparency and published a list of health partnerships and research they had funded over the last five years. He also wrote how the company would focus on expanding healthy options for its customers, such as lower-calorie drinks and zero-calorie drinks (which acted as a sales plug as well). The result is a huge improvement in public perception and an almost immediate shift of the media’s narrative (Davis).

5. Conclusions

The process of selecting people for leadership functions is crucial. Serving the community and at the same time autonomy in making decisions, supported by authentic ones skills in building relationships, motivating and assessing the situation are the characteristics of a mature leader. In crisis situation the leader faces an extremely demanding challenge, including changes and the use of available resources to successfully overcome in specific difficulties. Contemporary organizations are unable to protect yourself from situations crisis, they can, however, by applying appropriate management strategies, reduce the likelihood of their occurrence, reduce the costs of combat with the crisis and minimize market losses. The practice of management and numerous experiences of enterprises in crisis teach that not every critical situation can be effective and vanquished victoriously. The success of anti-crisis measures depends on many different factors. One of the key is undoubtedly the role of the leader.

Bibliography:

1. Barton L. (2001). Crisis in organizations II. 2nd Edition. Cincinnati, College Divisions South-Western.
2. Belbin M. (2014). Nie tylko zespół, Warsaw, Oficyna a Wolters Kluwer business.
3. Boddy D. (2017). Management: An Introduction. Harlow, Pearson Education Ltd.
4. Coombs W. T. (2006). Code red in the boardroom: Crisis management as organizational DNA. Westport, Praeger Publishers.
5. Coombs W. T. (2007). Ongoing crisis communication: Planning, managing, and responding. Thousand Oaks, Sage Publications.
6. Davis J. (2020). How To Build a Crisis Management Plan (for CS teams). <https://www.messagely.com/how-to-build-a-crisis-management-plan/>
7. Fink, S. (2000). Crisis management: Planning for the inevitable. Lincoln, NEiUniverse.com, Inc.
8. Gallagher K. (2016). Skills development for business and management students: study and employability. Oxford, Oxford University Press.
9. Gold J., Thorpe R. and Mumford A. (2010). Leadership and management development. Chartered Institute of Personnel and Development.
10. Hearit K. M. (2006). Crisis management by apology: Corporate response to allegations of wrongdoing. Mahwah, Lawrence Erlbaum Associates.
11. Hobbs P. (2015). Project management. Londyn, Penguin Random House.

12. Mullins L. J. (2013). *Management & Organisational Behaviour*. Harlow, Financial Times Prentice Hall.
13. Person C.M. and Clair J.A. (1998). Reframing Crisis Management, *Academy of Management Review*, nr 23, p. 59–76.
14. Quinn R. E. et al. (2014). *Becoming a master manager: a competing values approach*. Hoboken, John Wiley & Sons.
15. Kral Z. and Zabłocka-Kluczka A. (2003). *Istota zjawisk kryzysowych w organizacji*. Skalik J. *Zachowania organizacji wobec zjawisk kryzysowych*. Wrocław, Publishing house of the University of Economics in Wrocław.
16. Walas – Trębacz J. and Ziarko J. (2011). *Podstawy zarządzania kryzysowego. Część 2: zarządzanie kryzysowe w przedsiębiorstwie*. Cracow, Cracow Educational Society.

32. GMINA JAKO PODSTAWOWA JEDNOSTKA SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO

Hubert Reczek

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Kolegium Nauk o Zarządzaniu i Jakości
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
E-mail: hubrecz@wp.pl

1. Wstęp

Znaczenie gminy w kreowaniu jakości życia jest bardzo ważne, ponieważ posiada ona prawnie określoną strukturę, kompetencje oraz dochody, które powinny być wykorzystywane w interesie publicznym. Wszystkie sprawy publiczne, które mają znaczenie lokalne i nie są zastrzeżone ustawami na rzecz innych jednostek, należą do zakresu działania gminy. Ważne jest jednak także to, że władze lokalne powinny mieć umiejętność przywidywania, brać odpowiedzialność za sprawy mieszkańców oraz umieć wyciągać wnioski z przeszłych zdarzeń. Ogólnie rzecz biorąc jednostki samorządu terytorialnego powinny tak kształtować elementy środowiska gospodarczego, przyrodniczego i społecznego, by przyczyniać się do zaspokajania potrzeb mieszkańców.

2. Istota i rola samorządności terytorialnej

Samorząd terytorialny, którego gmina jest podstawową jednostką, definiowany jest jako „organizacyjnie i prawnie wyodrębniony w strukturze państwa, powstały z mocy prawa, związek lokalnego społeczeństwa, powoływany do samodzielnego wykonywania administracji państwowej, wyposażony w materialne środki umożliwiające realizację nałożonych zadań” [Niewiadomski, 2001, s. 22]. Jego rolą jest uczestniczenie w sprawowaniu władzy publicznej. Ponadto samorząd terytorialny wykonuje w imieniu własnym i na własną odpowiedzialność, przysługującą mu w ramach ustaw, istotną część zadań publicznych, o czym wprost stanowi Konstytucja RP [Dz. U. nr 78, poz. 483, art.16].

Podmiotem samorządu terytorialnego jest społeczność zamieszkała na określonym obszarze, zorganizowana w terytorialny związek samorządowy – wspólnotę. Wspólnota ta powoływana jest przez państwo do realizacji określonych zadań. Z kolei przedmiotem samorządu terytorialnego jest wykonywanie obowiązków wynikających z administracji rządowej. Państwo jako jedyny suweren samorządu zleca określone zadania związkom terytorialnym. Oznacza to, że jego byt uzależniony jest od ustawodawcy [Niewiadomski, 2001, s. 22].

O podziale zadań publicznych realizowanych przez samo państwo i jego organy oraz realizowanych przez samorząd terytorialny i jego organy rozstrzyga zasada subsydiarności. Przejawia się ona w tym, że każdy szczebel władzy wykonuje wyłącznie te zadania, które nie mogą być samodzielnie realizowane przez szczebel niższy czy nawet same jednostki. W tym sensie podstawową rolę w systemie administracji publicznej odgrywa samorząd terytorialny, a w jego strukturach gmina. Tym samym zasada ta ma zapobiegać nadmiernej ingerencji

państwa w działalność administracji zdecentralizowanej, a zwłaszcza samorządu terytorialnego i jego organów.

Kolejną podstawową zasadą samorządności terytorialnej jest zasada samodzielności. Podział zadań samorządu terytorialnego na zadania własne i zlecone nie oznacza niezależności wyłącznie w sferze zadań własnych. Samorząd samodzielnie realizuje przekazane mu zadania publiczne i to zarówno własne, jak i zlecone. Czyni to w granicach obowiązującego prawa. Zgodnie z art. 165 Konstytucji, jednostki samorządu terytorialnego posiadają osobowość prawną. Przysługuje im prawo własności i inne prawa majątkowe. Samodzielność jednostek terytorialnych podlega także ochronie sądowej. Jednostki samorządu terytorialnego, dzięki osobowości prawnej, reprezentują własne interesy. Są podmiotami praw i obowiązków oraz podejmują czynności o charakterze cywilnoprawnym. Mogą posiadać własny majątek, samodzielnie nim zarządzać i zaciągać zobowiązania, za które ponoszą odpowiedzialność zgodnie z ogólnymi zasadami prawa cywilnego [Niewiadomski, 2001, s. 22].

Zasada wolności zrzeszania zapewnia jednostkom samorządu terytorialnego prawo zrzeszania się, nie tylko w organizacjach krajowych. Daje możliwość przystępowania do międzynarodowych zrzeszeń społeczności lokalnych i regionalnych oraz współpracy ze społecznościami lokalnymi i regionalnymi innych państw. Jednak jednostki samorządu terytorialnego nie mogą zrzeszać się w celu wspólnej realizacji zadań publicznych na forum międzynarodowym. Przekazywanie tych zadań oznaczałoby wyzbycie się konstytucyjnej suwerenności państwowej.

Transformacja ustrojowa w Polsce pod koniec XX wieku zasadniczo zmieniła ustrój władzy terytorialnej. Pierwszą zmianą była reforma gminna z 1990 roku, w wyniku której ustanowiono samorząd terytorialny w postaci gminy i władzę administracji rządowej w formie województwa. Władza publiczna została rozdzielona pomiędzy społeczność gminną i administrację rządową. Był to istotny ruch w procesie demokratyzacji kraju. Drugą zmianą była reforma administracyjna. Celem jej było stworzenie struktur władzy samorządowej na szczeblu ponadgminnym i regionalnym oraz przekazaniem im zadań administracji publicznej. Efektem tej reformy, obowiązującej od 1 stycznia 1999 roku, jest trójstopniowy podział terytorialny kraju [Dz. U. Nr 98, poz. 603 z późn. zm., art. 1].

Obecny podział administracyjny Polski przedstawia się następująco:

- I stopień – województwa
- II stopień – powiaty
 - powiaty ziemskie
 - powiaty grodzkie
- III stopień – gminy
 - gminy miejskie
 - gminy wiejskie
 - gminy miejsko-wiejskie

Każdy szczebel samorządu terytorialnego regulują odpowiadające mu ustawy, tj. ustawa o samorządzie gminnym, ustawa o samorządzie powiatowym i ustawa o samorządzie województwa. W każdej z nich zostało zawarte, że mieszkańcy tworzą określoną jednostkę samorządu terytorialnego, a pod pojęciem gminy, powiatu i województwa należy rozumieć wspólnotę samorządową (substrat ludzki) oraz terytorium (substrat rzeczowy).

W trójszczeblowym systemie samorządu terytorialnego poszczególne jednostki nie są sobie podległe. Każda z nich wykonuje powierzone zadania własne, które objęte są nadzorem pod względem legalności [Dz. U. z 2001 r. Nr 142, poz. 1591, z późn. zm., art. 1].

Mimo różnic pomiędzy poszczególnymi szczeblami samorządu terytorialnego, można zauważyć cechy wspólne dla każdego z nich:

- wykonywanie zadań zarówno własnych, jak i zleconych,
- posiadanie osobowości prawnej,
- względna samodzielność przy realizacji zadań własnych,
- wyposażenie samorządu w źródła dochodów do realizacji zadań,
- nadzór nad działalnością jednostek samorządu terytorialnego przez organy państwowe.

Zgodnie z reformą administracyjną z roku 1998, kraj został podzielony na 16 województw, które stanowią największe jednostki zasadniczego podziału terytorialnego kraju. Utworzone zostały w celu wykonywania administracji publicznej. Realizacja tych zadań powierzona jest organom samorządu województwa (sejmik i zarząd województwa) oraz organom administracji rządowej, wynikiem czego jest budowanie społeczeństwa obywatelskiego. Do podstawowych zadań samorządu województwa zalicza się zarządzanie rozwojem regionu oraz sprawowanie usług o zasięgu regionalnym. Prowadzi także samodzielnie gospodarkę finansową na podstawie wcześniej sporządzonego budżetu. Ponadto, zadania województwa zostały tak określone, aby nie naruszały samodzielności powiatów i gmin.

Samorząd powiatowy jest łącznikiem pomiędzy gminą a administracją rządową. W Polsce występują dwa typy jednostek powiatowych, tj. powiaty grodzkie będące powiatami miejskimi, w których miasta mają prawa powiatów (są one jednocześnie gminami) oraz powiaty ziemskie o charakterze miejsko-wiejskim. Prawa powiatu przysługują miastom, które w dniu 31 grudnia 1998 r. liczyły więcej niż 100 tys. mieszkańców, a także dawnym miastom wojewódzkim. Miasto takie staje się gminą, wykonującą zadania powiatu. W praktyce oznacza to połączenie podmiotu powiatu i gminy miejskiej, efektem czego jest wspólny budżet tych jednostek. Do organów powiatu powoływanych na drodze wyborów zalicza się radę powiatu oraz zarząd powiatu na czele z starostą. Samorząd realizuje zadania publiczne wykraczające poza możliwości gminy. Sprawuje funkcje uzupełniające i wyrównawcze w stosunku do niej, lecz nie jest jej jednostką nadrzędną. Zadania powiatu mają więc charakter ponadgminny, należą do nich [Chojnicki, 2000, s. 7]:

- infrastruktura techniczna ponadpodstawowa (ponadgminne drogi publiczne i transport publiczny),
- infrastruktura społeczna ponadpodstawowa (edukacja publiczna, szpitale),
- porządek publiczny i bezpieczeństwo (ochrona przeciwpożarowa, przeciwpowodziowa i nadzór budowlany),
- ochrona środowiska, gospodarka wodna i gospodarka nieruchomościami,
- działalność organizatorska (bezrobocie, aktywizacja lokalnego rynku pracy, ochrona praw konsumenta i osób niepełnosprawnych).

Najniżej położoną jednostką w trójszczeblowym systemie samorządu terytorialnego jest gmina. Jak wspomniano wcześniej, zgodnie z ustawą zasadniczą traktowana jest jako podstawowa jednostka samorządu terytorialnego. Powierzono jej wiele zadań oraz dużą

samodzielność w ich realizacji. Razem z powiatami zaspakajają zbiorowe potrzeby mieszkańców, realizując zadania mające charakter powszechny. Dokładna analiza gminnego sektora publicznego zostanie omówiona w kolejnym podrozdziale.

3. Samorząd gminny

W świetle prawa gminę tworzy wspólnota samorządowa oraz odpowiednie terytorium. Jest ona nie tylko jednostką podziału terytorialnego, ale także podmiotem mającym osobowość prawną. Działa pod nadzorem władzy państwowej, lecz jest w pewnym stopniu od niej niezależna. Wykonywanie zadań publicznych powierzonych gminie odbywa się w jej własnym imieniu i na własną odpowiedzialność. Samodzielność jednostki podlega ochronie sądowej. Położenie geograficzne każdej gminy oraz jej status mogą być zmienione w drodze rozporządzenia Rady Ministrów. Działalność samorządu gminnego regulowana jest przez Konstytucję, ustawę o samorządzie gminnym oraz statut gminy.

Władzę gminy sprawują jej mieszkańcy, którzy podejmują rozstrzygnięcie w głosowaniu powszechnym (poprzez wybory i referendum) lub za pośrednictwem organów gminy. Do organów gminy zalicza się radę gminy oraz wójta (burmistrza, prezydenta miasta) w zależności od rodzaju gminy w jakiej sprawują swój urząd. Wykonują oni swoje zadania za pośrednictwem urzędu gminy (miasta). Ich działalność jest jawna. Obywatele mają prawo do uzyskiwania informacji z ich działalności, a także dostępu do dokumentów.

Rada gminy jest organem uchwalodawczym i kontrolnym, przy czym uchwalanie odnosi się do działań przyszłych, a kontrola do weryfikacji działań wykonanych. Ilość radnych zależy od liczby mieszkańców danej gminy. Wybierani są oni co cztery lata w wyborach powszechnych zgodnie z ordynacją wyborczą obowiązującą w kraju. Funkcji radnego rady gminy nie można sprawować z funkcją radnego powiatu i województwa, posła czy senatora. Rada gminy jest organem mającym kompetencję generalną. Decyduje samodzielnie w sprawach z zakresu działania gminy, jeśli ustawa nie stanowi inaczej. Uprawniona jest także do zlecania zadań innym podmiotom, tj. organom jednostek pomocniczych gminy oraz kierownikom jednostek organizacyjnych gminy. Jednak do wyłącznej kompetencji rady gminny należy [Dz. U. z 2001 r. Nr 142, poz. 1591, z późn. zm., art. 1]:

- stanowienie o organizacji i kierunkach działania gminy (uchwalanie statutów, planów i programów gospodarczych),
- podejmowanie uchwał w sprawie podatków i opłat,
- ustalanie obsady osobowej organów,
- decydowanie o współdziałaniu z innymi gminami,
- podejmowanie uchwał w sprawach majątkowych gminy, przekraczających zakres zwykłego zarządu (np. emitowanie obligacji, zbywanie nieruchomości gruntowych, zaciąganie długoterminowych pożyczek i kredytów).

Radzie gminy przysługują również określone kompetencje kontrolne. Przejawiają się one w możliwości kontrolowania działalności wójta, burmistrza, prezydenta miasta, gminnych jednostek organizacyjnych oraz jednostek pomocniczych. W tym celu rada gminy powołuje komisję rewizyjną, w skład której mogą wchodzić wszyscy radni z wyjątkiem przewodniczącego i wiceprzewodniczącego rady. Jest ona organem wewnętrznym rady

gminy, której nie można przekazać uprawnień stanowiących. Komisja rewizyjna opiniuje wykonanie budżetu gminy i występuje z wnioskiem o udzielenie lub nieudzielenie wójtowi absolutorium.

Organem wykonawczym gminy wiejskiej jest wójt. W gminie, w której siedziba władz znajduje się w mieście położonym na terytorium kraju, urząd sprawuje burmistrz. W miastach powyżej 100 000 mieszkańców władza wykonawcza należy do prezydenta miasta. W drodze zarządzenia powołują oni oraz odwołują swojego zastępcę. Wójt sprawuje funkcje reprezentacyjną oraz zarządza sprawami bieżącymi przy pomocy urzędu gminy. Decyzje podejmowane przez urząd gminy, który jest wyspecjalizowanym aparatem administracyjnym wydawane są wyłącznie w imieniu i z upoważnieniem wójta [Wojciechowska, 2003, s. 51]. Wykonuje on także uchwały rady gminy i zadania gminy określone przepisami prawa. Zgodnie z art. 30 ustawy o samorządzie gminnym do zadań wójta należą w szczególności:

- przygotowywanie projektów uchwał rady gminy,
- określanie sposobu wykonywania uchwał,
- gospodarowanie mieniem komunalnym,
- wykonywanie budżetu,
- zatrudnianie i zwalnianie kierowników gminnych jednostek organizacyjnych.

Ważne miejsce w strukturze organów gminy zajmują sekretarz oraz skarbnik gminy. Odgrywają oni istotną rolę w działalności samorządu oraz polityce finansowej gminy. Sekretarz zajmuje się prowadzeniem spraw bieżących związanych z działalnością urzędu. Wykonuje on także, w imieniu wójta, powierzone mu zadania zlecone. Z kolei skarbnik gminy pełni funkcję głównego księgowego budżetu. Realizuje on wszystkie zadania finansowe związane z gminą. Odpowiada za gospodarowanie budżetem oraz obsługę finansową organów i urzędu gminy. Skarbnik prowadzi rachunkowość samorządu, dysponuje środkami pieniężnymi, oraz kontroluje operacje gospodarcze i finansowe zgodnie z planem finansowym.

W gminie mogą zostać utworzone jednostki pomocnicze, tj. sołectwa, dzielnice, osiedla i inne. Jednostką pomocniczą może być również miasto położone na terenie gminy. Zostają one utworzone z inicjatywy mieszkańców lub rady gminy. Zgodnie ze statutem gminy jednostki pomocnicze mają uprawnienia do prowadzenia gospodarki finansowej w ramach budżetu gminy.

Publiczny charakter samorządu terytorialnego wymaga angażowania się mieszkańców w procesy decyzyjne. Organy samorządowe powinny zaspakajać potrzeby mieszkańców, w tym celu istotna jest ich relacja ze społecznością lokalną. Fundamentem ich współpracy jest dobro wspólne obywateli. Władze samorządowe jako reprezentanci mieszkańców powinni dobrze znać ich oczekiwania oraz problemy i uwzględniać je w podejmowanych decyzjach.

4. Zadania gminy

Samorząd terytorialny otrzymuje od państwa prawo i obowiązek wykonywania administracji publicznej lokalnej społeczności. Poprzez decentralizację władzy większość zadań publicznych powinna być realizowana na szczeblu możliwie najbliższym obywatelowi. Wynika to z faktu, iż jednostki samorządu terytorialnego najlepiej są w stanie określić

potrzeby mieszkańców. Do zakresu działania gminy należą więc wszystkie sprawy publiczne o znaczeniu lokalnym, niezastrzeżone ustawami na rzecz innych podmiotów [Niewiadomski, 2001, s. 101].

Zadania publiczne w jednostkach samorządu terytorialnego dzielą się na zadania własne (obligatoryjne i fakultatywne) oraz zadania zlecone. Zadania własne mają charakter lokalny oraz służą zaspokojeniu potrzeb wspólnoty. Jednostki samorządu terytorialnego realizują je we własnym imieniu i na własną odpowiedzialność. Środki finansowe na ich realizację pochodzą z dochodów własnych lub z subwencji. Niewykonanie zadań obligatoryjnych przez jednostkę stanowi naruszenie prawa. Z kolei zadania fakultatywne są realizowane, jeśli jednostka dysponuje wystarczającymi środkami. Zgodnie z art. 7 ustawy o samorządzie gminnym zadania własne obejmują sprawy:

- ładu przestrzennego, gospodarki nieruchomościami, ochrony środowiska i przyrody oraz gospodarki wodnej;
- gminnych dróg, ulic, mostów, placów oraz organizacji ruchu drogowego;
- wodociągów i zaopatrzenia w wodę, kanalizacji, usuwania i oczyszczania ścieków komunalnych, utrzymania czystości i porządku oraz urządzeń sanitarnych, wysypisk i unieszkodliwiania odpadów komunalnych, zaopatrzenia w energię elektryczną i ciepłą oraz gaz;
- lokalnego transportu zbiorowego;
- ochrony zdrowia;
- pomocy społecznej, w tym ośrodków i zakładów opiekuńczych;
- gminnego budownictwa mieszkaniowego;
- edukacji publicznej;
- kultury, w tym bibliotek gminnych i innych instytucji kultury oraz ochrony zabytków i opieki nad zabytkami;
- kultury fizycznej i turystyki, w tym terenów rekreacyjnych i urządzeń sportowych;
- targowisk i hal targowych;
- zieleni gminnej i zadrzewień;
- cmentarzy gminnych;
- porządku publicznego i bezpieczeństwa obywateli oraz ochrony przeciwpożarowej i przeciwpowodziowej, w tym wyposażenia i utrzymania gminnego magazynu przeciwpowodziowego;
- utrzymania gminnych obiektów i urządzeń użyteczności publicznej oraz obiektów administracyjnych;
- polityki prorodzinnej, w tym zapewnienia kobietom w ciąży opieki socjalnej, medycznej i prawnej;
- wspierania i upowszechniania idei samorządowej, w tym tworzenia warunków do działania i rozwoju jednostek pomocniczych i wdrażania programów pobudzania aktywności obywatelskiej;
- promocji gminy;
- współpracy z organizacjami pozarządowymi;
- współpracy ze społecznościami lokalnymi i regionalnymi innych państw.

Zadania z zakresu administracji rządowej, powierzone jednostkom samorządu terytorialnego, określane są jako zadania zlecone. Wynikają one z uzasadnionych potrzeb państwa. Zadania te mają charakter publiczny, przekazywane są samorządowi wyłącznie w drodze ustawy. Jednostki terytorialne wykonują je w imieniu i na rzecz państwa. Środki finansowe na realizację tych zadań zapewnia podmiot zlecający. Pochodzą one z budżetu państwa i przekazywane są w formie dotacji. Przykładem zadań zleconych gminie są m.in.: wypłaty zasiłków z pomocy społecznej, prowadzenie urzędów stanu cywilnego, wydawanie dowodów osobistych, prowadzenie środowiskowych domów samopomocy, prowadzenie ewidencji działalności gospodarczej, prowadzenie ewidencji nieruchomości [Misiąg, 2007, s. 560].

Jednostki samorządu terytorialnego mogą tworzyć jednostki organizacyjne i zawierać umowy z innymi podmiotami w celu realizacji zadań publicznych. Mają one również prawo skorzystania z form współdziałania (porozumień, stowarzyszeń), w przypadku gdy realizacja zadań publicznych przekracza ich możliwości. Ponadto, jednostki samorządu terytorialnego mogą przekazywać zadania publiczne samorządom niższego szczebla.

5. Budżet gminy – pojęcie, istota, fukcje

Skuteczne zarządzanie zasobami finansowymi związane jest z opracowaniem budżetu przez jednostki gospodarujące. Budżet samorządowy jest narzędziem wspierającym proces zarządzania oraz ułatwiającym prowadzenie polityki finansowej. Stanowi on podstawowy element finansów publicznych. Opracowywany corocznie przedstawia plan działalności jednostki na dany rok budżetowy. Wszystkie zadania gminy wymagające nakładów finansowych muszą zostać zawarte budżecie jednostki terytorialnej.

Pojęcie budżet pochodzi od słowa bougette, znaczącego woreczek skórzany przeznaczony do przechowywania pieniędzy. W Anglii termin ten został zmieniony na budżet oznaczający skórzaną teczkę, w której noszono projekty skarbowe oraz sprawozdania z dochodów i wydatków państwa na posiedzenia parlamentu.

Budżety zaczęły pojawiać się wraz z rozwojem instytucji terytorialnych oraz decentralizacją zadań publicznych. Było to związane z przydzieleniem dochodów państwa oraz zagospodarowaniem własnych środków finansowych. Proces ten miał zapewnić jednostkom ograniczone władztwo finansowe przy stabilnych źródłach dochodu. Rozwój gospodarki finansowej jednostek samorządu terytorialnego miał istotny wpływ na kształtowanie budżetu lokalnego [Niewiadomski, 2001, s. 150].

Budżet jednostki samorządu terytorialnego jest rocznym planem dochodów i wydatków oraz przychodów i rozchodów jednostki. Występuje w formie ustawy budżetowej, która stanowi podstawę gospodarki finansowej jednostki. Określa w szczególności [Dz. U. 2009 nr 157 poz. 1240, art. 212]:

- dochody prognozowane według ważniejszych źródeł,
- wydatki budżetowe w podziale na działy i rozdziały klasyfikacji budżetowej z wyodrębnieniem wydatków,
- wskazanie źródeł sfinansowania deficytu lub zagospodarowania nadwyżki gminy,
- łączną kwotę planowanych przychodów i rozchodów budżetu jednostki samorządu terytorialnego,

- wydatki związane z wieloletnimi programami inwestycyjnymi,
- kwotę dotacji przedmiotowych.

Ponadto, organ stanowiący jednostki samorządu terytorialnego może upoważnić jednostkę samorządu terytorialnego do zaciągania zobowiązań finansowych na pokrycie deficytu budżetowego oraz dokonywania zmian w budżecie w określonym zakresie.

Wydatki budżetu jednostki samorządu terytorialnego są przeznaczone głównie na realizację zadań własnych oraz zadań z zakresu administracji rządowej. Ponadto środki te finansują zadania przejęte przez jednostki terytorialne w drodze umowy, jak również zadania realizowane z innymi jednostkami samorządu terytorialnego.

Organem uprawnionym do przygotowywania projektu uchwały budżetowej jest wójt gminy. Do jego obowiązków należy przedstawienie projektu radzie gminy oraz regionalnej izbie obrachunkowej. Budżet gminy uchwalany jest przez organ stanowiący przed rozpoczęciem roku budżetowego. Na jego podstawie gospodarka finansowa prowadzona jest samodzielnie przez jednostkę samorządu terytorialnego. Nie oznacza to jednak, że nie podlega ona kontroli. Kontrolę wewnętrzną wykonuje skarbnik oraz rada gminy. Natomiast Najwyższa Izba kontroli oraz Regionalna Izba Obrachunkowa sprawuje kontrolę zewnętrzną.

Procesy tworzenia i opracowania budżetu jednostek terytorialnych określają odpowiednie zasady. Jedną z nich jest zasada powszechności, zgodnie z którą wszystkie dochody i wydatki jednostki powinny zostać ujęte w budżecie. Zasada jedności nakazuje ujmować budżet w jednym całościowym dokumencie, co pozwala na lepszą kontrolę i przejrzystość wydatków budżetowych. Kolejną zasadą jest zasada szczegółowości, sugerująca przyporządkowanie dochodów i wydatków do konkretnego celu, przy użyciu klasyfikacji budżetowej. Jedną z najważniejszych zasad, nazywaną także złotą zasadą budżetową, jest zasada równowagi, której celem jest zrównanie dochodów z wydatkami budżetowymi. Sytuacja ta jest uznawana za stan wyjątkowy, gdyż zazwyczaj dochodzi do nadwyżki lub deficytu budżetowego [Jędrzejewski, 2007, s. 12].

Deficyt budżetowy jednostki samorządu terytorialnego może być sfinansowany przychodami pochodzącymi między innymi z:

- sprzedaży papierów wartościowych wyemitowanych przez jednostkę samorządu terytorialnego,
- kredytów,
- pożyczek,
- nadwyżki budżetu jednostki samorządu terytorialnej z lat ubiegłych.

Budżet jako narzędzie kierujące działalnością jednostek samorządu terytorialnego sprawuje funkcje zarządzania. Jest ona najważniejszą funkcją budżetu, gdyż odpowiada za planowania oraz kontrolę dochodów i wydatków. Daje ona możliwość podziału budżetu na część operacyjną i inwestycyjną oraz wydłuża lub skraca okresy sporządzania budżetu. Funkcja optymalizacji budżetu usprawnia procesy związane z działalnością jednostek samorządowych poprzez racjonalne wykorzystywanie środków publicznych, zapobiegając tym samym marnotrawieniu kapitału. Funkcja promocji odpowiada za relacje samorządu z otoczeniem. Dobrze stworzony plan finansowy stanowi wizytówkę promującą działalność jednostki. Budżet sprawuje także funkcję demokratyczną, jeśli w procesie tworzenia zaangażowane jest kierownictwo na wszystkich szczeblach zarządzania lub funkcję

autokratyczną polegającą na przygotowaniu budżetu przez wąskie kierownictwo jednostki. Funkcja integracyjna pozwala zjednoczyć zespół wokół realizacji zadań finansowanych z budżetu [Stuglik, 2008, s. 56].

6. Podsumowanie

Transformacja ustrojowa, jaka dokonała się w Polsce na początku lat 90., oznaczała nie tylko upodmiotowienie wspólnot lokalnych poprzez reaktywację samorządu terytorialnego, ale zbiegła się z upowszechnieniem koncepcji rozszerzenia zarządzania na podmioty publiczne. Nie można jej wdrażać bez wiedzy na temat struktury samorządu terytorialnego, który jest jedną ze składowych sekcji publicznego. Współcześnie podkreśla się, że zarządzanie jest zespołową działalnością grupy osób. Aby proces ten mógł się dokonać, w organizacji musi istnieć organ kierowniczy mający na niego wpływ, dlatego tak istotnym jest, aby poznać strukturę oraz kompetencje samorządu gminy.

Bibliografia:

1. Chojnicki Z., Czyż T., Nowa Organizacja Terytorialna Polski i Układ Regionalny, „Czasopismo Geograficzne” 2000, nr LXXI.
2. Jędrzejewski L., Gospodarka finansowa samorządu terytorialnego w Polsce, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Gdańsk 2007.
3. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., Dz. U. nr 78, poz. 483,
4. Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym, Dz. U. z 2001 r. Nr 142, poz. 1591, z późn. zm.
5. Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 r. o samorządzie powiatowym, Dz. U. z 2001 r. Nr 142, poz. 1592, z późn. zm.
6. Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 r. o samorządzie województwa, Dz. U. z 2001 r. Nr 142, poz. 1590, z późn. zm.
7. Ustawa z dnia 24 lipca 1998 r. o wprowadzeniu zasadniczego trójstopniowego podziału terytorialnego państwa, Dz. U. Nr 98, poz. 603 z późn. zm.
8. Malinowska-Misiąg E., Misiąg W., Finanse publiczne w Polsce, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2007.
9. Niewiadomski Z., Samorząd terytorialny – ustrój i gospodarka, Oficyna Wydawnicza BRANTA, Warszawa 2001.
10. Stuglik J., Budżet zadaniowy a strategia rozwoju gminy w kontekście zarządzania strategicznego, Wyższa Szkoła Biznesu, Dąbrowa Górnicza 2008.
11. Wojciechowska E., Zarządzanie w samorządzie terytorialnym, Difin, Warszawa 2003.

33. PROEUROPEJSKIE ASPIRACJE OBWODU LWOWSKIEGO UKRAINY¹

mgr Marta Labuda

Katedra Studiów nad Procesami Integracyjnymi

Instytut Nauk Politycznych i Stosunków Międzynarodowych

Wydział Studiów Międzynarodowych i Politycznych

Uniwersytet Jagielloński

E-mail: marta.labuda@doctoral.uj.edu.pl

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5327-9426>

1. Wstęp

Ukraina, będąc krajem objętym Partnerstwem Wschodnim, swoją europejską postawę deklarowała jeszcze do momentu powstania tej inicjatywy – w 1994 roku, kiedy nawiązała ona oficjalną współpracę z Unią Europejską (UE). Dziś minęło już ponad dwie dekady od czasu podpisania pierwszej umowy Ukrainy z UE, a nadal nie jest ona jej państwem członkowskim.

Problematyka relacji Ukrainy z UE budzi wiele kontrowersji i emocji na arenie międzynarodowej, a jednocześnie jest wyzwaniem dla UE ze względu na trwający konflikt na wschodzie tego kraju. Szczególnie interesująca jest z kolei kwestia zmieniających się nastrojów obywateli Ukrainy wobec integracji z UE – w szczególności mieszkańców obwodu lwowskiego.

Niniejszy artykuł jest próbą spojrzenia na proeuropejskie aspiracje mieszkańców obwodu lwowskiego Ukrainy. Z kolei celem badań jest przedstawienie specyfiki ewolucji proeuropejskich nastrojów tej części społeczeństwa Ukrainy po wyborach prezydenckich z 2019 roku.

Badania nad europejskimi aspiracjami społeczeństwa ukraińskiego realizowano niejednokrotnie, jednak dotyczyły one okresu przed przełomowymi wyborami prezydenckimi z 2019 roku. Badania w tym zakresie prowadzone są od momentu nawiązania formalnej współpracy Ukrainy z UE, jednak zdaniem autorki warto odwołać się do tych zrealizowanych przez Instytut Spraw Publicznych w 2013 roku. Badania te wykazały, iż wówczas w interesie Ukrainy leżała zarówno integracja z UE (wektor zachodni), jak i akcesja do Unii Celnej z Rosją, Białorusią i Kazachstanem (wektor wschodni) (Fiszer 2016: s. 283). Z kolei późniejsze badania już jednoznacznie potwierdzały proeuropejskie aspiracje Ukrainy (Pietnoczka: 2018; Yakymenko, Pashkov: 2018). Obecnie aspiracje te znacznie się nasilają nabierając zupełnie nowego charakteru, dlatego badania w tym zakresie są istotne z punktu widzenia przyszłości Partnerstwa Wschodniego, a w szczególności relacji dwustronnych Ukraina-UE.

¹Artykuł powstał przy wsparciu finansowym udzielonym w ramach stypendium naukowego im. prof. Richarda Pipesa w Instytucie Studiów Politycznych Polskiej Akademii Nauk.

2. Materiały i metody

Europejska integracja Ukrainy jest złożonym, wielopoziomowym, stopniowym procesem w różnych sferach – politycznej, gospodarczej, społecznej i kulturowej. Jednak to czynnik psychologiczny – świadomy europejski wybór obywateli, wspieranie ruchu kraju w kierunku UE, budowanie tożsamości europejskiej w społeczeństwie ukraińskim – jest najważniejszym składnikiem powrotu Ukrainy do europejskiej wspólnoty (Yakymenko, Pashkov 2018: s. 1).

Początkowo UE podejmowała wiele inicjatyw mających na celu przystosowanie Ukrainy do standardów europejskich oraz transformację polityczną, gospodarczą i społeczną. Co więcej, proces europeizacji tego kraju miał przede wszystkim stworzyć obszar stabilizacji i bezpieczeństwa (Stankiewicz 2013: s. 27).

Ukraina traktowana była jako podmiot strategiczny dla bezpieczeństwa Europy ze względu na potencjał zarówno geostrategiczny, jak i geoekonomiczny. Ponadto status Ukrainy w przestrzeni międzynarodowej wpływał na kreowanie pozycji mocarstwowej Federacji Rosyjskiej. Z kolei proces integracji Ukrainy z UE można scharakteryzować jako przewrotny oraz kontrowersyjny. Ukraina od początku przejawiała chęć członkostwa w strukturach unijnych, jednak jej niestabilność polityczna i problemy wewnętrzne powodowały, iż stanowisko Zachodu względem jej akcesji było dość dwuznaczne (Tamże).

Z powodu kończącej się ważności *Porozumienia o Partnerstwie i Współpracy*, będącego wówczas podstawą prawną relacji ukraińsko-unijnych (Palahniuk 2010: s. 26), Ukraina i UE jednocześnie przystąpiły do opracowania nowego porozumienia. W tej kwestii strona ukraińska niejednokrotnie oświadczała, iż nowa umowa powinna przewidywać perspektywę jej członkostwa w UE. UE nie podzielała jednak tej opinii twierdząc, iż nowe porozumienie nie powinno określać rozwoju ich relacji w przyszłości, czyli tym samym nie chciała ona w nowej umowie zapowiadać o perspektywie nabycia członkostwa przez Ukrainę (Hurska-Kowalczyk 2012: s. 247-248).

Nie sposób jednak nie nadmienić, iż obecnie perspektywa członkostwa Ukrainy w strukturach europejskich jest jedną z kluczowych kwestii w polityce wschodniej UE. Zmiana nastrojów względem Ukrainy była poniekąd spowodowana długo oczekiwanym zarówno przez Zachód, jak i znaczną część społeczeństwa ukraińskiego (Pietnoczka 2018: s. 153), podpisaniem *Układu o stowarzyszeniu* (Układ o stowarzyszeniu między Unią Europejską i jej państwami członkowskimi, z jednej strony, a Ukrainą, z drugiej strony 2014). W przypadku nastrojów Ukrainy względem UE – kształtowały się one podobnie. Należy jednoznacznie stwierdzić, iż początkowo ukraińskie społeczeństwo było mocno podzielone (Vidnians'kyi 2016: s. 12-13). Od momentu uzyskania niepodległości do czasu wybuchu konfliktu z Federacją Rosyjską wśród obywateli Ukrainy dominowała niechęć do jednoznacznego opowiadania się za integracją w którymkolwiek kierunku. Na Ukrainie postawę tę określano geopolityczną wielowektorowością (Fiszer 2016: s. 283).

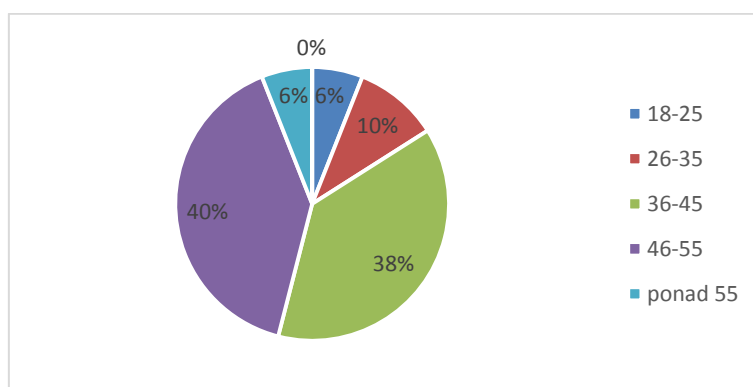
Obecne europejskie aspiracje Ukrainy uwarunkowane są wieloma czynnikami zewnętrznymi, a kształtują się opierając na wydarzeniach jak i z przeszłości, tak i obecnych. Z biegiem czasu, wraz z rozwojem ukraińsko-unijnych relacji, nowymi osiągnięciami tej współpracy – nastroje proeuropejskie zaczęły stopniowo narastać, a już na pewno zaczęło się o nich coraz więcej mówić.

Dla osiągnięcia celu niniejszego artykułu nie sposób nie odwołać się do ostatnich wyborów prezydenckich na Ukrainie, gdyż miały one istotne znaczenie w formułowaniu się świadomości politycznej społeczeństwa ukraińskiego, jak i w kontekście przyszłych relacji tego państwa z UE. Pomimo iż ówczesna kandydatura Wołodymyra Zełeńskiego początkowo nie zdradzała, w którą stronę zmierzać będzie polityka powyborczej Ukrainy, kandydat ten spotkał się z niesamowitym poparciem – wygrał on wybory prezydenckie w drugiej turze z wynikiem niemalże 73% (Ukraińs'ka Pravda 2019). Głosując na kandydata „zzewnątrz”, spoza ukraińskiej sceny politycznej i być może nie będąc do końca pewnym o jego politycznych przekonaniach, społeczeństwo ukraińskie opowiedziało się za definitywną zmianą. Ponadto jako że wybory te uznano za najbardziej demokratyczne w historii istnienia państwa ukraińskiego, kluczowym jest terazniejsze postrzeganie ich konsekwencji przez społeczeństwo w zakresie integracji Ukrainy z UE.

Na potrzeby niniejszego artykułu badania przeprowadzono w oparciu o metodologię ilościową wraz z zastosowaniem strategii badania sondażowego. Narzędziem badawczym był samodzielnie opracowany, anonimowy kwestionariusz ankiety. Składał się on z 10 pytań, a skierowany był do mieszkańców obwodu lwowskiego Ukrainy. W badaniu wzięło udział 50 respondentów działających aktywnie politycznie w danym obwodzie. Autorka postanowiła nie uwzględniać ugrupowań politycznych respondentów w analizie, ponieważ ankieta ta gwarantowała anonimowość. Badania przeprowadzono internetowo za pomocą formularza elektronicznego.

3. Wyniki i dyskusja

Z przeprowadzonego badania sondażowego wynika, iż większość respondentów znajdowała się w wieku 46-55 lat (40%). Porównywalną część respondentów stanowiły osoby w przedziale wiekowym 36-45. Z kolei jeszcze mniejszą częścią badań byli respondenci w wieku 26-35 lat, a najmniej ankietowanych znajdowało się w przedziale wiekowym 18-25 lub miało ponad 55 lat (Wykres 1). Wnioskując, badaniu sondażowemu poddano dorosłe i świadome swych politycznych poglądów społeczeństwo ukraińskie.

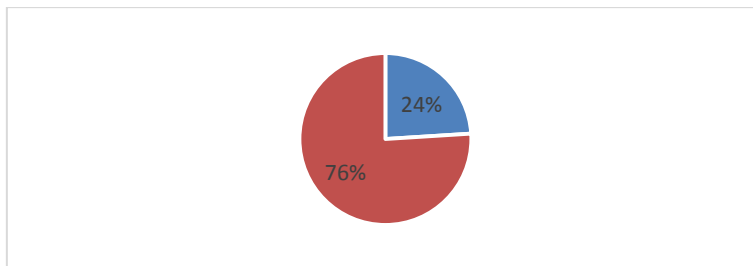


Wykres 1. Wiek respondentów

Źródło: Opracowane na podstawie badań własnych.

Zdecydowana większość respondentów (76%) stwierdziła, iż w ostatnich wyborach prezydenckich ich kandydat nie został wybrany na urząd prezydenta. Okazało się więc, iż

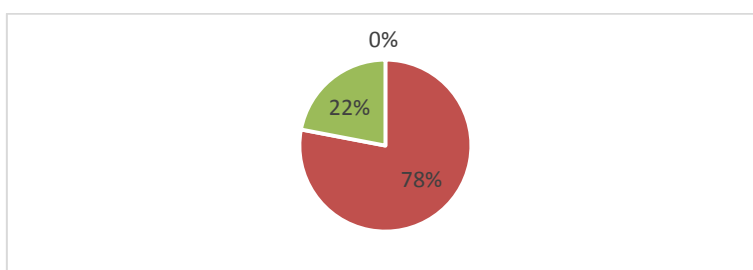
tylko nieznaczna część respondentów (24%) zagłosowała wówczas na obecnego prezydenta Ukrainy – Zeleńskiego (Wykres 2).



Wykres 2. Deklaracja respondentów o wyniku wybranego kandydata w ostatnich wyborach prezydenckich (II tura) – wygrana kandydata

Źródło: Opracowane na podstawie badań własnych.

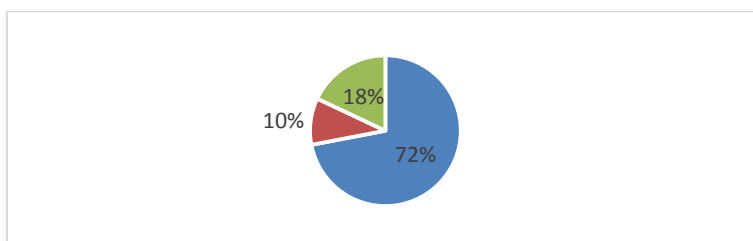
Przeważająca większość badanych (78%) oznajmiła, iż obecnie nie jest usatysfakcjonowana z wyników wyborów prezydenckich. Z kolei mniejsza część badanych (22%) zadeklarowała, iż trudno jest im określić stopień zadowolenia z wyników. Dodatkowo nie sposób nie podkreślić, iż żaden z respondentów nie zaznaczył odpowiedzi, która wskazywałaby na jednoznaczne zadowolenie z obecnej sytuacji politycznej kraju (Wykres 3).



Wykres 3. Deklaracja respondentów o satysfakcji z wyborów prezydenckich

Źródło: Opracowane na podstawie badań własnych.

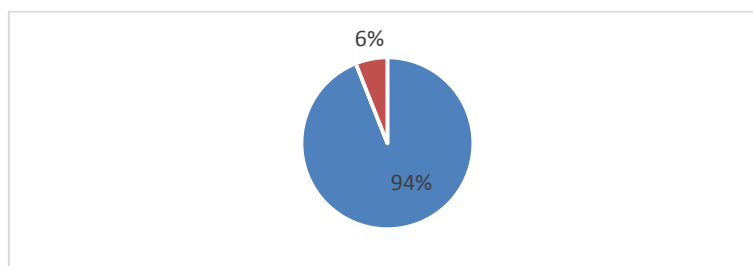
Zdecydowanie przeważająca część respondentów (72%) pomimo powyższych stwierdzeń uznała, iż wybory te zostały przeprowadzone zgodnie z zasadami demokracji. Nikt nie zadeklarował w tej kwestii odmiennej pozycji, a pozostałym (18%) trudno było podjąć jednoznaczną decyzję (Wykres 4).



Wykres 4. Opinia respondentów dotycząca przeprowadzenia wyborów zgodnie z zasadami demokracji

Źródło: Opracowane na podstawie badań własnych.

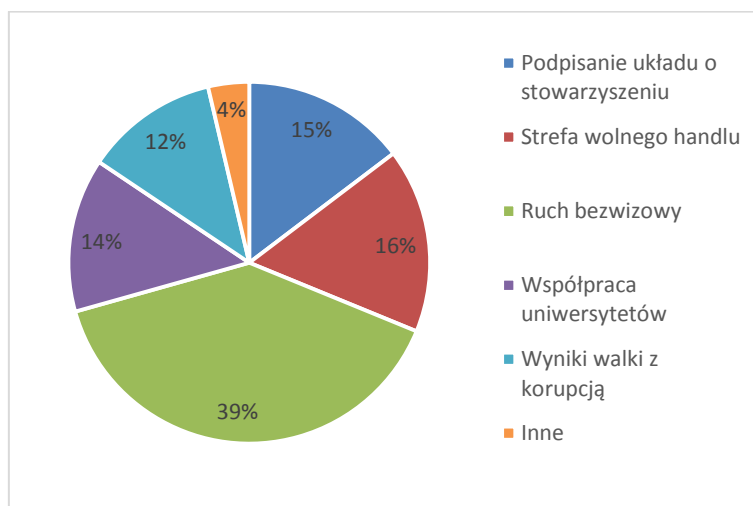
Zdecydowanie przeważająca większość badanych (94%) zadeklarowała również, iż jednoznacznie wspiera integrację swojego kraju ze strukturami unijnymi. Nieliczna część badanych (6%) stwierdziła inaczej (Wykres 5).



Wykres 5. Aprobata respondentów dla integracji Ukrainy z UE

Źródło: Opracowane na podstawie badań własnych.

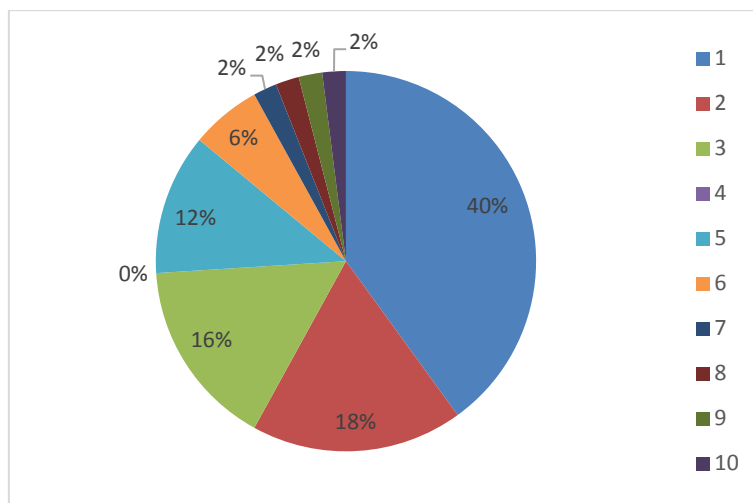
Większość respondentów (39%) stwierdziła, iż największym osiągnięciem Ukrainy w integracji z UE była liberalizacja reżimu wizowego w 2016 roku, a w konsekwencji ruch bezwizowy. Z kolei mniejsza część respondentów (16%) podkreśliła, iż niemniejszym sukcesem było wejście w życie pogłębionej i kompleksowej strefy wolnego handlu w roku 2017. Porównywalna ilość respondentów (15%) uznała, iż osiągnięciem Ukrainy w integracji z UE było podpisanie układu o stowarzyszeniu. Niektórzy respondenci (14%) zauważyli także sukces we współpracy edukacyjnej, a inni (12%) – w zakresie walki z korupcją. Pojedyncze osoby (4%) stwierdzili, iż Ukraina odnotowywała także inne sukcesy w integracji z UE (Wykres 6).



Wykres 6. Osiągnięcia Ukrainy w integracji z UE według opinii respondentów

Źródło: Opracowane na podstawie badań własnych.

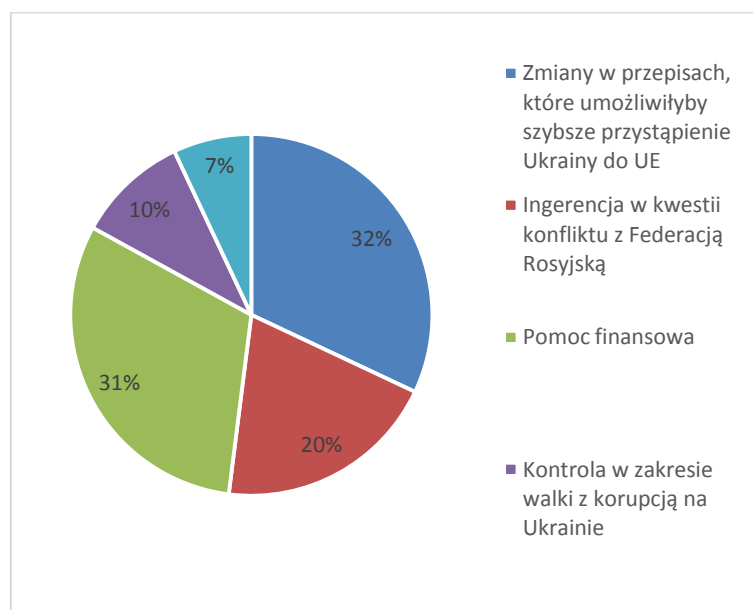
Zdecydowana większość respondentów (40%) stwierdziła, iż zaangażowanie prezydenta Zelenkiego w sprawach dotyczących integracji Ukrainy z UE jest bardzo niskie. Okazało się więc, iż nieznaczna część respondentów (sumarycznie 6%) deklaruje duże zaangażowanie prezydenta w kwestiach unijnych (Wykres 7).



Wykres 7. Ocena stopnia zaangażowania prezydenta Zeleńskiego w sprawach dotyczących integracji Ukrainy z UE według opinii respondentów (w skali od 1 do 10)

Źródło: Opracowane na podstawie badań własnych.

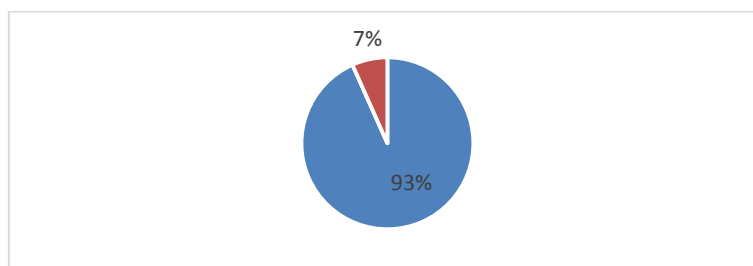
Przeważająca większość badanych (32%) oznajmiła, iż w bieżącej współpracy Ukrainy z UE oczekuje przede wszystkim wprowadzania przez UE zmian w przepisach, które umożliwiłyby szybsze przystąpienie do jej struktur. Stosunkowo zbliżona ilość badanych (31%) zadeklarowała, iż w ramach tej współpracy liczy też na wsparcie finansowe. Następnie niektórzy badani (20%) stwierdzili, iż spodziewają się także ingerencji w kwestii wciąż trwającego konfliktu z Federacją Rosyjską. Co więcej, mniejsza część badanych zaznaczyła, iż życzą sobie zwiększonej kontroli w zakresie walki z korupcją. Ponadto inni (7%) uznali, że w bieżącej współpracy Ukrainy z UE pragną definitywnej akcesji do struktur unijnych (Wykres 8).



Wykres 8. Oczekiwania respondentów względem UE w bieżącej współpracy Ukrainy z jej strukturami

Źródło: Opracowane na podstawie badań własnych.

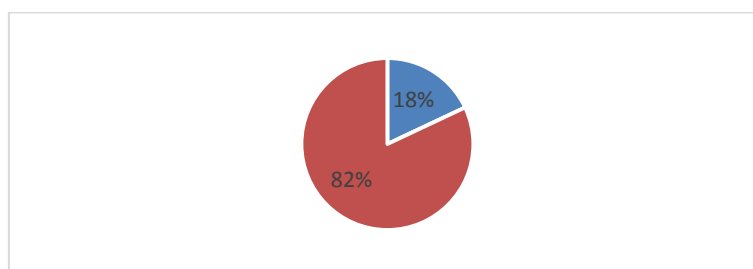
Zdecydowanie przeważająca część respondentów (93%) jednoznacznie stwierdziła, iż wyraża chęć przystąpienia Ukrainy do struktur unijnych w przyszłości. Tylko nieliczni respondenci (7%) mieli w tej kwestii odmienne zdanie (Wykres 9).



Wykres 9. Deklaracja respondentów dotycząca przystąpienia Ukrainy do struktur unijnych

Źródło: Opracowane na podstawie badań własnych.

Zdecydowanie przeważająca większość badanych (82%) oznajmiła, iż Ukraina ma szanse na przystąpienie do struktur unijnych w ciągu 5 lat. Nieliczna część badanych (6%) stwierdziła jednak, iż proces ten potrwa znacznie dłużej (Wykres 10).



Wykres 10. Szanse Ukrainy na przystąpienie do struktur unijnych w ciągu 5 lat według opinii respondentów

Źródło: Opracowane na podstawie badań własnych.

Do 2019 roku Ukraina była już związana z UE *Układem o stowarzyszeniu*, działała pogłębiona i kompleksowa strefa wolnego handlu oraz obowiązywał reżim bezwizowy. Można zatem określić, iż polityka unijna Ukrainy była wówczas dość stabilna i najpewniej zmierzała w dobrym – dla integracji z UE – kierunku. Stąd w oparciu o otrzymane wyniki badania sondażowego można stwierdzić, iż większość badanych głosujących w ostatnich wyborach prezydenckich z obawy wołała pozostać przy scenariuszu integracji Ukrainy z UE z udziałem prezydenta Petra Poroszenki, w którym od czasu wybuchu Euromajdanu poczyniała ona znaczące postępy. Z jednej strony był to wówczas zdecydowanie bardziej bezpieczny wybór z punktu widzenia początkowo nieznanej postawy Zeleńskiego wobec integracji z UE. Z drugiej zaś strony wygrana Zeleńskiego wcale nie oznaczała odwrótu od eurointegracji Ukrainy, a potwierdziła niechęć do ówczesnych rządzących i potrzebę definitywnej zmiany.

Bez względu na to, na którego kandydata mieszkańcy obwodu lwowskiego Ukrainy oddali swój głos, ich nadzieje nie zostały jednak spełnione. Badania potwierdziły jednoznaczne niezadowolenie z obecnej sytuacji politycznej w ich kraju. Z kolei pomimo

niezadowolenia respondenci świadomi są faktu, iż wybory te przeprowadzone zostały zgodnie z zasadami demokracji.

Na podstawie otrzymanych wyników badania sondażowego należy podkreślić, iż respondenci wyrazili jednoznaczne wsparcie dla integracji Ukrainy z UE bez względu na to, na którego z kandydatów głosowali w ostatnich wyborach prezydenckich. Można także wywnioskować, iż proces integracji Ukrainy z UE jest na bieżąco „kontrolowany” przez tę część Ukrainy. W badaniu dostrzeżono wiele korzyści płynących z integracji ukraińsko-unijnej, choć jednak nie sposób pominąć faktu, iż odnotowano także zupełnie odmienne opinie w tej kwestii. Większość respondentów najbardziej ceni sobie ruch bezwizowy, jak i korzyści płynące z funkcjonowania strefy wolnego handlu, a tymczasem tylko jednostki nie wspierają współpracy Ukrainy z UE.

W integracji Ukrainy z UE niemniej ważną kwestią jest działalność głowy państwa zmierzająca do zacieśniania tych relacji dwustronnych. Według większości respondentów zaangażowanie prezydenta Zeleńskiego w sprawach dotyczących eurointegracji Ukrainy jest niestety bardzo niskie. W tym przypadku nasuwa się wniosek, iż europejskie aspiracje mieszkańców obwodu lwowskiego nie są jednoznaczne z aspiracjami władz.

Należy jednoznacznie stwierdzić, iż rozwój współpracy ukraińsko-unijnej i jej osiągnięcia powodują wzrost proeuropejskich nastrojów na Ukrainie, a także jej oczekiwań względem UE. Większość badanych oznajmiła, iż od UE oczekuje ułatwień w przepisach, które dałyby ich kraju szansę na szybsze członkostwo. Inni stwierdzili, iż liczą na finansowe wsparcie, ingerencję w konflikcie z Federacją Rosyjską czy też zwiększoną kontrolę w zakresie walki z korupcją. Dodatkowo niektórzy opowiedzieli się za definitywną akcesją do unijnych struktur.

Reprezentatywna grupa obwodu lwowskiego Ukrainy jest w pełni świadoma faktu, iż proces akcesji Ukrainy do UE wymaga wprowadzenia wielu zmian systemowych. Większość badanych pozostaje jednak w przekonaniu, iż Ukraina ma szansę na przystąpienie do struktur unijnych w ciągu 5 lat.

5. Wnioski

W niniejszym artykule podjęto próbę spojrzenia na proeuropejskie aspiracje mieszkańców obwodu lwowskiego Ukrainy. Z kolei celem badań było przedstawienie specyfiki ewolucji proeuropejskich nastrojów tej części społeczeństwa Ukrainy po wyborach prezydenckich z 2019 roku.

Specyfika kształtowania się proeuropejskich aspiracji mieszkańców obwodu lwowskiego wynika w dużej mierze z faktu, iż ich kraj znalazł się w epicentrum dwóch fal integracyjnych – europejskiej i euroazjatyckiej, radykalnie odmiennych pod względem celu, warunków i charakteru. Na postawę obywateli miała wpływ inercja sowieckiego dziedzictwa, złożone procesy społeczno-polityczne w kraju i potężne wpływy zewnętrzne. W takich warunkach w tej części społeczeństwa ukraińskiego stopniowo kształtował się i umacniał trzon zwolenników kursu integracji europejskiej.

Jednoznaczne opowiedzenie się przez Ukrainę za podpisaniem *Układu o stowarzyszeniu* w 2014 roku było początkiem szeregu kolejnych osiągnięć współpracy dwustronnej z UE. W przeciągu kolejnych 5 lat weszła w życie zarówno pogłębiona i kompleksowa strefa wolnego handlu, jak i ruch bezwizowy. Nie sposób nie zaznaczyć, iż

nie wszystkie państwa Partnerstwa Wschodniego mogą pochwalić się takimi dokonaniem. Stąd też płyną aspiracje społeczeństwa ukraińskiego dotyczące członkostwa – skoro w ciągu 5 lat od podpisania wspomnianego *Układu* udało się wprowadzić strefę wolnego handlu i reżim bezwizowy, to istnieją szanse na akcesję Ukrainy do UE w takim właśnie odcinku czasowym. Tym samym wnioskować można, iż odnotowywanie sukcesów przez Ukrainę w eurointegracji poskutkowało wzrostem jej „apetytu”.

Na podstawie powyższych, jak i wcześniejszych badań można zauważyć różnicę w postawie społeczeństwa zachodniej Ukrainy. Postawę tę można śmiało określić mianem ambitnej. Obecnie oczekuje ona gwarancji dotyczących członkostwa w UE. Ta część społeczeństwa domaga się konkretów, szczegółowego planu dalszej współpracy, a zwłaszcza uzgodnienia perspektywy wejścia do unijnych struktur. Można więc stwierdzić, iż o obecnie sama chęć UE do rozmów bądź współpracy z Ukrainą nie wystarczy. Co więcej, według społeczeństwa ukraińskiego ich kraj dokonuje wszelkich starań pomimo głęboko zakorzenionych problemów wewnętrznych, a swą postawą jednoznacznie podkreśla swe europejskie ambicje, jak i gotowość do nowych wyzwań.

Bibliografia:

1. FISZER Józef M. (2016), *Geopolityczne aspekty polityki zagranicznej Ukrainy w latach 1991-2013*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna”, nr 4(55).
2. HURSKA-KOWALCZYK Liana (2012), *Aspiracje Ukrainy wobec Unii Europejskiej*, „SP”, nr 1.
3. PALAHNIUK Iuliana (2010), *Ekonomichni aspekty intehratsii Ukraïny do IES (u ramkakh Uhody pro partnerstvo i spivrobitnytstvo)*, „Naukovi pratsi. Derzhavne upravlinnia”, nr 135/147.
4. PIETNOCZKA Paweł (2018), *Eurointegracyjna droga Ukrainy*, „Przegląd Wschodnioeuropejski”, IX/1.
5. STANKIEWICZ Wojciech (2013), *Proces integracji Ukrainy z Unią Europejską*, „Nowa Polityka Wschodnia”, nr 2(5).
6. Układ o stowarzyszeniu między Unią Europejską i jej państwami członkowskimi, z jednej strony, a Ukrainą, z drugiej strony (2014), Dz. U. UE, L 161/3, <http://orka.sejm.gov.pl/Druki7ka.nsf/0/61CEE64851565EC6C1257D780042312E/%24File/Uklad%20UE-Ukraina%20tekst%20polski.pdf> (15.01.2021).
7. Ukraïns'ka Pravda (2019), *Rezultaty vyboriv prezidenta Ukraïny 2019. Druhyi tur*, <https://www.pravda.com.ua/articles/2019/04/21/7213071/> (07.01.2021).
8. VIDNIANS'KYI Stepan (2016), *IEvropeï's'ka Polityka Ukraïny: osnovni etapy, problemy ta perspektyvy realizatsii*, Kyïv.
9. YAKYMENKO Yuriy, PASHKOV Mykhailo (2018), *Ukraine on the path to the EU: citizens' opinions and hopes*, *Trans European Policy Studies Association*, “TEPSA Briefs”, October, http://www.tepsa.eu/wp-content/uploads/2018/10/Ukrainian_brief_finalversion.pdf (10.01.2021).

mgr Marta Labuda – urodzona we Lwowie, doktorantka w Katedrze Studiów nad Procesami Integracyjnymi w Instytucie Nauk Politycznych i Stosunków Międzynarodowych Wydziału Studiów Międzynarodowych i Politycznych Uniwersytetu Jagiellońskiego.

Dwukrotna absolwentka studiów magisterskich na UJ – w Instytucie Nauk Politycznych oraz w Instytucie Ekonomii, Finansów i Zarządzania. Stypendystka rządu RP w latach 2013-2018. Od 2020 roku stypendystka w Laboratorium im. prof. Richarda Pipesa przy Instytucie Studiów Politycznych Polskiej Akademii Nauk. W pracy naukowej podejmuje tematykę związaną z integracją europejską, instytucjami Unii Europejskiej, politykami unijnymi, w szczególności europejską polityką sąsiedztwa i wspólną polityką handlową. Do jej zainteresowań należą również procesy integracyjne i dezintegracyjne obszaru poradzieckiego oraz szeroko pojęte etyczne problemy polityki.

Kwestionariusz ankiety

1. Proszę podać wiek.
 - a) 18-25
 - b) 26-35
 - c) 36-45
 - d) 46-55
 - e) Ponad 55
2. Czy wybrany przez Pana/Panią kandydat wygrał w ostatnich wyborach prezydenckich (II tura)?
 - a) Tak
 - b) Nie
3. Czy wyniki wyborów są satysfakcjonujące dla Pana/Pani do dziś?
 - a) Tak
 - b) Nie
 - c) Trudno powiedzieć
4. Czy Pan/Pani uważa, iż wybory te były przeprowadzone zgodnie z zasadami demokracji?
 - a) Tak
 - b) Nie
 - c) Trudno powiedzieć
5. Czy wspiera Pan/Pani integrację Ukrainy z Unią Europejską?
 - a) Tak
 - b) Nie
6. Co jest największym osiągnięciem Ukrainy w integracji z Unią Europejską według Pana/Pani opinii?
 - a) Podpisanie układu o stowarzyszeniu
 - b) Strefa wolnego handlu
 - c) Ruch bezwizowy
 - d) Współpraca uniwersytetów
 - e) Wyniki walki z korupcją
 - f) Inne
7. Jak Pan/Pani ocenia zaangażowanie prezydenta Zeleńskiego w sprawach dotyczących integracji Ukrainy z Unią Europejską w skali od 1 do 10?
1-2-3-4-5-6-7-8-9-10

8. Jakie są Pana/Pani oczekiwania względem Unii Europejskiej w bieżącej współpracy Ukrainy z jej strukturami?
 - a) Zmiany w przepisach, które umożliwiłyby szybsze przystąpienie Ukrainy do UE
 - b) Ingerencja w kwestii konfliktu z Federacją Rosyjską
 - c) Pomoc finansowa
 - d) Kontrola w zakresie walki z korupcją na Ukrainie
 - e) Akcesja Ukrainy do UE
9. Czy wyraża Pan/Pani chęć przystąpienia Ukrainy do struktur unijnych?
 - a) Tak
 - b) Nie
10. Czy Pan/Pani uważa, iż Ukraina ma szansę na przystąpienie do struktur unijnych w ciągu 5 lat?
 - a) Tak
 - b) Nie, nastąpi to później

34. MAŁŻEŃSTWO JAKO ZWIĄZEK KOBIETY I MĘŻCZYZNY W ŚWIECIE ART. 18, A INSTYTUCJONALIZACJA MAŁŻEŃSTW JEDNOPLCIOWYCH

Wiktoria Malesa*¹

Uniwersytet Gdański

Streszczenie: Niniejsze opracowanie stanowi próbę rozstrzygnięcia sporu zaistniałego w doktrynie prawniczej, dotyczącego ustalenia roli art. 18K. w świetle instytucjonalizacji formy małżeństwa jednopłciowego. Problem badawczy przeanalizowano poprzez zastosowanie reguł wykładni językowej, systemowej, a także w oparciu o orzecznictwo sądowe. Wyniki zastosowanych metod badawczych wskazują, iż powinniśmy skłonić się ku przekonaniu, że art. 18 nie zawiera w sobie definicji legalnej, w związku z powyższym inne formy małżeństwa tj. nie wchodzące w zakres przedstawiony w przepisie powinniśmy uznać za zgodne. Należy zauważyć, iż sam charakter przepisu jest wątpliwy, wydaje się zasadnym przyjąć pogląd głoszący, że z przepisu możemy wywieść jedynie normę o charakterze programowym, a więc skierowaną do organów państwa, na których ciąży prawny szczególnie obowiązek ochrony małżeństwa jako związku kobiety i mężczyzny. Również relacja systemowa wskazuje, że nie wydaje się zasadnym, aby interpretować art.18 jako przeszkodę. Przedstawione wyniki badań w artykule wskazują, iż powinniśmy skłonić się ku zapatrywaniu mniejszościowym tj. głoszącym brak przeszkód instytucjonalizacji małżeństwa jednopłciowego w związku z art. 18 K.

Słowa kluczowe: Małżeństwo; artykuł 18, Konstytucja, homoseksualizm

1. Wstęp

Artykuł 18 Konstytucji w obecnych czasach stanowi jeden z najczęściej podejmowanych tematów dyskusji w doktrynie. Jednak przez wiele lat od czasów uchwalenia Konstytucji, uważany był za jeden z najklarowniejszych przepisów ustawy zasadniczej. Początek powstania dyskursu wiąże się z upublicznieniem działań ruchów homoseksualnych głoszących postulat instytucjonalizacji małżeństw jednopłciowych.² Za kolejną przyczynę sporu powinniśmy uznać liczne zmiany kulturowe oraz postępujący na świecie proces instytucjonalizacji małżeństw jednopłciowych. Należy zwrócić uwagę na fakt, iż „problem” właściwości wprowadzenia do systemu małżeństwa o wspomnianej formie nie dotyczy tylko Polski. W doktrynie zauważa się, iż jest to pewna fala prawnej instytucjonalizacji, przetaczająca się przez kraje Zachodu.³ Nie można pominąć faktu, iż sytuacja osób homoseksualnych w Europie jest bardzo zróżnicowana. W wszystkich krajach sam kontakt seksualny jest już legalny. Natomiast forma tych związków jest niejednolita. Możemy spotkać się z regulacjami krajów europejskich, które zinstytucjonalizowały małżeństwo jednopłciowe,

¹ Studentka II roku prawa na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytet Gdański.

² Zdaniem, niektórych przedstawicieli doktryny wspomniane organizacje mają na celu dekonstrukcję stosunku władz publicznych do sfery ludzkiej seksualności i prokreacji m.in. B. Banaszkiewicz, *„Małżeństwo jako związek kobiety i mężczyzny”. O niektórych implikacjach art. 18 Konstytucji RP*, KPP 2013, nr 3, s. 592.

³ Chociażby już od 2001r. w Niemczech obowiązuje ustawa o „zarejestrowanym związku partnerskim”.

przyjęty model rejestrowanych związków partnerskich, ale i również modele, w których związki osób homoseksualnych nie są uznawane.⁴

Ustalenie znaczenia art. 18 poprzez zastosowanie reguł dyrektyw ma ogromne znaczenie dla sytuacji osób homoseksualnych. Gdyby dojść do wniosku, iż przepis nie stanowi przeszkody to możliwe będzie wprowadzenie formy małżeństwa jednopłciowego do systemu prawnego polski bez potrzeby zmiany konstytucji. W związku z powyższym szansa na możliwość instytucjonalizacji tej formy byłaby niewspółmiernie większa niż jeśli wspomniana forma miałaby zostać wprowadzona do systemu prawnego poprzez zmianę konstytucji. Należy pamiętać, iż opowiedzenie się za jedną z linii wykładni nie jest proste. Nie ulega wątpliwości, iż zaistniał spór pomiędzy aksjologią, systemem wartości jakim kierował się pierwotny ustawodawca, a interpretacją oczekiwaną przez narastające grono osób o odmiennym wyobrażeniu instytucji jaką jest małżeństwo tj. osób homoseksualnych. W związku z powyższym niniejsze opracowanie stanowi próbę rozstrzygnięcia prawidłowej interpretacji artykułu 18 Konstytucji RP.

2. Przedstawienie instytucji małżeństwa

Wszelkie próby interpretacji art. 18 K. powinny zostać poprzedzone analizą istoty instytucji jaką jest małżeństwo. Początku należy doszukiwać się już w starożytnym Rzymie. Instytucja nie była ściśle regulowana prawnie, stopień ingerencji był niewielki. Dużą rolę natomiast odgrywały normy obyczajowe. Zachowały się dwie definicje instytucji w Instytucjach Justyniana m.in. „*Małżeństwo jest związkiem mężczyzny i kobiety, zespoleniem na całe życie, wspólnotą prawa boskiego i ludzkiego*”.⁵ Za podstawę związku małżeńskiego uznawano trwałą wolę mężczyzny i kobiety. Fundamentalne jest stwierdzenie, iż był to związek monogamiczny. Sferą uregulowaną prawnie było ograniczenie swobody ich zawierania. Podobnie do stanu dzisiejszego wymagane było *conubium*, czyli zdolność do jego zawarcia oraz zgoda zainteresowanych.⁶ Zawarcie małżeństwa było czynnością prywatną i nieformalną.⁷ Za consensus małżeński uważany był fakt podjęcia pożycia małżeńskiego, natomiast małżeństwo trwało tak długo, jak trwała wspólnota małżeńska.⁸

Współcześnie instytucja została uregulowana w Kodeksie Rodzinnym i Opiekuńczym. Zgodnie z art. 1 „*Małżeństwo zostaje zawarte, gdy mężczyzna i kobieta jednocześnie obecni złożą przed kierownikiem urzędu stanu cywilnego oświadczenia, że wступują ze sobą w związek małżeński*”. W doktrynie przeważa pogląd definiujący małżeństwo jako stosunek prawny, w którego skład wchodzi uprawnienia i obowiązki o charakterze majątkowym oraz niemajątkowym.⁹ Wszyscy zgodnie zauważają, iż na gruncie powyższego przepisu jedną z przesłanek możliwości zawarcia małżeństwa jest odmiennosc płci nupturientów.¹⁰

⁴ Małżeństwa homoseksualne są legalne m.in. w Niemczech, Irlandii, Holandii czy Hiszpanii.

⁵ Zob. K. Kolańczyk, *Prawo rzymskie*, Woltres Kluwer, Warszawa 2007, wyd. 5, s. 223; W. Rozwadowski, *Prawo rzymskie. Zarys wykładu wraz z wyborem źródeł*, Poznań 1992, s. 203-204.

⁶ Granica dojrzałości wynosiła 14 lat mężczyzny, natomiast dla kobiety wystarczyło ukończenie 12 lat zob. K. Kolańczyk, *Prawo rzymskie*,... s. 226.

⁷ W związku z czym nie było wymogu udziału przedstawicieli władzy państwowej, reprezentantów.

⁸ S. Karp, *Instytucja małżeństwa w prawie kanonicznym*, St.Prawn.KUL 2019, nr 3, s. 233-252.

⁹ G. Jędrejek, w *Kodeks rodzinny i opiekuńczy. Komentarz aktualizowany*, Gdańsk 2019, art. 1.; J. Strzebińczyk, *Prawo rodzinne*, Kraków 2002, s. 127.

¹⁰ Tak: G. Jędrejek, w *Kodeks rodzinny i opiekuńczy. Komentarz*... art. 1.; J. Strzebińczyk, *Prawo rodzinne*,... s. 127; J. Ignatowicz, M. Nazar, *Prawo rodzinne*, Warszawa 2005, s. 78; D. Kotłowski, w *Kodeks rodzinny*

T. Smoczyński zauważa, iż ustawodawca co prawda nie definiuje wprost pojęcia małżeństwa, jednak odbywa się to poprzez określenie jego cech m.in. związek monogamiczny, różnopłciowy.¹¹ Warto przytoczyć zapatrywanie Sądu Najwyższego „Prawne pojęcie małżeństwa ma sens, który jest jednoznaczny zgodny z naturą rodzaju ludzkiego, potwierdzony w art. 1”.¹²

Należy zauważyć, iż instytucja na przestrzeni lat nie przeszła wielkich zmian. Niewątpliwie ingerencja państwa uległa powiększeniu, umożliwiono zawarcie małżeństwa poprzez obrzęd kościelny. Zgodnie przyjmuje się, iż małżeństwo jest instytucją szczególną tworzącą stosunek rodzinny, podlegającą szczególnej ochronie. Obostrzoną ograniczeniami mającymi na celu, chociażby pewność wyrażenia odpowiedzialnej decyzji. Małżeństwo już od dziejów prawa rzymskiego uważane było za instytucję podstawową, stanowiącą trzon społeczeństwa.¹³ W związku z czym wraz z przeobrażeniami systemu prawnego wpływ państwa zaczął coraz szerzej ją regulować. Najważniejszym aspektem jest jednak fakt, iż od samego właściwie początku powstania instytucji była ona rozumiana jako związek osób odmiennej płci. Współcześnie trafną wydaje się być określenie małżeństwa jako związku zatwierdzonego prawnie i społecznie między kobietą i mężczyzną, regulowanego prawem, obyczajami oraz przekonaniami określającymi partnerów. W zależności od rodzaju społeczeństwa, odrębności kulturowych przyznaje się instytucji różne funkcje społeczne m.in. zaspokojenie potrzeby seksualnej, indywidualnej potrzeby uczucia, własnej wartości.

3. Rozważania nad znaczeniem art. 18 K

Z uwagi na wspomniane powyżej zmiany o charakterze społecznym, w ostatnich latach jesteśmy świadkami narastającego dyskursu w doktrynie prawniczej dotyczącego interpretacji przepisu. Począwszy od debaty dotyczącej instytucjonalizacji związków partnerskich osób tej samej płci, po możliwość zinstytucjonalizowania małżeństw jednopłciowych w świetle artykułu 18 K. Poglądy możemy podzielić na dwa ugrupowania. Pierwszy głoszący, iż nie możliwym jest wprowadzenie małżeństwa o jednakowej płci nupturientów, ze względu na ustanowiony model w przepisie stanowiący, iż za małżeństwo możemy uznać wyłącznie kobietę i mężczyznę. Drugie zapatrywanie zdecydowanie mniejszościowe stanowi, że z przepisu nie da się wyprowadzić nakazu formy małżeństwa w postaci różnopłciowej, czy też zakazu zawarcia innej formy, lecz jedynym postanowieniem artykułu jest nałożenie na państwo obowiązku szczególnej ochrony małżeństwa pod wspomnianą postacią heteroseksualną. W celu ustalenia znaczenia art. 18 K. w dalszej części zostaną przedstawione rozważania oraz analiza przepisu poprzez zastosowanie reguł wykładni.

i opiekuńczy. Wybór orzecznictwa. Komentarz orzecznicy, Warszawa 2014, art. 1.; W. Borysiak, w *Kodeks rodzinny i opiekuńczy. Komentarz*, red. J. Wierciński, Warszawa 2014, art. 1.; A. Zielonacki, w *Kodeks rodzinny i opiekuńczy. Komentarz*, wyd. II, red. H. Dolecki, T. Sokołowski, Warszawa 2013, art. 1.; K. Piasecki, H. Ciepla, B. Czech, T. Domińczyk, S. Kalus, M. Sychowicz, K. Piasecki, *Kodeks rodzinny i opiekuńczy. Komentarz*, wyd. V, Warszawa 2011, art. 1.

¹¹ T. Smoczyński, *Ochrona rodziny w Konstytucji RP*, PiP 1994, nr. 2, s. 7.

¹² Wyrok SN z 17.01.1997 r., II CKN 69/96, LEX nr 1428320.

¹³ W. Góralski, *Iusconnubi. Ochrona i ograniczenia w prawie międzynarodowym, polskim i kanonicznym*, red. W. Góralski, Płock 2016, s. 5; T. Smoczyński, *Prawo rodzinne i opiekuńcze. Analiza i wykładnia*, Warszawa 2001, s. 38.

Klasyfikacja dokonana przez doktrynę charakteru normy zrekonstruowanej z przepisu jest niejednolita. W literaturze możemy spotkać się z stanowiskami postulującymi o jej merytorycznym charakterze¹⁴. Taki charakter uniemożliwia istnienie małżeństw nieposiadających cechy wyrażonej w normie, uściślając cechy dotyczące różnopłciowości małżeństwa. Odmienne zapatrywanie przedstawia, chociażby E. Łętowska twierdząc, iż norma ma charakter jedynie programowy. W przypadku norm o takim charakterze nie jesteśmy w stanie zrekonstruować z nich zakazów bądź nakazów. Normy te jedynie nakładają pewien cel, który w tym przypadku państwo powinno zrealizować. Celem tym natomiast jest otoczenie szczególną opieką małżeństwa w formie kobiety i mężczyzny, rodziny, macierzyństwa. Wątpliwym jest dopatrywanie się, w tym przypadku, aby jako cel przyjąć ochronę w postaci nie dopuszczenia do regulacji małżeństw o innej formie.

Oponenci instytucjonalizacji sądzą, iż art. 18 K jednoznacznie definiuje małżeństwo jako związek kobiety i mężczyzny¹⁵. Stwierdza się, że definicja ta powstała poprzez ustanowienie definicji nawiasowej, nakazującej ochronę instytucji przez państwo.¹⁶ W świetle tego rozumowania, należałoby by przyjąć pogląd, iż jedynym modelem małżeństwa przyjętym przez polski system prawny jest ten, który spełnia wymóg zasady różnopłciowości nupturientów. Jednak pojawiają się głosy, iż treść przepisu wskazuje na rolę nakazującą opiekę nad małżeństwem a nie jego definicyjny charakter¹⁷. Funkcja definiująca powinna być wykazana dyrektywą językową oraz logiczną.¹⁸ Nawet zakładając, że przyjęlibyśmy taki charakter przepisu to, jeżeli celem ustawodawcy było ustalenie konstytucyjnej istoty małżeństwa to pojęcie zostało źle zdefiniowane.¹⁹ Gdyby ustawodawca ustanowił, iż małżeństwo „to” związek kobiety i mężczyzny, a więc posłużyłby się powszechnie stosowanym łącznikiem w definicjach legalnych, moglibyśmy z całą pewnością przyjąć, iż inne modele nie mają racji bytu w polskim systemie prawnym. Z uwagi na to, że łącznikiem pomiędzy definiendum (małżeństwo), a definiensem (związek kobiety i mężczyzny) jest zwrot „jako”, który nie stanowi definicji jednego prawidłowego modelu, ale jedynie wskazuje formę małżeństwa, która czerpać będzie korzyści z ochrony Rzeczypospolitej zagwarantowanej tym przepisem.²⁰ Jak trafnie stwierdziła doktryna mniejszościowa

¹⁴Taki pogląd przedstawiają: Z. Strus, *Znaczenie arty...*, s. 87; M. Domański, *Rozdzielność płci nupturientów jako przesłanka istnienia małżeństwa (art.1 k.r.o.)*, [w:] *Kwartalnik Prawa Prywatnego*, z.3, 2013, s. 822.; M. Plich, *Związki quasi-małżeńskie w polskim prawie prywatnym międzynarodowym*, *Państwo i Prawo*, s.87

¹⁵M. Wyrzykowski: *Publiczne a prywatne w wykładni konstytucyjnej – na przykładzie art. 18 Konstytucji RP*, w *Interes publiczny a interes prywatny w prawie*, red. T. Giaro, Warszawa 2012, s. 215, 218; A. Mączyński, *Konstytucyjne i międzynarodowe uwarunkowania instytucjonalizacji związków homoseksualnych*, *Związki partnerskie. Debata na temat projektowanych zmian prawnych*, red. M. Andrzejewski, Toruń 2013, s. 88; B. Banaszak, *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej. Komentarz*, Warszawa 2012, s. 147; W. Skrzydło, w *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej. Komentarz*, wyd. VII, Kraków 2013, art. 18. ; M.Plich, *Związki quasi-małżeńskie w polskim prawie prywatnym międzynarodowym*, (w:) *Państwo i Prawo*, s. 87

¹⁶M. Zieliński, *Wykładnia prawa. Zasady, reguły, wskazówki*, Warszawa 2002, s.193.

¹⁷L.Garlicki *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej. Komentarz. Tom I, wyd. II*, red. M. Zubik, Warszawa 2016, art. 18.

¹⁸A.Jezusek *Możliwość instytucjonalizacji związku osób tej samej płci w świetle art. 18 Konstytucji RP*, *Przegląd Sejmowy*, 2015, nr 4, s. 70.

¹⁹K. Complak, *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej. Komentarz*, red. M. Haczkowska, Warszawa 2014, art. 18, E. Łętowska, J. Woleński, *Instytucjonalizacja związków partnerskich a Konstytucja RP z 1997r*, *Państwo i Prawo* 2013, nr 6, s. 37, K.P. Sokołowski *Transkrypcja zagranicznego aktu małżeństwa jednopłciowego*, *Rejent* 2019, nr 6, s. 115.

²⁰K.P. Sokołowski, *Transkrypcja zagranicznego...* s. 115.

z wyrażenia art. 18 K nie jesteśmy w stanie wywnioskować zdania, iż „małżeństwo jest związkiem kobiety i mężczyzny”.²¹ Należałoby dodać uwagę A. Mączyńskiego, który zarzuca, że taka interpretacja przepisu traktuje Konstytucję jako słownik, który ma wprost definiować zawarte w nim słowa, a przecież nie taka jest rola ustawy.²²

Warto w tym miejscu przytoczyć łacińską paremię, która popiera wyżej przedstawioną interpretację: „leges ab omnibus intellegi debent”- ustawy powinny być zrozumiałe dla wszystkich, a więc skoro artykuł jasno nie zaznacza zakazu innych małżeństw, czy też nie określa małżeństwa heteroseksualnego jako jedynej prawnie uznanej formy np. „małżeństwo stanowi związek wyłącznie kobiety i mężczyzny” to nie poprawnym wydaje się stwierdzenie, że zabrania on instytucjonalizacji innych form małżeństwa. W związku z czym na tym etapie analizy interpretacji powinniśmy przyjąć, że adekwatnym byłoby skłonić się ku stwierdzeniu, iż z przepisu tego nie możemy wyprowadzić nakazu ze względu na pozorny charakter definicyjny, który nie wyklucza innych form, lecz wskazuje jedynie formę uprzywilejowaną, ani też w przepisie zakaz ten nie został określony w sposób bezpośredni.²³ Należałoby również mieć na uwadze rozumowanie podobnego unormowania w Hiszpanii, gdzie przepisy zawarty o podobnie brzmiącym znaczeniu, który również dotyczył odmienności płci przyszłych małżonków został uznany przez tamtejszy Trybunał Konstytucyjny za nie wystarczający, aby możliwym było z niego wyprowadzić zakaz wprowadzenie do systemu prawnego małżeństw jednopłciowych²⁴. Analogiczne pojmowanie przepisu zostało zaprezentowane przez Federalny Sąd Konstytucyjny, który uznał, iż nie stanowi on niemożności uznania, ale jedynie przemilczenia ochrony małżeństw jednopłciowych.²⁵

Mając na uwadze odmienne wyniki w literaturze przy zastosowaniu dyrektywy językowej, w tej części artykułu przyjrzymy się analizie art.18 K, w relacji z pozostałymi przepisami systemu prawa polskiego. Należy mieć na uwadze, że Konstytucja RP jako akt najwyższej rangi powinien być wolny od wszelkich sprzeczności. Zgodnie z teorią racjonalnego prawodawcy, nie zamieściłby on przepisu, którego brzmienia czy wyprowadzona norma byłaby niezgodna z innymi przepisami. W przypadku, gdy przyjmiemy, iż art. 18 stoi na przeszkodzie jednopłciowości małżeństwa, pewne zastrzeżenia mogą budzić: art. 32 ust. 2 oraz art. 42 Konstytucji.²⁶

Po pierwsze art. 32 ust. 2 stanowi ochronę wszystkich osób przed dyskryminacją z jakichkolwiek przyczyn. „Dyskryminacja polega na nieuzasadnionym różnicowaniu osób w oparciu o ich obiektywne cechy. Cechami takimi mogą być m.in.: płeć, wiek, pochodzenie

²¹ Tak A. Jezusek, E. Łętowska zdanie odmienne Z.Strus, *Znaczenie artykułu 18 Konstytucji ...* s. 239.

²² A. Mączyński, *Konstytucyjne i międzynarodowe uwarunkowania instytucjonalizacji związków homoseksualnych*, Toruń: Towarzystwo Naukowej Organizacji i Kierownictwa. Stowarzyszenie Wyższej Użyteczności „Dom Organizatora”, s. 91, również Z.Strus twierdzi, iż taka interpretacja wymaga żądań niemożliwych od ustawodawcy, B. Banaszkiewicz „Małżeństwo jako związek kobiety i mężczyzny”. O niektórych implikacjach art.18, w *Kwartalnik prawa prywatnego*, s. 603 – 604. zauważa, że rolą jest jedynie potwierdzenie cechy odmienności płci. Tak samo T. Smoczyński, *System prawa prywatnego*, t 11, s. 46 . M. Balwicka-Szczyrba „Konstytucyjne zasady prawa rodzinnego na tle rozważań o zasadach prawnych; M.A. Zachariasiewicz, *Małżeństwo, czyli kobieta i mężczyzna*.

²³ A. Jezusek, *Możliwość instytucjonalizacji związku osób tej samej płci*, s. 68.

²⁴ K. Complak, *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej. Komentarz*, red. M. Haczkowska, Warszawa 2014, art. 18.

²⁵ Wyrok BVerfG z 17.07.2002, dostępny na http://www.bverfg.de/entcheidungen/lis20020717_1bvf000101.html

²⁶ Podobne stanowisko E. Łętowska, J. Woleński, *Instytucjonalizacja związków partnerskich*, s. 15-40. Krzysztof Piotr Sokołowski, *Transkrypcja zagranicznego aktu*, s. 107-136.

społeczne czy preferencje seksualne „²⁷. Przeciwnicy uważają, iż sam fakt tolerowania odmiennych preferencji odrzuca możliwość uznania braku instytucjonalizacji małżeństw jedнопłciowych jako niezgodnych z zasadą dyskryminacji. Czy nie wydają się jednak niesprawiedliwym, aby ze względu na odmienną orientację seksualną, stworzyć instrumenty prawne wyłącznie dla orientacji większościowej?²⁸ Oczywistym jest, iż małżeństwo heteroseksualne zasługuje na „szczególną” ochronę ze względu na chociażby, możliwość prokreacji, jednak nie jest to wystarczającym powodem, aby uniemożliwić osobą homoseksualnym zawarcia związku małżeńskiego.²⁹

Po drugie art. 47 gwarantuje wszystkim prawo do prywatności, podejmowania decyzji o swoim życiu osobistym. Nie budzi wątpliwości, iż prywatność przejawia się min. na możliwości podjęcia wyboru dotyczącego partnera do wspólnego pożycia.³⁰ Z kolei zawarcie małżeństwa z pewnością należy do decyzji o charakterze osobistym.³¹ Wydają się nie być zasadna opinia A. Mączyńskiego, który twierdzi, iż umożliwienie osobą homoseksualnym zawarcia małżeństwa z osobami odmiennej płci jest podstawą, aby twierdzić, że nie mamy tutaj miejsca z naruszeniem art. 47.³² Należy odnośnie do tej opinii zauważyć, iż gdyby dla tych osób sprawą „normalną”, a więc zgodną z ich orientacją seksualną było zawarcie związku z osobą odmiennej płci, to cały dyskurs najprawdopodobniej nie miałby miejsca.³³

Analiza wypowiedzi przedstawicieli nauki prowadzi do wniosku, iż warto skłonić się ku stwierdzeniu, że z wspomnianych przepisów nie wydaje się zasadnym, aby wywieść normy, które zezwalałyby na zawieranie małżeństwa wyłącznie różнопłciowego. Ukazane przepisy odnoszą się do wolności, jedności oraz równości. Nie budzi wątpliwości fakt, iż adresatami tych norm są wszyscy ludzie, a więc również osoby homoseksualne. Z uwagi na to wydaje się poprawnym, aby przyjąć, że gdyby art.18 stanowił rzeczywistą przeszkodę dla jedнопłciowości nupturientów to byłby on niepoprawny z przedstawionymi wcześniej przepisami.³⁴

²⁷ P. Tuleja, P. Czarny, M. Florczak-Wątor, B. Naleziński, P. Radzewicz, P. Tuleja, *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej. Komentarz*, Warszawa 2019, art. 32.

²⁸ Zob. E. Łętowska, J. Woleński, *Instytucjonalizacja związków partnerskich*, s.17-18 Zdanie odmienne:- Żadna skłonność seksualna nie powinna być podstawą do stworzenia innej instytucji prawnej, zadaniem prawodawcy jest regulacja życia prywatnego tylko w nagłych sytuacjach.

²⁹ W raporcie lambdy stwierdzono, iż art. 32 K. nie spełnia swojej roli w odniesieniu mniejszości homoseksualnych, ze względu na brak przełożenia na uchwalenie aktów prawnych regulujących sytuację prawną. Pomimo, iż obecnie akty zostały uchwalone nie należy uważać problemu za zażegnany. Dalej funkcja nie jest spełniona poprzez występowania nierówności pomiędzy związkami osób homoseksualnych, a heteroseksualnych.

³⁰ A. Szpak, *Poszanowanie praw człowieka osób homoseksualnych w Polsce jako warunek demokracji*, PPP 2010, nr 3, s. 32.

³¹ Na charakter podmiotowy decyzji zwracają uwagę: A. Jezusek, *Możliwość instytucjonalizacji związku*, s. 79 oraz M. Safjan, L. Bosek (red.), *Konstytucja RP. Tom I. Komentarz do art. 1–86*, Warszawa 2016, art.18

³² A. Mączyński, *KONSTYTUCYJNE PODSTAWY PRAWA RODZINNEGO*, w *Państwo prawa i prawo karne. Księga jubileuszowa Profesora Andrzeja Zolla, tom I*, red. P. Kardas, T. Sroka, W. Wróbel, Warszawa 2012. s. 95.

³³ Tak również: A. Jezusek, *Możliwość instytucjonalizacji związku osób tej samej płci w świetle art. 18 Konstytucji RP*, Prz. Sejm. 2015, nr 4, s. 80 – oparciem dla współczesnego małżeństwa jest uczucie, więź łącząca dwoje ludzi.

³⁴ Podobnie E. Łętowska, J. Woleński, *Instytucjonalizacja...*, s.17; Krzysztof Piotr Sokołowski, *Transkrypcja...* s. 115.

4. Małżeństwo w orzecznictwie sądowym

Dokonując analizy linii orzeczniczej należy zauważyć, iż nie jest ona jednolita. Sąd Apelacyjny w Katowicach rozpatrywał sprawę uznania orzeczenia, w którym stwierdzono zmianę przez wnioskodawcę przynależności płci, gdy pozostaje w już wcześniej zawartym związku małżeńskim, z którego w dodatku pochodzi małoletnie dziecko. Sąd stwierdził, iż orzeczenie na korzyść wnioskodawcy byłoby sprzeczne z instytucją małżeństwa określoną w art. 18 K. oraz art. 1 k.r.o. Sąd zauważa ponadto, iż przepis zawiera zwrot definicyjny, który określa małżeństwo „jako związek kobiety i mężczyzny”. Stwierdza, iż językowa wykładnia prowadzi do wniosku, że nie wyklucza się istnienia innych modeli, jednak należy przyjąć szerszy wynik wykładni uwzględniając cel jakim motywował się ustawodawca. Swoje stanowisko wzmacnia ukazując, iż przepis znajduje swoje uzasadnienie w art. 1 k.r.o.³⁵

Do identycznych wniosków dochodzi Sąd Najwyższy w sprawie o ustalenie wnioskodawcy, iż jest on kobietą. Zawarł on wcześniej związek małżeński, ponadto poddał się rekonstrukcji zewnętrznych narządów płciowych z męskich na kobietę. SN stwierdził, że wcześniejsze postępowanie prowadzone w sprawie Sądu Okręgowego z 14 października 2009r było dotknięte nieważnością ze względu na brak udziału małżonka oraz dzieci. W związku z czym uwzględnienie powództwa doprowadziło do sprzeczności z systemem prawnym. Sąd Najwyższy doszedł do wniosku, że małżeństwo zawierane jest poprzez złożenie oświadczenia woli składanego przez osoby identyfikujące siebie jako różniące się płcią. Ustalenie płci transseksualisty dokonane po rozwiązaniu jego związku przez rozwód wywołuje skutek sprzeczny, dopóki dla prawa jest ono związkiem mężczyzny i kobiety.³⁶

Zasadnym jest ukazanie argumentacji zawartej w wyroku Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z dnia 8 stycznia 2019r. Sąd rozpatrywał sprawę transkrypcji zagranicznego aktu małżeństwa jedнопłciowego. W uzasadnieniu skargi wskazano na błąd wykładni organów administracji art. 18 K., która doprowadziła do wniosku, iż w polskim porządku prawnym nie istnieje możliwość zawarcia związku małżeńskiego przez osoby tej samej płci. Skarżący wskazali, iż z przepisu wynieść można jedynie objęcie małżeństwa w postaci związku kobiety i mężczyzny jedynie szczególną ochroną. W związku z czym nie należy odczytywać sformułowania jako definicji, w szczególności określającej związek małżeński jako jedynie zawarty przez osoby różnej płci. W związku z powyższym brzmienie przepisu nie stanowi przeszkody dla uznania przez państwo małżeństw jedнопłciowych. Sąd zgodził się ze skarżącym, również podnosząc, iż nie należy upatrywać się w przepisie zakazu, lecz jedynie ciężącego obowiązku na władzy objęcia szczególną ochroną małżeństwa heteroseksualnego. Z tego względu treść art. 18 Konstytucji nie mogłaby stanowić samoistnej przeszkody do dokonania transkrypcji zagranicznego aktu małżeństwa, gdyby w porządku krajowym instytucja małżeństwa jako związku osób tej samej płci była przewidziana. Jediną przeszkodą jest art. 1 k.r.o, który za przesłankę zawarcia małżeństwa uznaje sytuację, gdy mężczyzna i kobieta złożą oświadczenie, że wstępują w związek

³⁵ Postanowienie SA w Katowicach z 13.06.2017 r., V ACz 495/17, LEX nr 2317651. <https://sip-1lex-1pl-1ze0y2uwc00b3.hansolo.bg.ug.edu.pl/#/jurisprudence/522411347/1/v-a-cz-495-17-przeslanki-zawarcia-malzenstwa-postanowienie-sadu-apelacyjnego-w-katowicach?keyword=LEX%20nr%202317651.&cm=SFIRST> (dostęp: 2020-12-10 23:19).

³⁶ Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 6 grudnia 2013r I CSK 146/13, Baza orzeczeń- Sąd Najwyższy [online] <http://www.sn.pl/sites/orzecznictwo/orzeczenia3/i%20csk%20146-13-1.pdf>

małżeński. Z czego wynika, że aktualne przepisy nie zezwalają na instytucjonalizację innych form małżeństw niż heteroseksualne.³⁷

5. Wnioski

Analizując zapatrywania przedstawicieli doktryny, nietrudno zauważyć, iż są one znacznie zróżnicowane. Przedstawiona argumentacja miała na celu przede wszystkim uporządkowanie poglądów doktryny. Wydaje się zasadnym przychylić się do zapatrywania, iż spór o małżeństwa nie jest sporem „za” czy „przeciw” tolerancji homoseksualistów. Jego istota jest pytaniem o kształt współczesnej kultury.³⁸ Przedstawiona argumentacja w mojej ocenie wskazuje, iż należy poprzeć pogląd doktryny mniejszościowej. Z brzmienia art. 18 zgodnie z dyrektywą językowa powinniśmy odczytać normę programową ciążyącą na państwie zobowiązanym do ochrony wskazanej formy małżeństwa. Również odniesienie do spójności systemu dało rezultaty na rzecz możliwości instytucjonalizacji. Wydaje się zasadnym uznać, iż zakaz innych form małżeństwa na tle narastających przemian społecznych jest pewnym wyrazem dyskryminacji. Argumentacja odnosząca się do wartości jakimi kierował się pierwotny ustawodawca, nie powinna oddziaływać na wynik, w przypadku, kiedy społeczeństwo uległo pewnej przemianie. Nie ulega wątpliwości, iż wraz z upływem lat grupy społeczne postulujące instytucjonalizację małżeństw jednopłciowych stają się coraz większe. Poglądy odnoszące się do historii instytucji, które z tego faktu uznają niniejszą interpretację za nie prawidłową, powinniśmy uznać za niezasadne. Warto zauważyć, iż odwołanie do historii czy istoty danej instytucji jest działaniem wspomagającym zrozumienie jej sensu, czy celu jaki powinna ona spełniać, jednak należy pamiętać, iż wartości społeczeństwa ulegają pewnym zmianą i powinny zajmować wyższe miejsce w hierarchii. Należy ostatecznie ponownie przytoczyć wyrok Sądu, który jasno stwierdził, iż art. 18 K. nie stanowi przeszkody dla małżeństw homoseksualnych, nie ulega natomiast wątpliwości, iż art. 1 KRiO taką przeszkodę stanowi.

Bibliografia:

Akty prawne:

1. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz. U. Nr 78, poz. 483 z późn. zm.).
2. Ustawa z dnia 25 lutego 1964 r. Kodeks rodzinny i opiekuńczy (t.j. Dz. U. z 2020 r. poz. 1359).

Systemy:

3. T. Smoczyński, Z. Radwański, *System Prawa Prywatnego, T.11*. Warszawa: Beck, 2014.

Komentarze:

4. A. Zielonacki, w *Kodeks rodzinny i opiekuńczy. Komentarz, wyd. II*, red. H. Dolecki, T. Sokołowski, Warszawa 2013, art. 1.

³⁷ Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z dnia 8 stycznia 2019r., IV SA/Wa 2618/18, Centralna Baza Orzeczeń Sądów Administracyjnych [online], <http://www.orzeczenia.nsa.gov.pl>

5. B. Banaszak, *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej. Komentarz*, Warszawa 2012.
6. D. Kotłowski, w *Kodeks rodzinny i opiekuńczy. Wybór orzecznictwa. Komentarz orzeczniczy*, Warszawa 2014, art. 1.
7. G. Jędrejek, w *Kodeks rodzinny i opiekuńczy. Komentarz aktualizowany*, Gdańsk 2019, art. 1.
8. K. Complak, *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej. Komentarz*, red. M. Haczkowska, Warszawa 2014, art. 18.
9. K. Piasecki, H. Ciepla, B. Czech, T. Domińczyk, S. Kalus, M. Sychowicz, K. Piasecki, *Kodeks rodzinny i opiekuńczy. Komentarz*, wyd. V, Warszawa 2011, art. 1.
10. L. Garlicki, *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej. Komentarz. Tom I*, wyd. II, red. M. Zubik, Warszawa 2016, art. 18.
11. M. Safjan, L. Bosek (red.), *Konstytucja RP. Tom I. Komentarz do art. 1–86*, Warszawa 2016, art. 18.
12. P. Tuleja, P. Czarny, M. Florczak-Wątor, B. Naleziński, P. Radziejewicz, P. Tuleja, *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej. Komentarz*, Warszawa 2019, art. 32.
13. W. Borysiak, w *Kodeks rodzinny i opiekuńczy. Komentarz*, red. J. Wierciński, Warszawa 2014, art. 1.
14. W. Skrzydło, w *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej. Komentarz*, wyd. VII, Kraków 2013, art. 18.

Monografie:

15. A. Mączyński, *Konstytucyjne i międzynarodowe uwarunkowania instytucjonalizacji związków homoseksualnych*, Toruń: Towarzystwo Naukowej Organizacji i Kierownictwa. Stowarzyszenie Wyższej Użyteczności „Dom Organizatora”.
16. A. Mączyński, *KONSTYTUCYJNE PODSTAWY PRAWA RODZINNEGO*, w *Państwo prawa i prawo karne. Księga jubileuszowa Profesora Andrzeja Zolla, tom I*, red. P. Kardas, T. Sroka, W. Wróbel, Warszawa 2012.
17. J. Ignatowicz, M. Nazar, *Prawo rodzinne*, Warszawa 2005,
18. J. M. Łukasiewicz, *2.4. Przesłanki istnienia małżeństwa [w:] Instytucje prawa rodzinnego*, red. J. M. Łukasiewicz, Warszawa 2014.
19. J. Pawliczak, *4. Konstytucyjne uwarunkowania instytucjonalizacji związków partnerskich, w Zarejestrowany związek partnerski a małżeństwo*, Warszawa 2014.
20. J. Strzebińczyk, *Prawo rodzinne*, Kraków 2002,
21. K. Kolańczyk, *Prawo rzymskie*, Wolters Kluwer, Warszawa 2007, wyd. 5.
22. M. Wyrzykowski: *Publiczne a prywatne w wykładni konstytucyjnej – na przykładzie art. 18 Konstytucji RP*, w *Interes publiczny a interes prywatny w prawie*, red. T. Giaro, Warszawa 2012.
23. M. Zieliński, *Wykładnia prawa. Zasady, reguły, wskazówki*, Warszawa 2002.
24. T. Smyczyński, *Prawo rodzinne i opiekuńcze. Analiza i wykładnia*, Warszawa 2001.
25. W. Góralski, *Iusconnubi. Ochrona i ograniczenia w prawie międzynarodowym, polskim i kanonicznym*, red. W. Góralski, Płock 2016.
26. W. Rozwadowski, *Prawo rzymskie. Zarys wykładu wraz z wyborem źródeł*, Poznań 1992.

Artykuły naukowe:

27. A. Jezusek, *Możliwość instytucjonalizacji związku osób tej samej płci w świetle art. 18 Konstytucji RP*, Prz. Sejm. 2015, nr 4.
28. A. Szpak, *Poszanowanie praw człowieka osób homoseksualnych w Polsce jako warunek demokracji*, PPP 2010, nr 3.
29. B. Banaszkiewicz „Małżeństwo jako związek kobiety i mężczyzny”. O niektórych implikacjach art.18, *Kwartalnik prawa prywatnego*.
30. E. Łętowska, J. Woleński, *Instytucjonalizacja związków partnerskich a Konstytucja RP z 1997 r.*, Państwo i Prawo 2013, nr 6.
31. Krzysztof Piotr Sokołowski, *Transkrypcja zagranicznego aktu małżeństwa jedнопłciowego*, Rejent 2019, nr 6.
32. M. Domański, *Rozdzielność płci nupturientów jako przesłanka istnienia małżeństwa (art.1 k.r.o)*, *Kwartalnik Prawa Prywatnego*, z.3, 2013.
33. M. Pilch, *Związki quasi-małżeńskie w polskim prawie prywatnym międzynarodowym*, *Państwo i Prawo*.
34. S. Karp, *Instytucja małżeństwa w prawie kanonicznym*, St.Prawn.KUL 2019, nr 3.
35. T. Smyczyński, *Ochrona rodziny w Konstytucji RP*, Państwo i Prawo 1994, nr. 2.
36. Z.Strus, *Znaczenie artykułu 18 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej*, Palestra 2014, nr 9.

Orzecznictwo

37. Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z dnia 8 stycznia 2019r., IV SA/Wa 2618/18, Centralna Baza Orzeczeń Sądów Administracyjnych [online], <http://www.orzeczenia.nsa.gov.pl>
38. Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 6 grudnia 2013r I CSK 146/13, Baza orzeczeń- Sąd Najwyższy [online] <http://www.sn.pl/sites/orzecznictwo/orzeczenia3/i%20csk%20146-13-1.pdf>
39. Postanowienie SA w Katowicach z 13.06.2017 r., V ACz 495/17, LEX nr 2317651. <https://sip-1lex-1pl-1ze0y2uwc00b3.hansolo.bg.ug.edu.pl/#/jurisprudence/522411347/1/v-a-cz-495-17-przeslanki-zawarcia-malzenstwa-postanowienie-sadu-apelacyjnego-w-katowicach?keyword=LEX%20nr%202317651.&cm=SFIRST>
40. Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 17 stycznia 1997 r, II CKN 69/96, LEX nr 1428320.
41. Wyrok BVerfG z 17.07.2002, dostępny na http://www.bverfg.de/entcheidungen/ls20020717_1bvf000101.html

35. HANDEL LUDŹMI NA GRUNCIE PRAWA POLSKIEGO

mgr Aleksandra Potaczała¹

Streszczenie: W niniejszym artykule poruszono kwestie związane z handlem ludźmi, wskazując na czym polega omawiane zjawisko, a także jaka jest jego skala oraz podstawa prawna. Celem artykułu jest omówienie ustawowych znamion przestępstwa handlu ludźmi, a także form wykorzystywania i pozyskiwania ludzi w handlu żywym towarem. W przedmiotowym artykule wskazano także instytucje i organizacje przeciwdziałające handlowi ludźmi. Końcowa część artykułu odnosi się do omówienia wybranych rozstrzygnięć sądów polskich w zakresie przestępstwa z artykułu 189a kodeksu karnego, oraz rozstrzygnięcia Europejskiego Trybunału Praw Człowieka w sprawie Chowdury i inni przeciwko Grecji.

Słowa klucze: handel ludźmi, handel kobietami, przesłanki ustawowe, praca przymusowa

1. Wstęp

Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej wskazuje, iż „każdy jest obowiązany szanować wolności i prawa innych. Nikogo nie wolno zmuszać do czynienia tego, czego prawo mu nie nakazuje”². Przestępstwo handlu ludźmi w sposób bezpośredni ingeruje w życie człowieka łamiąc jego niezbywalne prawa, w tym prawo do bezpieczeństwa; wolności; równości; godności; ochrony zdrowia; niedyskryminacji, a także prawo do życia³.

Handel ludźmi może dotyczyć handlu dziećmi (między innymi w celach nielegalnych adopcji); handlu organami ludzkimi; handlu kobietami (najczęściej do agencji towarzyskich), ale również handlu ludźmi do pracy przymusowej.

Handel ludźmi należy do przestępczości zorganizowanych, które przynoszą bardzo duże zyski (porównywalne z handlem bronią/narkotykami), przy teoretycznie niskim zagrożeniu [Wójcik, 2011, s. 224]. Zgodnie z danymi przedstawionymi przez Organizację Narodów Zjednoczonych corocznie za granicę przerzucanych jest aż 4 mln ludzi, a zyski z tego procederu szacują się na około 7 miliardów dolarów [Hołyst, 2011, s. 1020].

Dane organów ścigania z całego świata, które wskazują na ilość dochodzeń w sprawie, ilość postępowań sądowych, a także na ilość wyroków skazujących i wyroków w zakresie handlu ludźmi w sposób jednoznaczny unaoczniają skalę problemu. W 2013 r. wszczęto 9460 postępowań, a szacowana ilość zidentyfikowanych ofiar to 44 758 osób. Podczas gdy w 2019 r. mamy już 11 841 postępowań i aż 118 932 zidentyfikowanych ofiar. Niemniej jednak statystyki te są opracowane na podstawie danych, które zostały dostarczone przez rządy zagraniczne, a także inne źródła, a następnie zweryfikowane przez Departament Stanu. Dane w zakresie handlu ludźmi wahają się z każdym rokiem z uwagi na ukryty charakter tego przestępstwa, na który wpływ mają także dynamiczne wydarzenia globalne [https://www.state.gov/reports/2020-trafficking-in-persons-report/].

1 mgr Aleksandra Potaczała, doktorantka, Uniwersytet Opolski

2 Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz. U. 1997 nr 78 poz. 483), art. 31.

3 La Strada- Fundacja Przeciwko Handlowi Ludźmi i Niewolnictwu, Prawa człowieka, a handel kobietami i młodymi ludźmi w Europie. Przybornik edukacyjny. Podręcznik, wydawnictwo: Uniwersytet w Padwie- Międzywydziałowe Centrum Praw Człowieka, 2007, s. 13, źródło: http://unipd-centrodirittumani.it/public/docs/teachers_pl.pdf (dostęp: 20.09.2020r.)

W oparciu o statystykę krajową w 2019 r. w Polsce wszczęto 16 postępowań w sprawie handlu ludźmi, a zakończono 32 postępowania. W roku wcześniejszym wszczęto 33 postępowania, a 42 zakończono [<http://statystyka.policja.pl/>]. Niestety, oficjalne statystyki nie są obiektywnym odzwierciedleniem skali tego zjawiska, ponieważ różnica między ilością przestępstw stwierdzonych (przykładowo: 2019 r.: 25, 2018 r.: 67; 2017 r.: 85) [<http://statystyka.policja.pl/>], a przestępstw rzeczywistych jest znacząca i niemożliwa to określenia. Natomiast przypadki postępowań zakończonych wyrokiem skazującym są niewielkim odsetkiem spraw w stosunku do ilości osób, objętych tym procederem; a także do osób, które straciły życie bądź, które zostały deportowane.

2. Podstawa prawna

Jedną z najobszerniejszych i najczęściej przywoływanych definicji handlu ludźmi znajduje się w protokole o zapobieganiu, zwalczaniu oraz karaniu za handel ludźmi, w szczególności kobietami i dziećmi, tzn. protokół z Palermo [Wójcik, 2011, s. 225].

Zgodnie z dyspozycją artykułu 3 przywołanego powyżej protokołu „handel ludźmi” oznacza werbowanie, transport, przekazywanie, przechowywanie lub przyjmowanie osób z zastosowaniem gróźb lub użyciem siły lub też z wykorzystaniem innej formy przymusu, uprowadzenia, oszustwa, wprowadzenia w błąd, nadużycia władzy lub wykorzystania słabości, wręczenia lub przyjęcia płatności lub korzyści dla uzyskania zgody osoby mającej kontrolę nad inną osobą, w celu wykorzystania. Wykorzystanie obejmuje, jako minimum, wykorzystanie prostytutki innych osób lub inne formy wykorzystania seksualnego, pracę lub usługi o charakterze przymusowym, niewolnictwo lub praktyki podobne do niewolnictwa, zniewolenie albo usunięcie organów”⁴.

Natomiast w oparciu o ustawodawstwo polskie należy wskazać, iż w artykule 115 § 22 kodeksu karnego wprost została wskazana definicja ustawowa handlu ludźmi, która w podobny sposób jak w protokole z Palermo odnosi się do kwestii handlu ludźmi⁵. Wskazane w artykule 115 § 22 kodeksu karnego czynności stanowią katalog zamknięty. Niemniej jednak w doktrynie można się spotkać z licznymi poglądami negującymi zamknięty katalog czynności uznawanych za handel ludźmi, ponieważ z każdym rokiem dochodzi do coraz to nowszych form pozyskiwania i wykorzystywania ludzi. Skutkuje to tym, że ustawowa regulacja nie obejmuje wszystkich możliwych sposobów ani metod stosowanych przy tym przestępstwie. W doktrynie wskazano, iż zalecałoby się dokonanie nowelizacji przedmiotowego artykułu i dopisanie zwrotu „w szczególności” przed zwrotem „werbowanie, transport (...)”. W orzecznictwie bowiem przyjmowano – na tle wykładni uchylonego art. 253 k.k. – iż za handel ludźmi uznaje się nie tylko dokonywanie transakcji kupna – sprzedaży, lecz także zawieranie innych umów cywilnoprawnych oraz zachowania obejmujące reklamę czy doradztwo (...). Jednakże Komisja Kodyfikacyjna nie zdecydowała się na poparcie propozycji A. Sakowicza, argumentując to brakiem zgodności z zasadą *nullum crimen sine lege certa*” [Sokołowska-Walewska, 2012, s. 107].

Z drugiej strony przedstawiciele doktryny prawa karnego podkreślają, iż tego typu

4 Protokół o zapobieganiu, zwalczaniu oraz karaniu za handel ludźmi, w szczególności kobietami i dziećmi, uzupełniający Konwencję Narodów Zjednoczonych przeciwko międzynarodowej przestępczości zorganizowanej z dnia 15 listopada 2000 r. (Dz.U. 2005 Nr 18, poz. 160), artykuł 3 (a).

5 Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r., Kodeks Karny (Dz.U. z 2020 r. poz. 1444), art. 115 § 22.

doprecyzowanie zmierza do realizacji zasady nullum crimen sine lege certa, gdyż zabronione zachowanie pod groźbą kary jest wskazane precyzyjnie i jasno, w sposób niebudzący wątpliwości. Natomiast w przypadku, gdy nie będzie można zakwalifikować danego czynu jako handlu ludźmi będzie można zastosować inne kwalifikacje prawne [[https://handelludzmi.eu/hl/baza-wiedzy/polecane-publicacje/6893, Publikacja-Instytutu-Wymiaru-Sprawiedliwosci-nt-handlu-ludzmi.html](https://handelludzmi.eu/hl/baza-wiedzy/polecane-publicacje/6893,Publikacja-Instytutu-Wymiaru-Sprawiedliwosci-nt-handlu-ludzmi.html)].

Należy zaznaczyć, że jednorazowa transakcja jest wystarczająca by doszło do spełnienia ustawowych przesłanek handlu ludźmi. Ponadto, ustawodawca nie nakłada żadnych wymogów ilościowych co do minimalnej ilości osób pokrzywdzonych. Kolejną znaczącą kwestią jest fakt, że zgoda ofiary nie powoduje legalności postępowania w przypadku, gdy została użyta którakolwiek z metod wskazanych w artykule 115 § 22 kodeksu karnego. Ponadto, na odpowiedzialność sprawcy nie ma także wpływu cel handlu ludźmi [Orzechowska, 2013, s. 18-19].

Natomiast, zgodnie z artykułem 189a kodeksu karnego „§ 1. Kto dopuszcza się handlu ludźmi, podlega karze pozbawienia wolności na czas nie krótszy od lat 3. § 2. Kto czyni przygotowania do popełnienia przestępstwa określonego w § 1, podlega karze pozbawienia wolności od 3 miesięcy do lat 5”⁶.

Zgodnie z Wyrokiem Sądu Apelacyjnego w Krakowie, II Wydział Karny, z dnia 27 maja 2019 r., sygn.. akt: II AKz 279/19 „Czynność wykonawcza przestępstwa z art. 189a KK polega na dopuszczaniu się handlu ludźmi, to jest podjęciu choć jednej czynności, która została określona w definicji handlu ludźmi zawartej w art. 115 c 22 KK. Zgodnie z tym przepisem za handel ludźmi uznaje się werbowanie, transport, dostarczanie, przekazywanie, przechowywanie lub przyjmowanie osoby z zastosowaniem m.in. przemocy lub groźby, podstęp, wprowadzenia w błąd albo wyzyskania błędu lub niezdolności do należytego pojmowania przedsiębranego działania, wykorzystania krytycznego położenia lub stanu bezradności, w celu jej wykorzystania, nawet za jej zgodą, w szczególności w prostytucji”⁷.

Przestępstwo stypizowane w artykule 189a kodeksu karnego jest przestępstwem o charakterze umyślnym, powszechnym, a także popełnionym tylko i wyłącznie w zamiarze bezpośrednim (zamiar kierunkowy), albowiem ustawodawca wskazał, iż handel ludźmi jest zachowaniem celowym „w celu” [Banaś-Grabek i in., 2020]. W obu swoich formach (forma dokonania, forma przygotowania) przestępstwo to ścigane jest z urzędu (z oskarżenia publicznego). Zarówno przestępstwo handlu ludźmi jak i występki polegający na przygotowaniu do popełnienia przestępstwa podlega rozpoznaniu przez Sąd Okręgowy jako Sąd I instancji⁸.

Należy także wskazać, iż artykuł 189a kodeksu karnego został dodany przez ustawę z dnia 20 maja 2010 r., która nowelizowała kodeks karny. Nowelizacja ta spowodowała, że zakres zastosowania obecnie obowiązującej regulacji prawnej jest zdecydowanie szerszy od wcześniej obowiązującego artykułu 253 § 1 k.k. Wcześniejszy stan prawny nie penalizował w pełni zachowań tożsamyh w stosunku do aktualnie obowiązujących. Pierwotnie regulacja z artykułu 253 § 1 k.k miała na celu zwalczanie przestępstwa handlu ludźmi w odniesieniu do prostytucji. Zatem, zmiana wprowadzona w artykule 115 § 22 k.k. ma charakter normatywny

6 Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r., Kodeks Karny, op. cit., artykuł 189a.

7 Wyrok Sądu Apelacyjnego w Krakowie, II Wydział Karny, z dnia 27 maja 2019 r., sygn.. akt: II AKz 279/19.

8 Stefański R., Kodeks karny. Komentarz, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2020, art. 198a.

i wpłynęła na sądową wykładnię pojęcia „handlu ludźmi” - wymaga od Sądu dokonania oceny w kontekście artykułu 4 § 1 k.k.⁹ zgodnie, z którym „jeżeli w czasie orzekania obowiązuje ustawa inna niż w czasie popełnienia przestępstwa, stosuje się ustawę nową, jednakże należy stosować ustawę obowiązującą poprzednio, jeżeli jest względniejsza dla sprawcy”¹⁰.

3. Wykorzystywanie i pozyskiwanie ludzi stosowane w związku z przestępstwem z art. 189a kodeksu karnego

Działania handlarzy żywym towarem można podzielić na trzy etapy: etap rekrutacji, etap nakłonienia, a także etap realizujący plan sprawcy [Wójcik, 2011, s. 246]. Podmiotami działającymi w procedurze handlu ludźmi są: werbownik (przebywa w państwie potencjalnej ofiary, mogą prowadzić np. agencję pracy), pomocnik (przewoźnik, który zajmuje się przetrzutowaniem ofiar za granicę ale również podrabianiem dokumentów) oraz zleceniodawca (sutenerzy, agencje towarzyskie, domy publiczne, nocne kluby) [Wójcik, 2011, s. 246].

Wykorzystywanie i pozyskiwanie ludzi w związku z handlem żywym towarem w sposób nieoderwalny wiąże się z stosowaniem szeroko pojętej manipulacji, oszustwem i zazwyczaj także pozbawieniem wolności. Sprawca wybierając swoją potencjalną ofiarę zwraca uwagę na jej wiek; sytuację materialną, rodzinną ale także na jej ambicje; wykształcenie; sposób podejścia do ogłoszenia; znajomość języków czy nawet wiedzę o innych krajach [Wójcik, 2011, s. 246].

Do wykorzystywania dochodzi dopiero w kraju docelowym, czyli już po przeprowadzonej transakcji sprzedaży. Jak wynika z przeprowadzonych badań, osoby, które zajmują się werbowaniem ludzi (w tym najczęściej kobiet) do wyjazdu za granicę zazwyczaj pochodzą z tego kraju co ofiary. Ofiary natomiast są werbowane przez pośredników, znajomych czy agencje pośrednictwa pracy, które proponują dobre zarobki i załatwienie wszystkich formalności [Sawicki, 2011, s. 16-20]. Następnie, odbierane są dokumenty tożsamości/paszporty, a ofiary pod presją fizyczną lub psychiczną zmusza się do prostytucji. Według sprawców, poszkodowani zobowiązani są do spłaty „długów” takich jak rzekome koszty mieszkania, wizy, łapówek- co wielokrotnie sięga kwot nawet kilku tysięcy euro [Sawicki, 2011, s. 16-20]. Należy podkreślić, że ofiary od samego początku są także szczegółowo pouczane o tym jak mają się zachować w określonej sytuacji, np. w przypadku zatrzymania przez policję. Manipulacja i zastraszanie ofiar powoduje, że ciężko jest zgromadzić materiał dowodowy w sprawie, ponieważ nikt nie chce składać zeznań [Krawczyńska, 2009, s. 18].

Kobiety sprzedawane są najczęściej na rynku pornografii, turystyki seksualnej oraz prostytucji. Mężczyźni natomiast werbowani są do niewolniczej fizycznej pracy w fabrykach, warsztatach, rolnictwie czy budownictwie [Krawczyńska, 2009, s. 18].

Sprawcy przestępstwa handlu ludźmi, a w szczególności handlu kobietami (choć mężczyźni również padają coraz częściej ofiarami handlu żywym towarem) stosują różne formy werbowania i pozyskiwania ludzi, między innymi dla celów związanych z prostytucją. Jedną z form jest tak zwana forma na pracę (kelnerki, opiekunki do dzieci, barmanki, hostessy), przez którą w głównej mierze należy rozumieć takie działania jak rekrutacja

9 Wyrok Sądu Apelacyjnego w Białymstoku, II Wydział Karny, z dnia 22 sierpnia 2013 r., sygn.. akt: II AKa 133/13.

10 Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r., Kodeks Karny, op. cit., artykuł 4 § 1.

(bezpośrednie kontakty ze sprawcą) oraz ogłoszenia zamieszczane w Internecie/prasie (ukierunkowane głównie na młode kobiety). Do podjęcia pracy nie jest konieczne posiadanie szczególnych umiejętności (w tym nawet nie ma konieczności znajomości języka obcego), doświadczenia, ani nawet wykształcenia [Wójcik, 2011, s. 242].

Kolejną metodą jest forma na miłość, w której sprawca wykorzystuje emocje drugiej osoby zdobywając jej zaufanie. Jest to niezwykle trudna do wykrycia forma pozyskiwania i wykorzystywania kobiet, albowiem ofiary mają problem z podjęciem decyzji o ściganiu sprawców, z którymi były niejednokrotnie w związku na początkowym etapie tego procederu [Wójcik, 2011, s. 243].

Bardzo ważnym etapem walki z handlem ludźmi jest etap rozpoznawczy jak i działania zapobiegawcze, przeciwdziałające temu przestępstwu. Należy z należytą starannością odnotowywać wszystkie nadzwyczajne sytuacje związane chociażby z uciezkami kobiet, pobiciem czy konfliktami między agencjami towarzyskimi [Wójcik, 2011, s. 248].

Przy rozpoznawaniu przestępstwa z dyspozycji art. 189a kodeksu karnego należy skupić się także na ofierze, albowiem każda ofiara może się od siebie znacznie różnić, nie ma jednego stałego modelu osoby poszkodowanej, niektóre ofiary mogą nie chcieć nic mówić, mogą odmawiać pomocy, a inne wręcz przeciwnie.

4. Instytucje i organizacje przeciwdziałające handlowi ludźmi

Wszczęcie postępowania, a następnie skazanie sprawcy przestępstwa handlu ludźmi jest niezwykle skomplikowane. Bardzo często dochodzi do umorzenia postępowań najczęściej z braku wystarczających dowodów. Jak wynika z badania przeprowadzonego na bazie analizy akt sprawy stanowiących publikację Instytutu Wymiaru Sprawiedliwości na temat handlu ludźmi najczęściej wymierzoną karą były 3 lata pozbawienia wolności, co stanowiło aż 24% wszystkich badanych przez autorów spraw; 4 lata pozbawienia wolności zostały orzeczone w 12% spraw, a 6 lat tylko w 4% spraw. Dodatkowo, Sądy orzekły o zastosowaniu warunkowego zawieszenia wykonania kary (środka probacyjnego) w 10 badanych sprawach, a w pozostałych 15 sprawach orzeczono bezwzględną karę pozbawienia wolności [Burdziak i Banaszek].

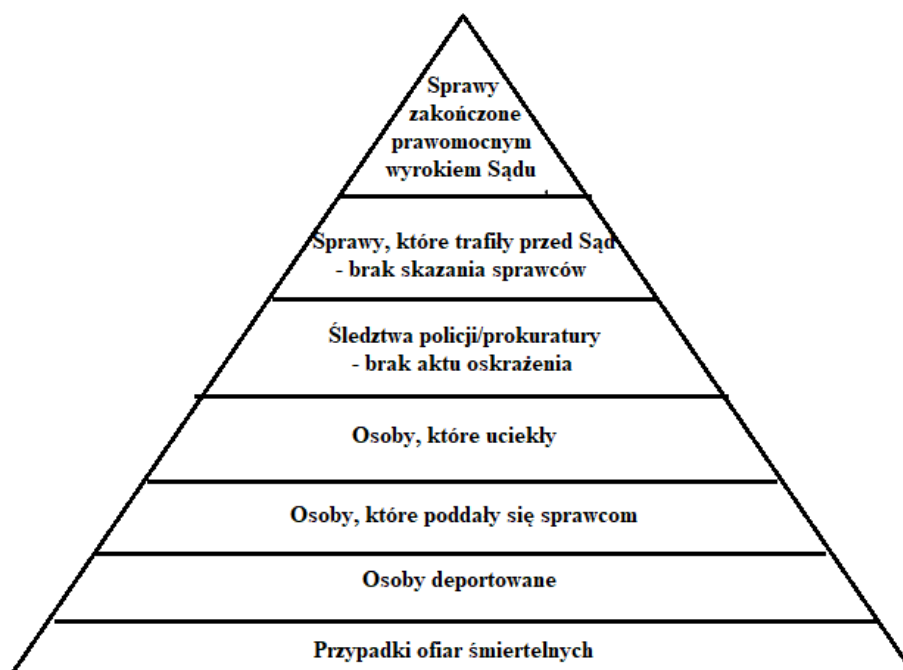
Do zapobiegania i walki z handlem żywym towarem niezbędna jest współpraca zarówno administracji rządowej, ale także instytucji międzynarodowych takich jak Europol czy Interpol, organizacji społecznych, pozarządowych oraz instytucji użyteczności publicznej [<https://www.bibliotekacyfrowa.pl/dlibra/publication/67621>]. W Unii Europejskiej przyjęto Dyrektywę Parlamentu Europejskiego oraz Rady z dnia 05 kwietnia 2011 r. (2011/36/UE), która dotyczy zapobiegania i zwalczania handlu ludźmi ale także odnosi się do ochrony ofiar tego procederu [<https://www.bibliotekacyfrowa.pl/dlibra/publication/67621>].

Na poziomie instytucjonalnym w Polsce koordynatorem polityki państwowej w związku z handlem ludźmi jest Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji, a dokładniej Departament Analiz i Polityki Migracyjnej oraz utworzony w 2006 r. Wydział do spraw Europejskiej Sieci Migracyjnej i Przeciwdziałania Handlu Ludźmi. Kolejną instytucją jest Urząd do Spraw Cudzoziemców, który dokonuje wstępnej weryfikacji potencjalnych ofiar wśród cudzoziemców, którzy ubiegają się w Polsce o ochronę międzynarodową. Do walki z handlem ludźmi został powołany także Wydział do Walki z Handlem Ludźmi Biura Służby

Kryminalnej Komendy Głównej Policji, który współpracuje z organami sprawiedliwości, w tym z administracją publiczną i organizacjami społecznymi, pozarządowymi, ale także współpracuje z organami ścigania innych państw. Kolejnymi organami są także: Straż Graniczna, Państwowa Inspekcja Pracy (dokonuje między innymi kontroli legalności zatrudnienia cudzoziemców) czy Prokuratura [<http://www.handelludzmi.eu/hl/baza-wiedzy/raporty-analazy-strateg/raporty-i-analazy-dotyc/6936,Handel-ludzmi-w-Polsce-Raport-2017.html>].

Do organizacji pozarządowych należy między innymi Itaka (Centrum Poszukiwań Ludzi Zaginionych) czy też Fundacja La Strada, która prowadzi działania informacyjne i edukacyjne (w tym: szkolenia, kampanie, telefon zaufania) [Bartuszek, 2020, s. 19].

Fundacja pomaga w powrocie do krajów macierzystych, oferuje wsparcie w trakcie składania zeznań, a także pełni rolę przedstawiciela społecznego w procesach sądowych. Fundacja wskazuje, że sprawy, które do nich trafiają to niestety tylko wierzchołek góry lodowej [Staszewska, 2002].



Opracowanie własne na podstawie: Rubiś-Kulczycka J., Handel ludźmi jako forma współczesnego niewolnictwa [Rubiś-Kulczycka, 2016, s. 44].

Celem statutowym Fundacji „jest działanie na rzecz poszanowania praw człowieka, zwalczanie handlu ludźmi, niewolnictwa i pracy przymusowej oraz przeciwdziałanie eksploatacji prostytutki, a także przestępstw przeciwko wolności i zdrowiu jednostki” [http://www.strada.org.pl/images/stories/statut_fundacji_la_strada_2013.pdf].

5. Rozstrzygnięcia sądów polskich w zakresie przestępstwa z artykułu 189a k.k. (przed nowelizacją artykułu 253 k.k.)

Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 6 lutego 2017 r., Izba Karna, sygn.. akt V KK 388/16 utrzymał w mocy wyrok Sądu Okręgowego z dnia 18 czerwca 2015 r. i oddalił kasację złożoną przez obrońców skazanych Z.A. i E.K. uznając ją za oczywiście bezzasadną¹¹.

Z.A. został oskarżony o popełnienie czynu stypizowanego w artykule 189a k.k., który polegał na tym, że oskarżony w lutym 1999 r. dopuścił się przestępstwa handlu ludźmi poprzez sprzedanie W.Z. w celu uprawiania przez nią nierządu i osiągnięcia korzyści majątkowej. Z.A. uzyskał kwotę w wysokości 100 marek niemieckich (równowartość: 2.000,00 zł)¹².

Na podstawie zebranego w sprawie materiału dowodowego oskarżony został uznany przez Sąd Okręgowy za winnego i wymierzono mu karę 3 lat pozbawienia wolności; grzywnę w wysokości 100 stawek dziennych (wysokość jednej stawki dziennej: 20 zł), a także przepadek równowartości osiągniętej z przestępstwa korzyści majątkowej na rzecz Skarbu Państwa (kwota: 2.172,70 zł)¹³.

Obrońca oskarżonego w kasacji wnosił o zmianę zaskarżonego wyroku Sądu Okręgowego poprzez uniewinnienie oskarżonego, bądź ewentualnie o uchylenie przedmiotowego wyroku, a następnie o przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania. Obrońca zarzucił rażące naruszenie prawa, które miało istotny wpływ na rozstrzygnięcie sprawy, czyli naruszenie prawa materialnego (bezpodstawne zastosowanie art. 253 § 1 k.k.) oraz prawa procesowego. Odnosząc się do zarzutów z zakresu prawa materialnego należy wskazać, iż zdaniem skarżącego istnieją istotne rozbieżności w wykładni przywołanego artykułu zarówno w orzecznictwie jak i w doktrynie w zakresie jego interpretacji, a dokładniej w kwestii ustalenia czy popełniony czyn wypełnia znamiona przestępstwa z artykułu 253 § 1 k.k. w przypadku jednorazowej transakcji¹⁴.

Sąd Najwyższy zaaprobował argumentację i pogląd Sądu Okręgowego i uznał kasację obrońcy za bezzasadną w stopniu oczywistym. Sąd odwoławczy wskazał, iż dla stwierdzenia bytu przestępstwa handlu ludźmi wystarczające jest dokonanie transakcji jednostkowej. Zdaniem Sądu określenie „uprawiać handel ludźmi” odnosi się nie tylko do działań podjętych wobec jednej osoby. Podobnie w kontekście użytej liczby mnogiej przy sformułowaniu „handel ludźmi” Sąd odwoławczy wskazał, że wyraz „ludzie” nie ma odpowiednika w liczbie pojedynczej, a ponadto, że trudno byłoby założyć, iż zamiarem ustawodawcy byłaby penalizacja tylko takich transakcji, których przedmiotem byłyby minimum dwie osoby, co prowadziłoby do uznania za bezkarne jednorazowe transakcje dotyczące jednego podmiotu. Sąd Najwyższy wskazał także, iż zastosowanie liczby mnogiej m na celu wskazanie na przedmiot ochrony, czyli na wszystkich ludzi. Natomiast, decydującym momentem stwierdzenia wystąpienia handlu ludźmi nie jest stwierdzenie istnienia określonej ilości sprzedanych towarów, a podjęcie określonej działalności¹⁵.

11 Wyrok Sądu Najwyższego, Izba Karna, z dnia 6 lutego 2017 r., sygn. akt: V KK 388/16.

12 Tamże.

13 Tamże.

14 Tamże.

15 Tamże.

Tożsamy wymiar kary został wymierzony w sprawie oskarżonego N.Z., którego uznano za winnego tego, że wykorzystał stan bezradności i krytyczne położenie M.I., które to wynikało z jej słabej znajomości języka polskiego, nieznajomości liter łacińskiego alfabetu, a także nieznajomości innych języków niż język ojczysty- bułgarski (zachodziły także problemy w piśmie w języku bułgarskim). Ponadto ofierze odebrany został dowód tożsamości i nie miała miejsca zamieszkania w Polsce. Dodatkowo M.I. nie posiadała środków pieniężnych, ani nie mogła kontaktować się z rodziną. Za czyn ten N.Z. został skazany przez Sąd Okręgowy w Gdańsku w wyroku z dnia 18 grudnia 2015 r. (sygn.. akt: XIV K 270/14, a następnie wyrok ten został utrzymany w mocy wyrokiem Sądu Apelacyjnego w Gdańsku, II Wydział Karny, z dnia 30 czerwca 2016 r., sygn. akt II AKa 118/16 (apelacja wniesiona przez obrońcę oskarżonego)¹⁶.

Podobnie jak we wcześniej przywołanym orzeczeniu obrońca oskarżonego zarzucił naruszenie przepisów prawa materialnego oraz przepisów prawa procesowego. Sąd Apelacyjny w pełni poparł argumentację Sądu Okręgowego. Sąd odwoławczy podkreślił, że fakt, iż pokrzywdzona zeznała, iż nie była w krytycznym położeniu nie może stanowić podstawy do stwierdzenia, że rzeczywiście w takim stanie się nie znajdowała. Do dokonania prawidłowej oceny położenia ofiary niezbędna jest analiza całego zebranego w sprawie materiału dowodowego. Na podstawie całych zeznań pokrzywdzonej bez wątpienia wynika, iż nie włada ona językiem polskim (zna kilka pojedynczych słów), nawet język bułgarski (ojczysty język) sprawia jej problemy w piśmie. Dodatkowo M.I. dysponowała tylko kserokopią swojego dokumentu tożsamości; nie знаła terenu, na który została przywieziona; nie umiała posługiwać się Internetem ani telefonem (jedynie potrafiła odbierać telefon od swojego sutenera). Istotnym w niniejszej sprawie jest także fakt, iż odebrano ofierze pieniądze, które zarobiła pierwszego dnia, co zostało potwierdzone zarówno przez pokrzywdzoną, jak i przez świadka R.N.¹⁷

Obrońca oskarżonego podniósł również zarzut w zakresie wymiaru orzeczonej kry. Sąd odwoławczy podkreślił, iż wymierzona kara (kara 3 lat pozbawienia wolności i kara grzywny 100 stawek dziennych po 20 zł) uwzględnia zarówno okoliczności obciążające jak i okoliczności łagodzące dla oskarżonego, a także okoliczności wynikające z dyspozycji artykułu 53 § 1 i 2 k.k.¹⁸ („§ 1. Sąd wymierza karę według swojego uznania, w granicach przewidzianych przez ustawę, bacząc, by jej dolegliwość nie przekraczała stopnia winy, uwzględniając stopień społecznej szkodliwości czynu oraz biorąc pod uwagę cele zapobiegawcze i wychowawcze, które ma osiągnąć w stosunku do skazanego, a także potrzeby w zakresie kształtowania świadomości prawnej społeczeństwa. § 2. Wymierzając karę, sąd uwzględnia w szczególności motywację i sposób zachowania się sprawcy, zwłaszcza w razie popełnienia przestępstwa na szkodę osoby nieporadnej ze względu na wiek lub stan zdrowia, popełnienie przestępstwa wspólnie z nieletnim, rodzaj i stopień naruszenia ciężących na sprawcy obowiązków, rodzaj i rozmiar ujemnych następstw przestępstwa, właściwości i warunki osobiste sprawcy, sposób życia przed popełnieniem przestępstwa i zachowanie się po jego popełnieniu, a zwłaszcza staranie o naprawienie szkody lub zadośćuczynienie w innej formie społecznemu poczuciu sprawiedliwości, a także zachowanie

16 Wyrok Sądu Apelacyjnego, II Wydział Karny, z dnia 30 czerwca 2016 r., sygn. akt II AKa 118/16.

17 Tamże.

18 Tamże.

się pokrzywdzonego”¹⁹). Sąd Apelacyjny uznał, iż w przedmiotowej sprawie nie zachodzą żadne szczególne okoliczności, które mogłaby przemawiać za zastosowaniem nadzwyczajnego złagodzenia kary²⁰.

W oparciu o przywołane orzecznictwo należy zaznaczyć, iż Sąd zastosował „najniższy” wymiar kary (istnieje jeszcze możliwość nadzwyczajnego złagodzenia kary-artykuł 60 k.k.). Zgodnie z art. 189a § 1 „kto dopuszcza się handlu ludźmi, podlega karze pozbawienia wolności na czas nie krótszy od lat 3”²¹. Po dokonaniu analizy wielu orzeczeń sądowych w zakresie handlu ludźmi można stwierdzić, iż kara 3 lata pozbawienia wolności jest najczęściej wymierzaną karą za to przestępstwo.

6. Rozstrzygnięcie Europejskiego Trybunału Praw Człowieka związane z handlem ludźmi na przykładnie sprawy Chowdury i inni przeciwko Grecji

Europejski Trybunał Praw Człowieka, którego siedziba mieści się w Strasburgu jest sądem międzynarodowym. Jest to organ właściwy do orzekania w zakresie spraw międzynarodowych oraz skarg indywidualnych, które stwierdzają naruszenie praw obywatelskich oraz politycznych wskazanych w Europejskiej Konwencji Praw Człowieka [https://www.echr.coe.int/Documents/Court_in_brief_ENG.pdf].

Trybunał rozstrzygał sprawę w zakresie niewywiązania się przez państwo (Grecję) z pozytywnych obowiązków wynikających z artykułu 4 ust. 2 Konwencji o ochronie praw człowieka i podstawowych wolności (zakaz pracy przymusowej oraz zakaz niewolnictwa). Do obowiązków tych należy: zapobieganie handlowi ludźmi, prowadzenie skutecznych działań śledczych w tym zakresie, ukaranie sprawców oraz ochrona ofiar handlu ludźmi. W sprawie Chowdury i inni vs. Grecja, Europejski Trybunał Praw Człowieka w wyroku z dnia 30 marca 2017 r. (sygn. Akt: 21884/15) stwierdził, iż doszło do naruszenia przywołanego powyżej artykułu. Trybunał nie miał wątpliwości, iż po stronie skarżących powstała szkoda majątkowa będąca skutkiem nieotrzymania od pracodawców wynagrodzenia w skutek zapadłego przed Sądem Przysięgłych w Patras orzeczenia, które uniewinniło oskarżonych (pracodawców) od postanowionego im zarzutu handlu ludźmi²².

Skarżący wskazywali, że ich praca w Manoladzie w Grecji na plantacjach truskawek była pracą przymusową oraz że znaleźli się oni w sytuacji spełniającej znamiona przestępstwa handlu ludźmi. Z okoliczności sprawy wynika, iż skarżący (migranci z Bangladeszu) nie posiadali pozwolenia na pracę, mimo to obiecano im pracę za wynagrodzeniem na polach truskawek w Grecji. Wynagrodzenie jednak nie zostało wypłacone pracownikom, w konsekwencji czego podjęli oni strajk domagając się zapłaty za wykonaną pracę-bezskutecznie (na plantacji truskawek znajdowali się uzbrojeni strażnicy, którzy otworzyli ogień w trakcie strajku). Ponadto, skarżący zostali ulokowani przez pracodawców w prowizorycznych szopach, które były wykonane z nylonu, tektury i bambusa (bez dostępu do bieżącej wody i toalet). Dnia 19 kwietnia 2013 r. prokurator postawił 4 podejrzanym zarzut między innymi usiłowania zabójstwa (później zmieniony na zarzut dotyczący poważnego uszkodzenia ciała), a także zarzut handlu ludźmi. Proces rozpoczął się dnia 6 czerwca 2014 r

19 Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r., Kodeks Karny, op. cit., artykuł 53 § 1 i 2.

20 Wyrok Sądu Apelacyjnego, II Wydział Karny, z dnia 30 czerwca 2016 r., op. cit.

21 Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r., Kodeks Karny, op. cit., artykuł 189a § 1.

22 Wyrok Europejskiego Trybunału Praw Człowieka z dnia 30 marca 2017 r., sygn. akt: 21884/15.

(zakończył: 30 lipca 2014 r.) i toczył się w Patras przed Sądem Przysięgłych. Jednakże zarzut handlu ludźmi został postawiony tylko jednemu z czterech oskarżonych (pozostałych oskarżono o pomocnictwo)²³.

W wyroku Sądu Przysięgłych w Patras z dnia 30 lipca 2014 r. uniewinniono wszystkich oskarżonych od postawionego im zarzutu handlu ludźmi. Uznając, iż nie zostały spełnione znamiona tego przestępstwa (znamiona strony przedmiotowej). Sąd Przysięgłych uznał, iż pracownicy w sposób prawidłowy zostali zawiadomieni o warunkach pracy i płacy, które dobrowolnie zaakceptowali. Idąc dalej Sąd odrzucił stanowisko pracowników, ażeby nie uzyskiwali oni wynagrodzenia za pracę, byli zastraszani i poddawani groźbą przez cały czas zatrudnienia u oskarżonych. Zdaniem Sądu istotną kwestią w sprawie było to, iż relacje pomiędzy stronami były uregulowane stosunkiem pracy, a jej regulacje nie zmierzały do zdominowania przez pracodawców. Sąd wskazał, iż według zawartej umowy pracownicy nie pozostawali w izolacji i mieli możliwość poszukiwania innego zatrudnienia²⁴.

Z uwagi na niekorzystny wyrok dla skarżących wnieśli oni dnia 30 lipca 2014 r. apelację od zapadłego przez Sąd Przysięgłych wyroku. Niemniej jednak apelacja, która jest rozpatrywana nadal przez ten sam Sąd powoduje skutek zawieszający. Dlatego też pełnomocnicy pracowników (skarżących) w dniu 21 października 2014 r. złożyli wniosek do prokuratora (przy Sądzie Kasacyjnym), aby wniósł on kasację od wyroku. Pełnomocnicy argumentowali swój wniosek tym, iż Sąd nie rozpatrzył w adekwatny sposób zarzutu handlu ludźmi. Niemniej jednak prokurator odmówił skarżącym wniesienia kasacji wskazując, iż nie zostały spełnione przesłanki ustawowe kasacji. W konsekwencji czego nie można było się już odwołać od części wyroku Sadu Przysięgłych odnoszącej się do handlu ludźmi²⁵.

Skarżący w skardze do Europejskiego Trybunału Praw Człowieka oskarżyli Grecję, że nie wywiązała się z obowiązku zapobieżenia handlowi ludźmi, nie podjęła się środków, które mogłyby temu zapobiec, ani nie nałożyła sankcji na pracodawców. Zdaniem skarżących doszło do naruszenia artykułu 4 ust. 2 Konwencji albowiem zgodnie z jego dyspozycją nie można nikogo zmusić do pracy przymusowej czy obowiązkowej. Dodatkowo skarżący podnieśli, iż Sąd Przysięgłych zastosował wąską wykładnię „handlu ludźmi” będącą w sprzeczności z „pracą przymusową” oraz z innymi aktami międzynarodowymi w tym, z artykułem 4 Konwencji²⁶.

Rząd wniósł o oddalenie skargi, argumentując to między innymi tym, iż skarżący nie wyczerpali środków odwoławczych w swoim kraju (nie powoływali się na jedno z gwarantowanych Konwencją praw). W tym zakresie Trybunał wskazał, iż w zakresie mechanizmu składania skargi nie należy stosować nadmiernego formalizmu, a pewnego rodzaju elastyczność. Wymaga się także by podnoszone zarzuty na międzynarodowym szczeblu były uprzednio wyrażone przed sądami krajowymi z zachowaniem terminu, zgodnie z wymogami formalnymi oraz co do istoty²⁷. Zdaniem Trybunału prokurator podniósł zarzut z artykułu 323A greckiego kodeksu karnego (handel ludźmi), który należy interpretować

23 Tamże.

24 Tamże.

25 Tamże.

26 Tamże.

27 Tamże.

w oparciu o przepisy Konstytucji i Konwencji. Dodatkowo skarżący zwrócili się z wnioskiem o wniesienie kasacji do prokuratora²⁸.

W uzasadnieniu wyroku Trybunał zaznaczył, iż handel ludźmi zagraża podstawowym wolnością i godności ofiar, a co za tym idzie nie może być zgodny z panującą ideą społeczeństwa, państwa demokratycznego ani z wartościami wynikającymi z Konwencji. Wykorzystywanie przez pracę także należy uznać za jeden z aspektów handlu ludźmi. Trybunał wskazał również, że pracodawca dopuszcza się nadużycia władzy gdy wykorzystuje on sytuację swoich pracowników w celu ich wykorzystania. Skarżący znajdowali się w sytuacji słabości jako osoby o nieuregulowanym statusie prawnym (migranci). Dodatkowo byli oni pozbawieni środków pieniężnych oraz zagrożeni deportacją/zatrzymaniem. Zatem, nie można twierdzić, że skoro zgłosili się oni do pracy dobrowolnie to wyklucza to pracę przymusową. Istotnym jest także fakt pozytywnych obowiązków ciężących na państwach członkowskich, czyli podjęcie odpowiednich środków zmierzających do zapobiegania temu przestępstwu, środków mających na celu ochronę ofiar i środków służących karaniu handlarzy. Ponadto państwa członkowskie mają obowiązek wszczęcia śledztwa i zbadania potencjalnego zagrożenia²⁹.

Zatem, Trybunał uznał sytuację, w której znaleźli się Skarżący jako pracę przymusową i handel ludźmi w zakresie artykułu 4 ust. 2 Konwencji. Stąd też, środki podjęte przez organy państwa członkowskiego (Grecji) nie można uznać za wystarczające w celu zapobieżenia handlowi ludźmi, ani dające ochronę skarżącym przed zachowaniem jakiego byli poddawani przez swoich pracodawców. Tak też w oparciu o zasadę słuszności, skarżącym przyznano odszkodowanie w konsekwencji powstania po ich stronie szkody majątkowej, a także przyznano im zadośćuczynienie wynikające ze szkody niemajątkowej w kwocie 12/16 tysięcy euro. Na mocy zapadłego wyroku pozwane państwo zostało zobowiązane do uiszczenia zasądzonej kwoty na rzecz Skarżących w terminie 3 miesięcy od uprawomocnienia się przedmiotowego wyroku Trybunału³⁰.

7. Zakończenie

Handel ludźmi można uznać za współczesną formę niewolnictwa [Klebeko]. Przestępstwo stypizowane w artykule 189a kodeksu karnego (przed nowelizacją artykuł 253 k.k.) od czasu otwarcia granic stanowi coraz większy problem współczesnego świata.

Zgodnie z panującym stanowiskiem zarówno w linii orzeczniczej jak i w doktrynie prawa karnego, aby stwierdzić czy doszło do spełnienia ustawowych znamion przestępstwa handlu ludźmi nie jest konieczne ustalenie ilości dokonanych transakcji czy ilości sprzedanych towarów. Tego typu określenie mogłoby co najwyżej wpływać na wymiar orzeczonej kary jako okoliczności obciążające dla oskarżonego na przykład poprzez uczynienie z tego procederu stałego źródła dochodu³¹.

Bez wątpienia wykorzystywanie i pozyskiwanie ludzi w związku z handlem żywym towarem w sposób nieoderwalny wiąże się z stosowaniem szeroko pojętej manipulacji i oszustwem. Niejednokrotnie wiąże się także z pozbawieniem wolności człowieka.

28 Tamże.

29 Tamże.

30 Tamże.

31 Wyrok Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z dnia 5 kwietnia 2017 r., sygn. II AKa 32/17.

Przestępstwo stypizowane w art. 189a k.k. w sposób bezpośredni godzi w ideę społeczeństwa demokratycznego ale przede wszystkim narusza bezpieczeństwo jednostki poprzez łamanie jej niezbywalnych praw.

Należy podkreślić, że Europejski Trybunał Praw Człowieka stwierdził, iż na państwie członkowskim, w tym na Polsce, spoczywają pozytywne obowiązki wynikające z Konwencji o ochronie praw człowieka i podstawowych wolności polegające między innymi na wprowadzaniu odpowiednich środków zmierzających do wykrycia przestępstwa, ukarania sprawcy czy ochrony ofiary. Oznacza to, że państwo ma obowiązek podjęcia skutecznych regulacji prawnych, w tym przepisów prawa karnego, które będą działać odstraszaюще od popełniania przestępstw. Regulacje te muszą być poparte stosownym mechanizmem ścigania, prewencji i karania w przypadku naruszeń [Czepek, 2014, s. 122].

Niestety, wykrycie handlu ludzi należy do jednych z trudniejszych działań. Skala tego przestępstwa jest wręcz nie do oszacowania, albowiem ilość przestępstw stwierdzonych, a przestępstw rzeczywistych jest nie do zweryfikowania. Ofiary wielokrotnie nie chcą składać zeznań albo są od razu deportowane. Zatem, statystyki nie oddają w pełni poważnego i coraz bardziej szerzącego się problemu handlu ludźmi. Dostępne informacje to tylko wierzchołek góry lodowej. Ponadto, na podstawie analizy orzecznictwa za przestępstwo handlu ludźmi najczęściej orzekaną karą jest kara 3 lat pozbawienia wolności, co niestety w wielu przypadkach zniechęca ofiary do zgłaszania popełnienia przestępstwa.

Mając na uwadze powyższe można z całą pewnością dojść do wniosku, że jest to proceder niebezpieczny i z całą pewnością powinny być podejmowane wszelkie środki krajowe i międzynarodowe niezbędne do jego zwalczania, zapobiegania, a także wspierania ofiar. Dlatego też należy nie tylko wprowadzać odpowiednie regulacje krajowe w tym zakresie ale również wspierać organizacje pozarządowe, organizacje społeczne i instytucje użyteczności publicznej walczące z handlem ludźmi.

Bibliografia:

1. Banaś-Grabek M., Gadecki B., Karnat J., Kodeks karny. Część szczególna. Art. 148–251. Komentarz, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2020.
2. Czepek J., Zobowiązania pozytywne państwa w sferze praw człowieka pierwszej generacji na tle Europejskiej Konwencji Praw Człowieka, wydawnictwo: Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Olsztyn 2014.
3. Hołyst B., Wiktyologia, wydawnictwo: LexisNexis, Warszawa 2011.
4. Krawczyńska A., Kupię dziewczyny, sprzedam broń [w:] Policja 997 nr 3 (48), 2009 r.
5. Orzechowska P., Handel ludźmi w polskim systemie prawnym [w:] Policja: kwartalnik kadry kierowniczej policji 2013, nr 3, wydawnictwo: Wyższa Szkoła Policji w Szczytnie, Szczytno 2013.
6. Rubiś-Kulczycka J., Handel ludźmi jak forma współczesnego niewolnictwa, Zeszyty Naukowe Uczelni Jana Wyżykowskiego. Studia z Nauk Społecznych 2016 (9).
7. Sawicki K., Handel ludźmi, wydawnictwo: Szkoła Policji w Pile, 2011.
8. Sokołowska-Walewska M.J., Definicja handlu ludźmi na tle prawa międzynarodowego [w:] Prokuratura i Prawo nr 5, wydawnictwo: Prokuratura Generalna, Warszawa 2012.
9. Stefański R., Kodeks karny. Komentarz, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2020.
10. Wójcik J. W., Przeciwdziałanie przestępczości zorganizowanej zagadnienia prawne,

- kryminologiczne i kryminalistyczne, wydawnictwo: Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011.
11. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz. U. 1997 nr 78 poz. 483).
 12. Wyrok Europejskiego Trybunału Praw Człowieka z dnia 30 marca 2017 r., sygn. akt: 21884/15.
 13. Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r., Kodeks Karny (Dz.U. z 2020 r. poz. 1444).
 14. Protokół o zapobieganiu, zwalczaniu oraz karaniu za handel ludźmi, w szczególności kobietami i dziećmi, uzupełniający Konwencję Narodów Zjednoczonych przeciwko międzynarodowej przestępczości zorganizowanej, z dnia 15 listopada 2000 r. (Dz.U. 2005 Nr 18, poz. 160)
 15. Wyrok Sądu Apelacyjnego w Krakowie, II Wydział Karny, z dnia 27 maja 2019 r., sygn. akt: II AKz 279/19.
 16. Wyrok Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z dnia 5 kwietnia 2017 r., sygn. II AKa 32/17.
 17. Wyrok Sądu Najwyższego, Izba Karna, z dnia 6 lutego 2017 r., sygn. akt: V KK 388/16.
 18. Wyrok Sądu Apelacyjnego, II Wydział Karny, z dnia 30 czerwca 2016 r., sygn. akt II AKa 118/16.
 19. Wyrok Sądu Apelacyjnego w Białymstoku, II Wydział Karny, z dnia 22 sierpnia 2013 r., sygn. akt: II AKa 133/13.
 20. Burdziak K., Banaszak P., Przestępstwo handlu ludźmi – wykładnia terminu „handel ludźmi”, sposób przeprowadzania przesłuchań i innych dowodów w celu uzyskania materiału potwierdzającego popełnienie tego przestępstwa, charakterystyka jego ofiar i sprawców, Warszawa 2016, źródło: <https://handelludzmi.eu/hl/baza-wiedzy/polecane-publicacje/6893>, Publikacja-Institutu-Wymiaru-Sprawiedliwosci-nt-handlu-ludzmi.html
 21. Dane statystyczne z portalu informacyjnego policji. Źródło: <http://statystyka.policja.pl/>
 22. Handel ludźmi w Polsce Raport za 2017 r., źródło: <http://www.handelludzmi.eu/hl/baza-wiedzy/raporty-analazy-strateg/raporty-i-analazy-dotyc/6936>, Handel-ludzmi-w-Polsce-Raport-2017.html
 23. Klebeko B., Handel ludźmi jednym z największych współczesnych zagrożeń dla realizacji idei praw człowieka [w:] Jabłoński M., Międzynarodowa ochrona praw człowieka – współczesne problemy na świecie, źródło: <https://www.bibliotekacyfrowa.pl/dlibra/publication/67621>
 24. La Strada- Fundacja Przeciwko Handlowi Ludźmi i Niewolnictwu, Prawa człowieka, a handel kobietami i młodymi ludźmi w Europie. Przybornik edukacyjny. Podręcznik, wydawnictwo: Uniwersytet w Padwie- Międzywydziałowe Centrum Praw Człowieka, 2007, s. 13, źródło: http://unipd-centrodirittiumani.it/public/docs/teachers_pl.pdf
 25. Staszewska A., La Strada [w:] Niebieska Linia nr 5, 2002 rok, źródło: <http://www.psychologia.edu.pl/czytelnia/59-niebieska-linia/456-la-strada.html>
 26. Statut Fundacji „La Strada – Fundacja przeciwko Handlowi Ludźmi i Niewolnictwu” z dnia 28 lutego 1996 roku, rozdział II, paragraf 6, źródło: http://www.strada.org.pl/images/stories/statut_fundacji_la_strada_2013.pdf
 27. The Court in brief, źródło: https://www.echr.coe.int/Documents/Court_in_brief_ENG.pdf
 28. U.S. Department of State, 2020 Trafficking in Persons Report, Office to monitor and combat trafficking in persons. Źródło: <https://www.state.gov/reports/2020-trafficking-in-persons->

report/

36. SEAL OF CONFESSION IN POLISH CRIMINAL PROCEEDINGS

Iga Rosołowska

University of Białystok

Faculty of Law

E-mail: iga.rosoowska@gmail.com

1. Admission

Sacred confession is for believers one of the most important religious institutions, especially for the followers of Christianity. By confessing their sins in holy confession, believers can obtain absolution. In order to obtain absolution, it is necessary to make a full and sincere confession. Therefore, a person confesses all his acts that he has committed, including those that are prohibited in a given legal order. When confessing, people believe that not only will their sins be forgiven, but also that everything they confessed in confession will never be revealed. Therefore, in many countries around the world, bans have been introduced on the disclosure of information that was disclosed during confession. One of these countries is also Poland. This paper will present and analyze legal institutions that are to ensure the protection of the secrecy of confession in Polish criminal proceedings. In addition, in order to introduce and better understand the institution of confession and the secrecy of confession itself, the meaning of these concepts in the Polish legal system will also be presented.

Bearing in mind the fact that currently over 90% of the Polish society declares belonging to a denomination and Christianity, the analysis of the institution of confession and the mystery of confession will be made¹ primarily on the basis of the analysis of only this religion.

The main source of data on the basis of which the analysis was carried out were scientific publications on the secrecy of confession in the Polish legal system and in canon law, Polish legal acts, international agreements, court judgments, as well as legal commentaries. The methodology used during the analysis was a critical analysis of the literature, an analysis of legal acts, as well as an analysis of the position of the jurisprudence.

2. The institution of confession and the essence of the mysteries of confession

The origins of the institution of confession in Christianity date back to the second century CE. At that time, confession to another person had the character of confessing one's faults to God in order to apologize for these faults and to obtain their forgiveness, and consequently it had the task of bringing man closer to God. Among Christians, confession was already treated at that time as a confession of their sins exclusively before God, which in practice meant that all persons to whom these sins were confessed had to keep them secret. However, the official ban on revealing the secret of confession in the Catholic Church was introduced only in the thirteenth century. Since then, the obligation to maintain the secrecy of confession has been systematically introduced in the secular legislation of states. In the

¹ Data from <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/inne-opracowania/wyznania-religijne/wyznania-religijne-w-polsce-20152018,5,2.html>, accessed 10.09.2021.

twentieth century, such a ban on revealing the secret of confession was in force in the Second Polish Republic. After the period of the Second World War and the takeover of power in Poland by the Communist Party, this ban on the use of information obtained during confession *de facto* ceased to exist. The events of the turn of the 80s and 90s, which led to political changes in Poland, also contributed to the revival of the protection of the secret of confession.

Currently, Polish law provides for the protection of the secrecy of confession on two levels, i.e. within civil law (civil procedure) and criminal law (criminal procedure). The protection of the secrecy of confession within each of these branches of law is characterized by different features. In this work, only the institution of protection of the secrecy of confession under Polish criminal law (Polish criminal procedure) will be discussed, while in the field of civil law (civil procedure) only the most important information will be presented.

3. Reasons for introducing the protection of the secrecy of confession in Polish legislation

In Poland, as indicated at the beginning of the work, over 90% of the society declares belonging to the Christian denomination. A significant proportion of these believers regularly practice religious worship. Holy confession is one of those activities of religious worship that is commonly performed in Polish society. Therefore, Polish legislator decided to regulate the issues of keeping confidential information disclosed during holy confession. At this point, it should be noted that although the vast majority of cases of the obligation to maintain the secrecy of confession refer to the followers of Christianity, Polish law does not limit the application of the ban on disclosing this information only to this one religion.

Another extremely important reason for introducing regulations protecting the secrecy of confession into Polish criminal proceedings is the content of Article 57 of the Constitution of the Republic of Poland.² This article guarantees everyone freedom of religion, including the freedom to practice their religion.

Finally, it should also be mentioned that the other reason, albeit indirect, for the regulation by the Polish legislator of the issue of protection of the secrecy of holy confession was the concordat concluded with the Holy See.³ The Concordat between the Holy See and the Republic of Poland was concluded on 28 July 1993, i.e. 4 years before the adoption of the current Code of Criminal Procedure.

4. Protection of the secrecy of confession in criminal proceedings

Criminal proceedings in Poland are governed by the Code of Criminal Procedure⁴ (hereinafter referred to as the "Code"). Article 178 of that code, in the second paragraph, provides that a clergyman may not be questioned as witnesses in relation to facts of which he has become aware in confession. Thus, this article introduces a prohibition of evidence, which in doctrine is commonly called the prohibition of waiving the secrecy of confession.

As noted in the doctrine (e.g. Sakowicz),⁵ the above prohibition of evidence is absolute incomplete. This means that it is forbidden to interrogate the priest about the facts of which he

² Law of 2 April 1997 *Constitution of the Republic of Poland*, OJ. of 1997 No. 78 item 483.

³ Concordat between the Holy See and the Republic of Poland of 28 July 1993, Dz.U. 1998 No. 51, item 318.

⁴ Law of 6 June 1997 *Code of Criminal Procedure*, i.e. OJ. of 2021, item 534.

⁵ Skorupka J. (red.), *Kodeks postępowania karnego. Komentarz*, wyd. 5, 2021.

learned in connection with confession, but at the same time there is a possibility to prove to the perpetrator the commission of those crimes to which he confessed during confession with the help of other evidence, such as witness statements or recordings from the crime scene. In order to emphasise the absolute nature of that prohibition, it should be mentioned that not only can that prohibition not be lifted by a court or any other public authority, but also the cleric himself cannot testify as to the facts of which he has become aware in connection with confession, even though he himself has expressed such a desire. If, however, during the interrogation of a clergyman, information obtained during confession is disclosed, then the court is obliged to omit it, because these testimonies will not be able to constitute evidence, and therefore will not be able to form the actual basis of the decision.⁶

The content of Article 178 of the Code, by establishing a prohibition of evidence against a clergyman, introduces the need to consider who, according to this provision, is a clergyman. Moreover, in connection with the prohibition of questioning the clergyman about the facts of which he learned in confession, it is also necessary to establish what this confession is. Since the Code of Criminal Procedure does not introduce any legal definition of these concepts, it is necessary to refer to the practice of jurisprudence, as well as to doctrine.

a) Clergyman

It is generally accepted in doctrine that a person performing cult activities who is entitled to confess the faithful is a person who performs cult activities within the meaning of Article 178 of the Code. The meaning of this concept, as indicated in the doctrine, is very broad. Therefore, the court, when determining whether a person cannot be heard in connection with this provision, is always obliged to determine whether, on the basis of the internal law of a given religious association, that person can be considered a clergyman. At this point, it should be emphasized that in doctrine it is generally accepted that if in a given situation a person confessing in accordance with religious law is a clergyman, but has not yet obtained the right to make a holy confession, then this person cannot be questioned in relation to the facts of which he learned in connection with confession.

b) Confession

The Code of Criminal Procedure, as in the case of the meaning of the term clergyman, does not introduce a legal definition of the expression "confession". In doctrine, it is assumed that confession is any individual confession of one's sins (deeds) towards a clergyman, if such an individual confession is provided for by the religious law of a given religious association. At this point, it should be emphasized that it must be an individual confession. This means that confession made in public, although it may be in accordance with the religious law of a given religion, is not covered by this prohibition. Even in a situation where in a given denomination there is no institution of confession, understood in the manner given above, the confession of one's actions to a clergyman, as a rule, will not be considered valid as a confession protected by Article 178 of the Code.

⁶ *Ibidem*.

Summing up the above considerations, it should be repeated that only a confession made before a clergyman, which is of an individual nature, will be subject to an absolute incomplete prohibition of evidence. However, in order for this protection to take place, it is also necessary that the religious law of a given religion provides for the institution of individual confession to be made to the clergyman. At this point, it should also be noted that Article 178 of the Code of Criminal Procedure prohibits questioning only a clergyman and only information of which he has learned in connection with the secrecy of confession. This means that if another person besides the clergyman hears this confession (e.g. as a result of the confessor speaking loudly), they may become a witness in a given case, because this person is not subject to the prohibition under Article 178 of the Code.⁷ Even in a situation where a clergyman has learned of a crime committed by the faithful in connection with his performance of acts other than confession, then the prohibition provided for in Article 178 does not apply to the same clergyman, since "it does not therefore include information obtained from other sources".⁸

5. Content of Article 168a of the Code of Criminal Procedure

With the appearance of Article 168a in the Code of Criminal Procedure, part of the scientific community began to consider whether this provision would not violate or limit the application of the legal regulations provided for in Article 178 of the Code.

Article 168a of the Code of Criminal Procedure provides that:

*"Evidence cannot be considered inadmissible solely on the grounds that it was obtained in violation of the rules of procedure or by means of a criminal act referred to in Article 1 § 1 of the Criminal Code, unless the evidence was obtained in connection with the performance of official duties by a public official, as a result of: murder, intentional causing damage to health or deprivation of liberty."*⁹

The above provision therefore allows the introduction into criminal proceedings of evidence that has been obtained illegally (in violation of the Act). The legislator argued for the introduction of this provision mainly by allowing so-called private evidence to be admitted to criminal proceedings. However, doubts arise as to whether, in such a situation, it will be possible to admit evidence from the clergyman's testimony relating to the information he obtained during confession.

After a thorough analysis of the content of Articles 178 and 168a, it must be concluded that that possibility does not exist. In the doctrine it is pointed out that Article 178 introduces an absolute incomplete prohibition of questioning a clergyman in relation to the facts of which he learned in connection with confession. And this means that if the court finds that the information presented by the priest comes from confession (even if the priest voluntarily broke the secrets of confession), he is obliged not to take it into account when sentencing. Thus, the introduction of Article 168a into the Code of Criminal Procedure did not reduce the scope of protection of the secrecy of confession.

⁷ E.g. A. Sakowicz.

⁸ Świecki D. (red.), *Kodeks postępowania karnego. Tom I. Komentarz aktualizowany*, 2021.

⁹ Law of 6 June 1997 *Code of Criminal Procedure* [...].

6. Criticism of the protection of the secrecy of confession

Since the appearance in the 1997 Code of Criminal Procedure of the prohibition of evidence against information obtained by a clergyman in connection with confession, a lively discussion has begun as to whether such a ban should function. According to some public opinion, the existence of this prohibition is¹⁰ unnecessary. Supporters of the removal of this ban emphasize that its existence is not a necessity, and in many other countries such a ban does not work.

Supporters of the existence of this ban emphasize that if it were removed from the Polish legal order, it would violate the rights of believers to freely practice their religion, because, according to religious law, they are obliged to confess their sins. In addition, they explain that its repeal would not bring any positive effects, because then people who would commit criminal acts, for fear of criminal liability, would not confess their offenses. Finally, as the supporters of current legal solutions point out, it should be emphasized that the opponents of this prohibition of evidence, in large part, refer to arguments not so much legal as worldview or political.

7. The secrecy of confession under civil law

Unlike in criminal proceedings, the issue of protection of the secrecy of confession in civil law has been regulated. While in criminal law the prohibition of revealing the secret of confession is absolute, in civil proceedings it is the priest who decides whether he wants to disclose this secret in a given situation. Of course, it should be emphasized that the clergyman is bound by religious law. This means that if the religious law prohibits a cleric from revealing the secret of confession, then in the event that he discloses it in civil proceedings, he will be subject to the sanctions provided for by religious law. Nevertheless, it should be emphasized that even if the religious law prohibits a priest from disclosing this information, if he gives testimony in which he discloses it, the court should take it into account.

In civil proceedings, the terms "clergyman" and "confession" should be understood in the same way as in criminal¹¹ proceedings. Also, the confession in which confession is made must provide for the possibility of an individual confession by the faithful to another person (to the clergyman).

8. Applications

An analysis of the institution of the prohibition of disclosure of the secrecy of confession shows that it is an extremely important institution from the perspective of criminal law (criminal proceedings), because in the event of its violation, the testimony of a clergyman should be considered non-existent (not complex) for the purposes of a given criminal proceeding.

In Polish criminal law, it is not possible to circumvent the prohibition in question, i.e. it is not possible to repeal it. The situation is different in a civil trial, where it is the priest who decides whether he wants to give certain testimonies (covered by the secrecy of confession) or

¹⁰ See for example.: Romańczuk-Grącka M., *Zakaz dowodowy co do faktów objętych tajemnicą spowiedzi*, Studia Prawnoustrojowe, nr 4, 2020 and Pieróg M., *Tajemnica spowiedzi świętej w prawie kanonicznym, polskim procesie cywilnym i karnym*, Studia Paradyskie, t. 25, 2015.

¹¹ Pieróg M., *Tajemnica spowiedzi* [...].

not. It should be remembered, however, that regardless of whether a priest decides to disclose the secret of confession in a civil trial or not, he will be liable in the light of religious law, because Polish law, in accordance with the principle of autonomy and independence of religious law, does not interfere with his legal situation.

In the event that a cleric discloses in criminal proceedings information about which he learned in connection with confession, the court is obliged to omit these testimonies (not to take them into account when issuing the judgment)¹². Thus, even a clergyman's violation of the secrecy of confession will not entail any negative sanctions for the accused. Nor does the introduction of Article 168a into the Code of Criminal Procedure have any negative consequences for the accused.

Finally, it should also be mentioned that the current legal solutions related to the protection of the secrecy of confession meet with opposition from part of society. However, this is an objection justified primarily by the difference in worldview and politics of opponents and supporters of the existence of a ban on revealing the secrecy of confession in criminal proceedings.

Bibliography:

1. Abramek M., *Duchowny w procesie karnym – rozważania na kanwie zakazu dowodowego z art. 178 pkt 2 KPK*, MOP 2019, Nr 5;
2. Bratoszewski J. i in., *KPK. Komentarz*, t. 1, 2004;
3. Bratoszewski J., Gardocki L., Gostyński Z., Przyjemski S. M., Zabłocki S., Stefański R. A., *Kodeks postępowania karnego. Komentarz. Tom I*, 1998.
4. Grajewski J. (red.), *KPK. Komentarz*, t. 1, 2010;
5. Grajewski J., Steinborn S., Paprzycki L. K., *Kodeks postępowania karnego., Tom I. Komentarz do art. 1-424*, wyd. III, 2013;
6. Kwiatkowski, *Zakazy dowodowe*, 2006;
7. Pieron B., *Tajemnica zawodowa (duszpasterska) duchownego*, Annales Canonici 12, 2016;
8. Pieróg M., *Tajemnica spowiedzi świętej w prawie kanonicznym, polskim procesie cywilnym i karnym*, Studia Paradyskie, t. 25, 2015;
9. Rakoczy T., *Ochrona tajemnicy spowiedzi. Zakaz wyjawiania okoliczności uciążliwych dla penitenta*, „Annales Canonici” 2011 nr 7;
10. Romańczuk-Grącka M., *Zakaz dowodowy co do faktów objętych tajemnicą spowiedzi*, Studia Prawnoustrojowe, nr 4, 2020;
11. Rusinek T., *Tajemnica zawodowa i jej ochrona: w polskim procesie karnym*, wyd. 1, 2007;
12. Sakowicz A. (red.), *Kodeks postępowania karnego. Komentarz*, Wyd. 9, 2020;
13. Skorupka J., *Kodeks postępowania karnego. Komentarz*, wyd. 5, 2020 ;
14. Syryjczyk J., *Ochrona tajemnicy spowiedzi w świetle kanonicznego prawa karnego*, Prawo Kanoniczne: kwartalnik prawnohistoryczny 44/1-2, 2001;
15. Szymański M., *Tajemnica spowiedzi w prawie polskim : stan aktualny i propozycje zmian*, Internetowy Przegląd Prawniczy TBSP UJ 2017/4;

¹² Only those testimonies of the clergyman that are covered by the secrecy of confession, not all his testimonies.

16. Świecki D. (red.), *Kodeks postępowania karnego. Tom I. Komentarz aktualizowany*, 2021.
17. Tomkiewicz M., *Tajemnica spowiedzi” i „tajemnica duszpasterska” w procesie karnym*, PrPr 2012, Nr 2;
18. Żbikowska M., *Ciężar dowodu w polskim procesie karnym*, 2019;
19. Żylińska J., *Prawny obowiązek zawiadomienia o niektórych przestępstwach (art. 240 KK)*, PrPr 2015, Nr 10;

Legislation:

20. Act of 2 April 1997 *Constitution of the Republic of Poland*, Journal of Laws of 1997, No. 78, item 483;
21. Act of 6 June 1997, *Code of Criminal Procedure*, i.e. Journal of Laws of 2021, item 534;
22. *Konkordat between the Holy See and the Republic of Poland* of 28 July 1993, Journal of Laws of 1998 No. 51, item 318.

Internet sources:

23. <http://luter2017.pl/kosciol/>, accessed 10.09.2021;
24. <http://www.magazyn.ekumenizm.pl/content/article/20040703181518787.html>, accessed 10.09.2021;
25. <https://bik.luteranie.pl>, accessed 10.09.2021;
26. <https://pk.gov.pl/wp-content/uploads/2013/12/4f6f1485d40e95d15c0e96487b779a77.doc>, accessed 10.09.2021.
27. <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/inne-opracowania/wyznania-religijne/wyznania-religijne-w-polsce-20152018,5,2.html>, accessed 10.09.2021.
28. <https://www.slownik.one/spowiedz>, accessed 10.09.2021;
29. https://www.arch.ms.gov.pl/Data/Files/_public/broszury-i-publicacje/ms_a4_broszura_obywatel_2015_www_razem.pdf, accessed 10.09.2021;

37. ZASADA DWUINSTANCYJNOŚCI W POSTĘPOWANIU ADMINISTRACYJNYM

Maria Stępień

Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II w Lublinie

Wydział Prawa, Prawa Kanonicznego i Administracji

E-mail: mariakosciowska@gmail.com

Streszczenie: Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie zasady dwuinstancyjności w świetle przepisów Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej oraz kodeksu postępowania administracyjnego¹. Publikacja zawiera rozważania na temat zakresu przedmiotowego zasady dwuinstancyjności, możliwości wprowadzenia od niej wyjątków oraz sankcjami jakie grożą za jej naruszenie. Dodatkowo zaprezentowane zostały koncepcje zasady dwuinstancyjności ze względu na dewolutywność środków zaskarżenia.

Słowa kluczowe: zasada dwuinstancyjności, organ, odwołanie, zaskarżenie

1. Wstęp

Zasada dwuinstancyjności jest podstawową zasadą systemu weryfikacji decyzji administracyjnych. System środków weryfikacji rozstrzygnięć tworzą instytucje o zróżnicowanym charakterze. Jego elementami składowymi są środki zaskarżenia, środki nadzoru i odwołalność decyzji [Sobieralski, 2009, s. 60]. Budowa systemu weryfikacji rozstrzygnięć w postępowaniu administracyjnym jest wynikiem kompromisu pomiędzy realizacją zasady praworządności i zasady ochrony praw nabytych [Adamiak, 2010, s. 198]. Zasada dwuinstancyjności to prawo strony do zaskarżenia decyzji wydanych w pierwszej instancji do organu administracji publicznej wyższego stopnia nad organem, który wydał zaskarżoną decyzję. Zasada ta oparta jest na skargowości, oznacza to, że nie jest możliwe wszczęcie postępowania przed organem II instancji z urzędu. Postępowanie to wszczynane jest wskutek wniesienia odpowiedniego środka prawnego (odwołania, zażalenia) przez legitymowany podmiot w ustawowym terminie.

Wyodrębnienie w polskim systemie prawnym zasady dwuinstancyjności jest niejako wyjątkiem na tle systemów prawnych innych państw Europy. Jak zauważa L. Garlicki zasada dwuinstancyjności jest stosunkowo rzadko formułowana *expressis verbis* w konstytucjach współczesnych, większość ustawodawstw państw zagranicznych prawo zaskarżenia rozumie jako element prawa do sądu czy jako element zasady sprawiedliwości proceduralnej [Garlicki i Wojtyczek, 2016, s. 874]. Prawo to zostało jednak częściowo uregulowane w prawie międzynarodowym. Jak stanowi art. 13 Konwencji o Ochronie Praw człowieka i Podstawowych Wolności², każdy ma prawo do skutecznego środka odwoławczego złożonego do odpowiedniego organu państwowego, jeżeli zostały naruszone prawa i wolności nadane przez Konwencję. Zasada ta została również pośrednio umieszczona w art. 2 ust.

¹ Ustawa z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (tekst jedn.: Dz. U. 2021 r., poz. 735). Dalej KPA.

² Art. 13 Konwencji o Ochronie Praw człowieka i Podstawowych Wolności z 4 listopada 1950 r. (Dz.U. 1993 Nr 61, poz. 284 ze zm.).

3 Międzynarodowego Paktu Praw Obywatelskich i Politycznych, w którym czytamy, że każde z Państw-Stron niniejszego Paktu zobowiązuje się: a) zapewnić każdej osobie, której prawa lub wolności uznane w niniejszym Pakcie zostały naruszone, skuteczny środek ochrony prawnej, nawet gdy naruszenie to zostało dokonane przez osoby działające w charakterze urzędowym³.

2. Konstytucyjna zasada dwuinstancyjności

Zasada zaskarżalności orzeczeń i decyzji wydanych w postępowaniach przed organami władzy publicznej nie była przedmiotem regulacji konstytucyjnych w Polsce powojennej [Grzegorzczuk i Weitz, 2016, s. 1785]. Pierwsze nawiązania do tej zasady zawarte były w art. 71 i 72 Konstytucji Marcowej. Z przepisów tych wynikało, że odwołanie się od orzeczeń organów rządowych, jak i samorządowych, dopuszczalne będzie tylko do jednej wyższej instancji, o ile ustawa nie przewiduje w tym względzie wyjątków.

W obecnie obowiązującej Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej zasada dwuinstancyjności zawarta jest w art. 78, który brzmi; „każda ze stron ma prawo do zaskarżenia orzeczeń i decyzji wydanych w pierwszej instancji. Wyjątki od tej zasady oraz tryb zaskarżania określa ustawa”. Zasada ta stanowi prawo podmiotowe jednostki. Systematyka Konstytucji prowadzi do wniosku, że zawarte w art. 78 pojęcie „strony” odnosi się do osób fizycznych, osób prawnych prawa prywatnego oraz innych podmiotów prywatnych [Garlicki i Wojtyczek, 2016, s. 879]. Nie może natomiast odnosić się do osób, które nie mogą być podmiotami konstytucyjnych wolności i praw, czyli np.: podmiotów publicznych. Zakresem przedmiotowym tej regulacji są orzeczenia i decyzje, czyli wszelkie rozstrzygnięcia indywidualne, kształtujące lub określające prawa, obowiązki i status prawny stron postępowania [Garlicki i Wojtyczek, 2016, s. 880]. Zgodnie z orzecznictwem Trybunału Konstytucyjnego celem zasady dwuinstancyjności jest zagwarantowanie jednostce, której statusu prawnego dana sprawa dotyczy (tj. stronie), prawa do zaskarżenia orzeczeń i decyzji do organu wyższej instancji w celu sprawdzenia (skontrolowania) prawidłowości orzeczenia⁴.

Użycie przez ustawodawcę w tym przepisie terminu „zaskarżenia” spowodowane jest wielością instytucji służących do weryfikacji rozstrzygnięć oraz indywidualnością postępowań prowadzących do ich wydania. Otwarty charakter tego pojęcia ma sprzyjać szerokiemu zastosowaniu art. 78 Konstytucji RP, poprzez brak sprecyzowanej formy i właściwości środków prawnych służących zaskarżeniu. Jak wskazuje w swoim wyroku TK, zastosowanie ogólnego pojęcia "zaskarżenie" pozwoliło na objęcie jego zakresem różnych, specyficznych dla danej procedury, środków prawnych, których cechą wspólną jest umożliwienie stronie uruchomienia weryfikacji podjętego w pierwszej instancji orzeczenia bądź decyzji⁵. Nie oznacza to jednak, że ustawodawca posiada całkowitą dowolność działania. Każdy środek zaskarżenia powinien spełniać wymogi ustanowione przez dane postępowanie oraz pewne wymogi ogólne. Warunkiem, który musi spełniać każdy środek zaskarżenia jest jego dostępność, czyli zastosowanie takiego środka winno być uzależnione od woli strony, a co za tym idzie jego wniesienie nie powinno być nadmiernie utrudnione np. poprzez zbędny formalizm. Istotnym jest również, aby środek zaskarżenia był efektywny tzn.

³ Art.2 ust.3 lit.a Międzynarodowego Paktu Praw Obywatelskich i Politycznych (Dz.U. 1997 Nr 38, poz. 167).

⁴ Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 15 maja 2000 r., SK 29/99, OTK 2000/4/110, LEX nr 40331.

⁵ Wyrok TK z 16 listopada 1999 r., SK 11/99, OTK 1999/7/158, LEX nr 39230.

musi stwarzać realną możliwość oceny pierwszoinstancyjnego rozstrzygnięcia i dokonania jego uchylecia lub zmiany [Garlicki i Wojtyczek, 2016, s. 886]. Wydaje się, że środki zaskarżenia powinny również posiadać cechę dewolutywności, czyli zdolności do przeniesienia sporu do wyższej instancji. Zdanie takie podziela również TK, który stwierdza, że niewątpliwie bardziej sprzyjającym realizacji zasady zaskarżenia, o której mowa w art. 78 Konstytucji RP, jest model postępowania preferujący środki o charakterze dewolutywnym i suspensywnym⁶. Jednak nie wszystkie środki weryfikacji rozstrzygnięć w ustawach procesowych mają charakter bezwzględnie dewolutywny, nie oznacza to jednak, że środki te są mniej efektywne czy niekonstytucyjne. Zgodnie z wyrokiem TK brak dewolutywności środka zaskarżenia w postępowaniu administracyjnym nie przesądza automatycznie o niekonstytucyjności takiego rozwiązania, jeżeli brak ten jest zrównoważony gwarancjami procesowymi chroniącymi podmiot, o którego prawach i wolnościach rozstrzyga się w tymże postępowaniu⁷.

Zgodnie ze zdaniem drugim art. 78 Konstytucji RP możliwe jest ustanowienie wyjątków od zasady dwuinstancyjności, ale jedynie w drodze ustawy. Konstytucja nie wskazuje jednak, jakie cechy powinny te wyjątki charakteryzować. Zgodnie z orzecnictwem TK nie oznacza to jednak, iż ustawodawca ma pełną, niczym nieskrępowaną swobodę w ustalaniu katalogu takich wyjątków⁸. Swoboda taka mogłaby doprowadzić do sytuacji, w której wprowadzone wyjątki wypierałyby ogólną zasadę dwuinstancyjności. Trybunał Konstytucyjny wskazał, iż wprowadzone wyjątki nie mogą być sprzeczne z innymi przepisami Konstytucji. Ze względu na podmiotowy charakter prawa do zaskarżenia jego ograniczenie musi być zgodne z art. 31 ust. 3 Konstytucji RP, który przedstawia przesłanki wprowadzenia ograniczeń konstytucyjnych praw i wolności. Na podstawie tego przepisu stwierdzić można, iż wprowadzenie wyjątku musi być uzasadnione jedną z wymienionych w nim przesłanek oraz nie może naruszać zasady proporcjonalności. Po drugie, wyjątki takie nie mogą naruszyć istoty prawa podmiotowego wyrażonego w art. 78, jak również pozostających z nim w ścisłym związku art. 176 czy art. 45 Konstytucji RP [Haczkowska, 2014]. Przesłanki wprowadzenia wyjątku muszą być na tyle istotne, aby uzasadniały pozbawienie jednostki konstytucyjnego prawa do zaskarżenia rozstrzygnięcia. Dodatkowym zabezpieczeniem zasady dwuinstancyjności jest możliwość wprowadzenia wyjątków od niej jedynie w przepisach rangi ustawowej. Jak zaznaczył w uchwale NSA, z samej tylko treści decyzji administracyjnej nie można wywodzić niedopuszczalności odwołania się od tej decyzji na zasadach ogólnych, gdyż taka niedopuszczalność musi wprost wynikać z regulacji ustawowej- to przepis ustawy, a nie decyzja organu wydana w indywidualnej sprawie może wyłączyć dopuszczalność odwołania się⁹.

3. Zasad dwuinstancyjności w kodeksie postępowania administracyjnego

Zasada dwuinstancyjności postępowania administracyjnego uregulowana została w art. 15 Kodeksu postępowania administracyjnego. Przepis ten do kodeksu wprowadzony został z dniem 1 września 1980 r. Obecne brzmienie tej regulacji: „Postępowanie

⁶ Wyrok TK z 11 stycznia 2012 r., K 36/09, OTK-A 2012/1/3, LEX nr 1102085.

⁷ Wyrok TK z 14 maja 2013 r., P 27/12, OTK-A 2013/4/ 41, LEX nr 1316004.

⁸ Wyrok TK z 12 czerwca 2002 r., P 13/01, OTK-A 2002/4/42, LEX nr 54902.

⁹ Uchwała NSA z 19 maja 2003 r., OPK 31/02, ONSA 2003/4/122, LEX nr 79759.

administracyjne jest dwuinstancyjne, chyba że przepis szczególny stanowi inaczej” nadane zostało nowelizacją z dnia 1 czerwca 2017 roku¹⁰. Przed wprowadzeniem tego brzmienia zasada dwuinstancyjności postępowania administracyjnego wyrażała regułę, że wszystkie decyzje nieostateczne mogą być zaskarżone do organu administracji publicznej wyższego stopnia nad organem, który wydał zaskarżoną decyzję [Sadkowski, 2017 s. 19]. Aktualna treść tego artykułu jest zgodna z tekstem art. 78 ustawy zasadniczej, który przewiduje możliwość wprowadzenia wyjątków od prawa zaskarżenia. Zasada dwuinstancyjności jest zasadą ogólną postępowania administracyjnego, o czym świadczy umieszczenie jej w rozdziale 2 działu I KPA. Tak jak pozostałe zasady zawarte w tym rozdziale ma charakter normatywny, tzn. jest źródłem wiążących norm prawnych [Glibowski, 2017, s. 146].

Zakres obowiązywania zasady dwuinstancyjności nie jest ograniczony jedynie do zwyczajnego trybu postępowania administracyjnego, zasada ta obejmuje również tryby nadzwyczajne. Zarówno doktryna jak i orzecznictwo wskazują, iż istotą zasady dwuinstancyjności jest dwukrotne rozpatrzenie i rozstrzygnięcie tej samej sprawy przez dwa różne organy administracji [Przybysz, 2017, s. 93]. Oznacza to, że organ II instancji powinien przeprowadzić postępowanie wyjaśniające oraz rozstrzygnąć sprawę zgodnie z zasadą prawdy obiektywnej, czyli opierając się na całokształcie materiału dowodowego. Jak wskazuje się wśród przedstawicieli doktryny nie jest koniecznym przeprowadzenie postępowania dowodowego przez organ odwoławczy. Jak słusznie zauważa Z. Kmiecik: ”Rozpatrzenie sprawy należy tłumaczyć jako wnioskowanie o istnieniu lub nieistnieniu istotnych dla rozstrzygnięcia sprawy okoliczności na podstawie materiału dowodowego – co niekoniecznie musi się wiązać z przeprowadzaniem czynności dowodowych – oraz wnioskowanie (rozstrzyganie) o skutkach prawnych tych okoliczności na podstawie przyjętej normy prawnej.” [Kmiecik, 2017]. Regułą jest więc bazowanie na postępowaniu dowodowym przeprowadzonym przez organ pierwszoinstancyjny. Organ odwoławczy, jeśli zajdzie taka konieczność, może przeprowadzić uzupełniające postępowanie dowodowe. Uznanie przez organ odwoławczy, że koniecznym jest przeprowadzenie postępowania wyjaśniającego w całości lub w znacznej części stanowi przesłankę do uchylenia zaskarżonej decyzji i przekazania sprawy do ponownego rozpatrzenia przez organ I instancji na podstawie art. 138 § 2 [Przybyszewski, 2021, s. 113]. Postępowanie odwoławcze nie powinno więc polegać jedynie na weryfikacji rozstrzygnięcia organu pierwszej instancji. Organ II instancji ma nie tylko ocenić zgodność z prawem postępowania organu I instancji, lecz przede wszystkim jego obowiązkiem jest ponowne rozpatrzenie całej sprawy jakby "od nowa"¹¹. Organ odwoławczy nie jest więc związany granicami odwołania. Jak podkreśla WSA w Warszawie, organ odwoławczy nie jest związany granicami odwołania i obowiązany jest orzec co do całości rozstrzygnięcia zawartego w zaskarżanej decyzji. Pozostawiając sprawę nierozpoznaną w pełnym zakresie, organ dopuszcza się rażącego naruszenia przepisu art. 16 § 1 KPA¹². Należy pamiętać, że zakres postępowania w II instancji wyznaczony jest przez granice sprawy rozstrzygniętej przez organ I instancji. Wymagane jest zachowanie tożsamości przedmiotowej i podmiotowej obu postępowań. Organ odwoławczy

¹⁰ Art. 1 ust. 5 ustawy z dnia 7 kwietnia 2017 r. o zmianie ustawy – Kodeks postępowania administracyjnego oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2017 poz. 935).

¹¹ Wyrok WSA w Warszawie z 5 lipca 2007 r., I SA/Wa 769/07, LEX nr 385151.

¹² Wyrok WSA w Warszawie z dnia 29 października 2004 r., I SA 768/03, LEX nr 708926.

powinien jednak uwzględnić zmiany:

1. stanu prawnego (zmiana przepisów od wydania rozstrzygnięcia przez organ pierwszej instancji do wydania rozstrzygnięcia przez organ odwoławczy);
2. stanu faktycznego (zmiana stanu faktycznego w tym czasie, gdy ujawniły się nowe okoliczności faktyczne, nabrały nowego znaczenia okoliczności pominięte) [Glibowski, 2017, s. 152].

W aktualnym orzecznictwie zwraca się jednak uwagę, że nie jest naruszeniem zasady dwuinstancyjności sytuacja, w której organ odwoławczy rozpoznając odwołanie w uzasadnieniu ostatecznej decyzji nie ustosunkowuje się tylko do niektórych zarzutów zawartych w odwołaniu¹³. Zgodnie z zasadą dwuinstancyjności postępowania administracyjnego obowiązkiem organu odwoławczego jest merytoryczne rozpoznanie sprawy, a nie wyłącznie kontrola zasadności przesłanek zawartych w środku zaskarżenia od decyzji organu I instancji [Przybysz, 2021, s. 112]. Zważywszy na to organ odwoławczy nie jest zobowiązany do odnoszenia się do tych zarzutów odwołania, które związane są z zagadnieniami niemającymi istotnego wpływu dla rozstrzygnięcia sprawy.

Biorąc pod uwagę kompetencje do ponownego rozpoznania i rozstrzygnięcia sprawy wyodrębnić można dwie koncepcje zasady dwuinstancyjności:

1. koncepcję klasyczną, opartą na dewolucji kompetencji ponownego rozpoznania i rozstrzygnięcia sprawy na organ wyższego stopnia;
2. koncepcję opartą na niedewolutywności dwukrotnego rozpoznania i rozstrzygnięcia sprawy [Adamiak, 2017, s. 114].

Koncepcja klasyczna zasady dwuinstancyjności uznaje, iż każde zaskarżone przez uprawniony podmiot rozstrzygnięcie organu I instancji powinno być przekazane do rozpoznania organowi wyższego stopnia. Natomiast koncepcja niedewolutywności różni się od koncepcji klasycznej jedynie układem kompetencji. W układzie niedewolutywności kompetencje do ponownego rozpoznania sprawy nadal należą do organu, który wydał zaskarżone rozstrzygnięcie. Niedewolutywny układ zasady dwuinstancyjności podważa skuteczność ochrony strony w skutek ponownego rozpoznania i rozstrzygnięcia sprawy przez organ, który rozstrzygnął ją decyzją administracyjną.

Omawiana zasada nie ma charakteru bezwzględnego, o czym świadczy możliwość ustanowienia od niej wyjątków. Jednak odstępienie od zasady dwuinstancyjności postępowania administracyjnego, jej ograniczenie lub wyłączenie bądź wprowadzenie innego środka ochrony prawnej może nastąpić tylko w drodze ustawy [Wróbel, 2021]. Wyjątki te powinny być wprowadzone ustawą, oraz jak zaznacza doktryna i orzecznictwo, musi się to odbyć w sposób wyraźny, nie budzący jakichkolwiek wątpliwości, precyzyjnie ograniczony co do zakresu i nie dopuszczający możliwości rozszerzającej interpretacji¹⁴. Ponadto, jeżeli organ orzekający będzie miał wątpliwości co do zastosowania wyjątku, zalecane jest dopuszczenie możliwości odwołania się w toku instancji, a nie jego ograniczenie. Wyjątki te umieszczone są zarówno w ustawach szczególnych jak i w kodeksie postępowania administracyjnego. Jednym z głównych wprowadzonych przez KPA wyjątków jest art. 126 § 3, w którym czytamy, że od decyzji wydanej w pierwszej instancji przez ministra lub

¹³ Wyrok **NSA** z dnia 8 stycznia 2019 r., II OSK 259/17, LEX nr 2624939.

¹⁴ Uchwała SN z 1 grudnia 1994r., III AZP 8/94, OSNP 1995/7/82, LEX nr 9408.

samorządowe kolegium odwoławcze strona niezadowolona z decyzji może zwrócić się do tego organu z wnioskiem o ponowne rozpoznanie sprawy.

Istotne znaczenie zasady dwuinstancyjności wynika z faktu, że wydanie decyzji z pogwałceniem prawa do ponownego rozpoznania i rozstrzygnięcia sprawy uznawane jest za rażące naruszenie prawa, czego skutkiem jest stwierdzenie nieważności decyzji administracyjnej na podstawie art. 156 § 2 KPA. Znajduje to odzwierciedlenie w orzecznictwie: „Skutki naruszenia zasady dwuinstancyjności postępowania są doniosłe. W orzecznictwie sądów administracyjnych przyjmuje się, że wydanie decyzji z naruszeniem zasady dwuinstancyjności, godzi w podstawowe prawa i gwarancje procesowe obywatela i musi być ocenione jako rażące naruszenie prawa”¹⁵.

4. Podsumowanie

Zasada dwuinstancyjności ujęta została w art. 15 KPA. Swoim zakresem obowiązuje nie tylko zwyczajne postępowanie administracyjne, ale także postępowanie nadzwyczajne. Organ II instancji obowiązany jest nie tylko do weryfikacji prawidłowości rozstrzygnięcia wydanego przez organ I instancji, ale przede wszystkim do ponownego rozpoznania sprawy w oparciu o całokształt zebranego w sprawie materiału dowodowego. Należy jednak zaznaczyć, że zakres postępowania w II instancji wyznaczony jest przez granice sprawy, której rozstrzygnięcie zostało zaskarżone. Zasada ta nie ma charakteru absolutnego, ponieważ zgodnie z przepisami kodeksu postępowania administracyjnego, istnieje możliwość ustanowienia od niej wyjątków. Wyjątki powinny być wprowadzone ustawą w sposób niebudzący jakichkolwiek wątpliwości, uniemożliwiający zastosowanie wykładni rozszerzającej. O tym, jak istotne znaczenie w postępowaniu ma zasada dwuinstancyjności świadczy fakt, że wydanie decyzji z jej pogwałceniem, traktowane jest jako rażące naruszenie prawa skutkujące nieważnością decyzji.

Bibliografia:

1. Akty prawne:

2. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz.U. Nr 78, poz. 483, ze zm.).
3. Konwencji o Ochronie Praw człowieka i Podstawowych Wolności sporządzona w Rzymie dnia 4 listopada 1950 r. (Dz.U. z 1993 Nr 61, poz. 284 ze zm.).
4. Międzynarodowego Paktu Praw Obywatelskich i Politycznych otwarty do podpisu w Nowym Jorku dnia 16 grudnia 1966 r. (Dz.U. z 1997 Nr 38, poz. 167).
5. Ustawa z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjne (Dz.U. Nr 30, poz. 168).
6. Ustawa z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (tekst jedn.: Dz. U. 2021 r., poz. 735).
7. Ustawa z dnia 31 stycznia 1980 r., o Naczelnym Sądzie Administracyjnym i zmianie ustawy- Kodeks postępowania administracyjnego (Dz.U. 1980 Nr 4, poz. 8).

¹⁵ Wyrok WSA w Kielcach z 7 czerwca 2017r., II SA/Ke 995/16, LEX nr 2334126.

8. Ustawa z dnia 7 kwietnia 2017 r. o zmianie ustawy – Kodeks postępowania administracyjnego oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2017 poz. 935).

Literatura:

9. Adamiak B., Borkowski J. (2017) *Kodeks postępowania administracyjnego. Komentarz*, Warszawa.
10. Kmieciak Z. (2017) *Dwuinstancyjność ogólnego postępowania administracyjnego w świetle przepisów Konstytucji RP i Kodeksu postępowania administracyjnego*, Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, sectio G (Ius), 2017/1/91-106.
11. *Kodeks postępowania administracyjnego. Komentarz*, red. R. Hauser, M. Wierzbowski (2017), Warszawa.
12. *Komentarz aktualizowany do Kodeksu postępowania administracyjnego*, red. A. Wróbel, M. Jaśkowska (2021), Warszawa.
13. *Konstytucja RP. Komentarz, Tom I*, red. M. Safjan, L. Bosek (2016), Warszawa.
14. *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej. Komentarz*, red. M. Haczkowska (2014), Warszawa.
15. *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej. Komentarz. Tom II*, red. L. Garlicki, M. Zubik (2016), Warszawa.
16. Przybysz P. (2017), *Kodeks postępowania administracyjnego. Komentarz*, Warszawa.
17. Przybysz P. (2021), *Kodeks postępowania administracyjnego. Komentarz*, Warszawa.
18. Sadkowski Ł. (2017), *Zmiany w Kodeksie postępowania administracyjnego*, Warszawa.
19. Sobieralski K. (2009), *Nadzwyczajne tryby postępowania administracyjnego*, Wrocław.
20. *System Prawa Administracyjnego. Tom 9. Prawo procesowe administracyjne*, red. R. Hauser, Z. Niewiadomski, A. Wróbel (2010), Warszawa.

Orzecznictwo:

21. Wyrok TK z 11 stycznia 2012 r., K 36/09, OTK-A 2012/1/3, LEX nr 1102085.
22. Wyrok TK z 14 maja 2013 r., P 27/12, OTK-A 2013/4/ 41, LEX nr 1316004.
23. Wyrok TK z 12 czerwca 2002 r., P 13/01, OTK-A 2002/4/42, LEX nr 54902.
24. Wyrok TK z 15 maja 2000 r., SK 29/99, OTK 2000/4/110, LEX nr 40331.
25. Wyrok TK z 16 listopada 1999 r., SK 11/99, OTK 1999/7/158, LEX nr 39230.
26. Uchwała SN z 1 grudnia 1994r., III AZP 8/94, OSNP 1995/7/82, LEX nr 9408.
27. Uchwała NSA z 19 maja 2003 r., OPK 31/02, ONSA 2003/4/122, LEX nr 79759.
28. Wyrok NSA z dnia 8 stycznia 2019 r., II OSK 259/17, LEX nr 262493.
29. Wyrok WSA w Warszawie z dnia 29 października 2004 r., I SA 768/03, LEX nr 708926.
30. Wyrok WSA w Warszawie z 5 lipca 2007 r., I SA/Wa 769/07, LEX nr 385151.
31. Wyrok WSA w Kielcach z 7 czerwca 2017r., II SA/Ke 995/16, LEX nr 2334126.

38. WSPÓŁCZESNY STAN WIEDZY NAUKOWEJ A ŚWIADOMOŚĆ POLSKIEGO SPOŁECZEŃSTWA NA TEMAT PSYCHODELIKÓW

Czyli doświadczenia psychodeliczne sposobem na zahamowanie dewastacji środowiska oraz przełom naukowy dotyczący łączenia psychologii z fizyką kwantową

Patryk Broś-Bąk, Katarzyna Krenska

Spółeczna Akademia Nauk w Łodzi

Instytut Psychologii Stosowanej

E-mail: patrykbrosbak@gmail.com, kasia.krenska01@gmail.com

1. Wstęp

Jeżeli substancje z grupy psychodelików mają potwierdzoną skuteczność kliniczną (w zakresie, który dotychczas został przebadany), chociażby lecząc alkoholizm, depresję, prowadzą do tzw. „śmierci ego”, czy pozwalają przełamać schematy myślowe typu „Do niczego się nie nadaję”, „Jestem gruby, więc muszę obsesyjnie kontrolować swoją wagę”, które we współczesnej psychoterapii rozkłada się na „czynniki pierwsze” miesiącami, a co więcej, nie uzależniają osób używających, to czy są powszechnie akceptowane wśród społeczeństwa, lub można by zapytać w świetle tychże pozytywnych efektów, dlaczego nie są globalnie zażywane?

Człowieczeństwo wchodzi obecnie w okres cywilizacji postindustrialnej, w której szczególną rolę odgrywają dobra pozamaterialne. Wcześniej walczono o żywność, dostęp do ziemi, wody – to pozwalało przeżyć. Obecnie jest nadmiar żywności. A zatem prawdziwym, naprawdę ważnym, naturalnym dobrem (produktem) staje się nie żywność, lecz zdrowie, czyli dobrostan biologiczny, nie samochody, ale aktywność fizyczna, nie papierosy i narkotyki, a zastępowanie ich lepszym i bezpieczniejszym źródłem satysfakcji. W wielkiej globalnej społeczności, w której co pięć lat podwaja się liczba przypadków depresji, najbardziej deficytowe dobro stanowi szczęście, zaś tam, gdzie dominują pustka oraz niezrozumienie otaczającego świata, najbardziej pragnie się mądrości i duchowości. Jak pisze Seligman [2005], dochodzi do zastąpienia gospodarki *pieniądza* gospodarką *zadowolenia*.

1.1. Postać Stanisława Grofa i kultowe badania nad LSD

Jednym z czołowych osób zajmujących się wykorzystaniem substancji psychodelicznych w klinicznym leczeniu różnych zaburzeń jest doktor Stanisław Grof. Ten czeski psychiatra, który od końca lat 50. prowadzi badania nad niezwyklejmi stanami świadomości, wniósł w popularnonaukowy świat wiele dowodów potwierdzających skuteczność stosowania stanów tzw. holotropowych. Określenie to ukute przez Grofa oraz Bennetta [1992] dosłownie oznacza „zorientowany w stronę całości” lub „poruszający się w kierunku całości” (z greckiego *holos* – całość i *trapein* – poruszać się w kierunku czegoś). Określenie holotropowy sugeruje, że w codziennym stanie świadomości człowiek ma jedynie niewielki dostęp do tego, kim rzeczywiście jest. W holotropowych stanach świadomości można przekraczać wąskie granice ego i odzyskać pełną tożsamość.

1.2. Różnica między patologicznymi a niezwyklejmi stanami świadomości

Stan świadomości może zostać zmieniony poprzez szereg patologicznych procesów takich jak: uraz mózgu, zatrucie substancjami chemicznymi, zakażenie, zaburzenia krążenia krwi w mózgu. Z pewnością powyższe zjawiska mogą powodować głębokie zmiany świadomości, jednak z pozycji niniejszych rozważań ta podgrupa zostanie pominięta. Wymienione zaburzenia prowadzą do delirów lub psychoz organicznych. Ponadto osoby takie zwykle są zdezorientowane, nie wiedzą, kim są ani nie potrafią określić swojego położenia w czasie i przestrzeni (zaburzenia orientacji auto i allopsychicznej), a także ich procesy myślowe są istotnie ograniczone, w wyniku czego ludzie ci zwykle nie pamiętają swoich doświadczeń. W tym artykule skupiono się na obszernej i ważnej podgrupie niezwyklejmi stanów świadomości, które w sposób istotny różnią się od pozostałych stanów i są nieocenionym źródłem nowych danych na temat funkcjonowania ludzkiej psychiki w zdrowiu i chorobie.

Wyjątkowość holotropowych stanów świadomości dotyczy ich wpływu na procesy myślowe. Rozumowanie nie jest zaburzone, choć funkcjonuje w sposób odmienny od codziennego. Do psychologicznych następstw zaliczyć można osiągnięcie głębokiego wglądu dotyczącego historii osobistej, nieświadomych mechanizmów, emocjonalnych trudności i problemów interpersonalnych. Interesującym efektem może być także doświadczanie nadzwyczajnych olśnień dotyczących różnych aspektów natury i kosmosu, znacznie wykraczających poza intelektualne i edukacyjne ramy przygotowania. Jednak najciekawszym wglądem podczas holotropowych stanów świadomości jest dostęp do kwestii filozoficznych, metafizycznych i duchowych.

1.3. Psychiatria nie akceptuje substancji psychodelicznych

Michael Harner [2007] wyróżnił dwie istotne kwestie. Po pierwsze psychiatria jest *entocentryczna*, a więc uważa swój wkład na ludzką psychikę i rzeczywistość za jedyny właściwy i nadrzędny wobec wszystkich innych. Po drugie, jest *kognicentryczna* (a dokładniej *pragmacentryczna*), co oznacza, że swoje obserwacje i badania czerpie i opiera jedynie na zwykłych stanach świadomości.

W wyjaśnieniu mglistej znajomości społeczeństwa i błędnych przekonań na temat pozytywnego i skutecznego stosowania psychodelików przychodzi z pomocą zakorzeniony mit o monizmie materialistycznym, według którego, świadomość jest epifenomenem materii oraz produktem neurofizjologicznych procesów zachodzących w mózgu. Brak tolerancji i zainteresowania psychiatrii wobec holotropowych stanów świadomości doprowadziło do kulturowego uprzedzenia i do nieuzasadnionej tendencji do patologizowania wszelkich aktywności, które nie mogą być wyjaśnione i zrozumiane w wąskim kontekście monistycznego paradygmatu materialistycznego. Wyobrażenie kosmosu zbudowanego na podstawie paradygmatu newtonowsko-kartezjańskiego jako mechanistycznego systemu doprowadziło do błędnego przekonania, że wszechświat i naturę ludzką można pojmować jedynie poprzez podzielenie go i zbadanie wszystkich jego części.

Od trzystu lat panujący na świecie pogląd wynikający z paradygmatu newtonowsko-kartezjańskiego, który, pomimo że przyczynił się do znaczących osiągnięć w wielu technicznych dziedzinach: elektroniki, techniki, transportu blokuje holistyczny rozwój człowieka i nauki prowadząc do wielu szkód, zwłaszcza ekologicznych (pożary,

zanieczyszczenia) a ponadto pomija mnóstwo bardzo istotnych zależności, zmuszając przy tym do uznania dotychczasowych twórców myśli intelektualnej za zbyt wąskich.

1.4. Niewystarczające koncepcje współczesnej akademickiej psychologii

Różnica pomiędzy współczesną akademicką psychologią oraz jej konceptualizacyjnymi modelami ludzkiej psychiki, a wzywaniem, i - wymuszoną rewizją teorii i praktyki psychiatryczno-psychologicznej – jest, i dotyczy ograniczenia jej do procesów biologicznych, biografii postnatalnej i freudowskiej nieświadomości indywidualnej. Ponieważ, aby uwzględnić całość doznań doświadczanych podczas holotropowych stanów świadomości należy rozszerzyć dotychczasowe rozumienie natury ludzkiej psychiki o dodatkowe dwa wymiary: *perinatalny* (związany z traumą narodzin) i *transpersonalny* (obejmujący wspomnienia ancestralne, rasowe, kolektywne i filogenetyczne, doświadczenia karmiczne i dynamikę archetypów)¹. Doświadczenie związane z traumą narodzin jest przez akademicką psychiatrię generalnie zaprzeczane, nie zakładając silnego wpływu biologicznych narodzin na dziecko [Grof, 2020, s. 34]. To, że doświadczenie płodowe nie jest brane pod uwagę uzasadnia się zwykle tym, że kora mózgowa noworodka nie jest w pełni zmielinizowana². Jednakże założenie o obojętności organizmu noworodka i jego nieświadomości staje w sprzeczności z rosnącą liczbą badań o wrażliwości płodu w okresie prenatalnym (Verney, Kelly, 1981; Tomatis, 1991, Whitewell, 1999).

Wypieranie możliwości zapamiętywania narodzin na podstawie faktu, że kora mózgowa nie jest w pełni zmielinizowana wykluczając przy tym doniosłość i wpływ na dalsze ludzkie życie jest przejawem stronniczego podejścia do świadomości u niższych zwierząt, które w ogóle nie posiadają kory mózgowej a potrafią zapamiętywać ludzkie twarze, tak jak dowodzą na to badania Dyer i Tibbetts [2013]. Stwierdzając, że małe mózgi owadów (pszczoł i os) mogą niezawodnie rozpoznać co najmniej ograniczoną liczbę twarzy. Pamięć komórkowa wspiera fundamenty dziedziczenia epigenetycznego w którym mowa o wpływie czynników środowiskowych na zmianę ekspresji, czyli funkcjonowania genów, mimo braku zmian w budowie całego zestawu genów. Dowiedziono, że pamięć komórkową o bólu można przekazać do komórek osobników potomnych poprzez transmisję międzypokoleniową, wywołując w następnych pokoleniach np. lęk na obojętne bodźce, które towarzyszyły bólowi przodków [Joško-Ochojska, Ochojski, 2019]. Zatem zapis narodzin powstaje już na poziomie komórkowym, „w czasie powtórnego przeżywania narodzin (w czasie doświadczenia psychodelicznego – przyp. autora) sińce obrzęki i inne zmiany naczyniowe mogą niespodziewanie pojawiać się w miejscach, w których zastosowano kleszcze lub gdzie pępowina zaciskała gardło” [Grof, 2020, s. 49].

¹ Przez tradycyjną psychiatrię termin transpersonalny dosłownie oznacza „sięgający poza to, co osobowe”, lub „przekraczający to, co osobowe”. Doświadczenia polegają na przekraczaniu naszych codziennych granic ciała i ego oraz ograniczeń trójwymiarowej przestrzeni i linearnego czasu, które zawężają naszą percepcję świata w zwykłym stanie świadomości.

² Pokrycie neuronów osłonami z substancji tłuszczowej zwanej mieliną.

1.5. Doświadczenia psychodeliczne są obiektywne

Zaskakującym faktem na temat stosowania substancji psychodelicznych jest ich fenomenologiczna obiektywność doświadczenia psychodelicznego. Analiza treści tzw. „trip”³ raportów w świetle opisu i narzędzi analitycznych bazujących na filozofii i naukach społecznych gruntu europejskiego prowadzi do konkluzji, że w ramach pewnych założeń, „subiektywne psychodeliczne przeżycia, które zyskały intersubiektywny charakter dzięki przelaniu ich przez internautów na treści trip raportów zostały potraktowane nie jako jednostkowe, odrębne i nieprzystające do siebie fenomeny” – ale jako spójne doświadczenie [Garczewski, 2012, s. 77].

Podczas holotropowych stanów świadomości, człowiek uzmysławia sobie, że posiada dostęp do całego panteonu postaci mitologicznych oraz zamieszkiwanych przez nie światów. Doświadczenia transpersonalne wyrażają się w charakterystycznych zbiegach okoliczności, łącząc świat wewnętrznych rzeczywistości, takich jak sny czy stany wizyjne z wydarzeniami życia codziennego. Pomogło to Jungowi dojść do przekonania, że archetypy nie są ograniczone do wewnątrzpsychicznych fenomenów (Jung, 2014) a stają się przestrzenią połączonych wydarzeń z przeszłości (przez Junga nazwanych *synchronicznosciami*), a w dobie dzisiejszej wiedzy o fizyce kwantowej wyjaśniające zdolność do jasnowidzenia. Stało się jasne, że archetypy mają charakter psychoidalny, czyli zachodzący nie tylko wewnątrz jednostkowej psychiki, ale także w obiektywnej rzeczywistości.

Prowadzone w drugiej połowie XX wieku psychoterapie wykorzystujące LSD potwierdzają obiektywność doświadczenia psychodelicznego [Grof, 1978]. Przekraczanie granic czasowych i przestrzennych, empiryczna eksploracja mikroświata jako rozszerzenie doświadczenia transpersonalnego w obrębie czasoprzestrzeni i rzeczywistości konsensualnej; synchroniczność, spontaniczne wydarzenia psychoidalne czy psychokineza intencjonalna jako doświadczenia transpersonalne o charakterze psychoidalnym⁴. Obiekty obejmujące doświadczenia transpersonalne składające się na zjawiska występujące w czasoprzestrzeni to inni ludzie, zwierzęta, rośliny, substancje i wydarzenia z przeszłości. Należą one do znanej wszystkim ludziom rzeczywistości następnie są akceptowane i uznawane za oczywiste. Zaskakujący jest nie fakt ich istnienia, ale możliwość uczestniczenia i utożsamiania się ze zjawiskami, które na co dzień nie są dostępne ludzkim zmysłom. Obiektywną i powszechnie dostępną wiedzą jest to, że na świecie istnieją ciężarne samice wielorybów, ale człowiek nie powinien być zdolny do autentycznego odczuwania bycia jedną z nich. Jest również wiele książek opisujących rewolucję francuską jednak człowiek nie powinien być w stanie odczuwać jej krwawych konsekwencji na sobie jako uczestnik tych wydarzeń. Zaliczyć należy również mówienie w języku, który nie jest używany od dawna, a sam uczestnik nigdy się go nie uczył. Dotyczy to również przywoływania historii z przeszłości z dokładnymi szczegółami, których uczestnik nie mógł znać przed sesją holotropową z powodu np. poniżej przeciętnych zdolności intelektualnych, a które po weryfikacji przez terapeutę okazywały się prawdziwe [Grof, 2000].

³ Z angielskiego: Podróż. Inaczej jazda. Słowo często używane w odniesieniu do przygód odbytych po spożyciu jakiegoś narkotyku.

⁴ W tym miejscu opisano tylko jedną kategorię doświadczeń transpersonalnych, do dalszej lektury czytelnik może odwołać się tutaj: Grof [2020, rozdział II].

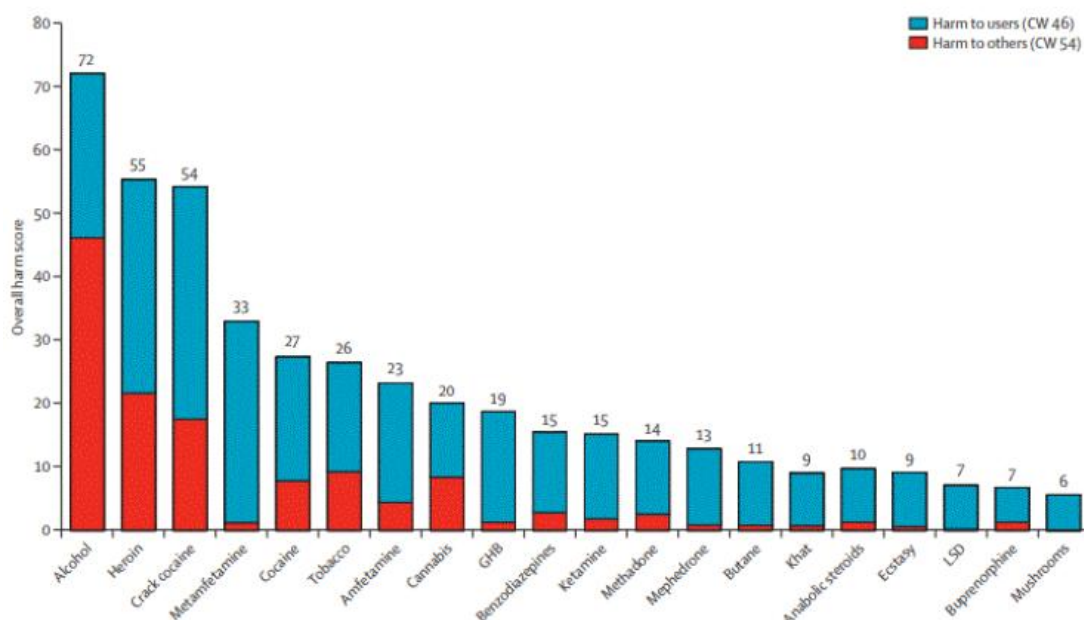
Warta podkreślenia jest dalsza podróż indywidualnej świadomości, która może przekraczać wszelkie granice i utożsamiać się z Kosmiczną Świadomością lub Uniwersalnym Umysłem [Grof, 2020], [...] Osoby, które doznały tego osobliwego przejścia z wnętrza na zewnątrz porównały je do „doświadczenia wielowymiarowej wstęgi Möbiusa”. Doświadczenia transpersonalne, mimo że dotyczą głębokich stanów wewnątrzpsychicznych i indywidualnej autoeksploracji, ponieważ zawierają się na kontinuum biograficznym i perinatalnym, to „ich pochodzenie wydaje się jednocześnie sięgać bezpośrednio i bez udziału zmysłów do źródeł informacji, które leżą zdecydowanie poza konwencjonalnie pojmowanym zasięgiem jednostki” [tamże, s. 81]. Widać tu uderzające podobieństwo do kontrowersyjnej pracy naukowej na gruncie polskim, w którym znaleźć można takie o to zdanie „pole punktu zerowego, należące do świadomości kwantowej i odwrotnie, wskazuje na zależność od siebie części i zarazem w każdej chwili ich wpływu na całość. Pole mające charakter kwantowy stanowi bezkresną sieć połączeń między istotami ożywionymi a ich środowiskiem. W świecie połączeń ogromne znaczenie ma ludzka świadomość będąca emisją fotonów” [Rudowski, 2017]⁵.

1.6. Psychodeliki zmniejszają ból u pacjentów chorych na raka i pomagają rzucić papierosy

Według przeprowadzonych badań psylocybina zastosowana w dawkach umiarkowanych (0,2 mg/kg) wykazała tendencję do poprawy nastroju pacjentów w zaawansowanym stadium raka [Grob, Danforth, Chopra, Hagerty i in., 2011]. Zastosowanie wysokiej dawki psylocybiny (22–30 mg/70 kg) poprawiło jakość życia pacjentów z rozpoznaniem nowotworem złośliwym [Griffiths, Johnson, Carducci, Umbricht i in., 2016]. Psychodeliki okazały się skuteczne w łagodzeniu klasterowych bólów głowy [Sewell, Halpern, Pope, 2006]. W środowisku klinicznym przyjęcie psylocybiny w szerokim zakresie dawek (0.1; 0.2; 0.3 mg/kg) przez pacjentów cierpiących na zaburzenia obsesyjno-kompulsywne powodowało znaczne zmniejszenie symptomów choroby [Moreno, Wiegand, Taitano, Delgado, 2006]. Psylocybina okazała się pomocna w wspomaganiu leczenia uzależnień od nikotyny czy alkoholu. Wykazano, że 80% uczestników badania po piętnastotygodniowym okresie rzucenia palenia papierosów wspomagane przyjmowaniem psylocybiny (20–30 mg/70 kg) zachowało abstynencję nikotynową przez kolejnych 6 miesięcy [Johnson, Garcia-Romeu A, Cosimano, Griffiths, 2014]. Natomiast osoby uzależnione od alkoholu uczestniczące w dwunastotygodniowym badaniu z czternastoma sesjami psylocybinowymi (0.3; 0.4 mg/kg), utrzymały abstynencję do 36 miesięcy po zakończeniu badania [Baumann, Glennon, Wiley, 2017]. Psychodeliki znalazły także zastosowanie w leczeniu uzależnienia opioidowego od narkotycznych leków oraz od narkotyków, np. morfiny, heroiny. W badaniu z udziałem osób uzależnionych od opioidów uczestnicy przyjmowali ibogainę. Istotnie zmniejszała objawy odstawienia od opioidów i hamowała głód narkotykowy [Brown, Alper, 2017]. Psychodeliki znalazły również zastosowanie w terapii lekoopornej depresji. Podanie dwóch dawek psylocybiny w odstępie

⁵ Należy przywołać bardzo krytyczną recenzję książki dr hab. Tomasza Rudowskiego prof. UW „Resocjalizacja przez sztukę sakralną w kontekście psychologii kwantowej”, autorstwa profesora Iwo Białynieckiego-Biruli i prof. Łukasza Turskiego, fizyków kwantowych z Centrum Fizyki Teoretycznej PAN. Wspomnieć należy także o specjalnym oświadczeniu dziekana wydanym po fali krytyki tejże publikacji.

tygodniowym (10 i 25 mg) spowodowało szybkie i trwałe działanie przeciwdepresyjne [Carhart–Harris, Roseman, Bolstridge, Demetriou, 2017]. Badania z użyciem rytualnego napoju ayahuasca, pokazały jego korzystny wpływ na nastrój zdrowych ochotników poprzez osłabienie uczucia lęku, beznadziejności i odczuwania paniki [Santos, Landeira–Fernandez, Strassman, Motta, 2007]. Przeprowadzono 10 badań, 9 z nich dowiodło wzrost duchowości u pacjentów przez co najmniej 2 tygodnie po zażyciu psychodelików. Wzrosła również częstość praktyki medytacyjnej i mindfulness [Noorani, Garcia-Romeu, Swift, Griffiths, Johnson, 2018]. Neuroobrazowanie wykazało znaczący wzrost połączeń funkcjonalnych miesiąc po zastosowaniu psylocybiny [Barrett i in., 2020]. Poniżej przedstawiono wyniki badań nad szkodliwością większości substancji psychoaktywnych w tym grupa psychodelików⁶ [Nutt, King, Phillips, 2010]. W klasyfikacji szkodliwości uwzględniono 16 kryteriów, a pod uwagę wzięto 3 czynniki: szkody zdrowotne, ryzyko uzależnienia oraz szkodliwość społeczną.



Rysunek 1. Wykres szkodliwości substancji psychoaktywnych dla użytkownika (niebieski kolor) i jego otoczenia (czerwony)

Źródło: Drug harms in the UK: a multicriteria decision analysis, Nutt i in., 2010.

Zgodnie z wynikami LSD oraz psylocybina są jednymi z najmniej groźnych substancji psychoaktywnych. Na pierwszym miejscu znajduje się alkohol, następnie heroina, a szóstą najniebezpieczniejszą substancją jest nikotyna.

1.7. Mechanizm działania jak klucz w rozróżnianiu psychodelików od innych substancji psychoaktywnych

W niniejszym artykule nie zajmowano się nowymi substancjami psychoaktywnymi⁷ (Wiszejko-Wierzbicka, Kidawa, Jabłońska, 2016; Krajewski, 2016; Wojnar, 2018). Na ogół

⁶ Brytyjski prof. David Nutt z Bristol University jest członkiem rządowej Komisji Doradczej ds. Nadużywania Narkotyków (ACMD).

⁷ NSP – nowe substancje psychoaktywne tzw. dopalacze.

grupa substancji psychodelicznych jest szeroka i często mylnie zaliczane są do niej inne używki, które mają całkowicie inne działanie (wspomniane już nowe substancje psychoaktywne). Zatem jedyny właściwy ich podział wynika z mechanizmu działania. Do psychodelików serotoninergicznych zalicza się (agoniści receptora 5-HT_{2A}): LSD (C₂₀H₂₅N₃O) oraz psylocybinę (C₁₂H₁₇N₂O₄P). Ponadto należy stwierdzić, że tym substancjom poświęcono najwięcej badań klinicznych. Inną grupą podobnych substancji przypominających działanie psychodelików są dysocjanty, jednak wykazują działanie depresyjne a „wydźwięk” doświadczenia i korzyści, a także ryzyka jest istotnie różny od „typowych” psychodelików. Dalszy podział jest pominięty, gdyż nie jest przedmiotem niniejszych badań.

Oprócz wspomnianego już Grofa i prowadzonych przez niego terapii LSD wymienić należy brytyjskiego psychiatrę Carharta- Harrisa z Imperial College w Londynie, który uzyskał zgodę na wspieranie psylocybiną psychoterapii depresji.

Biorąc pod uwagę mechanizm działania, LSD oraz pozostałe psychodeliki powodują bardzo szybką tolerancję receptora serotoninowego 5-HT_{2A}. Rozwój tolerancji organizmu na substancję wymaga zwiększania dawek w celu uzyskania porównywalnych efektów terapeutycznych, co wiązać się może z pojawieniem się spektrum działań niepożądanych [Gołębiowska, 2020]. Z tego względu nie zaleca się stosowania ich terapeutycznie częściej niż co 5 dni. Jednak aktualnie dzisiejszy nie stwierdzono klinicznie psychicznej tendencji do uzależnienia tymi substancjami.

1.8. Psylocybina przyczyniła się do rozwoju świadomości człowieka 40 000 lat temu

Co ciekawe, McKenny (za: Mazur, 2021) zakładał, że spożywanie psylocybiny miało możliwość przyczynienia się do ewolucji starożytnych przodków. Może być to wyjaśnieniem tak zwanej „twórczej eksplozji” sprzed 40 000 lat. Zauważono wówczas skok w zdolnościach poznawczych człowieka. Przodkowie zaczęli żyć jednocześnie w dwóch światach: materialnym i symbolicznym. Profesor Falk uważa, że kluczem, który oddzielił homo sapiens sapiens i inne hominidy mógł być właśnie język.

Miedzy 2,6 mln a 11 700 lat temu Ziemia borykała się z dużymi zmianami klimatycznymi. Przodkowie musieli się przemieszczać. Profesor Folk uważa, że była to idealna okazja do eksperymentowania z pożywieniem. Nowe pokarmy mogły wpłynąć na ekspresję obecnych już genów i odbić fizjologicznie, neurochemicznie i kulturowo.

Hipoteza McKenny zakłada, że ludzie pierwotni podążali za stadami krów. Z ich odchodów mogły wyrastać psychodeliczne grzyby, które były łatwym pożywieniem i dodatkowym paliwem dla umysłu. Wierzył, że te grzyby pozwoliły na tworzenie skojarzeń między dźwiękami, symbolami i znaczeniami. Zazywanie psylocybiny w małych dawkach dawało większe szanse na udaną adaptację w nowych miejscach.

2. Materiały i metoda

Badanie przeprowadzono w sierpniu 2020 r. Przy zbieraniu danych wykorzystano ankietę stworzoną w formularzu Google. Grupą badanych są osoby pozyskane z różnych środowisk. Świadomie omijano miejsca osób zainteresowanych wykorzystaniem substancji psychodelicznych w celu uniknięcia wyników tendencyjnych i zniekształcenia ostatecznych

wniosków. Wynika to z założenia niniejszego wywodu merytorycznego, który zakładał zweryfikowanie stanu wiedzy społeczeństwa, które na co dzień nie jest przecież związane w jakikolwiek sposób z tymi substancjami. Można powiedzieć, że wyniki zaprezentowane w niniejszej pracy badawczej stanowią próbkę reprezentatywnej grupy osób losowo dobranych.

Wyniki zostały pogrupowane na ilościowe dotyczące liczby odpowiedzi na poszczególne pytania zamknięte oraz analizę jakościową pytań otwartych.

- Opis ankiety dla uczestników brzmiał następująco: „Pomóż ulepszyć współczesne metody terapii egzystencjalnej, odpowiadając na 13 pytań (czas wypełniania: 5 min). Pamiętaj, badanie jest anonimowe”.
- Lista pytań użytych w ankiecie:

1. Czy wiesz co to są substancje psychodeliczne?

61 odpowiedzi

o Skąd dowiedziałeś się o substancjach psychodelicznych?

49 odpowiedzi

o Kiedy ostatni raz słyszałeś bądź czytałeś o psychodelikach?

49 odpowiedzi

o Czy zażywałeś kiedykolwiek substancje psychodeliczne?

49 odpowiedzi

Czy miałeś tzw. „bad trip”

46 odpowiedzi

Jakie psychodeliki zażywałeś?

Rysunek 2. Pytania użyte w ankiecie

Źródło: Badania własne.

Jak wyobrażasz sobie działanie psychodelików?

53 odpowiedzi

Czy zakładasz wykorzystanie psychodelików do leczenia depresji i alkoholizmu?

61 odpowiedzi

4. Jakie substancje zaliczamy do PSYCHODELIKÓW?

5. Jakie obawy mogą dotyczyć zażywania substancji psychodelicznych?

6. Jak opisałbyś osobę zażywającą psychodeliki?

7. Czy medytujesz?

8. Czy znasz jakieś sposoby na przekraczanie stanów świadomości i/lub „śmierci” ego?

9. Czy praktykujesz jakieś wyznanie/religię/obrzędkie religijne?

10. Jak oceniasz jakość swojego życia?

11. Czy masz zdiagnozowane zaburzenie osobowości/psychiczne?

12. Czy uważasz, że zwierzęta posiadają świadomość podobną do ludzkiej?

13. Czy uważasz, że psychodeliki przyczyniły się do rozwoju świadomości człowieka?

Rysunek 3. Pytania użyte w ankiecie c.d.

Źródło: Badania własne.

- Ankieta jest dostępna pod tym adresem internetowym:
- https://docs.google.com/forms/d/14qvFhNkBRf64mWiDwbBcibRsJwNc_44SCiQ1CqtUaBw/edit?usp=forms_home&ths=true

3. Wyniki

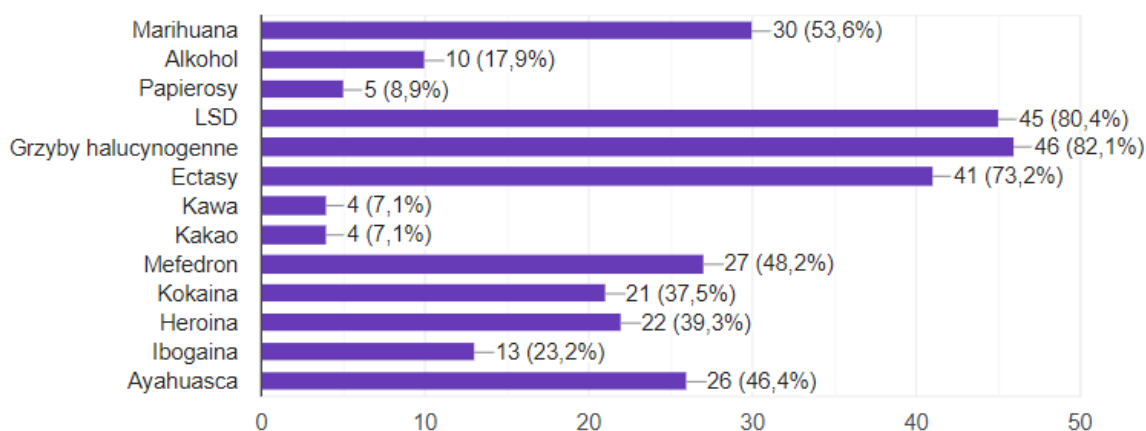
Z przeprowadzonej ankiety wynika, że 58,9% odpowiedzi udzieliły kobiety. Badani znajdowali się w przedziałach wiekowych: 51,8% do 20 r.ż., 41,1% między 21 a 30 r.ż., 5% między 31 a 50 r.ż., pozostali, czyli 2% przekroczyli 51 lat. Najczęściej oświadczanym wykształceniem było wyższe/ nadal studiuję (64,3%), następnie średnie (28,6%), podstawowe (4%) i inne (4%).

Ankieta wykazała, że 76% procent badanych wie, czym są substancje psychodeliczne. Ankietowani o wyżej wspomnianych substancjach najczęściej dowiadywali się z Internetu (47,7%) lub od znajomych (36,4%). Zaskakujące jest to, że połowa z nich przez ostatni miesiąc czytała na ten temat, 29,5% przez ostatni rok a 20,5% w ciągu ostatnich 5 lat. Jedynie 40,9% ankietowanych zażywała kiedykolwiek substancje psychodeliczne, a 31,7% doświadczyła tzw. „bad trip”.

Najczęściej wyobrażeniem działania psychodelików były: doznania sensoryczne w postaci halucynacji oraz omamów; wyostrenie zmysłów; pogłębienie przeżywanych uczuć; większe zrozumienie otaczającego świata; pobudzenie lub wyciszenie często nieaktywnych obszarów mózgu; odczucia bycia poza ciałem wpływające na świadomość, emocje sposób myślenia, w tym poszerzenie świadomości i zmiana postrzegania rzeczywistości; niektórzy ujęli wyobrażenie o stosowaniu psychodelików, jako złe.

W przypadku pytania dotyczącego możliwości wykorzystywania psychodelików do leczenia depresji i alkoholizmu 51,8% odpowiedzi było negatywnych, 48,2% pozytywnych.

Poniżej zaprezentowano wyniki dotyczące pytania: „Jakie substancje zaliczamy do psychodelików?” (rysunek nr 4).



Rysunek 4. Odpowiedzi badanych na pytanie: „Jakie substancje zaliczamy do psychodelików”

Źródło: badania własne.

Ankietowani do psychodelików zaliczali w: 53,6% marihuanę, 17,9% alkohol, 8,9% papierosy, 80,4% LSD, 82,1% grzyby halucynogenne, 73,2% ectasy, 7,1% kawę, 7,1% kakao, 48,2% mefedron, 37,5% kokainę, 39,3% heroinę, 23,3% ibogainę, 46,4% Ayahuascę.

Najczęstszymi obawami dotyczącymi zażywania substancji psychodelicznych były: możliwość uzależnienia, szkody zdrowotne, bad trip oraz brak możliwości odróżnienia rzeczywistości od wytworów wyobraźni.

W pytaniu o to, jak badani opisaliby osobę zażywającą psychodeliki, odpowiedzi wahały się znacząco od określeń typu „ćpun”, „narkoman” po osobę „chcącą uciec od problemów o słabej psychice”, „potrzebującą pomocy”, „nierozważną”, „nieodpowiedzialną”, „nieobliczalną” aż po osobę „normalną”.

Zdecydowana mniejszość osób biorących udział w ankiecie medytuje, jedynie 23,2%. Ankietowani również w znacznym stopniu nie potrafili podać sposobów na przekraczanie stanów świadomości i/lub „śmierci” ego. Nieliczni wskazali, że może to być *astralprojecting*⁸, *shifting*⁹, OBE¹⁰, eksterioryzacja¹¹.

Okazało się, że 73,2% odpowiadających osób praktykuje wyznania/religię/ obrządku religijne. W zdecydowanej większości jest to chrześcijaństwo/katolicyzm.

Następne pytanie dotyczyło oceny, jakości życia. Miała pomóc w tym pięciostopniowa skala, gdzie 1 oznaczało- bardzo źle, a 5 bardzo dobrze. Ankietowani najczęściej wybierali opcję 4 aż 35,7%, trochę mniej opcję 3, bo 26,8%, następnie odpowiedź 5 wybrało 17,9%

⁸ Tłumaczenie z języka angielskiego- projekcja astralna jest terminem używanym w ezoteryzmie do opisanego zamierzonego doświadczenia poza ciałem, które zakłada istnienie duszy zwanej „ciałem astralnym”.

⁹ Shifting realities to przeniesienie się do innej rzeczywistości. Praktyka ta przypomina świadomy sen (lucid dream).

¹⁰ OBE to skrót od angielskiego „out-of-body experience”, czyli doświadczenie poza ciałem. Osoba, która to przeżywa, ma wrażenie, że postrzega świat spoza własnego ciała.

¹¹ Tłumaczenie z języka angielskiego *out-of-body experience* – OBE lub OOB, doświadczenie poza ciałem) – wrażenie postrzegania świata spoza własnego ciała fizycznego.

ankietowanych, w zdecydowanej mniejszości znalazła się odpowiedź 2, bo jedynie 14,3% i odpowiedź 1, zaledwie 5,3%.

Rzadkością były również zaburzenia osobowości/ psychiczne, dotyczyły zaledwie 17,9% odpowiedzi.

63,6% ankietowanych, zgodziło się, że zwierzęta posiadają świadomość podobną do ludzkiej. Wynik pytania o możliwość wpłynięcia psychodelików na rozwój świadomości człowieka, okazało się zaskakujące, podzielone niemal po równo. 46,4% badanych może się z tym zgodzić.

Aby dowiedzieć się więcej, w kolejnym pytaniu pojawiła się znów pięciostopniowa skala, gdzie liczba 1 oznaczała „nieistotny” a liczba 5 „istotny” wpływ psychodelików na rozwój świadomości. Najczęściej wybierana była odpowiedź 3 (34,6%), następnie 4 (30,8%), kolejno 5 (19,2%), najrzadziej wybierano odpowiedź 2 (11,5%) i 1 (3,9%).

4. Dyskusja i wnioski

W ostatnich latach udowodniono, że w warunkach klinicznych zastosowanie psychodelików przynosi istotną skuteczność [Griffiths i in., 2016; Moreno i in., 2006; Grob i in., 2011; Sewell i in., 2006]. Ponad połowa ankietowanych nie dopuszcza do siebie możliwości ich zastosowania w przypadku leczenia depresji czy alkoholizmu [Johnson i in., 2014; Bauman i in., 2017]. Przyglądając się dalszym wynikom, z łatwością można dojść do wniosku, że świadomość ludzi na temat substancji psychodelicznych jest znikoma. Zaczynając od tego, że do wspomnianych substancji spora część badanych zaliczała marihuanę, alkohol, mefedron, kokainę, heroinę, czy nawet kakao. Opinia o ludziach zażywających psychodeliki wskazuje również na niewielką wiedzę z tego zakresu. Określenia typu „ćpun” i „narkoman” nie mają żadnego odniesienia do rzeczywistości. Badania nie wykazały, aby klasyczne psychodeliki uzależniały. Co więcej, są one najmniej szkodliwymi substancjami psychoaktywnymi [Nutt i in., 2010].

Niektóre wyobrażenia dotyczące działania psychodelików pokrywały się z tymi udowodnionymi [Grof, 1978; Grof 2000]. Szczególnie te dotyczące „pogłębienia przeżywanych uczuć”, „większe zrozumienie otaczającego świata” lub „pobudzenia lub wyciszenia często nieaktywnych obszarów mózgu”. Co ciekawe, w odpowiedziach na pytanie dotyczące sposobów na przekraczanie stanów świadomości i/lub „śmierci” ego poza wskazaniem psychodelików pojawiły się także takie metody jak astralprojecting, shifing, OOB, eksterioryzacja. Nie pojawiły się natomiast żadne wzmianki o medytacji, jak również się okazało, w kolejnym pytaniu tę praktykę stosuje jedynie 23,2%. Temat z całą pewnością jest wart głębszego poznania.

Z ankiety łatwo również wyczytać, zakładając przy tym, że przy udzielaniu odpowiedzi badani potrafili rozróżnić jakie substancje zażywali, liczba „eksperymentatorów” jest niska. Mimo to, aż 46% badanych może zgodzić się, z tym, że psychodeliki mogły wpłynąć na rozwój świadomości człowieka [Mazur, 2021]. Przy bardziej szczegółowej analizie okazało się, że na skali 1-5, gdzie liczba 1 oznaczała „nieistotny wpływ” a liczba 5 „istotny”, najczęściej wybieraną odpowiedzią była odpowiedź 3 (34,6%), następnie 4 (30,8%). Jest to na pewno interesująca zależność.

Ciekawe okazały się wyniki pytania o to, czy zwierzęta mają świadomość podobną do ludzkiej, 63,6% ankietowanych, zgodziło się z tym założeniem. Przy tym temacie warto

w dobie kryzysu ekologicznego poszerzać świadomość związaną, z uszanowaniem życia w jakiegokolwiek formie na Ziemi jest sprawą priorytetową i nie należy w 2021 roku dalej ignorować znaczenia tego tematu, zważywszy na to, że dotychczasowe metody zawodzą. Jednocześnie zdając sobie sprawę z tego, że w literaturze przedmiotu i z własnych doświadczeń wynika, że substancje psychodeliczne burzą hierarchiczną budowę społeczeństwa, a co więcej wzmagają zachowanie proekologiczne wpływające głęboko z wnętrza ludzkiej psychiki (z faktu wewnętrznych przemian pod wpływem psychodelików), staje się uzasadnione prowadzenie dalszych badań w zakresie wykorzystywania psychodelików do szerzenia świadomości ekologicznej i rzeczywistej jej adaptacji.

Tematem, który nie został poruszony, a w obecnych czasach, gdy ludzie dążą do dobrostanu biologicznego, psychicznego i poszukują innych źródeł satysfakcji niż używki, istotne staje się pytanie „czy człowiek może doświadczać traum swoich przodków”, może ma na to wpływ pamięć komórkowa, a może inna znacznie bardziej metafizyczna siła. Odpowiedź na te pytania z całą pewnością przyczyniłaby się jeszcze bardziej do poprawy jakości życia i rozwiązania wielu problemów. Byłoby wówczas dużo łatwiej określić, chociaż, skąd one pochodzą, gdzie znajduje się ich początek.

Podsumowując:

- Wiedza na temat psychodelików, ich skutecznego i potwierdzonego działania leczniczego w grupie osób badanych jest znikoma, błędny obraz osoby zażywającej psychodeliki jest negatywny i zniekształcony – spowodowane jest to prawdopodobnie „niechlubną” renomą innych substancji psychoaktywnych, które faktycznie prowadzą do istotnych skutków negatywnych i są z nimi mylnie łączone.
- Zastanawiające jest, dlaczego osoby badane są przekonane o umiarkowanie istotnym wpływie psychodelików na rozwój ludzkiej świadomości (46% wskazań), a nie dopuszczają możliwości leczenia nimi alkoholizmu i depresji.
- Prawdopodobnie wyniki dotyczące pytania o możliwość posiadania przez zwierzęta świadomości podobnej do ludzkiej (64% wskazań), wiąże się z rozwojem społeczeństwa, pojawiającą się empatią i pozytywnymi uczuciami skierowanymi w stronę zwierząt domowych.
- Najczęstszymi obawami dotyczącymi zażywania substancji psychodelicznych w grupie badanych są: możliwość uzależnienia, szkody zdrowotne, „bad trip” oraz brak możliwości odróżnienia rzeczywistości od wytworów wyobraźni. Takie wyniki sugerują dalsze propagowanie leczniczego potencjału oraz ich niskiego ryzyka uzależnienia wśród społeczeństwa i oczekiwania dalszych szerzej zakrojonych podłużnych badań klinicznych nad wykorzystaniem psychodelików. Co więcej, badania z tego obszaru powinny być publikowane w Internecie.

Bibliografia:

1. Bogenschutz M. P., Forcehimes A. A., Pommy J. A., Wilcox C. E. (2015). Psilocybin-assisted treatment for alcohol dependence: a proof-of-concept study. *Journal of Psychopharmacology*, 29: 289–299. doi: 10.1177/0269881114565144.
2. Brown T. K., Alper K. (2017). Treatment of opioid use disorder with ibogaine: detoxification and drug use outcomes. *The American Journal of Drug and Alcohol Abuse*, 44: 24–36 doi:10.1080/00952990.2017.1320802.

3. Carhart–Harris R. L., Roseman L., Bolstridge M., Demetriou L. et al. (2017). Psilocybin for treatment-resistant depression: fMRI-measured brain mechanisms. *Scientific Reports*, 7: 13187 doi: 10.1038/s41598-017-13282-7.
4. Davis A.K., Barrett F.S., May D.G., Cosimano M.P., Sepeda N.D., Johnson M.W., Finan P.H., Griffiths R.R., (2020). Effects of Psilocybin-Assisted Therapy on Major Depressive Disorder: A Randomized Clinical Trial. *National Library of Medicine*. DOI: 10.1001/jamapsychiatry.2020.3285.
5. Dyer A. G., Tibbets E. (2013). Good with Faces. *Scientific American* 309(6):62-7.
6. Garczewski P. (2012). Fenomenologiczna jedność doświadczenia psychodelicznego – analiza treści trip raportów. *Studia Humanistyczne AGH*. Pozyskano z <https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=420376> (15.08.2021).
7. Gołmbiowska K. (2020). Cała nadzieja w psychodelikach? Substancje psychoaktywne w leczeniu zaburzeń psychicznych. Pozyskano z <https://www.swps.pl/strefa-psyche/blog/relacje/22619-cala-nadzieja-w-psychodelikach-substancje-psychoaktywne-w-leczeniu-zaburzen-psychicznych> (21.08.2021).
8. Griffiths R. R., Johnson M. W., Carducci, M. A., Umbricht A. et al. (2016). Psilocybin produces substantial and sustained decreases in depression and anxiety in patients with life-threatening cancer: A randomized double-blind trial. *Journal of Psychopharmacology*, 30: 1181–1197 doi:10.1177/0269881116675513.
9. Grob C. S., Danforth A. L., Chopra G. S., Hagerty M. et al. (2011). Pilot study of psilocybin treatment for anxiety in patients with advanced-stage cancer. *Archives of General Psychiatry*, 68: 71 doi:10.1001/archgenpsychiatry.2010.116.
10. Grof S. (1978). *LSD Psychotherapy*. Hunter house.
11. Grof S. (2000). *Obszary nieświadomości: raport z badań nad LSD*. Wydawnictwo A, Kraków.
12. Grof S. (2020). *Psychologia przyszłości*. Wydawnictwo galaktyka.
13. Groff S., Bennett H.Z. (1992), *Beyond Death*, London: Thames & Hudson.
14. Harner M. (2007), *Droga szamana*, tłum. D. Chojnacka, Wrocław: Wydawnictwo Dolnośląskie.
15. Johnson M. W., Garcia–Romeu A., Cosimano M. P., Griffiths R. R. (2014). Pilot study of the 5-HT_{2A}R agonist psilocybin in the treatment of tobacco addiction. *Journal of Psychopharmacology*, 28: 983–992 doi:10.1177/0269881114548296.
16. Joško-Ochojska J., Ochojski A. (2019). Dziedziczenie traumy. In: *Rozmowy przy kawie o stresie, lęku i traumie*. Wydawnictwo Andrzej Ochojski.
17. Jung C.G. (2014), *Synchroniczność jako zasada związków akauzalnych*, [w:] idem, *Dynamika nieświadomości*, tłum. R. Reszke, Warszawa: Wydawnictwo KR.
18. Mazur K. (2021). Ewolucja to zasługa psychodelików? Poznajcie hipotezę małpy „pod wpływem”. *National Geographic*. Pozyskano z <https://www.national-geographic.pl/artukul/ewolucja-to-zasluga-psychodelikow-poznajcie-hipoteze-nacpanej-malpy?fbclid=IwAR13c0gpf8Zsv4bIyoMHH-D9p0gejcutOdL1E5QKp3-binohdxPTFoJORoA> (31.08.2021).
19. Moreno F. A., Wiegand C. B., Taitano E. K., Delgado P. L. (2006). Safety, tolerability, and efficacy of psilocybin in 9 patients with obsessive-compulsive disorder. *The Journal of Clinical Psychiatry*, 67: 1735–1740 doi:10.4088/jcp.v67n1110.

20. Noorani T., Garcia-Romeu A., Swift T.C., Griffiths R.R., Johnson M.W. (2018). Psychedelic therapy for smoking cessation: Qualitative analysis of participant accounts. *Journal of Psychopharmacology*. <https://doi.org/10.1177/0269881118780612>.
21. Nutt D.J., King L.A., Phillips L.D. (2010). Drug harms in the UK: a multicriteria decision analysis. Published: November 01, 2010, DOI: [https://doi.org/10.1016/S01406736\(10\)61462-6](https://doi.org/10.1016/S01406736(10)61462-6).
22. Rudowski T. (2017). Resocjalizacja przez sztukę sakralną w kontekście psychologii kwantowej. Wydawnictwo Difin.
23. Santos R. G., Landeira-Fernandez J., Strassman R. J., Motta V. et al. (2007). Effects of ayahuasca on psychometric measures of anxiety, panic-like and hopelessness in Santo Daime members. *Journal of Ethnopharmacology*, 112: 507–513 doi: 10.1016/j.jep.2007.04.012.
24. Seligman E.P.M. (2005). Optymizmu można się nauczyć. Wydawnictwo media rodzina.
25. Sewell R. A., Halpern J. H., Pope H. G. (2006). Response of cluster headache to psilocybin and LSD. *Neurology*, 27;66: 1920–1922 doi: 10.1212/01.wnl.0000219761.05466.43.
26. Tomatis A. A. (1991), *The Conscious Ear*, Barrytown: Station Hill Press.
27. Verny T., Kelly J. (1981), *The Secret Life of the Unborn Child*, Toronto: Collins.
28. Whitwell G. E. (1999), *Life Before Birth: Prenatal Sound and Music*, zestawienie literatury dotyczącej prenatalnego wpływu na dziecko, <http://www.birthpsychology.com> (15.12.2019).

Spis rysunków:

RYSUNEK 1. WYKRES SZKODLIWOŚCI SUBSTANCJI PSYCHOAKTYWNYCH DLA UŻYTKOWNIKA (NIEBIESKI KOLOR) I JEGO OTOCZENIA (CZERWONY). ŹRÓDŁO: DRUG HARMS IN THE UK: A MULTICRITERIA DECISION ANALYSIS, NUTT I IN., 2010.....	372
RYSUNEK 2. PYTANIA UŻYTE W ANKIECIE	374
RYSUNEK 3. PYTANIA UŻYTE W ANKIECIE C.D.	375
RYSUNEK 4. ODPOWIEDZI BADANYCH NA PYTANIE: „JAKIE SUBSTANCJE ZALICZAMY DO PSYCHODELIKÓW”. ŹRÓDŁO: BADANIA WŁASNE.....	376

39. ANALIZA BADAWCZA DOTYCZĄCĄ MITÓW I WYOBRAŻEŃ ZBIOROWYCH W ZAKRESIE RELACJI REPATRIACYJNYCH

Jan Burbo

Uniwersytet Łódzki

E-mail: jan@burbo.pl

Mity wydają się być niczym innym jak zestawieniem zbiorowych wyobrażeń na określony temat. R. Majeranek zauważył nie bez powodu, że „myślenie mityczne jest wyrazem pragnień, a związki z obiektywną rzeczywistością istnieją w jego ramach o tyle, o ile mogą służyć do realizacji konkretnych potrzeb” (Majerek, 2011, str. 43). Istotą mitu jest pewna deformacja rzeczywistości ściśle związana z realizacją potrzeb określonych grup społecznych, czy jednostek, przez co emocjonalny aspekt w mitach ma znacznie silniejsze oddziaływanie niż logiczne rozumienie i intelektualne rozumowanie. Zniekształcenia powodowane przez mity mają na celu zaspokajanie potrzeb poczucia wspólnoty, przynależności, budowania więzi społecznych.

Myślenie mityczne pozwala na transfer sfery fantastycznej do rzeczywistości, zaś nakładanie się na siebie subiektywnego rozumienia z obiektywnym odczuwaniem prowadzi do tworzenia różnych elementów świadomości kolektywnej czy ich instytucjonalizacji (Majerek, 2011). Nie bez powodu mity określane bywają mianem deformacji nie będącej „ani kłamstwem, ani wyznaniem”; deformacji przyjmującej postać odchylenia. Mity nie podlegają ocenom czy badaniom ilościowym – podobieństwa i różnice między badanymi mitami czy wyobrażeniami zbiorowymi można zauważyć, zbadać czy opisać jedynie przy użyciu metod jakościowych. Zachodzące między poszczególnymi elementami narracji relacje nie mają wymiaru statystycznego wyłącznie, toteż nie mogą się sprowadzać jedynie do czystej statystycznej analizy danych. Można, rzecz jasna, uzupełnić badania jakościowe elementami ilościowymi, w celu dokonania analizy porównawczej charakteru i zakresu zmiennych jakościowych, poprzez ustalenie częstotliwości występowania określonych kategorii w różnych grupach badanych; jednakże statystyka pozostaje elementem pozwalającym na zbadanie określonego wycinka rzeczywistości odnoszącego się do liczb. W przypadku metadanych, zawierających w sobie przede wszystkim wielowymiarowe dane jakościowe dane statystyczne mają charakter zmiennych towarzyszących, będących podgrupą w całym zestawie informacji.

Analiza metadanych wymaga przyjęcia odpowiedniego podejścia badawczego, pozwalającego na projektowanie metod badawczych w toku postępującej pracy naukowej, co zapewnia teoria ugruntowana, łącząca lukę między podejściem teoretycznym a empirycznym (Chomczyński, 2008). K. Charmaz nie bez powodu zauważyła, że „w ramach podejścia konstruktywnego widzi się zarówno dane, jak i ich analizę jako wytwór doświadczeń i relacji z badanymi i innymi źródłami danych” (Charmaz, 2006, str. 130). Relacyjność wymusza podejście jakościowe umożliwiając tym samym dokładną analizę porównawczą badanych zjawisk. Charakteryzując określone zjawiska historyczne ma się do czynienia z danymi wielowymiarowymi, na które składają się informacje natury historycznej, politycznej, prawnej, społecznej, gospodarczej, i ilościowej. Dane jakościowe stanowią przeważający

komponent całego zestawu, toteż próba ich analizy metodami ilościowymi jest niewłaściwa. Najbardziej właściwym podejściem natomiast staje się przyjęcie założenia, że właściwe metody i narzędzia analizy rozwijane będą w toku całego procesu badawczego.

Podejście zaproponowane przez K. Charmaz akcentuje wagę doświadczeń i relacji – więzi społecznych i określane jest mianem konstruktywistycznej teorii ugruntowanej – jednego z bardziej interesujących metodologicznych podejść w badaniach jakościowych. Nie bez znaczenia pozostaje rola badacza, który postrzegany jest przez Charmas jako kreator rzeczywistości przedstawionej, co w konsekwencji sprowadza pozyskane dane do charakteru indywidualnych narracji, które nie podlegają wyłącznie analizie metodami statystycznymi. Narracja ze względu na swój złożony charakter nie ulega pomiarom ilościowym jako forma danych jakościowych wymaga analizy jakościowej.

Zarówno mity jak i zbiorowe wierzenia są formami narracji prezentującymi wielowymiarowe dane. Metodą gromadzenia danych pozostaje zatem wywiad narracyjny, a uzupełnieniem – krytyczna analiza piśmiennictwa. Pozyskany w wyniku zastosowania właściwie dobranych narzędzi badawczych materiał empiryczny pozwala na uzyskanie obrazów rzeczywistości powstałych na podstawie interpretacji, typologii, kategoryzacji. Indukcyjne podejście analityczne pozwala na modyfikację założeń badawczych w trakcie procesu - w toku analizy badacz odpowiedzialny jest za kategoryzację i segregację danych, za stworzenie obrazu głównego problemu badawczego. Iteracyjność i indukcyjność stanowią klucz analizy danych jakościowych – uzyskanego materiału empirycznego, który nie posiada prób reprezentatywnych tak jak ma to miejsce w przypadku badań ilościowych.

W analizie jakościowej badacz mierzy się z danymi wielowymiarowymi, z dokumentacją prezentowaną i utrwalaną na różnych nośnikach (materiały piśmiennicze, dokumenty audio, wideo, audio-wizualne) już istniejącą oraz tworzoną przez siebie bądź na własną prośbę. Strategią analityczną w takim przypadku pozostaje analiza narracyjna wsparta teorią ugruntowaną i strategią ciągłego porównywania. Analiza dokumentów wraz z ich krytyką stanowi punkt odniesienia wyodrębniania kluczowych danych. Semantyczna analiza treści wsparta ciągłą analizą porównawczą – zarówno pojęciową jak i relacyjną, pozwalają na wskazanie specyfiki badanego zjawiska oraz porównanie podobieństw i różnic w prezentowanych obrazach. Tworzenie map pojęciowych w przypadku analizy mitów i wyobrażeń zbiorowych daje możliwość kategoryzacji, uogólniania. Sam proces analizy danych trwa nieustannie, jest procesem ciągłym – zebrane dane jakościowe – dokumenty powstałe niezależnie od badacza (np. literatura przedmiotu) – pozwalają na określenie luk w obszarze badań, które mogą zostać zapełnione bądź wymagają dookreślenia. Badacz, świadomy swojego udziału w rozwoju nauki dalsze kroki i procedury badawcze dostosowuje do wyników bieżących interpretacji.

Analiza mitów i wyobrażeń zbiorowych na określony temat wymaga zatem z jednej strony analizy i krytyki piśmiennictwa, w celu przedstawienia obecnego stanu badań w danym obszarze. Z drugiej zaś badań jakościowych z udziałem czynnika ludzkiego, dających możliwość poznania interesujących fragmentów rzeczywistości społecznej. Poznanie następuje przy wykorzystaniu wywiadu jako narzędzia zasadniczego. Wywiad ten może mieć charakter ustrukturyzowany, zawierając ściśle określone pytania w danym obszarze, może też być wywiadem swobodnym czy narracyjnym, w którym analizie poddawane są metadane pozyskane w toku swobodnej i niekontrolowanej w pełni przez badacza procedury.

Przedmiotem analizy w przypadku mitów i wyobrażeń zbiorowych w zakresie relacji repatriacyjnych pozostają dane dotyczące z jednej strony ogólnych mitów i wyobrażeń zbiorowych przedstawianych opinii publicznej (literatura przedmiotu, dane już istniejące), z drugiej relacje repatriacyjne repatriantów, stanowiące niekwestionowane źródło wiedzy podstawowej, pozyskane dzięki wywiadowi narracyjnym. Każdy ze zbiorów danych uzyskanych metodą wywiadu narracyjnego może stanowić indywidualne studium przypadku, sam wywiad bowiem uznawany jest za jedną z form badań biograficznych gwarantujących dostęp do indywidualnej opowieści o życiu, która „nie jest sumą odpowiedzi na stawiane pytania lecz spontaniczną narracją przebiegającą bez interwencji badacza” (Kaźmierska, 1997, str. 35).

Repatrianci to szczególna grupa ofiar przemocy polityczno-gospodarczej. Stworzenie odpowiedniej atmosfery, gwarantującej uzyskanie opowieści bazującej na indywidualnych doświadczeniach repatrianta stanowi podstawę prowadzenia badania. Narracja nie jest kontrolowana przez badającego – jest całkowicie zależna od narratora. Zadaniem badacza jest wysłuchanie narracji bez zaburzających ją werbalnych interakcji. Pytania badacza występują po zakończonej przez narratora opowieści mogą służyć kategoryzacji danych – mogą być powtarzane niezależnie od przypadku (np. pytania o towarzyszące w danym momencie uczucia, motywy, intencje, relacje i więzi społeczne, pytania o opinie itp.). Narracja dostarcza informacji o procesie repatriacji – jest relacją repatriantów, opowiadającą indywidualne historie podlegające procesualnej rekonstrukcji zdarzeń (Kaźmierska, 1997).

Analiza danych pozyskanych metodą wywiadu narracyjnego jest analizą w pełni jakościową i porównawczą, pozwalającą na ustalenie biograficznych schematów działania, wzorców instytucjonalnych, trajektorii i metamorfoz (Kaźmierska, 1997, strony 42-43). Strukturalna analiza tekstu umożliwia wyznaczenie podstawowych procesów biograficznych i pozwala na ustalenie kontekstu porównawczego. W konsekwencji relacje repatriacyjne mogą zostać ze sobą porównane na wybranych płaszczyznach, umożliwiających określenie różnic między mitami i zbiorowymi wyobrażeniami na temat repatriantów i ich sytuacji z indywidualnymi narracjami samych ofiar. Takich efektów nie zagwarantuje analiza ilościowa, sprowadzająca się do miar zmiennych i wartości statystycznych.

Analiza dotycząca mitów i wyobrażeń zbiorowych polega na zestawieniu co najmniej dwóch rzeczywistości poznanych dwoma różnymi metodami: (1) rzeczywistości społecznej w czasie rzeczywistym, prezentującej obecne zbiorowe wyobrażenia na temat repatriacji i powtarzane mity a przedstawionej w dostępnych źródłach, powstałych niezależnie od badacza (tzw. dane dodatkowe, z ang. *Secondary data*) oraz (2) rzeczywistości repatriantów, często odmiennej od prezentowanej powszechnie, subiektywnej, bazującej na danych podstawowych (tzw. *Primary data*), pozyskanych przy pomocy wywiadów narracyjnych. Analiza ta polega na zrozumieniu prezentowanych treści, uporządkowaniu, podziale na grupy (kategorie), porównywaniu i rekonstrukcji obrazów indywidualnych świata przedstawionego. Wywiad narracyjny poddany analizie to materiał, który można uporządkować za pomocą mapy myśli i interpretacji, analiza porównawcza natomiast pozwala z jednej strony na porównanie punktów wspólnych u wszystkich badanych, różnic i indywidualnych kontekstów, z drugiej daje możliwość zestawienia prawdy z mitem i wyobrażeniem w celu ukazania kontrastów i różnic oraz ich podłoża.

Bibliografia:

1. Charmaz, K. (2006). *Constructiong Grounded Theory. A practical Guide Through Qualitative Analysis*. Londyn: Analysis.
2. Chomczyński, P. (2008). *Mobbing w pracy z perspektywy interakcyjnej. Proces stawania się ofiarą*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
3. Kaźmierska, K. (1997). Wywiad narracyjny - technika i pojęcia analityczne. W M. Czyżewski, A. Piotrowski i A. Rokuszewska-Pawełek, *Biografia a tożsamość narodowa* (strony 34-44). Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
4. Majerek, R. (2011). *Pamięć-mit-tożsamość: Słowackie procesy autoidentyfikacyjne w okresie odrodzenia narodowego*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.

40. KOMPETENCJE SZKOŁY JAKO ORGANU ZAPEWNIENIA MIARODAJNEGO POZIOMU BEZPIECZEŃSTWA

Aleksandra Gorczyca, Agata Gorczyca

Uniwersytet Jana Pawła II w Krakowie

Aleksandra Gorczyca Uniwersytet Jagielloński

Słowa kluczowe: bezpieczeństwo, szkoła, nauczyciel

1. Aspekty zagrożeń

W powszechnym rozumowaniu zagrożenie jest przeciwieństwem bezpieczeństwa. Wynika to z przekonania, że świat jest źródłem zła i licznych czyhających niebezpieczeństw, które zawsze mogą pojawić się w niespodziewanych okolicznościach. Dlatego też człowiek wytwarza mechanizmy obronne, aby skutecznie utrzymać się przy życiu. Szersze zgłębienie się w istotę zagrożenia wymaga odwołania się do dwóch podstawowych jego składników: obiektywnego i subiektywnego. Wskazuje się na dualizm rozumienia omawianego zjawiska. Z jednej strony uważa się je za obiektywny czynnik doprowadzający do negatywnych zachowań (lęku, obawy), a z drugiej strony sprowadza się to do odczuć subiektywnych wynikających z zauważanych zdarzeń [Urbanek, 2012 s. 73-74]. Zgodnie z literaturą przedmiotu należy rozróżnić kilka cech charakterystycznych dla zagrożenia. Pierwszą z nich jest złożoność polegająca na mieszaniu się wzajemnie procesów społecznych wraz z nadawaniem im aktualnego formatu i szczególności. Drugim ważnym wyróżnikiem jest wszechobecność analizowanej problematyki przejawiająca się tym, że mamy z nią do czynienia na co dzień w formie nie uwarunkowanej zmysłowemu ustaleniu faktów i zjawisk. Kolejną cechą jest ich powszechność. Oznacza to, że każdy człowiek jej doświadcza w postaci np. świadomości zagrożenia. Decydujący ma tu aspekt psychologiczny, który przejawia się w postrzeganiu i opisywaniu rzeczywistości w kontekście prawdopodobieństwa zaistnienia określonego ryzyka. Ostatnim niezbędnym identyfikatorem zagrożenia jest jego względność wyrażająca się poprzez równoważne podejście do wymiaru obiektywnego i subiektywnego [Urbanek, 2012 s. 73-74]. Przechodząc do definicji „zagrożenia” spotykamy wiele odróżnień odnoszących się bezpośrednio do odpowiednich kategorii podmiotów. Jedną z nich została zaproponowana przez S. Kozieję i brzmi następująco: „*pośrednie lub bezpośrednie destrukcyjne oddziaływania na podmiot*” [Koziej, 2006, s. 11]. Również niezwykle interesująco do wskazanej tematyki podchodzi inny wybitny autor, twierdząc, że zagrożenie jest „*to taki splot zdarzeń wewnętrznych lub w stosunkach międzynarodowych, w którym z dużym prawdopodobieństwem może nastąpić ograniczenie lub utrata warunków do niezakłóconego bytu i rozwoju wewnętrznego, bądź naruszenie lub utrata suwerenności państwa oraz jego partnerskiego traktowania w stosunkach międzynarodowych w wyniku przemocy politycznej, psychologicznej, ekonomicznej i militarnej*” [Dworzecki, 2010, s. 18]. W związku z tym zdecydowanie pozwala się mówić o tym, że analizowane zjawisko możemy interpretować w węższym i szerszym znaczeniu. Na potrzeby niniejszej pracy wskazane będzie odwołanie się w stronę pierwszego rozróżnienia. Zatem nie ulega wątpliwości, że w pierwszym przypadku mamy do czynienia z taką sytuacją w następstwie ryzyka utraty

najważniejszej wartości danej nam od natury – życia. Potwierdzeniem takiej opinii jest sformułowana definicja zagrożenia oparta o jednostkę „w której pojawiają się powodujące dyskomfort życiowy, deficyty w zakresie cenionych przez jednostkę i niezbędnych do jej bezpiecznej egzystencji oraz rozwoju dóbr i wartości” [Ziarko i Walasa, 2010, s. 38].

Współcześnie, nie da się oszacować liczby zagrożeń na danym terytorium oraz wskazać jednej spójnej typologii obejmującej poszczególne kryteria klasyfikacji ze względu na zmienność zagrożeń, które z biegiem czasu mogą się zarówno powiększać jak i pomniejszać. Ze względu na obszerność zaproponowanych przez autorów podziałów niebezpieczeństw na potrzeby mojej pracy powołam się na jeden z zasugerowanych:

- Zagrożenia naturalne np. (powódzie, susze, epidemie itp.),
- Zagrożenia techniczne np. (pożary, awarie urządzeń technicznych, katastrofy budowlane itp.),
- Terroryzm.,
- Inne zagrożenia (prolifrację broni masowego rażenia, masowe migracje, masowe migracje, niepokoje społeczne, przestępczość zorganizowaną itp.) [Lidwa, 2010, s. 7-23].

W obliczu mojej pracy stosowne wydaje się krótkie przedstawienie jednego z zagrożeń dotyczącym naszej cywilizacji – pożaru. Zatem jest to zjawisko następujące pod wpływem niezamierzonego, niekontrolowanego procesu palenia się materiałów, w miejscu do tego nieprzeznaczonym, w wyniku, którego mogą powstać szkody osobowe jak i materialne. Źródeł pojawiania się pożarów można wymienić mnóstwo. Jednak szczególnie w budynkach użyteczności publicznej można doszukać się przyczyn w braku dostatecznej umiejętności w posługiwaniu się sprzętem jak i bezmyślności w korzystaniu z ognia otwartego. Również w niektórych „przestarzałych” pomieszczeniach można doszukać się wad działalności urządzeń i instalacji elektrycznych. Należy bacznie uważać w takich niespodziewanych, nagłych sytuacjach na wdychanie powietrza, gdyż w dymie znajdują się substancje niebezpieczne dla życia człowieka, mogące przynieść stałe, nieodwracalne powikłania zdrowotne [Kaczmarczyk, 2014, s. 180].

Zatem, wszelkie zagrożenia, które mogą w każdej chwili wystąpić niosą za sobą często niestety niekorzystne konsekwencje. Mogą to być szkody:

- Fizyczne – polegające na poniesieniu trwałego lub tymczasowego uszczerbku na zdrowiu albo na rozstroju zdrowia (np. uszkodzenie ciała, wystąpienie choroby, bólu, cierpienia czy dyskomfortu),
- Dotyczące psychiki – np. polegające na negatywnym postrzeganiu siebie, przykrych przeżyciach uczuciowych takich jak: strach, wstyd czy poczucie winy, oraz na wystąpieniu zaburzeń w zachowaniu.,
- W sferze stosunków społecznych – polegające na pojawieniu się niekorzystnych relacji międzyludzkich takich jak: dyskryminacja, stygmatyzacja, ostracyzm czy utrata dobrego imienia.,
- Prawne – takie jak oskarżenie, aresztowanie bądź proces sądowy.,
- Materialne – związane z bezpośrednimi lub pośrednimi stratami ekonomicznymi.,
- Dotyczące godności osobistej – polegające na naruszaniu prywatności, zwyczajów i zachowań [Czupryński i Zubrzycki, 2015, s. 25-26].

W aspekcie poznawczym zagrożenie stanowi punkt wyjścia do wywiązania się stosownej reakcji przyczyniającej się do właściwego zachowania się podmiotu w konkretnym stanie napięcia emocjonalnego. Wcześniejsze przewidzenie perspektywy pojawienia się niebezpieczeństwa pozwala na lepsze rozpoznanie, zareagowanie czy też zminimalizowanie strat, które może przynieść takie zdarzenie. Zdecydowanie w takim podejściu pomagają podstawowe procesy poznawcze takie jak: uwaga, pamięć, myślenie, uczenie się [Czupryński i Zubrzycki, 2015, s. 27]. Nie wnikając bardzo w szczegóły dotyczące funkcji umysłowych, należy zwrócić uwagę mimo wszystko na tzw. „mechanizm automatyczności działania”, który polega na tym, że w sytuacji nagłego zagrożenia zostają zaktywizowane tzw. moduły, dzięki którym człowiek bez zastanowienia reaguje na zdarzenie stresogenne [Mamcarz i inn., 2012, s. 18-19]. W nawiązaniu do głównych procesów psychologicznych zachodzących w człowieku, dokonywujących się między bodźcem a reakcją, nie można również zapomnieć, że w trakcie zagrożenia pojawia się niekiedy obraz sprawy wraz z występującymi konsekwencjami, pomimo tego, że w rzeczywistości druga okoliczność nie ma miejsca. Dlatego też, w związku z zaistniałym przykładem rozróżniamy dwa rodzaje poczucia zagrożenia pod względem treści obrazu umysłowego zorientowanego na inne bodźce:

- Aktualne – w otoczeniu występuje sygnał zagrożenia (dostępne zmysłom).,
- Potencjalne – w otoczeniu brak jest sygnału zagrożenia [Mamcarz i inn., 2012, s. 18-19].

2. Kompetencje szkoły jako organu zapewnienia miarodajnego poziomu bezpieczeństwa

Tematyka utrzymania stosownego poziomu bezpieczeństwa na terenie szkoły stała się w ostatnich latach problematyką przewijającą się zarówno wśród rodziców dzieci jak i w gronie pracowników placówki. Albowiem w tym miejscu młodzież jest zawsze narażona na wszelkiego rodzaju zagrożenia z zewnątrz i wewnątrz, na które niekiedy nikt nie ma dostatecznego wpływu. W takim wypadku niezbędne jest mimo wszystko, odpowiednie do zaistniałego problemu zareagowanie przez wychowawcę, dyrektora czy też grono pedagogiczne i podjęcie działań zapobiegawczych przeciwko możliwemu pojawieniu się sytuacji stwarzającej ryzyko dla dzieci. Dlatego też, zdecydowanie należy się zgodzić z tym, że uświadomienie zagrożeń w szkole może przynieść wymierne efekty w przeciwdziałaniu zdarzeniom narażającym życie ludzkie i przynoszącym szkody materialne.

Według raportu programu „Bezpieczna Szkoła” głównymi przyczynami wypadków w szkole był:

- Brak wiedzy na temat aktualnego stanu i potrzeb szkoły w dziedzinie bezpieczeństwa i higieny.,
- Brak środków finansowych na odpowiednie przygotowanie się na zagrożenia.,
- Niewłaściwa organizacja czasu ucznia w szkole.,
- Ograniczenia przestrzenne: zagęszczenie, hałas.,
- Niewłaściwy system norm obowiązujących w szkole.,
- Niewłaściwa reakcja na zachowania uczniów.,

- Pojawianie się nowych zagrożeń¹.

Warto powołać się na akty normatywne, regulujące funkcjonowanie bezpieczeństwa w szkole. Zatem należy zwrócić baczną uwagę na przepisy prawa oświatowego, gdyż to w nich ustawodawca ujął najważniejsze zasady i priorytety zagwarantowania należytego stanu bezpieczeństwa na terenie szkoły. W pierwszej kolejności można zacząć od najważniejszych artykułów bezpośrednio związanych z problematyką mojej pracy zawartych w Karcie Nauczyciela. Przeglądając niniejszą ustawę już w art. 6 możemy dopatrzeć się wzmianki o poruszonym zagadnieniu gdyż, nauczyciel zobowiązany jest: *„rzetelnie realizować zadania związane z powierzonym mu stanowiskiem oraz podstawowymi funkcjami szkoły: dydaktyczną, wychowawczą i opiekuńczą w tym związane zadania z zapewnieniem bezpieczeństwa uczniom w czasie zajęć organizowanych przez szkołę”*². Nie można również zapomnieć o fakcie, że nieprzestrzeganie powyższego artykułu wiąże się z karą dyscyplinarną w związku z art. 75 tej ustawy. Taka odpowiedzialność jaka stoi przed nauczycielem, aby przeciwdziałać zagrożeniom na terenie szkoły wiąże się z podstawową zasadą dbania o bezpieczeństwo każdego obywatela w państwie. Następnie należy się odnieść do funkcji dyrektora, który oprócz m.in. kierowania szkołą zgodnie z art. 7 ust.6 *„zapewnia bezpieczeństwo uczniom i nauczycielom w czasie zajęć organizowanych przez szkołę”*³. Co więcej, bardzo duża część przepisów o bezpieczeństwie zostało zawartych w ustawie o systemie oświaty, jednak ze względu na obszerność artykułów nie jest konieczne odwołanie się do wszystkich z nich. Również cały szereg podstawowych norm znajduje się w przepisach wykonawczych. Z pewnością do tego miana zasługuje rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej i Sportu z 31 grudnia 2002r w sprawie bezpieczeństwa i higieny w publicznych i niepublicznych szkołach i placówkach. Już na samym wstępie można tam odnaleźć bezdyskusyjne zaakcentowanie przewodniej roli aspektów bezpieczeństwa. Albowiem w art. 2 niniejszego aktu prawnego stwierdzono że: *„Dyrektor zapewnia bezpieczne i higieniczne warunki pobytu w szkole i placówce, a także bezpieczne i higieniczne warunki uczestnictwa w zajęciach organizowanych przez szkołę lub placówkę poza obiektami należącymi do tych jednostek”*⁴. Przechodząc do dalszej części tego rozporządzenia można dopatrzeć się, że dyrektor jest zobowiązany do dokonywania kontroli obiektów szkolnych w okresie co najmniej dwutygodniowym przy pomocy osób zainteresowanych. Zatem wynika z tego, że mogą w tym procederze brać udział również rodzice czy też uczniowie, którzy przy pomocy dyrektora spisują stosowny protokołów. Oznacza to, że przepisy prawne stwarzają możliwość uczestnictwa i współdziałania nie tylko sztywnej, wyselekcjonowanej komisji, lecz także osobą, które najlepiej znają potrzeby i wszelkie niedogodności doskwierające na terenie szkoły [Osuch, 2012, s. 5-6]. W następnych rozdziałach tej ustawy należy przyjrzeć się na kwestię związane z planem ewakuacji, który powinien znajdować się w widocznym miejscu dla wszystkich. Niestety w praktyce różnie z tym bywa. Nie można powiedzieć, że droga ewakuacji taka nie istnieje, lecz pytaniem trudnym do rozstrzygnięcia pozostaje fakt

¹ Ministerstwo Edukacji Narodowej, „Bezpieczna Szkoła”. Zagrożenia i zalecane działania profilaktyczne w zakresie bezpieczeństwa fizycznego i cyfrowego uczniów, Warszawa 2017r, s. 5

² Ustawa z dnia 26 stycznia 1982r. Karta Nauczyciela (Dz. U. 1982 Nr 3 poz. 19) art. 6 ust. 1

³ Tamże., art. 7 ust. 6

⁴ Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 31 grudnia 2002r w sprawie bezpieczeństwa i higieny w publicznych i niepublicznych szkołach i placówkach (Dz. U. 2002 Nr 6 poz. 68 i 69) art. 2

zachowania się młodzieży w sytuacji paniki i chaosu i związany z tym czynnik dostrzeżenia takiej drogi uratowania się przed potencjalnym zagrożeniem. W przytoczonym rozporządzeniu odnajdziemy wiele przepisów w zakresie bezpieczeństwa. Na potrzeby niniejszej pracy wskazane jest skupienie się na tych, które mają związek z pożarem. Oprócz planu ewakuacji niezbędne jest zwrócenie uwagi na stosowane nieodłącznie w szkole prace remontowe, naprawcze i instalacyjne podczas nieobecności uczniów⁵. Zdecydowanie należy się zgodzić z tym, że takie roboty powinny być wykonywane w okresie ferii zimowych albo wakacji, niestety bywają sytuacje kiedy w trakcie sezonu szkolnego dochodzi do takiego typu czynności. Wtedy konieczne jest odpowiednie zabezpieczenie i oznakowanie terenu przed uczniami, oraz wzmożona kontrola i czujność dyżurujących nauczycieli. Następnie przepisy wskazują na niemożność przeprowadzenia zajęć, gdy całe lub część pomieszczenia lub wyposażenia sali powodują wzrost niebezpieczeństwa dla osób znajdujących się w takim miejscu (zły stan techniczny urządzeń). W takim wypadku właściwe polecenie wydaje dyrektor. Również kodeks nakazuje w tych obiektach użyteczności publicznej rozlokować apteczki pierwszej pomocy, oraz skorzystać z nich w razie potrzeby⁶. Kwestię dotyczące utrzymania miarodajnej gwarancji bezpieczeństwa zostały również zawarte w kolejnym rozporządzeniu, które „w załączniku nr 2 & 11 otrzymuje brzmienie: *Statut szkoły określa zakres zadań nauczycieli oraz innych pracowników, w tym zadań związanych z zapewnieniem bezpieczeństwa uczniom w czasie zajęć organizowanych przez szkołę, z uwzględnieniem przepisów & 12-15*”⁷. Interpretując kolejne paragrafy należy jednoznacznie stwierdzić, że szkoła ma obowiązek zapewnić stałą opiekę nad uczniami w zakresie szeroko rozumianego bezpieczeństwa, oraz wywiązywać się bez zastrzeżeń z realizacji przepisów bhp i ochrony przeciwpożarowej. W zakresie przeciwdziałania sposobności i okoliczności pojawienia się ryzyka związanego z nieupilnowaniem ucznia, nauczyciel ma przywilej dbania o porządek i spokój w czasie odbywania zajęć. Pod żadnym pozorem nie może opuścić swojego miejsca pracy, chyba że zgodę na to wyrazi dyrektor szkoły, proponując inną osobę uprawnioną do pilnowania młodzieży. W związku z tym można powiedzieć z całą pewnością, że ta placówka edukacyjna jest odpowiedzialna za uczniów od chwili ich wejścia na teren szkoły do momentu opuszczenia. Taki szeroki zakres zadań spoczywających na barkach tej osoby uzasadnia trafność myśli o ogromnej odpowiedzialności jakim obdarzył ustawodawca zwierzchnika szkoły. Część tych funkcji w odniesieniu do bezpieczeństwa może wykonywać tzw. koordynator ds. bezpieczeństwa. Jednak jego powołanie zależy tylko i wyłącznie od woli dyrektora, żeby mógł go odciążyć od codziennych obowiązków jakie ma do spełnienia. Dodatkowo zarządca obiektu użyteczności publicznej ma obowiązek sporządzenia instrukcji bezpieczeństwa pożarowego, w której są zawarte podstawowe wskazówki i informacje na temat omawianego zagadnienia. Bardzo szczegółowo zostało to opisane w jednym z rozporządzeń⁸. Dzięki tak kompleksowemu podejściu do sprawy uregulowań prawnych,

⁵ Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 31 grudnia 2002r w sprawie bezpieczeństwa i higieny w publicznych i niepublicznych szkołach i placówkach (Dz. U. 2002 Nr 6 poz. 68 i 69) art. 6

⁶ Tamże., art. 19 i 20

⁷ Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 9 lutego 2007r zmieniające rozporządzenie w sprawie ramowych statutow publicznego przedszkola oraz publicznych szkół (Dz. U. 2007 Nr 35 poz. 222) art. 11

⁸ Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji z dnia 7 czerwca 2010r w sprawie ochrony przeciwpożarowej budynków, innych obiektów budowlanych i terenów (Dz. U. 2010 Nr 109 poz. 719) art. 6

każda jednostka ludzka ma większą świadomość rozpatrzenia procedury przygotowania własnego na wypadek konkretnego zagrożenia.

3. Perspektywa rozwoju edukacji dla bezpieczeństwa w zakresie kształtowania świadomości zagrożeń

Warto mieć na uwadze fakt, że obecnie pod wpływem stale narastających wyzwań i zagrożeń XXI wieku modyfikacji uległ system postrzegania edukacji związanej z szeroko rozumianym bezpieczeństwem. Albowiem już od najmłodszych lat, dzieciom są przekazywane zasoby wiedzy, które mają na celu spożytkowanie zdobytych umiejętności w trakcie wystąpienia sytuacji kryzysowej. Należy również zwrócić uwagę, że taka forma nauczania stanowi jedną z najbardziej skutecznych metod zapobiegania zagrożeniom poprzez wzmacnianie znajomości zachowania się w konkretnym przypadku wymagającym opanowania nerwów. Zatem podstawową koncepcją kształcenia opartego na bezpieczeństwie jest wykształcenie takiego stanu świadomości zagrożenia, aby można było przewidzieć i zareagować adekwatnie do prawdopodobieństwa zaistnienia ryzyka w danym środowisku. Wobec tego szkoła jako główna instytucja edukacyjna jest miejscem idealnym do wytworzenia takiego stanu rzeczy w początkowym stadium rozwoju osobowości dziecka [Guz i Andrzejewska, 2008, s. 11-12].

Na tle niepowtarzalnej dynamiki zmian i utrwalającym się schemacie korelacji zagrożeń, człowiek w obawie o własną sferę bezpieczeństwa musi pochłaniać nieustannie wystarczające pokłady wiedzy. Sposobem zdobywania trafnych umiejętności jest edukacja, która oprócz funkcji kształcenia i wychowania jest również nastawiona na „*ogół procesów, których celem jest zmienianie ludzi, stosownie do panujących w danym społeczeństwie ideałów i celów wychowawczych*” [Zalewski, 2001, s. 41]. Szkoła w tym mechanizmie oddziaływania na młodzież stara się wydzielić wzór postaw i norm, który będzie stanowił w przyszłości dla nich - ich własny system wartości realizowany w życiu. Zatem z całą pewnością można ująć kontekst nauczania edukacji dla bezpieczeństwa w aspekcie teoretycznym jak i aksjologicznym odwołującym się bezpośrednio do celów i efektów kształcenia. W związku z tym analizowany w artykule przedmiot jest związany z zespołem działań na który składają się m.in.:

- Przekazywanie wiedzy w zakresie występowania zagrożeń.,
- Kształtowanie bezpiecznych zachowań i postaw.,
- Motywowanie do podejmowania działań mających na celu zapewnienie bezpieczeństwa.,
- Upowszechnienie koniecznej wiedzy i umiejętności z zakresu przeciwdziałania zagrożeniom.,
- Uświadamianie skali oraz rodzaju potrzeb w sytuacjach trudnych.,
- Rozwijanie poczucia odpowiedzialności za podejmowanie określonych działań.,
- Wyrabianie odpowiednich nawyków w sytuacjach zagrożenia.,
- Pielęgnowanie wartości w odniesieniu do życia i zdrowia człowieka [Pieczywok, 2012, s. 67].

Takie szerokie interpretowanie wymiaru i znaczenia edukacji dla bezpieczeństwa świadczy o wielopłaszczyznowości i wielowątkowości poruszanej tematyki, co ma przełożenie w uwarunkowaniach procesu kształcenia dzieci.

W naszym kraju można zauważyć tendencje wprowadzania w stosunkowo wczesnym okresie życia obowiązku nauczania bezpieczeństwa do szkół. Sprzyja to bez wątpienia możliwości adaptacji postaw i wzorców zachowań w relatywnie młodym wieku. Jednak w dużej mierze proces taki jest również zależny od relacji nauczyciela (prowadzącego zajęcia) w stosunku do ucznia (słuchającego na zajęciach). Zdecydowanie taki związek pomiędzy podmiotami powinien być oparty o wzajemny dialog i zrozumienie obu stron. Co więcej wychowawca jest zobowiązany zachować swój status i autorytet do takiego stopnia, aby nie naruszyć granicy podmiotowego funkcjonowania drugiej strony (prawa do niezależności czy też własnej tożsamości). Tylko takie podejście może zagwarantować stosunkowo efektywny proces kształcenia w obrębie m.in. bezpieczeństwa [Ilnicki i Kufer, 2015, s. 153-154].

Odnosząc się do głównych zasad dydaktycznych, należy bez wątpienia stwierdzić, że wyniki mechanizmu zdobywania wiedzy w dużej mierze są uwarunkowane od „świadomego i aktywnego udziału w procesie kształcenia i wychowania” [Pieczywork, 2012, s. 187]. Opierając się na postulatach tej reguły, uczniowie są aktywizowani do czynnego brania udziału w zajęciach poprzez wyrażanie własnego zdania na dany temat czy też przez zaangażowanie się w prace w grupach. Wiąże się to z powiązaniem równocześnie teorii i praktyki w zakres rzeczywistości społecznej, która prowadzi do ugruntowania myślenia na temat świadomości zagrożeń młodzieży [Pieczywork, 2012, s. 187].

Również niebagatelny wpływ na postrzeganie współczesnych zjawisk ma zasada pogłębłości, która dąży do uformowania świadomości praktykujących w szkole, tak aby mogli odczytać zgodnie z prawdą wyobrażenia na dany temat oraz poznać fragment otaczającej nas rzeczywistości. Kolejnym ważnym czynnikiem przyczyniającym się do zwiększonej efektywności zajęć z edukacji na rzecz bezpieczeństwa jest dopasowanie poziomu trudności i złożoności materiału z lekcji do indywidualnych predyspozycji uczniów uczęszczających do szkoły. Tylko taka metoda może umożliwić pochłonięcie większości zakresu informacji potrzebnych do miarodajnego zdobycia wiedzy na ten temat [Siuda, 2013, s. 24]. Kolejną regułą bezpośrednio powiązaną z poprzednią i przyczyniającą się do kształtowania świadomości o zagrożeniach jest utrzymanie przez nauczycieli logicznego, zgodnego z kryterium kolejności - treści przekazywanego zasobu materiału. Takie podejście ma na celu usystematyzowanie, uporządkowanie wiedzy oraz ma wspomóc powiązanie nabytych umiejętności w jedną całość, co staje się zazwyczaj załącznikiem do opanowania dalszej części założeń programowych z obszaru realizowanego przedmiotu z bezpieczeństwa [Siuda, 2013, s. 24-25]. Szczególnie ważne jest twierdzenie o niezbędności stosowania jedności nauczania i wychowania. Ma to swoje przełożenie w utrwalaniu osobowości człowieka, zatem np. w jego myślach i przekonaniach. W związku z tym konieczne jest wzmacnianie edukacji drogą kształcenia ustawicznego, gdyż tylko w taki sposób potrzebna wiedza może skutecznie dotrzeć do odbiorców na tle pojawiających się coraz to nowych niebezpieczeństw. Dzięki temu, właściwe przygotowanie w tok prowadzonych zajęć przez uczniów doprowadza do ich samoistnego reagowania bądź rozwiązywania problemów w praktyce. Takie wielostronne kształcenie daje sposobność poznania nowych metod

nauczania oraz włącza w proces przyswajania wiedzy osobiste zdolności intelektualne poszczególnych dzieci. Wobec tego przedmiot edukacja dla bezpieczeństwa spełnia swoją rolę - przygotowuje młodzież do procedur radzenia sobie z niebezpieczeństwami i proponuje sposoby przeciwdziałania zagrożeniom np. w zakresie bezpieczeństwa pożarowe [Kunikowski, 2011, s. 64-65]. Pamiętać należy o reformie systemu oświaty, która zlikwidowała gimnazja, a zamiast nich wprowadziła 8 letnią szkołę podstawową. W związku z tym przedmiot edukacja dla bezpieczeństwa został przeznaczony do nauczania w ostatnim roku szkoły. Ustawodawca określił 1 godzinę tygodniową na drugim etapie edukacyjnym - to tzw. (pięcioletni okres nauczania od klasy IV do klasy VIII)⁹. Wobec tego ustanowiono następujące cele kształcenia w obrębie tej nauki na etapie 8 klasy szkoły podstawowej:

1. Rozumienie istoty bezpieczeństwa państwa.,
2. Przygotowanie uczniów do działań w sytuacjach nadzwyczajnych zagrożeń (katastrof i wypadków masowych).,
3. Kształtowanie umiejętności z zakresu podstaw pierwszej pomocy.,
4. Kształtowanie postaw indywidualnych i społecznych sprzyjających zdrowiu¹⁰.

Na drugim z kolei wymienionym etapie nauczania z tego przedmiotu brane są pod uwagę lekcje z symulacji ewakuacji ze szkoły, które mają przygotować uczniów na wypadek pojawienia się zagrożenia m.in. pożarem. Dzięki temu teoretyczna część zajęć może zostać przełożona w praktykę, wobec czego wzrasta świadomość młodzieży na temat różnego rodzaju ryzyk mogących się pojawić w każdej chwili.

Na podstawie wspomnianej reformy, ustawodawca zmienił i dostosował program przedmiotu do potrzeb i oczekiwań uczniów, w związku z zawężeniem treści kształcenia z określonych obszarów tematycznych wchodzących w skład tych zajęć. Zdecydowano się powiększyć materiał na lekcjach z obowiązków ludności w sprawie ewakuacji czy też zdyscyplinowania młodzieży wobec poleceń Państwowej Straży Pożarnej. Postanowiono również, że uczniowie będą bardziej poznawać źródła zagrożeń i przyswajać umiejętność rozpoznawania sygnałów alarmowych¹¹.

Bardzo poważnie należy potraktować fakt, że młodzież tak naprawdę podstawowe informacje z tego przedmiotu może zdobyć dopiero w ostatnim roku szkoły podstawowej, a rodzice w związku z nadmiernym zapracowaniem nie poświęcają wystarczającej ilości czasu, aby przekazać dostatecznie wiadomości o grożących niebezpieczeństwach. Zatem wynika z tego, że to przede wszystkim na szkole obecnie (nauczycielach) spoczywa obowiązek przygotowania uczniów na wypadek zagrożenia m.in. pożarowego. Zdecydowanie należy zgodzić się również z przekonaniem o olbrzymiej skuteczności metod aktywizujących nauczanie dzieci np. gier dydaktycznych – burzy mózgów, urozmaiconych technik dyskusji – panelowa, okrągły stół, metod projektu – indywidualnego i grupowego, które uczą kreatywnego myślenia i elastycznego reagowania na zagrożenia [Kwiasowski, 2015, s. 87-88]. Dzięki czemu wzrasta świadomość zagrożeń u dorastającej młodzieży tej placówki edukacyjnej.

⁹ Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 28 marca 2017r w sprawie ramowych planów nauczania dla publicznych szkół (Dz. U. 2017 poz. 703) załącznik 1

¹⁰ Ministerstwo Edukacji Narodowej, Podstawa programowa kształcenia ogólnego z komentarzem. Szkoła podstawowa – Edukacja dla bezpieczeństwa, Ośrodek Rozwoju Edukacji, Warszawa 2017r, s. 11

¹¹ Tamże., s. 17

Bibliografia:

1. Czupryński. A., Zubrzyński. W., *Bezpieczeństwo – Teoria – Badania – Praktyka. Poznawcze aspekty zagrożeń*, Wydawnictwo CNBOP – PIB, Józefów 2015.
2. Dworzecki. J., *Bezpieczeństwo w ruchu lądowym na Śląsku*, Wyższa Szkoła Bankowości i Finansów, Bielsko Biała 2010.
3. Guz. S., Andzejewska. J., *Edukacja wobec zagrożeń rozwoju i bezpieczeństwa dzieci*, Uniwersytet Marii Skłodowskiej – Curie, Lublin 2008.
4. Ilnicki. M., Kufel. J., *Edukacja dla bezpieczeństwa. Strategia bezpieczeństwa narodowego – społeczne i gospodarcze wsparcie – rola kompetencji komunikacyjnych nauczycieli w sytuacji zagrożenia bezpieczeństwa w placówkach edukacyjnych*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bezpieczeństwa w Poznaniu, Poznań 2015.
5. Kaczmarczyk. B., *Kultura bezpieczeństwa. Nauka – Praktyka – Refleksje. Nr15. Współczesny wymiar zagrożeń naturalnych*, Wyższa Szkoła Bezpieczeństwa Publicznego i Indywidualnego „Apeiron” w Krakowie, Kraków 2014.
6. Koziej. S., *Między piekłem a rajem. Szare bezpieczeństwo na progu XXI wieku*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2006.
7. Koziej. S., *System Bezpieczeństwa Rzeczypospolitej Polskiej. Polityka i strategia państwa XXI wieku*, Akademia Obrony Narodowej, Warszawa 2004.
8. Kunikowski. J., *Uwarunkowania procesu edukacji dla bezpieczeństwa*, Uniwersytet Przyrodniczo – Humanistyczny w Siedlcach, Siedlce 2011.
9. Kwiasowski. Z., *Edukacja dla bezpieczeństwa: teoria i praktyka – znaczenie edukacji dla bezpieczeństwa w wychowaniu obywatelskim*, Wojskowe Centrum Edukacji Obywatelskiej, Warszawa 2015.
10. Lidwa. W., Krzeszowski. W., Więcek. W., *Zarządzanie w sytuacjach kryzysowych*, Akademia Obrony Narodowej, Warszawa 2010.
11. Mamcarz. P., Mamcarz. I., Suchocka. L., *Psychologiczne konsekwencje poczucia zagrożenia doświadczanego w sytuacji pracy*, Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Lublin 2012.
12. Osuch. M., *Zapewnić uczniom bezpieczeństwo. Różne aspekty bezpieczeństwa w szkole*, Kuratorium Oświaty w Katowicach, Katowice 2012.
13. Pieczywok. A., *Edukacja dla bezpieczeństwa wobec zagrożeń i wyzwań współczesności*, Akademia Obrony Narodowej, Warszawa 2012.
14. Siuda. T., *Kształcenie i wychowanie młodzieży na rzecz bezpieczeństwa*, Poradnik dla dyrektorów szkół i nauczycieli, Ministerstwo edukacji Narodowej, Warszawa 2013.
15. Urbanek. A., *Wybrane problemy bezpieczeństwa. Teoria, strategia, system*, Akademia Pomorska w Słupsku, Słupsk 2012.
16. Zalewski. S., *Polityka bezpieczeństwa państwa, a edukacja obronna*, Ministerstwo Obrony Narodowej. Departament Społeczno – Wychowawczy, Warszawa 2001.
17. Ziarko. S., Walas – Trębacz. J., *Podstawy zarządzania kryzysowego. Zarządzanie kryzysowe w administracji publicznej*, Akademia Frycza Modrzewskiego, Kraków 2010

Akty prawne

18. Ustawa z dnia 26 stycznia 1982r. Karta Nauczyciela (Dz. U. 1982 Nr 3 poz. 19).

19. Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 31 grudnia 2002r w sprawie bezpieczeństwa i higieny w publicznych i niepublicznych szkołach i placówkach (Dz. U. 2002 Nr 6 poz. 68 i 69).
20. Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 9 lutego 2007r zmieniające rozporządzenie w sprawie ramowych statutów publicznego przedszkola oraz publicznych szkół (Dz. U. 2007 Nr 35 poz. 222).
21. Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 28 marca 2017r w sprawie ramowych planów nauczania dla publicznych szkół (Dz. U. 2017 poz. 703).
22. Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji z dnia 7 czerwca 2010r w sprawie ochrony przeciwpożarowej budynków, innych obiektów budowlanych i terenów (Dz. U. 2010 Nr 109 poz. 719).

41. MEDIALNE PRYZWOLENIE NA ZMIANY W ZAKRESIE WYNAGRODZEŃ POLITYKÓW

Kamil Jastrzębski

Uniwersytet Jagielloński

Wydział Zarządzania i Komunikacji Społecznej

ul. Łojasiewicza 4, 30-348 Kraków

E-mail: kamil.jastrzebski19@gmail.com

Streszczenie: Niezwykle newralgicznym medialnie i społecznie tematem w zakresie polskiego życia publicznego jest całe spektrum zagadnień związanych z wynagrodzeniami polityków. Autor sądzi, że stały się one niepotrzebną osią sporu, podczas gdy jest to kwestia techniczna i dotycząca samego funkcjonowania państwa. Skutkuje to tym, że z jednej strony część osób boi się otwarcie o tym rozmawiać, a część próbuje wypowiadać się w sposób często pomijający istotę tematu, skupiając swą uwagę na sprawach bieżących, nie zaś systemowych. W efekcie nie dyskutuje się o trwałych i konstruktywnych zmianach. Badanie ma na celu sprawdzenie, czy w dyskursie publicznym istnieje jakiegokolwiek przyzwolenie na podniesienie zarobków polityków. Przez „polityków” autor rozumie osoby sprawujące mandat z wyboru (tak na poziomie samorządowym, jak i lokalnym) oraz przedstawicieli władzy wykonawczej na szczeblu krajowym (ministrowie, wiceministrowie, dyrektorzy departamentów, itd.). Główna uwaga zostanie skupiona nie na wypowiedziach samych aktywnych polityków, lecz na opiniotwórczych artykułach autorstwa dziennikarzy, felietonistów, osób rozpoznawalnych w publicystyce społecznej i politycznej. Uwzględnione będą również wywiady. Zostaną przedstawione najciekawsze tezy i poglądy wynikające z opinii stojących na stanowisku co najmniej neutralnym lub aprobującym wzrost płac dla polityków sprawujących ww. funkcje. Główna hipoteza, którą weryfikuje autor, brzmi następująco: opinie publicystów i dziennikarzy na temat wynagrodzeń polityków są o wiele bardziej wyważone oraz merytoryczne niż te wygłaszane przez samych czynnych polityków. Wynika to z pewnego rodzaju kalkulacji. Poseł popierający podwyżki naraża się na niechęć oraz głosy krytyczne ze strony wyborców, podczas gdy osoby pracujące w mediach nie są bezpośrednio uzależnione od czyichś opinii w tym zakresie.

Słowa kluczowe: dyskurs publiczny, media, politycy, wynagrodzenia, społeczeństwo

1. Wstęp

Bardzo kontrowersyjnym tematem – w odniesieniu do sposobu oraz skali generowania społecznych emocji – jest kwestia zarobków polityków. Nabral on na sile w połowie roku 2021, kiedy z przekazów mentalnych zaczęło wynikać, że prezydent ma zamiar wydać rozporządzenie, które w istotny sposób zmieni sytuację finansową najważniejszych osób w państwie. Mentalność, jaką charakteryzuje się znaczna część opinii publicznej, bardzo często utwierdza ludzi w przekonaniu, iż z jednej strony stanowi to temat tabu (w końcu o pieniądzu z zasady trudno się rozmawia), albo pretekst do rozszerzenia i tak już długiej listy pretensji wobec klasy politycznej. Co więcej, część samych polityków, na ogół znajdujących się w danym momencie w opozycji, podziela taki punkt widzenia wobec pomysłów przyznania podwyżek. Zdaniem autora, takie podejście nie służy jakości życia społecznego i powinno być traktowane jako element przeszkadzający w rozwoju standardów administracji publicznej. Wynika z tego potrzeba sprawdzenia, jakie zdanie w tym zakresie

eksponowane jest przez media. Czy próbują one używać argumentów i tez utwierdzających w przekonaniu o tym, że politycy powinni zarabiać relatywnie mało, czy podchodzą do sprawy w bardziej wyważony i umiarkowany sposób?

Podwyżki, które zostały przyznane rozporządzeniem prezydenta, przedstawia poniższa tabela:

	Teraz			Kwota	Od 1 sierpnia 2021			NOWE	skok
	Podstawa	Dodatek	mnożnik		Podstawa	Dodatek	mnożnik		
Premier	6,20	2,0	8,20	14 673 zł	8,68	2,80	11,48	20 543 zł	40%
Wicepremier	5,70	1,6	7,30	13 063 zł	7,98	2,24	10,22	18 288 zł	40%
Marszałek Sejmu/Senatu	4,96	1,6	6,56	11 739 zł	8,68	2,80	11,48	20 543 zł	75%
Minister	5,60	1,5	7,10	12 705 zł	7,84	2,10	9,94	17 787 zł	40%
Wiceminister	4,40	1,2	5,60	10 021 zł	7,04	1,92	8,96	16 033 zł	60%
Prezes KRRiTV	5,60	1,5	7,10	12 705 zł	7,84	2,10	9,94	17 787 zł	40%
Prezes NIK	5,70	1,6	7,30	13 063 zł	7,98	2,24	10,22	18 288 zł	40%
Prezes IPN	5,60	1,5	7,10	12 705 zł	7,84	2,10	9,94	17 787 zł	40%
Prezes NBP	6,20	2,0	8,20	14 673 zł	8,68	2,80	11,48	20 543 zł	40%
Posel	4,40	1,2	5,60	8 017 zł	7,04	1,92	8,96	12 827 zł	60%
Posel/Senator + dieta poselska				10 522 zł				16 033 zł	52%

Źródło: Dz.U. z 30.07.2021, poz. 1394

Opracował R. Mundry

<https://dziennikustaw.gov.pl/DU/2021/1394>

Kwota bazowa mnożnika: 1 789,42 zł

Dieta poselska wynosi +25%

Posel ma 80% wiceministra + dieta

Źródło: <https://konkret24.tvn24.pl/polityka,112/morawiecki-o-podwyzkach-dla-politykow-jak-dla-kazdej-innej-grupy-zawodowej-jednak-nie,1072102.html> [dostęp 23.08.2021].

W przypadku Marszałka Sejmu/Senatu jest to podniesienie wynagrodzenia o 75% i stanowi najwyższy przeskok w stosunku do stanu obecnego. Jednak osoby sprawujące pozostałe funkcje również odczują relatywnie duży awans finansowy, ponieważ w najgorszym wypadku wynosi on 40%.

Z tabeli wynika stosunkowo wysoki stopień skomplikowania sposobu przeliczenia przysługującej kwoty. Uwzględnia się bowiem kwotę bazową, mnożnik, a ponadto należy również wziąć pod uwagę dietę poselską. Nie można wykluczyć, że – poza samym faktem podwyżek – również i ten czynnik ma wpływ na część krytycznie nastawionej opinii publicznej i ma on swoje źródło właśnie w dużej zawłości prowadzącej do konkretnych sum.

Nierzadko można spotkać się z wieloma nacechowanymi emocjonalnie dyskusjami o tym, że dane przywileje – w tym także przywileje finansowe – nie należą się politykom, ponieważ nie wykonują oni swojej pracy w sposób odpowiedni, a co za tym idzie, nie zasługują na daną gratyfikację. Pomija się w ten sposób czynnik, który zdaniem autora ma kluczowe znaczenie, mianowicie fakt, iż sektor publiczny – w przeciwieństwie do sektora prywatnego – rządzi się innymi prawami niż weryfikacją na podstawie produktywności (pytanie, jak obiektywnie zweryfikować obiektywność polityków?). Tym innym prawem jest stopień odpowiedzialności, wagi podejmowanych decyzji oraz ich rezonowanie na całe społeczeństwo. Parlament uchwalający kontrowersyjną ustawę czy minister źle administrujący resortem stanowią z punktu widzenia całości funkcjonowania państwa większy problem niż np. pracownik niewykonujący należycie obowiązków służbowych.

To, w jaki sposób wynagradzani są ludzie piastujący najwyższe urzędy, determinuje nie tylko jakość ich pracy, ale również to, kto i w jakich okolicznościach znajdzie się na danym stanowisku. Należy bowiem zauważyć, iż zarobki nie stanowią wyłącznie odzwierciedlenia czyjejś pracy, ale rozstrzygają o tym, czy ktoś się jej podejmie.

2. Materiały i metody

Problemem badawczym jest stosunek mediów do wynagrodzeń polityków, natomiast pytanie badawcze brzmi: czy opinie publicystów i dziennikarzy na temat wynagrodzeń polityków są o wiele bardziej wyważone oraz merytoryczne niż te wygłaszane przez samych czynnych polityków? Zostaje więc postawiona hipoteza, że istotnie opinie publicystów i dziennikarzy na temat wynagrodzeń polityków są o wiele bardziej wyważone oraz merytoryczne niż te wygłaszane przez samych czynnych polityków.

Materiał badawczy stanowią będą wywiady, artykuły i teksty opublikowane w przestrzeni wirtualnej w okresie od początku 2018 roku do sierpnia 2021 roku. Zdeterminowane jest to tym, że właśnie w 2018 roku wybuchła dyskusja na temat tzw. „nagród”, w wyniku czego obniżono zarobki polityków o 20%, zaś w połowie roku 2021 temat powrócił, lecz w innej narracji ze strony partii rządzącej, która w tym przypadku zmieniła nastawienie i skłoniła się ku retoryce o potrzebie podwyżek. Materiały natomiast zostaną wybrane według kryterium stanowiska wobec podniesienia zarobków – celowo wzięte pod uwagę będą te opowiadające się za reformą i tym samym idące w pewnym zakresie pod prąd opinii publicznej, ponieważ celem pracy jest sprawdzenie nie tylko samego faktu wystąpienia takich głosów, ale również jakości poszczególnych argumentów; to, jakie przesłanki stanowią podstawę do sformułowania danej opinii. Zaistnienie postaw aprobujących podwyżki jest czymś, co z dużym prawdopodobieństwem można z góry określić jako niewymagające badania, ale już ich treść powinna zostać przeanalizowana i podsumowana, a następnie stanowić podstawę do wyciągnięcia wniosków w zakresie roli mediów i ich podejścia do tego zagadnienia. Analiza treści będzie więc miała charakter nie ilościowy, a jakościowy. Autor sprawdzi, w jaki sposób przedstawiono poszczególne argumenty.

Przed przystąpieniem do zasadniczej części badania podjęto próbę streszczenia opinii krytycznych, jakie wynikają z obserwacji autora oraz tego, co bardzo często wybrzmiewa w dyskursie. Pomoże to w skonfrontowaniu dwóch różnych narracji i postaw wobec omawianego problemu, dlatego w tym miejscu będzie miało ono charakter uogólniony i faktograficzny, natomiast charakteru ocennego nabierze w podsumowaniu całego tekstu.

Wyróżniono następujące argumenty przemawiające przeciwko podniesieniu zarobków polityków:

- podwyżki w trakcie kryzysu są nieetyczne,
- politykom się *nie należy*,
- do polityki nie powinno się iść dla pieniędzy,
- nie stać nas na utrzymanie tak dużej liczby osób funkcyjnych z relatywnie wyższymi pensjami.

3. Analiza i wyniki

W trakcie poszukiwania materiału badawczego spełniającego wymienione we wcześniejszym rozdziale kryteria udało się znaleźć cztery teksty i wywiady stanowiące nie tylko obszerny zasób argumentów, ale również promieniujące na sposób myślenia i eksponowania pewnych tez w innych, pomniejszych dyskusjach. W tym rozdziale zostaną one przedstawione i szczegółowo rozpisane, dzięki czemu możliwe stanie się zweryfikowanie hipotezy badawczej.

Mocne „tak” dla podwyżek dla polityków! Uczyńmy państwo trochę mniej dziadowskim to tytuł tekstu opublikowanego w sierpniu 2020 roku na stronie Klubu Jagiellońskiego. Autor, a jednocześnie prezes organizacji, Piotr Trudnowski, w bardzo interesujący sposób przedstawia swój punkt widzenia na kwestię zarobków tej grupy społecznej i zawodowej. Od samego początku tekstu można dostrzec ciekawe perswazyjne określenia, które wzmacniają przekaz.

Podkreślony został argument autora, że w oczach niektórych każdy moment na podniesienie wynagrodzeń jest zły i niezależnie od okoliczności (np. pandemicznych i kryzysowych) zawsze zostanie określony w ten właśnie sposób, stając się orężem populistycznie nastawionych liderów opinii publicznej. Skoro więc nigdy nie będzie dobrej chwili, to należy przestać jej wyczekiwać i przeprowadzić reformę niezależnie od jej wydźwięku w mediach.

Trudnowski sądzi, że najistotniejszą zmianą jest zwiększenie wynagrodzeń dla ministrów i wiceministrów, co mogłoby się pokrywać z czasami podkreślaną opinią, iż o sprawnym funkcjonowaniu państwa w pierwszej kolejności świadczą odpowiednio przygotowane – i siłą rzeczy opłacane – struktury władzy wykonawczej.

W ocenie autora tej pracy, najciekawszym i jednocześnie najmocniejszym argumentem Trudnowskiego jest podany przez niego szacunkowy koszt podwyżek, choć prezes Klubu Jagiellońskiego zastrzega potrzebę dokładnej weryfikacji tych obliczeń. Należy jednak podkreślić, że nawet jeśli konkretne sumy w praktyce są trochę inne, to celem tego argumentu było bardziej zobrazowanie skali i rzędu wielkości, a nie dokładnego rachunku, jaki zapłaci skarb państwa. Mowa tu o kwocie około 50-60 milionów złotych rocznie, co zostało podkreślone w tekście za pośrednictwem proporcji – stanowi to 0,013% budżetu. Warto dosłownie zacytować ten fragment:

Z perspektywy wydatków państwa – to kwota niemal niezauważalna. W porównaniu z jeszcze przedkryzysowym (ostatecznie będzie przecież znacznie większy) budżetem państwa planowanym na rok 2020 stanowi to 0,013% wydatków budżetowych. Słownie: TRZYNAŚCIE TYSIĘCZNYCH PROCENTA polskiego budżetu. A mówimy przecież o lepszym wynagradzaniu ludzi, którzy odpowiadają za pozostałe 99,987% państwowych pieniędzy!

Trudno ukryć, że przedstawienie problemu właśnie w ten sposób może dawać do myślenia. Matematyka w dość klarowny sposób obrazuje realną skalę dodatkowych wydatków poniesionych przez podatników. Pytaniem otwartym jest więc to, czy nie powinno się tego – jak widać stosunkowo niewielkiego kosztu – potraktować w kategorii ceny, jaką przyjdzie zapłacić społeczeństwu za danie sobie realnej szansy na długofalowe podniesienie jakości stanowienia prawa, działania administracji czy indywidualnego składu osobowego poszczególnych organów i instytucji?

Podwyżki pensji polityków? Profesor Orłowski: powiem coś niepopularnego. W jednym z programów *Fakty po Faktach* został przeprowadzony obszerny wywiad z Rafałem Mundrym oraz Witoldem Orłowskim, którzy odnieśli się do rozporządzenia prezydenta zarówno w kontekście samych podwyżek, jak i również m.in. tzw. *Polskiego Ładu* oraz związanym z nim całokształtem w zakresie nowych rozwiązań podatkowych oraz finansowych.

Orłowski przyznaje wprost, że mówi coś niepopularnego, mianowicie przyznaje, iż jego zdaniem ministrowie i wiceministrowie powinni zarabiać więcej, argumentując to poprzez analogię do prywatnego sektora, aby wynagrodzenia w obu przypadkach były porównywalne. Zaznacza więc, że jest to stanowisko mało popularne, mało atrakcyjne medialnie i idące pod prąd względem wielu innych opinii.

Mówi również, że racjonalnym rozwiązaniem byłoby stworzenie swego rodzaju automatyzmów, które w jasny i czytelny sposób determinowałyby zarobki polityków poprzez np. bezpośrednie powiązanie tych kwot ze średnim wynagrodzeniem. Ponadto podkreśla swój negatywny stosunek do tzw. *pieniędzy pod stołem*. Chodzi tu o sytuacje, w których dana osoba otrzymuje dodatki finansowe w postaci nagród, premii lub zostaje zatrudniona równolegle w innych podmiotach, co z jednej strony skutkuje w oczywisty sposób podniesieniem jej pensji, z drugiej natomiast pogłębia problem nieprzejrzystości, nieprzewidywalności, chaosu oraz problemów komunikacyjnych między klasą polityczną a społeczeństwem. Orłowski uważa to za poważny kłopot, dlatego zdecydowanie przeciwstawia się takim praktykom, jednocześnie będąc skłonny wyrazić aprobatę dla przemyślanego i klarownego skonstruowania sensownych podwyżek dla polityków.

Warto zauważyć pewną trudność związaną z nagrodami. Wyraz ten jest nacechowany pozytywnie i odnosi się do sytuacji, w których ktoś realnie zasłużył na gratyfikację, ponieważ zrobił bądź osiągnął coś wykraczającego poza nominalnie przypisany mu zakres zadań, a więc – idąc tą logiką – należy mu się analogicznie wyższa rekompensata finansowa za taką pracę. W 2018 roku wybuchła medialna afera dotycząca właśnie nagród, gdy ministrom i im podwładnym przyznano znaczne premie. Szefowie resortów mieli otrzymać od 65 do 80 tysięcy złotych nagród za rok 2017. Kwoty te – z punktu widzenia statystycznych wynagrodzeń – same w sobie często stanowią pułap, o którym osiągnięciu marzy część społeczeństwa, a przecież mowa tu nie o całych zarobkach polityków, lecz jedynie o części. Spotkało się to z dużymi kontrowersjami i poskutkowało nawet tym, że ministrom kazano pieniądze te przeznaczyć na cele społeczne.

Rafał Mundry również uważa samą podwyżkę za uzasadnioną, jednak wyraża pewne wątpliwości dotyczące jej skali oraz okoliczności budżetowych, zwłaszcza w przypadku skonfrontowania ich z faktem, iż nowe rozwiązania podatkowe nie przewidują aż tak znacznej poprawy sytuacji finansowej reszty społeczeństwa, co może wywołać wrażenie pewnych zbyt daleko idących dysproporcji. Jednak generalna opinia pokrywa się ze stanowiskiem Witolda Orłowskiego.

Agata Kołodziej na stronie *Spidersweb.pl* opublikowała artykuł jeszcze mocniejszy perswazyjnie niż tekst Piotra Trudnowskiego. Nosi on tytuł: *Kilka tysięcy podwyżki dla posłów i polityków? I super, uważam, że już dawno temu powinni dostać*.

Trudno nie zwrócić uwagi na dosadne stwierdzenia, jakim posługuje się autorka. Pisze wprost:

Czy naprawdę chcemy mieć bieda państwo zarządzane przez bieda-polityków, nie tylko w sensie finansowym, ale i intelektualnym?

Widać zatem, że zdaniem Kołodziej może istnieć bezpośrednio powiązanie między statusem finansowym danej osoby a jej realnymi zdolnościami i kompetencjami. Przywołuje przykład sektora prywatnego, w którym ludzie posiadający fachową wiedzę oraz

doświadczenie mogą liczyć na odpowiednio wysokie zarobki, zaś w przypadku polityki nie jest już to tak oczywiste. Zadaje ona mnóstwo – jak może wynikać z jej tonu – retorycznych pytań.

Zastanawia się nad czynnikiem inflacyjnym. Pensje rosną w wielu sektorach, natomiast w przypadku polityków zostały one zamrożone. Zadaje pytanie, czy posłowie mają *przeciwinflacyjne sejmowe skafandry*?

Nie zgadza się również z argumentami, że skoro podwyżka ma charakter skokowy – sięgający nawet 75% - to należy albo ją odpuścić, albo mocno zredukować. Twierdzi, iż tak duży przeskok był koniecznością, ponieważ zarobki polityków nie były podwyższane od tak długiego czasu, że gwałtowne podniesienie ich staje się w pewnym sensie koniecznością, aby dogonić wzrosty w innych branżach.

Uderza w populistyczne narracje prowadzone przez polityków i uważa, że oni sami wpędzili się w retoryczną pułapkę, z której ciężko im będzie wybrnąć. Z jednej strony rząd najpierw sam przekonywał o tym, że do polityki nie idzie się dla pieniędzy, z drugiej niedługo później odwrócił argumentację. Opozycja natomiast powinna strategicznie punktować rząd i opowiedzieć się przeciw tym zmianom, ale musi zważać na dobro państwa i zapewne przynajmniej część polityków z tej strony sporu doskonale rozumie potrzebę przeprowadzenia tak gruntownej reformy. Można więc powiedzieć, że z marketingowego punktu widzenia nie ma tu dobrego rozwiązania, ponieważ w każdym z tych wariantów można wytknąć komuś niekonsekwencję lub/i populistyczną postawę.

Równolegle autorka zwraca uwagę na jeszcze jeden ważny aspekt:

I tak każdemu ślinka cieknie na te pieniądze, ale jednocześnie wszyscy obrzucają się błotem z ich powodu. A sensowne rozwiązanie jest jedno: podwyżki politykom się należą, może nawet tak duże i skokowe, ale od kolejnej kadencji, bo to właśnie trzeci problem z nimi: podwyżki powinny zostać uchwalone, bo tak trzeba, a nie dlatego, żebym ja i mój kolega zdążył się jeszcze nachapać.

Podkreślony został termin obowiązywania nowych stawek. Argumentacja o tym, że politycy przyznają podwyżki wyłącznie ze względu na swoją osobistą sytuację, mogłaby być bowiem łatwo obalona właśnie takim rozwiązaniem – wprowadzenia wyższych wynagrodzeń dopiero od kolejnej kadencji. Udałoby się wówczas uniknąć oskarżeń o patrzeć wyłącznie na samego siebie oraz brak troski o dobro wspólne i sposób funkcjonowania państwa.

Jednak najciekawszą opinię – zarówno z medioznawczego, jak i politologicznego punktu widzenia – wygłosił były prezydent Bronisław Komorowski:

Rozumiem, że dzisiaj opozycja ma pełne prawo wytykać taką niekonsekwencję rządzących, natomiast ja już jestem poza polityką, więc mogę sobie pozwolić na takie stwierdzenie: fakty są takie, że politycy w Polsce - w porównaniu z innymi krajami świata zachodniego, i to tych najbliższych geograficznie krajów - są bardzo słabo uposażeni.

Były polityk zauważa, że wysokie zarobki polityków – bez względu na to, jak dokładnie zdefiniujemy w tym przypadku określenie wysokie – nie są niczym dziwnym w innych krajach, ponieważ na zachodzie standardy wynagradzania najważniejszych osób w sektorze publicznym są czymś względnie naturalnym i niebudzącym oporu czy większych wątpliwości ze strony klasy politycznej.

To bardzo interesujące stanowisko, tym bardziej, że Komorowski co do zasady w sposób jednoznaczny opowiada się po jednej ze stron szerokiego sporu politycznego, a w tym przypadku wygłosił pogląd odbiegający daleko od opinii powielanych przez opozycję. Gdyby ta odmienność w narracji została uwypuklona przez osobę o stosunkowo mniejszym wpływie, pewnie nie wymagałoby to aż tak mocnego podkreślenia. Mowa jednak o byłym prezydencie i marszałku sejmu, człowieku grającym niegdyś pierwszoplanowe role w polskim życiu publicznym.

Jednocześnie zaznacza on, że wraz ze wzrostem wynagrodzeń powinno się również oczekiwać wyższych standardów oraz jakości w sprawowaniu funkcji publicznych. To właśnie w tym czynniku były polityk widzi zasadniczy problem. Jego zdaniem Polacy obserwują ciągle awanturujący się sejm i bardzo niski poziom kultury parlamentarnej, a także niesatysfakcjonującą pracę poszczególnych posłów, przez co nastawieni są negatywnie do jakichkolwiek pomysłów przyznawania podwyżek.

Na podstawie wszystkich wymienionych wcześniej tekstów i wywiadów można zebrać argumenty i stanowiska stojące w obronie wzrostu wynagrodzeń dla polityków. Brzmiały one następująco:

1. Zarobki polityków to i tak niewielki wydatek w skali budżetu.
2. Troska o jakość państwa oraz jego administracji wymaga zatrudnienia specjalistów, a ci muszą być odpowiednio wynagradzani.
3. Błędem jest czekanie na odpowiedni moment, gdyż ten prawdopodobnie nigdy nie nastąpi.
4. Standardy rynkowe uciekają sektorowi publicznemu i trzeba zapobiec pogłębianiu się tych dysproporcji.
5. Istnieją mechanizmy pozwalające na wyjście z pułapki narracyjnej, np. poprzez przyznanie podwyżek od kolejnej kadencji.
6. Podwyższając wynagrodzenia polityków, unikniemy szkodliwych dla życia publicznego sytuacji polegających na przyznawaniu naciąganych nagród oraz dodatkowych funkcji.

Mając na uwadze powyższe, hipoteza badawcza zostaje potwierdzona. Faktycznie, o ile sami politycy, często *nakręceni* przez społeczeństwo, skłonni są do wygłaszania daleko idących, mało konstruktywnych opinii, o tyle media, również te niszowe, pozwalają dojść do głosu osobom wyrażającym o wiele bardziej wyważone, racjonalnie brzmiące i merytoryczne poglądy w tej kwestii.

Stacja TVN – co do zasady nastawiona krytycznie w stosunku do obecnej władzy – przeprowadziła bowiem wywiady, z których płynęła niemal bezpośrednia aprobata wobec podwyżek. Niewykluczone więc, że ludzie oglądający te programy mogli zacząć rozważać inne sposoby sformułowania swojej opinii na ten temat. Być może długoterminowo takie wywiady – choć nieliczne, ale istotne komunikacyjnie – przyczynią się do podniesienia jakości debaty publicznej.

Warta podkreślenia jest duża rozbieżność w zakresie stopnia perswazyjności oraz dosadności formułowanych zdań. Analizowane materiały były bogate zarówno w przekazy spokojniejsze, nacechowane lekkimi oraz niezbyt dosadnymi określeniami, jak i te uderzające wręcz o młodzieżowe, ostrzejsze i silniejsze tony. Jednak w obu tych kategoriach, bez

względem na język, eksponowano wysokiej jakości argumenty; argumenty, które zostały podsumowane w sześciu punktach i każdy z nich mógłby posłużyć jako element bardzo profesjonalnej i merytorycznej, ponadpartyjnej debaty nie tylko nad samymi wynagrodzeniami polityków, ale również szeroko pojętej jakości sektora publicznego.

4. Podsumowanie i rekomendacje

Nie pierwszy i być może nie ostatni raz okazuje się, że istnieje duża różnica między politycznym i społecznym odbiorem danego zagadnienia a jego medialną ekspozycją.

Bardzo budujące jest to, że nawet w obliczu tak kontrowersyjnego zagadnienia poszczególne podmioty – od największych telewizji, przez strony think tanków, po mniejsze portale – widać chęć profesjonalnego i wyważonego podejścia do tematu.

Wbrew wielu opiniom, zarobki polityków nie powinny być problemem funkcjonującym wyłącznie na marginesie debaty publicznej, lecz jedną z kluczowych kwestii, której rozstrzygnięcie zdeterminuje jakość naszego życia politycznego.

Autor pracy w większości podziela punkty widzenia przedstawione przez osoby występujące w analizowanych tekstach. Wiele argumentów przemawia za tym, aby politycy zaczęli zarabiać więcej w stosunku do swojej pracy, zwłaszcza jej wagi oraz wiążącej się z nią odpowiedzialności.

Trudno bowiem jednoznacznie zweryfikować, który poseł bądź minister zasłużył na podwyżkę, a który nie. Nie ma mechanizmu pozwalającego to sprawdzić. Posiłkowanie się samymi statystykami, takimi jak obecność na głosowaniach czy liczba wystąpień, zapytań oraz interpelacji byłoby rozwiązaniem możliwym i racjonalnym, ale tylko teoretycznie, ponieważ czynniki te niekoniecznie muszą odzwierciedlać realne zaangażowanie polityka. Jeśli jest ono niewystarczające i źle oceniane przez ludzi, będą mieli okazję wyrazić swoją opinie przy wyborach.

Uzależnienie wynagrodzeń polityków od stale aktualizowanego oraz względnie miarodajnego czynnika, takie jak średnia płaca, wydaje się być o wiele lepsze i bardziej przejrzyste. Oczywiście i ta statystyka nie jest idealna, ale ostatecznie jakiś punkt wyjścia należy przyjąć, a właśnie ten wygląda na posiadającego stosunkowo mało wad w tym kontekście.

Warto zaznaczyć jeszcze jeden element niepodany przez autorów tekstów, a jednak istotny w tej dyskusji – dynamikę rynku pracy. Poseł zawodowy, który utrzymuje się bezpośrednio z polityki, musi na jakiś czas odejść z rynku pracy, a powrót może okazać się trudny, chociażby przez zmiany, które na nim zaszły i nowe kompetencje potrzebne w danej branży. Nawet wysokiej klasy specjaliści mogą zderzyć się z tym problemem, a ich przykłady będą stanowiły swego rodzaju przestrogę dla innych, którzy mają zamiar przejść z sektora prywatnego do publicznego. Zniwelowanie tego problemu można osiągnąć albo przez stworzenie specyficznego i skomplikowanego systemu pozwalającego byłemu posłowi lub ministrowi płynnie wrócić na rynek pracy, albo podnosząc pensje i tym samym robiąc z administracji publicznej miejsce, w którym dana osoba po pierwsze nie zaliczy degradacji finansowej, po drugie wzmocni swoje CV oraz stanie się jeszcze cenniejsza zawodowo.

Do niedawna funkcjonujące zarobki powodowały, że ludzie kompetentni i popularni na rynku byli nastawieni sceptycznie do zmiany swojej sytuacji zawodowej, a jednocześnie osoby niewykazujące ponadprzeciętnych cech oraz umiejętności myślały o polityce jako

sposobie na poprawienie swojego usytuowania. Zapanował mechanizm selekcji negatywnej. Oczywiście oznacza on pewien proces, który trwa dłużej niż jedną kadencję, dlatego nie powinno się traktować podwyżek bądź obniżek pensji polityków w kategorii automatycznego zwiększenia lub zmniejszenia jakości funkcjonowania państwa. Relatywnie niskie wynagrodzenia wprowadziły nasze życie publiczne w trend obniżania się jego poziomu, dlatego jego odwrócenie może nastąpić chyba tylko w jeden sposób – poprzez zastosowanie przeciwnej strategii polegającej na wzroście wynagrodzeń. Nie zagwarantuje to nagłego przyływu wysokiej klasy specjalistów, ale odwróci niekorzystne tendencje i pozwoli na stopniowe polepszanie się sytuacji.

Bibliografia:

Wykaz stron internetowych:

1. konkret24.tvn24.pl,<https://konkret24.tvn24.pl/polityka,112/morawiecki-o-podwyzkach-dla-politykow-jak-dla-kazdej-innej-grupy-zawodowej-jednak-nie,1072102.html>, (Morawiecki o podwyżkach dla polityków: jak dla "każdej innej grupy zawodowej". Jednak nie), [dostęp 23.08.2021].
2. klubjagiellonski.pl,<https://klubjagiellonski.pl/2020/08/14/mocne-tak-dla-podwyzek-dla-politykow-uczynmy-panstwo-troche-mniej-dziadowskim/>, (Mocne „tak” dla podwyżek dla polityków! Uczyńmy państwo trochę mniej dziadowskim), [dostęp 23.08.2021].
3. tvn24.pl,<https://tvn24.pl/polska/podwyzki-dla-politykow-ekonomisci-komentuja-5162575>, (Podwyżki pensji polityków? Profesor Orłowski: powiem coś niepopularnego), [dostęp 23.08.2021].
4. spidersweb.pl,<https://spidersweb.pl/bizblog/podwyzki-dla-politykow/>, (Kilka tysięcy podwyżki dla posłów i polityków? I super, uważam, że już dawno temu powinni dostać), [dostęp 23.08.2021].
5. forsal.pl,<https://forsal.pl/gospodarka/polityka/artykuly/8222788,komorowski-w-porownaniu-z-zachodem-polscy-politycy-sa-bardzo-slabo-uposazeni.html>, (Komorowski: W porównaniu z Zachodem polscy politycy są bardzo słabo uposażeni), [dostęp 23.08.2021].
6. money.pl,<https://www.money.pl/gospodarka/podwyzki-dla-poslow-polacy-sa-oburzeni-miazdzace-wyniki-sondazu-6667980359961504a.html>, (Podwyżki dla posłów. Polacy są oburzeni. Miażdżące wyniki sondażu), [dostęp 23.08.2021].
7. bakier.pl, <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Podwyzki-dla-rzadzacych-w-ogniu-krytyki-w-Sejmie-8168556.html>, (Podwyżki dla polityków w Sejmie. "Doicie ojczyznę bez umiaru"), [dostęp 23.08.2021].

42. PSYCHOLOGIA KOLORÓW W BUDOWANIU MARKI OSOBISTEJ

Karolina Kołat

Uniwersytet Łódzki

Wydział Zarządzania

Koło Kreatywności Biznesowej Bizaktywne

ul. Matejki 22/26, 90 - 237 Łódź

1. Wprowadzenie

Marki osobiste stają się coraz istotniejszym narzędziem w biznesie. Ich przekaz odbierany jest jako bardziej autentyczny, co zachęca potencjalnych klientów do skorzystania z oferty. Według raportu "Personal Branding w Polsce"¹ ponad połowa badanych uznaje marki osobiste za bardziej wiarygodne od marek biznesowych. Jednocześnie według 67,6% ankietowanych marka osobista zwiększa zaufanie, dla 53% jest czynnikiem przyciągającym klientów, a według 44,6% respondentów pomaga się wyróżnić.

Podobne obserwacje można dostrzec w zagranicznych danych. Prensya y Comunicación (hiszpańska agencja komunikacji) przeprowadziła w 2017 roku badanie, zgodnie z którym 33% ankietowanych ufa w przekazy marek biznesowych, ale 90% ufa w przekazy marek osobistych.

Popularność marek osobistych sprawia, że coraz więcej osób kieruje swój przekaz do odbiorców. Muszą więc oni wyróżnić się na tle innych ekspertów w swojej branży. Jednym z czynników, które to umożliwiają, jest identyfikacja wizualna, czyli m.in. stosowane fonty, wzory i paleta kolorów. Psychologia barw wyjaśnia ich znaczenie i łączy z przekazywanymi emocjami oraz wartościami.

Celem tego artykułu była analiza palet kolorystycznych marek osobistych ekspertek zajmujących się personal brandingiem na hiszpańskim rynku. Wskazanie zastosowanych barw i powiązanie ich z podejmowanymi przez nie działaniami miało umożliwić ocenę, jaką rolę odgrywa psychologia kolorów w budowaniu marki osobistej i jej wyróżnieniu na rynku.

2. Pojęcie i istota marki osobistej

Marka jest pojęciem rozumianym na wiele sposobów. Jedną z definicji wymienianych w pracach dotyczących tego zjawiska brzmi następująco: "Marka to nazwa, pojęcie, znak, symbol design, względne połączenie tych elementów, identyfikujące produkty (usługi) jednego sprzedawcy bądź grupy sprzedawców i odróżniające je od produktów (usług) konkurencji" [Armstrong i Kotler, 2020, s. 321]. Innym wyjaśnieniem tego terminu są słowa jednego z polskich autorytetów w dziedzinie strategii marki, który przekonuje, że "marka to skojarzenia, czyli pamięć, odczucia, czyli emocje, postawy i przekonania oraz wartości. Ale marka to również doświadczenia, czyli przeżycia, styl życia, interakcja z innymi i tożsamość" [Pogorzelski, 2019, s. 11]. Jest więc zbiorem odczuć konsumentów związanych z produktem i jego skutecznością w zaspokajaniu potrzeb lub rozwiązywaniu problemów. Skojarzenia te prowadzą do zbudowania silnej więzi z klientami.

¹Premium Consulting (2019). Personal Branding w Polsce (raport).

Marka musi się wyróżniać, aby zostać zauważoną i wybraną spośród innych ofert. Pomaga klientom zidentyfikować produkty o poszukiwanych przez nich właściwościach i korzyściach oraz ocenić jakość oferty. Sprzedawcy natomiast mogą kierować do odbiorców atrakcyjną, spójną komunikację i przeprowadzić właściwą segmentację rynku, lepiej dopasowując proponowane rozwiązania do rzeczywistych potrzeb klientów.

Konieczne jest, aby klient poznał markę i zbudował system skojarzeń z nią związanych. Dzięki temu odkryje on powody, dla których zdecyduje się na zakup. Będą one tworzyć obietnicę, jaką firma składa konsumentom w postaci zapowiedzi cech, funkcjonalności i korzyści, jakie zostaną im dostarczone w postaci produktów lub usług i towarzyszących im doświadczeń. Powinna więc ona być spójna, prosta do zrozumienia i trwała - realizacja obietnicy musi przebiegać w niezmienny sposób. Dzięki tym działaniom marka zbuduje silne relacje z klientami i zyska ich lojalność.

Jednym z rodzajów marki jest marka osobista, która polega na budowaniu rozpoznawalności konkretnego człowieka w powiązaniu z jego cechami, wartościami, umiejętnościami, wiedzą i doświadczeniem. Według Grzesiaka [2019] jest obrazem, jaki dana osoba tworzy w oparciu o swoje przekonania i przemyślenia oraz sygnały z otoczenia. Analizując literaturę przedmiotu, można również spotkać określenie, że jest to zbiór tych atrybutów, które pozwalają wyróżnić się danej osobie na tle innych. To ślad, jaki zostawia w umysłach swoich rozmówców poprzez komunikaty oraz działania, zarówno online (np. w mediach społecznościowych), jak i offline (np. podczas wydarzeń branżowych). Określa się ją również jako strategię marketingową, która pomaga budować wizerunek prezentowany odbiorcom.

Strategia marki osobistej, nazywana personal brandingiem, obejmuje określenie szeregu elementów. Pierwszym z nich jest cel - ten etap polega na porównaniu sytuacji obecnej i pożądanej, do której dąży osoba budująca swoją markę. Mierzenie efektów pozwala ocenić stopień realizacji planowanych działań. Marka osobista wspiera realizację wielu różnych celów. Należą do nich mogą m.in.:

- budowanie rozpoznawalności w branży,
- dotarcie do klientów,
- znalezienie pracy lub wzmocnienie swojej pozycji w obecnym miejscu zatrudnienia,
- dzielenie się swoją wiedzą z innymi,
- założenie biznesu.

Następnie precyzuje się grupę docelową, czyli osoby, do których kierowane są działania i komunikaty spójne z przekazem. Styl komunikacji pomaga utrzymać charakterystyczny sposób komunikowania wartości i osobowości. Później należy zadbać o reputację np. poprzez udostępnianie treści w mediach społecznościowych, na stronie internetowej lub uczestnicząc w spotkaniach branżowych. Wszystkie zaplanowane działania powinny prowadzić daną osobę do sukcesu, jakim będzie realizacja celu. Kolejnym elementem budowania marki osobistej jest jej nazwa, co w przypadku marek osobistych zazwyczaj oznacza połączenie imienia i nazwiska. Ostatnim etapem personal branding jest przygotowanie identyfikacji wizualnej, która będzie przedstawiać przekaz marki za pomocą takich graficznych elementów jak: typografia, wzory i kolory.

3. Znaczenie barw według psychologii kolorów

Kolory, będące częścią identyfikacji wizualnej marki, komunikują konkretne wartości i wizję firmy. Są też nośnikiem głównego przekazu. Mają duży wpływ na odbiorców - wzbudzają emocje, oddziałują na nastrój i sposób postrzegania rzeczywistości. Łącząc je, organizacje urozmaicają swoją komunikację i podkreślają najważniejsze informacje, ale muszą mieć na uwadze zachowanie spójności i unikanie skrajności, które mogłyby uwidocznić negatywne znaczenia.

Wpływ na rozumienie koloru ma m.in. kultura, w jakiej funkcjonuje dana jednostka, ale również temperatura i odcień barwy. Kolory dzieli się na ciepłe (pobudzają, dodają energii, są pełne życia), chłodne (uspokajają, wyciszają, relaksują) oraz neutralne (nie wpływają na zachowania ani reakcje człowieka). Oprócz tego każdy kolor ma odcień (kolor jaśniejszy od bazowego odpowiednika), cień (kolor ciemniejszy od bazowego odpowiednika) i ton (kolor powstały w wyniku dodania do barwy bazowej koloru szarego). Te wszystkie czynniki mogą zmieniać znaczenie barw.

Fioletowy przeznaczony jest dla marek z misją, dążących do określonego celu. Oznacza kreatywność, wizjonerstwo i wyobraźnię. Ma też wymiar duchowy, mistyczny, magiczny, przez co jest kolorem niejednoznacznym. Podkreśla prawdziwość, autentyczność i jakość marki. Jest wykorzystywany do zasygnalizowania mądrości, kobiecości, a nawet luksusu. Fiolet ma też negatywne znaczenia: niestabilność i uległość.

Niebieski jest oznaką inteligencji, logiki i uporządkowania. Wprowadza spokój oraz harmonię. Wspiera koncentrację i poprawia produktywność - wyraża wydajność, solidność. Ponieważ łączy się go z fantazją i innowacyjnością, marki go stosujące są odbierane jako myślące przyszłościowo. Postrzega się go również przez pryzmat dojrzałości, odpowiedzialności, stabilizacji. Jest kolorem współczucia, wierności, czystości i świeżości. Może oznaczać jedność z naturą. Ciemne odcienie wyrażają siłę i zaufanie, intensywne podkreślają komunikatywność, a jasne są wyrazem pogody ducha. Niebieski może także przywoływać negatywne skojarzenia chłodu, braku emocji i konserwatyzmu.

Turkusowy inspirowanie i pomaga generować pomysły. Przeznaczony jest dla marek innowacyjnych, kreatywnych, ale też współczujących, niosących uzdrowienie. Może oznaczać wydajność, samowystarczalność oraz spokój. Negatywny wymiar turkusu wiąże się z nierzetelnością, powściągliwością i dużymi wymaganiami.

Zielony wzmacnia wiarygodność, daje poczucie bezpieczeństwa i ułatwia regenerację. Pomaga w rozwiązywaniu problemów, wprowadzając nieco spokoju. Zieleń łączona jest z naturą, wzrostem, ekologią, świeżością i nadzieją. To też harmonia umysłu, ciała i emocji. Jest kolorem zdrowia, urodzaju, płodności. Oznacza szczerość oraz przynależność do grupy. Stagnacja i nuda są negatywnymi znaczeniami tego koloru.

Żółty wspiera wizerunek marek optymistycznych, radosnych, przyjacielskich, ekstrawertycznych, które mają wysoką samoocenę i są pewne siebie. Tak jak słońce oświetla codzienność innych i daje ciepło. Obrazuje młodzieńcze, beztroskie cechy. Łączy się go nie tylko z radością życia i pogodnym nastrojem, ale także kreatywnością oraz jej rozwojem. Żółty jest kolorem krzykliwym - przyciąga uwagę obserwatora i wspiera proces podejmowania decyzji, ale szybko męczy jego wzrok. Pobudza apetyt i dodaje energii, chociaż w mniejszym stopniu niż kolor czerwony. Może oznaczać niepewność.

Pomarańczowy sugeruje dobrą jakość oferowanych produktów i usług będących jednocześnie w przystępnej cenie, zachęca do zakupów oraz budzi entuzjazm. Charakteryzuje się młodzieńczą energią, kreatywnością, pozytywnym nastawieniem. Łączy się go ze zmianą, transformacją, przygodą i zabawą. Podkreśla wizerunek marek towarzyskich, życzliwych, ale też bezpiecznych, komfortowych czy zmysłowych. Jego nieformalność oraz otwartość kontrastują z niebezpieczeństwem, brakiem powagi, a nawet agresją.

Czerwony jest identyfikowany z walecznością, władzą, asertywnością, autorytetem oraz nienawiścią. Przywołuje na myśl ogień lub krew. Wyzywa na pojedynek, motywuje do działania. Powoduje poczucie zagrożenia, wzbudza niepokój i przyspiesza proces podejmowania decyzji. Zwraca na siebie uwagę oraz wywołuje poczucie natychmiastowości. Z drugiej strony jest to kolor dynamizmu, energii, determinacji. Ciepły burgund odpowiada tradycji i historii, natomiast jasne odcienie wyrażają ciepło i siłę. Czerwień jest też kojarzona z miłością, pasją i odwagą. Ma duży wpływ na organizm człowieka: przyspiesza tętno i oddech, pobudza apetyt, wyzwala agresję.

Różowy jest łączony z dziećmi, kobiecością i romantycznością. Wywołuje współczucie, nadzieję, spokój. Napawa optymizmem i ciepłem. Dodaje elegancji, wdzięku, a nawet pewności siebie (odważne odcienie). Łączy się go z intuicyjnością, opiekuńczością oraz intymnością. Róż ma również negatywne znaczenia: naiwność, nadmierna wrażliwość, ostrożność, dziewczęcość i brak siły woli.

Brązowy to kolor ziemi, który wyraża wartości związane z ekologią, równowagą, stabilnością, pewnością oraz ciepłem. Jego niezawodność oraz skromność budzą zaufanie i uspokajają. Dodaje pewności siebie i zdrowia. Ma wymiar praktyczny. Podkreśla uczciwość, pracowitość i zorganizowanie marki. Brąz może także przywoływać negatywne skojarzenia związane z materializmem, nudą, czymś statycznym, niewyszukanym. Może wywoływać ociężałość.

Czarny jest identyfikowany z elegancją, luksusem i wyrafinowaniem. Wpływa na budowanie autorytetu i profesjonalizm, dodaje powagi oraz siły. Wskazuje na potęgę, solidność, wydajność i bezpieczeństwo. Marka posługująca się tym kolorem nie uznaje kompromisów, musi mieć wszystko pod kontrolą. Lubi bogactwo i dramaturgię. Bywa też tajemnicza i dyskretna. Czerń może być przytłaczająca, groźna oraz przywoływać na myśl strach, śmierć, cierpienie lub nieszczęście.

Biały symbolizuje początek, ale także chęć rozpoczęcia czegoś nowego. Wskazuje na doskonałość, otwartość i uczciwość. Łączy się go ze świeżością, wyrafinowaniem, spokojem, czystością i niewinnością. Rozświeśla swoje otoczenie. Marki uwzględniające ten kolor w swojej identyfikacji wizualnej mają duchowy charakter - przynoszą uzdrowienie i pokój. Biel może też być surowa, zdystansowana, nieprzystępna.

Szary jest oznaką formalności, stonowania, dokładności. Odzwierciedla wyrafinowanie i elegancję. Oznacza wydajność, efektywność i bogactwo. Kojarzy się z brakiem energii, ośpieniem, lękiem. Szarość jest kolorem neutralnym kulturowo - nie przyjmuje charakterystycznych znaczeń w żadnej części świata.

Srebrny przeznaczony jest dla marek pouczających, refleksyjnych, uspokajających i opanowanych. Oznacza wnikliwość, mądrość i odpowiedzialność. Wiąże się z prestiżem oraz bogactwem. Pomaga zachować równowagę. Czaruje i koi, ale może być uznany za kolor nudny, melancholijny, bez życia. Przypisuje się mu również brak szczerości i zwodniczość.

Złoty reprezentuje niedojrzałość, ignorancję i złośliwość. Wskazuje na brak wyrafinowania i mądrości. Informuje o lęku przed sukcesem oraz bogactwem. Jednak marka może za jego pomocą podkreślić również pozytywne cechy, np. ciepło, bogactwo i hojność. Odzwierciedla opiekuńczość, współczucie i potęgę.

Psychologia barw jest narzędziem stosowanym podczas budowania świadomości marki, wiążąc ją z konkretnymi wartościami i cechami. Za pomocą kolorów wpływa się na zaufanie klientów i kształtowanie decyzji zakupowych. Jest więc czynnikiem, który może oddziaływać na strategię personal brandingową i sukces marek osobistych.

4. Analiza przypadków

W celu przeprowadzenia badań posłużono się metodą analizy wybranych przypadków. Za jej pomocą rozpatrzono działalność trzech ekspertek w dziedzinie personal branding, pochodzących z Hiszpanii. Rozpoznano cechy wspólne dla marek w omawianej branży i cechy odróżniające od konkurencji, a także główny przekaz. Uwzględniono komunikację prowadzoną za pośrednictwem strony internetowej i mediów społecznościowych. Dzięki przeglądowi treści zamieszczanych we wszystkich kanałach komunikacji i propozycji wartości rozumianej jako oferta współpracy możliwa była identyfikacja wyróżników badanych przedsiębiorczyń oraz ocena dopasowania stosowanej palety kolorów do ich odmiennych przekazów zgodnie z założeniami psychologii kolorów.

4.1. Soy Paula Comunica²

Paula Sanchez Serrano, budująca swoją markę osobistą pod nazwą Soy Paula Comunica, zajmuje się budowaniem marek osobistych właścicieli biznesów online, dzieląc się wskazówkami dotyczącymi obecności na Instagramie i content marketingu. Organizuje warsztaty z planowania treści do internetu i mentoringi z personal branding.

Prowadzi komunikację na Instagramie, Facebooku i na kanale w serwisie YouTube. Pierwsza platforma jest głównym kanałem, w którym publikuje materiały z największą częstotliwością - dotyczą one personal branding, content marketingu, Instagrama, prowadzenia własnej działalności gospodarczej i produktywności. Drugi serwis zawiera kilka filmów o tej samej tematyce, a na Facebooku są umieszczane wybrane materiały z profilu na Instagramie.

Jest transparentna, dzięki czemu buduje bardzo bliskie relacje ze swoją społecznością. Opisuje swoje działania zmierzające do rozwijania marki osobistej, pokazując proces personal branding na swoim przykładzie. Poprzez treści i usługi rozwiązuje rzeczywiste problemy obserwatorów. Dzieli się sukcesami swoich klientów. Odpowiada na niemal wszystkie komentarze w mediach społecznościowych.

Swoimi działaniami przekonuje, że możliwe jest życie oparte na pasji, a do tego wystarczy pokazać światu swój talent³. Podkreśla to jej identyfikacja wizualna, na którą składają się głównie kolory pomarańczowy i żółty. Dodają energii i optymizmu będącymi ważnymi aspektami w personal branding. Dają poczucie bezpieczeństwa i charakteryzują życzliwe, otwarte podejście Pauli do swojej społeczności. Wiążą się też ze zmianą

² <https://soypaulacomunica.com/> (data dostępu: 18.08.2021).

³ <https://soypaulacomunica.com/sobre-mi> (data dostępu: 18.08.2021).

i pobudzaniem kreatywności, która jest kluczowym czynnikiem podczas pracy nad strategią, zarówno marki osobistej, jak i content marketingu. Jednocześnie wskazują na jakość oferty popartą doświadczeniem przedsiębiorczyni, czym budzą entuzjazm potrzebny do podjęcia współpracy.

W mniejszym stopniu stosuje zielen i fiolet. Pierwszy z nich pomaga w budowaniu wiarygodności i wprowadza spokój. Uwidacznia szczerą markę i jej przynależność do swojej społeczności. Drugi kolor wskazuje na kreatywność, wizjonerstwo oraz dążenie do realizacji misji. Za jego pomocą Paula podkreśla swoją autentyczność oraz wiedzę na temat personal branding i content marketingu. Wspiera transparentny wizerunek. Jest też oznaką kobiecości - swoje działania kieruje głównie do kobiet, które chcą prowadzić własną działalność gospodarczą w przestrzeni internetowej.

Soy Paula Comunica łączy zarówno odcienie pastelowe, jak i ciemniejsze, a więc delikatność i profesjonalizm. Twórczyni prowadzi kobiecy biznes, jednocześnie budując swój ekspercki wizerunek. Identyfikację wizualną uzupełniają biel i czerń - głównie w tekstach i jako tło. Kolor biały jest oznaką chęci rozpoczęcia czegoś nowego i bycia otwartym. Czarny oznacza budowanie autorytetu w dziedzinie budowania marki osobistej i działań na Instagramie.

4.2. Gladys Cali⁴

Gladys Cali (marka osobista budowana przez Gladys Garcję Salvador) pomaga profesjonalistom w budowaniu marek osobistych przy wykorzystaniu neurobiologii. Jej cechami charakterystycznymi są poczucie humoru, energia i optymizm. Swoim klientom oferuje mentoringi z zakresu personal branding, doradztwo, kurs, test osobowości oraz grafiki do publikacji na Instagramie. Ponadto występuje podczas wydarzeń, opowiadając o budowaniu marki osobistej i komunikacji w mediach społecznościowych.

W swojej strategii uwzględnia stronę internetową z blogiem, profil na Instagramie, kanał w serwisie YouTube i podcast. W każdym z kanałów prowadzi swobodną komunikację, pokazując swoją zabawną osobowość zarówno w publikowanych treściach, jak i komentarzach. Na stronie opowiada także swoją historię - jej rodzice też byli przedsiębiorcami, a na początku swojej drogi Gladys poniosła dwie porażki w prowadzeniu firmy. W ten sposób pokazuje rolę personal branding w budowaniu sukcesu przedsiębiorstwa.

Jej celem jest sprawić, aby każdy był szczęśliwy, zajmując się zawodowo tym, co jest zgodne z jego wartościami. Uwzględnia to w swojej identyfikacji wizualnej, w skład której wchodzi: turkus, biel, czerń i szarość. Całość uzupełniają pomarańczowe akcenty.

Kolor turkusowy pomaga Gladys podkreślić kreatywność i proces generowania pomysłów. Wspiera osoby w budowaniu swojej zawodowej przyszłości i uzdrowieniu. Biały, jako symbol nowego początku, wzmacnia przekaz odnoszący się do budowania marki osobistej i profesjonalnego rozwoju. To również otwartość i świeże spojrzenie na marki klientów, które umożliwiają jej efektywną współpracę.

Kolejnym kolorem w paletce jest czarny, który oznacza autorytet oraz profesjonalizm zarówno Gladys, jak i jej klientów chcących budować swoje marki osobiste. Dodaje im sił

⁴ <https://www.gladyscali.com/> (data dostępu: 18.08.2021).

i zapewnia poczucie bezpieczeństwa, oferując swoje wsparcie jako mentorki. Natomiast szarość podkreśla wydajność, efektywność i bogactwo, które może być rozumiane również jako praca zgodna z wartościami.

Całość wizualnego przekazu uzupełnia kolor pomarańczowy - identyfikowany z jakością oferty i entuzjazmem wynikającym z możliwości skorzystania z niej. Barwa ta odpowiada także za energię Gladys, jej pozytywne nastawienie i kreatywność. Transformacja, jaka przechodzą jej klienci to jednocześnie dla nich wielka przygoda. Dodaje omawianej marce osobistej życzliwości i nieformalności.

4.3. Bárbara Gees⁵

Bárbara Gees prowadzi mentoringi grupowe o tematyce personal branding i sprzedaje kursy dotyczące budowania marki osobistej oraz prowadzenia biznesu. Do jej kanałów komunikacji należą strona internetowa z blogiem, profile na Instagramie i LinkedInie, kanał w serwisie YouTube oraz podcast. Prowadzi życzliwy dialog ze swoją społecznością w komentarzach w serwisach społecznościowych.

Występuje publicznie podczas wydarzeń, opowiadając o budowaniu marki osobistej i prowadzeniu działalności. Dzieli się podczas nich swoimi narzędziami, dzięki którym słuchacze mogą odkryć swoje mocne strony przydatne w personal branding.

Pisze emocjonalnie, często nawiązuje do emocji i odczuć klientek oraz własnych doświadczeń. Na stronie internetowej zamieściła własną historię prowadzącą od pilnej uczennicy w szkole, która nie chciała się wyróżniać, do przedsiębiorczyni znającej swoją wartość i pokazującej innym, jak odkryć swoje talenty. Wspomina również o pierwszych mentorkach biznesowych, którymi były jej krewne.

Wierzy, że każdy może z sukcesem rozwijać swój biznes dzięki temu, co go odróżnia od innych. Przekaz ten wyraża też poprzez identyfikację wizualną, która opiera się na ciepłych kolorach, dając swoim klientkom ciepło i pomagając im w budowaniu pewności siebie.

Czerwony pomaga przedsiębiorczyni budować jej autorytet i motywować klientki do działania. Dynamizuje emocjonalny przekaz, dodaje energii, przekonując do podjęcia decyzji o rozpoczęciu współpracy. Pasja, która jest jednym z najbardziej charakterystycznych skojarzeń dla tego koloru, siła i odwaga towarzyszą nie tylko jej, ale także jej klientkom. To na nich opierają swoje strategie personal brandingowe i sprawiają, że ich biznesy stają się widoczne.

Brązowy wyraża równowagę i stabilność, jaką osiągnęły klientki po wzięciu udziału w mentoringu. Będą też pewniejsze siebie, bo odkrywają, czym się wyróżniają na tle konkurencji. Bárbara wzbudza zaufanie m.in. dzięki opowiedzianej historii będącej krótkim opisem jej drogi do działalności gospodarczej odnoszącej sukcesy. Jest zorganizowana - widoczne jest to m.in. w dokładnym opisie programu mentoringowego i charakterystykach kursów online. Udziela praktycznych wskazówek swoim odbiorcom w mediach społecznościowych, udostępniając treści odpowiadające na ich pytania.

⁵ <https://www.barbaragees.com/> (data dostępu: 18.08.2021).

Kolejnym kolorem jest biały, który odzwierciedla spokój przedsiębiorczyni i otwartość na budowanie relacji z odbiorcami jej przekazu. Programy mentoringowe rozświetlają drogę jej klientkom i są początkiem nowego etapu w ich biznesach.

Paletę kolorystyczną uzupełnia kolor pomarańczowy informujący o jakości produktów. Bárbara za jego pomocą dzieli się życzliwością, energią i pozytywnym nastawieniem do procesu budowania marki osobistej. Zachęca do działania, daje poczucie bezpieczeństwa. To również kolor zmiany, jaką przechodzą klientki i ich działalności.

4.4. Wnioski

Przeprowadzona analiza przypadków prowadzi do następujących wniosków związanych z budowaniem marki osobistej i zastosowaniu psychologii kolorów w tym procesie:

1. Przedsiębiorczynie budujące swoje marki osobiste w tej samej branży mają wiele cech wspólnych, do których należą: energia, życzliwość, wysoka jakość oferty, przemiana wynikająca z jej skorzystania i poczucie bezpieczeństwa. Określenia te przyporządkowuje się do koloru pomarańczowego, który jest istotną częścią identyfikacji dla Soy Paula Comunica oraz akcentami u Gladys Cali i Bárbarze Gees. Biały jest drugim kolorem powtarzającym się wśród omawianych przedsiębiorczyń - odpowiada za profesjonalizm, otwartość, ale także chęć rozpoczęcia czegoś nowego, która towarzyszy ich klientom. Palety kolorów oddają więc te podobieństwa, ponieważ wykorzystują te same barwy - pomarańczowy i biały. Może to oznaczać, że znaczenia kolorów mają istotny wpływ na wyrażenie w jednakowy sposób tych samych wartości, jakimi kierują się marki.
2. Każdą z marek osobistych charakteryzuje autorytet w dziedzinie, którą się zajmują, ale wyrażają go za pomocą innych kolorów. Soy Paula Comunica i Gladys Cali wykorzystują do tego czerń, a Bárbara Gees - czerwień. Oznacza to, że marki mogą komunikować te same wartości za pomocą innych barw. Ponadto kolory mają szeroki zbiór znaczeń - kilka kolorów może być odpowiedzialnych za daną cechę i jednocześnie kolory nie są zamknięte na znaczenia przypisywane innym barwom.
3. Soy Paula Comunica, Gladys Cali i Bárbara Gees kierują do swoich odbiorców podobne przekazy, a mimo to wyróżniają się swoimi identyfikacjami wizualnymi i docierają do odmiennych grup docelowych:
 - a. Soy Paula Comunica podkreśla rolę pasji w prowadzeniu biznesu online i współpracuje z przedsiębiorczymi kobietami, które opierają swoją działalność na komunikacji i sprzedaży poprzez serwis Instagram.
 - b. Gladys Cali opiera swoją komunikację na takich wartościach jak kreatywność, świeżość pomysłów i efektywność, docierając do osób, które chcą być szczęśliwe, zajmując się, czymś co jest zgodne z ich charakterem i spojrzeniem na świat.
 - c. Bárbara Gees współpracuje z kobietami, które szukają równowagi w budowaniu marki osobistej i biznesu. Daje im siłę i motywuje do odkrywania tego, co je wyróżnia.

4. Znaczenie ma cała paleta kolorów, a nie tylko poszczególne barwy. Ten sam kolor w połączeniu z innymi barwami niesie różne znaczenia, co pomaga markom wyróżnić się na tle konkurencji i kierować odmienne komunikaty.

5. Podsumowanie

Na markę osobistą składa się zespół cech i doświadczeń związanych z daną osobą, która pozostawia po sobie ślad w umysłach innych ludzi. Rozpoznawalność osiąga się za pomocą słów kierowanych do swoich odbiorców, ale również obrazu, na który składają się m.in. kolory.

Psychologia kolorów jest dziedziną, która niesie wiedzę przydatną w personal branding. Barwy mają wpływ na emocje i zachowania. Są też jednym z czynników pomagających markom wyróżnić się na rynku i przekazywać za ich pomocą ważne komunikaty. Niosą za sobą nie tylko skojarzenia, ale również wartości. Za ich pośrednictwem firmy i przedsiębiorcy składają klientom obietnicę, którzy korzystając z oferty danej marki, mogą oczekiwać określonego standardu realizacji propozycji wartości.

Wyniki przeprowadzonej analizy przypadków wykazują, że rola kolorów w personal branding jest istotna, ponieważ sprawiają one, iż mimo podobnego przekazu marki zajmują w umysłach odbiorców określone miejsce, inne dla każdej z osób budujących swoją rozpoznawalność. Co więcej, użycie tych samych kolorów w bardzo podobnych przekazach nie oznacza, że marki są postrzegane w taki sam sposób. Zależy to od zastosowania również innych kolorów tworzących całą paletę. Ich dobór wzmocni cechy charakterystyczne, wartości i wskaże, jakimi umiejętnościami, wiedzą oraz doświadczeniami dzieli się dana osoba z innymi.

Psychologia kolorów wpływa na sukces procesu budowania marek biznesowych, ale również osobistych, które komunikują się z otoczeniem i wywierają wpływ na innych. Powyższe obserwacje skłaniają do przeprowadzenia kolejnych analiz wobec marek osobistych w innych branżach oraz na innych rynkach geograficznych.

Bibliografia:

1. Armstrong G., Kotler Ph. (2020). Marketing. Wprowadzenie. Warszawa: Wydawnictwo Nieoczywiste.
2. Grzesiak M. (2019). Personal branding, czyli jak skutecznie zbudować autentyczną markę osobistą. Gliwice: Onepress.
3. Humberstone F. (2015). How to Style Your Brand. Copper Beech Press.
4. Pogorzelski J. (2019). Marka na cztery sposoby. Warszawa: Wydawnictwo Nieoczywiste.
5. Premium Consulting (2019). Personal Branding w Polsce (raport).

Wykaz stron internetowych:

6. <https://www.barbaragees.com/>, (data dostępu: 18.08.2021).
7. <https://www.cerem.es/blog/que-es-y-para-que-sirve-la-marca-personal>, (data dostępu: 18.08.2021).
8. <https://cyrekdigital.com/pl/blog/psychologia-koloru-laczenie-kolorow/>, (data dostępu: 18.08.2021).
9. <https://www.gladyscali.com/>, (data dostępu: 18.08.2021).

10. <https://harbingers.io/blog/personal-branding>, (data dostępu: 18.08.2021).
11. <https://www.iebschool.com/blog/marca-personal-que-es-consejos-ejemplos-rrhh-2-0/>, (data dostępu: 18.08.2021).
12. <https://intle.pl/psychologia-kolorow-a-budowanie-tozsamosci-marki-2/>, (data dostępu: 18.08.2021).
13. <https://josefacchin.com/crear-marca-personal/>, (data dostępu: 18.08.2021).
14. <https://www.nlogo.pl/wiedza/psychologia-kolorow>, (data dostępu: 18.08.2021).
15. <https://pieknoumyslu.com/psychologia-koloru-wplyw/>, (data dostępu: 18.08.2021).
16. <https://www.projektgamma.pl/strefa-wiedzy/wiki/czym-jest-marka-osobista>, (data dostępu: 18.08.2021).
17. <https://www.puromarketing.com/14/29213/crece-marca-personal-espana-como-formula-empleo-promocion-empresarial.html>, (data dostępu: 18.08.2021).
18. <https://soypaulacomunica.com/>, (data dostępu: 18.08.2021).
19. <https://soypaulacomunica.com/sobre-mi>, (data dostępu: 18.08.2021).

43. ARCHETYP MARKI CYFROWEGO NOMADY

Karolina Kołat

Uniwersytet Łódzki

Wydział Zarządzania

Koło Kreatywności Biznesowej Bizaktywne

ul. Matejki 22/26, 90 - 237 Łódź

1. Wprowadzenie

Cyfrowy nomadyzm jest trendem wskazującym na coraz popularniejszy sposób łączenia obowiązków zawodowych i realizowania pasji. Podróże są nieodłączną częścią życia wędrowców, ale nie utrudniają im one w rozwoju ścieżki kariery. Podczas DNX Global w 2015 roku - pierwszej na świecie konferencji poświęconej temu zjawisku - Pieter Levels szacował, że do 2035 roku w gronie cyfrowych nomadów znajdzie się ok. 1 miliard mieszkańców świata¹. Każdego dnia w mediach społecznościowych możemy spotkać relacje z podróży wielu osób, którzy niekoniecznie nazwaliby siebie cyfrowymi nomadami, ale są też tacy, dla których wszelkie wyprawy to sens życia i sposób na odnalezienie siebie w zmieniającym się świecie. W pamięci odbiorców pozostają tylko ci, którzy wyróżniają się na tle pozostałych podróżników, ekspatów lub wędrowców i są spójni w komunikowaniu swoich wartości.

Jednym ze sposobów, aby to osiągnąć, jest określenie archetypów marki. Łączą one określone cechy, cele, wartości, obawy i mocne strony, tworząc niemal rzeczywisty obraz osoby, która się nimi posługuje. Takie schematyczne podejście do budowania sposobu postrzegania marki znacząco skraca czas potrzebny na podjęcie decyzji wizerunkowych i wpływa na jej rozwój.

Celem artykułu było ukazanie wykorzystania archetypów marki w działaniach polskich cyfrowych nomadów, przyporządkowanie do nich poszczególnych wzorców i zweryfikowanie, czy każda podróżująca osoba przyjmuje charakterystykę Odkrywcy. Miał też służyć weryfikacji roli archetypów marki w opracowywaniu spójnej komunikacji z odbiorcami lub klientami.

2. Cyfrowy nomadyzm - pojęcie i istota

Cyfrowy nomadyzm jest odpowiedzią na zmieniające się potrzeby społeczeństwa, podejście do życia i pracy oraz możliwości technologiczne i infrastrukturalne. Słowo "nomada" pochodzi od francuskiego "nomade", łacińskiego "nomas" i greckiego "nomas". Oznacza koczownika, osobę wędrującą po świecie w celu znalezienia lepszych warunków do życia. Kiedyś czynnikiem wpływającym na zmianę miejsca zamieszkania było pożywienie i próba przetrwania w niebezpiecznym środowisku. Obecnie jest to chęć znalezienia się w miejscu, które reprezentuje lub uzupełnia upragniony styl życia danej osoby i może ją wspomóc w realizacji bieżących oraz przyszłych planów lub celów. To również przeciwdziałanie rutynie i wypaleniu zawodowemu, ale przede wszystkim silna potrzeba doświadczania.

¹ <https://levels.io/future-of-digital-nomads/> (data dostępu: 03.08.2021).

Cyfrowy nomadyzm polega więc na ciągłym przemieszczaniu się. Przedstawiciele tego trendu, czyli cyfrowi nomadzi, zazwyczaj nie osiedlają się w jednym miejscu. Są w ciągłym ruchu i łączą wędrowki z pracą zdalną. Przemierzają cały świat, nie rezygnując z wykonywania obowiązków zawodowych.

Obecny kształt nomadyzmu jest możliwy dzięki powszechnemu dostępowi do internetu. Praca zdalna jest prostsza, ponieważ występuje gospodarka oparta na wiedzy i coraz istotniejsze są zawody, które można wykonywać niezależnie od miejsca pobytu. Technologie odgrywają więc kluczową rolę w prowadzeniu tego stylu życia.

Do rozwoju cyfrowego nomadyzmu przyczynia się także rozwój infrastruktury, w tym tanich linii lotniczych. Nie bez znaczenia pozostaje fakt, że liczne mniejsze miejscowości rozwijają się w podobnym stopniu co rozbudowane miasta, będąc dowodem na zachodzące procesy urbanizacji.

Duża mobilność jest charakterystyką pokolenia Y i Z, którzy zamiast stabilnego miejsca pracy decydują się na prowadzenie własnej działalności lub freelancing. Taki wybór często jest podyktowany ich potrzebą doświadczania życia i poznawania świata.

Opisując sylwetkę cyfrowego nomady, należy wymienić takie cechy jak: duża mobilność, otwartość, ciekawość świata i łatwość dostosowywania się do zmian (zarówno w otoczeniu, jak i samego otoczenia). Jednak tym, co łączy przedstawicieli tego trendu, nie jest fakt ciągłego przemieszczania się i pracy z dowolnego miejsca na Ziemi, ale wartości, którymi się kierują. Wśród nich znajdują się: wolność, niezależność, elastyczność, doświadczanie i rodzina (wliczając do niej przyjaciół). Według raportu „Wędrowcy. Raport o współczesnych nomadach” przeprowadzonego przez Infuture Hatalska Foresight Institute w 2016 roku tylko 18% respondentów uznaje za ważne dobra materialne. Pragną żyć na własnych zasadach, kierując się swoimi wartościami i tworzeniem nowych wspomnień.

Styl życia prowadzony przez cyfrowych nomadów kładzie duży nacisk na rozwój pasji i zainteresowań, realizację marzeń oraz ciągłą naukę. Poprzez poznawanie nowych kultur i ludzi doświadczają oni świata i dokonują własnych, niekonwencjonalnych wyborów.

Zgodnie ze wspomnianym już wcześniej raportem² 88% respondentów to osoby w wieku 25-44 lata, zarówno kobiety, jak i mężczyźni. Dla 70% badanych domem jest cały świat, a dla 11% ważna była praca wymagająca podróży - pokazuje to istotę możliwości wyboru.

Zazwyczaj są freelancerami, ale część z nich pracuje zdalnie u jednego pracodawcy lub prowadzi własne przedsiębiorstwo. Powoduje to konieczność wzmacniania swojego wizerunku eksperta, pozyskiwania klientów lub poszukiwania nowych zleceń. Ponieważ są aktywnymi użytkownikami internetu, w tym celu wykorzystują m.in. media społecznościowe. Podróżując i pracując jednocześnie, dzielą się w nich swoimi historiami i specjalistyczną wiedzą. Budowane przez nich marki pozwalają im nie tylko utrzymywać ważne dla nich chwile i rozwijać się zawodowo, ale przede wszystkim komunikować z odbiorcami. Działania każdego cyfrowego nomady można przyporządkować do określonych archetypów marki.

² <https://infuture.institute/trendy/humancentric/nomadyzm/> (data dostępu: 03.08.2021).

3. Archetypy w zarządzaniu marką

Archetyp jest połączeniem greckich słów “arche” (początek) i “topos” (wzorzec). To powszechny wzór składający się z łatwych do rozpoznania cech i opisujący jakieś zjawisko, zdarzenie lub osobę w uniwersalny sposób

Margaret Mark i Carol S. Pearson, wydając książkę “The Hero and the Outlaw: Building Extraordinary Brands Through the Power of Archetypes” i wprowadzając termin archetypu do marketingu, zmieniły spojrzenie wielu organizacji na proces budowania i zarządzania marką. Według nich, aby konkurować z sukcesem na wymagającym rynku, firmy powinny wybrać jedną z dwóch możliwych strategii: obniżyć ceny lub zbudować silną markę.

Pierwszy przypadek jest opłacalny dla przedsiębiorstwa do momentu pokrycia kosztów wytworzenia produktów i dostarczenia ich klientom przychodami z ich sprzedaży oraz uzyskaniu minimalnej nadwyżki (zysku). Niesie więc to pewne ograniczenia i ryzyko związane np. z nagłym wzrostem ceny potrzebnych materiałów. Druga sytuacja wymaga natomiast od organizacji większego wysiłku, który może zapewnić firmie powodzenie w dłuższej perspektywie i stabilniejszą pozycję na rynku. Autorki stworzyły narzędzie wspomagające realizację tej strategii, proponując zestaw dwunastu archetypów

Władca (The Ruler) jest pewny siebie i unika chaosu. Lubi kontrolę i stabilność. Te cechy sprawiają, że wokół niego gromadzą się ludzie podobni do niego - pewni siebie i lubiący porządek. Dbą o to, aby inni odnosili sukcesy i zapewnia im bezpieczeństwo. Ma duży wpływ na życie ludzi, nad którymi ma władzę. Jest dla nich silnym i odpowiedzialnym autorytetem. Kiedy broni swojego stanowiska, bywa agresywny, bo nie uznaje konkurencji. Pragnie pełnej kontroli i dąży do uporządkowania zastanego chaosu, usprawnienia świata, osiągnięcia pozycji lidera. Obawia się braku porządku, utraty kontroli oraz obalenia władzy.

Twórca (The Creator) to artysta lub przedsiębiorca. Jego cechą charakterystyczną jest innowacyjność. Ceni wyjątkowość, niezwykłość, oryginalność. Odczuwa silną potrzebę wyrażania siebie i zachęca do tego również innych. Ekscytuje go proces twórczy, którego uczy ludzi ze swojego otoczenia, inspirując ich do podejmowania własnych działań. Pragnie zmieniać pomysły w rzeczywistość i stworzyć coś, dzięki czemu zostawi po sobie ślad. Jego największymi siłami są kreatywność i wyobraźnia, co sprawia, że boi się braku pomysłów lub wizji oraz bycia przeciętnym.

Opiekun (The Caregiver) daje innym ciepło i bezpieczeństwo, wspierając w rozwoju i realizacji celów. Jest altruistą gotowym do poświęceń. Buduje relacje oparte na zaufaniu, unika rywalizacji. Motywuje go troska o ludzi i chęć ich ochrony przed złem. Chce pomagać, ale jednocześnie boi się, że sam wyrządzi im krzywdę. Obawia się również niewdzięczności. Kieruje się empatią.

Błazen (The Jester) nazywany też Duszą Towarzystwa, Klaunem lub Wesołkiem, pragnie bawić się życiem i cieszyć chwilą. Charakteryzuje się poczuciem humoru, optymizmem oraz dystansem do siebie i otaczającego go świata. Dużo żartuje, sprawiając radość innym. Nie traktuje życia poważnie, ale unika tematów tabu. Boi się monotonii, dlatego jest otwarty na rozrywkę, zabawę i miłe spędzanie czasu. Chce rozbawiać innych, wywoływać pozytywne nastroje.

Towarzysz (The Regular Guy) lub Zwykły Człowiek nie lubi się wyróżniać w obawie przed odrzuceniem, ale jednocześnie chce być sobą. Jego największe pragnienie to

wzbudzanie zaufania, budowanie relacji (społeczności) i w efekcie przynależność do grupy - daje mu to poczucie bezpieczeństwa. Jest szczerym i komunikatywnym przyjacielem, który towarzyszy innym w ich codziennej podróży. Dzięki swojej przewidywalności i unikaniu innowacji wprowadza do ich życia normalność, pokorę i stonowanie.

Kochanek (The Lover), czasem Wielbiciel, nawiązuje głębokie, szczerze, emocjonalne relacje, oparte na pasji, podkreślając wyjątkowość tych osób. Jednocześnie sam chce doznawać rozkoszy i zmysłowej przyjemności. Często odwołuje się do zmysłów i piękna. Zależy mu na atrakcyjności, pożądaniu i intymności. Z oddaniem angażuje się zarówno w miłość romantyczną, jak i rodzicielską oraz przyjacielską. Mimo to obawia się odrzucenia i samotności.

Bohater (The Hero) ułatwia życie innym i sprawia, że świat staje się dla wszystkich lepszym miejscem. Ratuje ludzi przed niebezpieczeństwem oraz trudnymi sytuacjami, z odwagą i determinacją broni słabszych. Pragnie podkreślić swoim postępowaniem męstwo i siłę. Dąży do osiągnięcia mistrzostwa w tym, co robi - stale się rozwija i zmienia, pokonuje swoje lęki i inspiruje innych do działania. Nie boi się wyróżniać z tłumu. Zadaje trudne pytania i unika monotonii. Jest wojownikiem, który boi się pokazywać swoje słabości.

Buntownik (The Outlaw) zna swój cel i jest konsekwentny w jego realizacji. Walka to dla niego codzienność, a rewolucja to okazja do naprawienia tego, co nie funkcjonuje we właściwy sposób. Porzuca zatem schematy i nie akceptuje zasad, które ograniczają jego wolność. Nie godząc się na konformizm, pewnie i głośno wyraża swoje opinie (czasem kontrowersyjne) oraz szuka nieszablonowych rozwiązań. Może nie tylko dokonywać zmian, ale również zniszczenia. Obawia się tylko bezsilności i braku efektów.

Czarodziej (The Magician) - charyzmatyczny wizjoner, który podąża swoją ścieżką, przez co bywa niezrozumiany. Jego największym pragnieniem jest poznanie praw rządzących światem i urzeczywistnienie wizji. Dąży do realizacji każdego marzenia, bojąc się niespodziewanych negatywnych konsekwencji podejmowanych działań i porażki. Pomaga ludziom w dokonaniu zmiany i zapewnia im niezapomniane, magiczne wrażenia. Wokół niego panuje mistyczna aura i moc. Nie zawsze dzieli się swoją wiedzą - zazwyczaj dostarcza gotowe rozwiązania. Koncentruje się na działaniu.

Mędrzec (The Sage) jest ekspertem w swojej dziedzinie, intelektualistą, który zna odpowiedź na każde pytanie, pomaga innym zrozumieć świat i podejmować najlepsze decyzje. Szuka odpowiedzi na pytania „jak?” i „dlaczego?”, stale się rozwija i uczy. Opiera się na obiektywnych faktach, danych oraz analizach. Jest metodyczny i korzysta ze wzorów. Pragnie odkryć prawdę. Boi się niezrozumienia, ignorancji, pomyłek. Inne określenia dla tego archetypu to Filozof, Mentor lub Nauczyciel.

Niewinny (The Innocent), określany również jako Romantyk lub Marzyciel, chce uczynić świat lepszym miejscem i uszczęśliwiać ludzi. Rozumie indywidualności, dostrzega ich wewnętrzne piękno, zapewnia im bez troskę. Ceni prostotę, przewidywalność i poczucie bezpieczeństwa. Unika rywalizacji, bo chce postępować właściwie, bojąc się konsekwencji złych decyzji. Jego słabością może być naiwność, ale siłą wiara i optymizm. Jest transparentny, szczerzy i życzliwy. Wyznaje tradycyjne wartości.

Odkrywca (The Explorer) szuka wrażeń i ucieka od rutyny. Odkrywa siebie na nowo poprzez odkrywanie zmieniającego się świata. Nie boi się przekraczać granic ani własnych ograniczeń, ale obawia się pustki i braku wolności. Podąża swoją ścieżką i daje

przykład innym. Poszukuje otoczenia, w którym czuje się swobodnie, i sam tworzy takie środowisko dla innych. Lubi otwarte przestrzenie i bliskość natury. Ekscytuje go możliwość doświadczania autentycznego życia, odkrycia nieznanego i niezależność. Jest wiernym sobie indywidualistą, czekającym na nowe przygody i wyzwania, tęskniącym za lepszym światem.

Archetyp określa się pod względem celów, wartości i charakteru marki. Pomaga w utrzymaniu spójności przekazu, usprawniając komunikację z odbiorcami. Buduje zaufanie i wspiera rozwój marki. Dzięki ustaleniu archetypu marki mogą zapewniać swoim odbiorcom dodatkową wartość uzupełniającą ich codzienność. Osoby zarządzające są bardziej świadome potrzeb i motywacji klientów oraz propozycji wartości, jaką mogą im zapewnić.

Marka może przyjąć charakterystykę więcej niż jednego archetypu (zazwyczaj 2-3), ale nie powinny one obejmować skrajnie przeciwnych cech ani wartości - mogłoby to spowodować chaos w oczach klientów i brak zrozumienia. Warto jednak łączyć te, których zestawienie wzmocniłoby najważniejsze dla marki cechy, tworząc ich unikalną kompozycję. Wraz z rozwojem marki archetypy mogą ulegać zmianie.

4. Analiza przypadków

W ramach przeprowadzonych badań posłużono się metodą analizy wybranych przypadków, w ramach której rozpatrzono działalność internetową kilku cyfrowych nomadów pochodzących z Polski. Rozważono praktykowany przez nich sposób komunikacji na stronie internetowej i/lub w mediach społecznościowych. Uwzględniono historię stojącą za każdą z marek, przekaz i treści kierowane do odbiorców oraz aspekty wizualne. Dzięki temu możliwe było dostrzeżenie cech charakteryzujących poszczególne archetypy i przypisanie ich do wskazanych cyfrowych nomadów.

4.1. Justyna Fabijańczyk (Cyfrowi Nomadzi³)

Justyna Fabijańczyk jest podróżniczką, blogerką i właścicielką agencji komunikacji marketingowej. Ma doświadczenie dziennikarskie i marketingowe. W swojej obecności internetowej łączy cechy Władcy i Buntownika.

Pierwszy z nich jest archetypem dominującym i przejawia się budowaną marką ekspercką powiązaną z dziedzinami cyfrowego nomadyzmu, freelancingu i podróży. Prowadzi indywidualne szkolenia online, tworzy strategie komunikacji, a nawet udziela porad dotyczących zamieszkania w Barcelonie lub na Wyspach Kanaryjskich. Najbardziej znaczące są jednak kursy pokazujące klientom, jak budować zdalny biznes i zwiększać sprzedaż, dzięki którym ich firmy mogą się rozwijać i zapewniać stabilniejszy dochód. Na blogu publikuje treści dla osób chcących realizować swoje pasje, nie rezygnując z pracy. Pomagają one usprawniać ich przedsięwzięcia. Kiedyś prowadziła również kanał na YouTube, a obecnie komunikuje się za pomocą takich portali jak: LinkedIn, Instagram i Facebook, gdzie tworzy społeczność polskich cyfrowych nomadów w grupie: "Cyfrowi Nomadzi". Są to ludzie, którzy tak jak ona kilka lat wcześniej, poszukują większej elastyczności w życiu i pracy.

³ <https://www.cyfrowinomadzi.pl/> (data dostępu: 03.08.2021).

Dzięki podejmowanym działaniom jest godnym zaufania autorytetem i jedną z najbardziej rozpoznawalnych osób powiązanych z tym obszarem, czego dowodem są liczne wywiady⁴.

Buntownik jest w przypadku Justyny Fabijańczyk archetypem wspierającym, który wprowadza do życia Władcy chaos wymagający uporządkowania. Autorka bloga decydując się na pracę zdalną i łączenie jej z podróżami, miała już doświadczenie w pracy biurowej - poznała okoliczności zawodu dziennikarza i możliwości rozwoju kariery zawodowej w agencji reklamowej. Nie spełniały one jednak jej oczekiwań - zawsze chciała pracować na własnych zasadach i marzyła o podróżach. Poszukiwała większej elastyczności i możliwości decydowania o sposobie pracy. Rewolucja, jakiej dokonała, sprawiła, że obecnie z sukcesem prowadzi swoją działalność gospodarczą i motywuje do tego innych.

4.2. Arleta Adamska (zamieszkali.pl⁵)

Arleta Adamska jest autorką bloga zamieszkali.pl, na którym dzieli się swoimi doświadczeniami z podróży oraz wiedzą dotyczącą blogowania i pracy zdalnej. Zawsze marzyła o podróżach, a od 2014 roku pracuje z różnych zakątków świata. Analizując jej działania w sieci, można dostrzec cechy dwóch archetypów: Czarodzieja i Bohatera.

Czarodziej jest w tym przypadku archetypem dominującym, który przejawia się głównie klimatycznymi kadrami z podróży będącymi jej wspomnieniami i osobistymi przemyśleniami. Historia Arlety Adamskiej zaczęła się od pragnienia poznania świata, co stało się możliwe dzięki stworzeniu własnej agencji interaktywnej/marketingowej oraz blogowaniu. Pracując zdalnie, odwiedza europejskie miejscowości, do których zaprasza swoich odbiorców poprzez treści na blogu i w serwisach: Instagram, Facebook i YouTube. Tworząc kurs blogowania i obsługi jednego z systemu zarządzania treściami (WordPress), pomaga ludziom chcącym zmienić sposób pracy w stworzeniu swojego miejsca w sieci. W przypadku podróży również udostępnia swoim odbiorcom treści, dzięki którym mogą poznać ciekawe miejsca w poszczególnych miastach, atrakcje turystyczne i lokalną kuchnię. Teneryfa jest szczególną lokalizacją, od której zaczęła życie cyfrowej nomadki. Na podstawie zdobytego doświadczenia stworzyła przewodnik rozwijający informacje m.in. o istotne wskazówki organizacyjne i praktyczne informacje związane z pobytem na Wyspach Kanaryjskich, dzieląc się swoją wiedzą i doświadczeniem. Na uwagę zasługują także autorskie presety będące sposobem na uzyskanie natychmiastowego interesującego efektu na zdjęciach.

Arleta Adamska jest też Bohaterką. Sprzedając kurs online, przewodniki i presety, ułatwia swoim odbiorcom podróżowanie i prowadzenie internetowego biznesu. Oferuje swoim czytelnikom zniżki na bilety do atrakcji turystycznych i noclegi oraz odnosi się do strony, na której można zamówić kartę wielowalutową. Ratuje też przed niebezpieczeństwem - stworzyła krótkiego e-booka na temat sytuacji pandemicznej w Chorwacji. Aktualizuje go w przypadku pojawienia się nowych wytycznych dotyczących pobytu w kraju. Na blogu nie boi się też zadawać trudnych pytań - szuka tam odpowiedzi na pytania związane z tworzeniem bloga i korzyściami z jego prowadzenia. W ten sposób motywuje do stworzenia

⁴ <https://mamopracuj.pl/w-swiecie-pracy-zdalnej-jest-miejsce-dla-kazdego-wywiad-z-justyna-fabijanczyk-jak-znalezc-prace-zdalna> (data dostępu: 03.08.2021).

⁵ <https://zamieszkali.pl/> (data dostępu: 03.08.2021).

swojego internetowego miejsca. Jest zdyscyplinowanym autorytetem i inspiracją dla innych, zapraszającym do udzielenia wywiadów⁶.

4.3. Couple Away⁷

Justyna i Paweł z bloga Couple Away, podróżnicy i fotografowie, są Twórcami i Niewinnymi. Justyna od wielu lat zajmuje się organizacją wyjazdów i marzy o zwiedzeniu Nowej Zelandii oraz Ameryki Południowej. Paweł podróżuje od najmłodszych lat - najpierw z rodzicami, później ze znajomymi, a teraz z żoną.

Pierwszy archetyp dominuje i przejawia się ich profesją - są fotografami oferującymi sesje rodzinne, narzeczeńskie, produktowe oraz reportaże z wydarzeń. Spotykając się z klientami, kreują wyjątkową, wyróżniającą się rzeczywistość. Pomagają w ten sposób zachować na dłużej wspomnienia z ważnych chwil. Przygotowali też presety i przewodniki po Maderze (we współpracy z innymi cyfrowymi nomadami - lost italianos⁸), w którym umieścili odkryte przez nich miejsca i wskazówki fotograficzne. Na Instagramie i Facebooku dzielą się nie tylko relacjami z podróży i wspomnieniami z różnych zakątków świata, ale także zapraszają swoich odbiorców do prywatnego życia, pokazując swoją artystyczną i oryginalną osobowość. Na blogu zamieszczają artykuły dotyczące ich wyjazdów, porady fotograficzne oraz podróżnicze. Natomiast na kanale w serwisie YouTube publikują vlogi z podróży, wskazówki oraz relacje z poszczególnych etapów remontu ich busa Mentosa. Współpracują też z markami, oferując m.in. recenzje produktów i usług oraz treści sponsorowane. Dzięki tworzonemu materiałom mają możliwość wyrażania siebie i tworzą coś, co inspirowa ich odbiorców.

Autorzy bloga Couple Away reprezentują także archetyp Niewinnego, który wspomaga budowany przez nich wizerunek. Wykonując niezwykle sesje na Maderze, uszczęśliwiają ludzi i utrwalają ich wspomnienia w oryginalny sposób. Dostrzegają indywidualności i wewnętrzne piękno każdej fotografowanej osoby, podchodząc do wszystkich z otwartością i serdecznością. Zapewniają beztrudne chwile przed obiektywem, pomagając w doborze odpowiedniego miejsca i czasu sesji. Cenią prostotę - zdjęcia są wykonywane blisko natury, z daleka od cywilizacji. Są transparentni i życzliwi - widoczne jest to w postach w mediach społecznościowych, w których dzielą się chwilami swojej codzienności. Unikają rywalizacji, co pokazali poprzez współpracę z innymi fotografami podczas opracowywania przewodników po portugalskiej wyspie. Są marzycielami, którzy cenią przewidywalność. W ramach podróży poślubnej odbyli 8-miesięczną podróż po Azji Południowo-Wschodniej, rezygnując z planowanej pierwotnie wyprawie dookoła świata - dało im to pewnego rodzaju przewidywalność tego, z czym musieli się zmierzyć. Pod koniec 2020 roku postanowili zamieszkać przez kilka miesięcy na Maderze, chcąc doświadczać tego miejsca i dokładniej go poznać.

⁶ <https://zamieszkali.pl/wspolpraca/> (data dostępu: 03.08.2021).

⁷ <https://coupleaway.com/> (data dostępu: 03.08.2021).

⁸ <https://lostitalianos.com/> (data dostępu: 03.08.2021).

4.4. Podróż Odbyta⁹

Autorzy bloga Podróż Odbyta w 2018 roku wyruszyli w 7-miesięczną podróż do Azji, która była początkiem ich historii jako cyfrowych nomadów. Po powrocie założyli agencję social media, dzięki której pracują zdalnie ze swoim zespołem. Łączą archetypy Błazna i Buntownika.

Błazen, czyli archetyp dominujący, jest widoczny przede wszystkim w nieformalnym sposobie komunikacji. Charakterystyczne są wyraziste kolory w identyfikacji wizualnej i na fotografiach. Nazywają siebie żartobliwie Redaktorami. Ich treści w mediach społecznościowych są wypełnione humorem oraz dystansem do siebie i otoczenia. Relacje z odbiorcami budują poprzez żarty i humorystyczne historie z odbytych podróży. To optymiści, którzy szukają przygód i okazji do rozrywki. Widocznie jest u nich pragnienie dobrej zabawy i miłego spędzania czasu, w towarzystwie osób, którym takie szaleństwa też sprawiają radość. Cieszą ich chwile spędzone z lokalnymi mieszkańcami odległych państw. Są otwarci na zawieranie nowych znajomości, a swoim podejściem do życia i drugiego człowieka niejednokrotnie wywołują pozytywne nastroje.

Buntownik, będący ich archetypem wspierającym, jest ukazany w historii ich marki. Wracając z podróży po Azji Południowo-Wschodniej, wiedzieli, że nie chcą wracać do pracy biurowej, Konsekwentnie dążyli do realizacji tego planu - stworzyli swoją firmę, która umożliwi im dużą elastyczną związaną z miejscem pobytu. Porzucanie schematów i poszukiwanie wolności jest również widoczne w ich komunikacji - nie unikają kontrowersyjnych słów ani wyrażań, przy czym nie wywołują wrażenia braku szacunku wobec odbiorców. Kolejny przejaw ich buntu to wyrażanie zaskakujących opinii - są niezależni w sposobie patrzenia na świat.

4.5. Cyfrowi nomadzi i archetyp Odkrywcy

W powyższej analizie nie uwzględniono archetypu Odkrywcy, który jest wspólny dla wymienionych cyfrowych nomadów. W żadnym przypadku nie był on jednak dominujący, a jedynie uzupełniał budowany wizerunek. U każdego badanego przejawiał się nieco innymi cechami i zachowaniami zależnymi od przyjętego sposobu podróżowania.

Justyna Fabijańczyk kiedyś często zmieniała lokalizacje, ale ostatecznie osiedliła się w Barcelonie, chcąc zapewnić swojej córce różnorodne warunki do rozwoju. Nie unikała podróży, które wiązały się z trudnościami i niewygodami. Kiedyś decydowała się na dalekie wyprawy do dzikiej przyrody, a obecnie spędza czas w barcelońskich parkach i na plażach. Rezygnując z pracy w agencji reklamowej, porzuciła rutynę. Teraz daje przykład innym i pokazuje, na czym polega cyfrowy nomadyzm, jak łączyć podróże z pracą oraz jak poznawać świat z małym dzieckiem.

Arleta Adamska podróżuje do europejskich miast. Poszukuje przestrzeni, w których czuje się swobodnie - poznaje różne zakątki naszego kontynentu, łącząc w wyprawach zgiełk miast i spokój natury. Daje przykład swoim odbiorcom - bloguje i uczy tego samego innych, tworząc przyjazną przestrzeń, w której każda osoba chcąc pracować w sposób niezależny od miejsca może znaleźć przydatne dla siebie informacje.

⁹ <https://podrozodbyta.com/> (data dostępu: 03.08.2021).

Dla Couple Away podróże są formą ucieczki od rutyny. Lubią nowe wyzwania - odbyli daleką podróż do Azji i zamieszkali na Maderze. Podążają swoją ścieżką, szukając zjawiskowych miejsc, w których odnajdą piękno. Poszukują wrażeń i emocji ukrytych w przyrodzie. Kiedy je dostrzegają, dzielą się nimi ze swoimi klientami, realizując sesje zdjęciowe.

Redaktorzy Podróży Odbytej dają przykład świadomego podróżowania. Nie lubią się zatrzymywać - potrzebują zmian. Dzięki wyprawie do Azji odkryli siebie na nowo - zrozumieli, że nie chcą wracać do pracy biurowej. Przekraczając granice państw, pokonują też swoje słabości i ograniczenia. Wspominają o stanach lękowych autorki wynikających z odpowiedzialności związanej z prowadzeniem własnej działalności gospodarczej. Podróże są dla niej formą odpoczynku i odkrycia siły do dalszych działań.

Wszyscy wspomniani cyfrowi nomadzi chcą doświadczać autentycznego życia, poznawać świat i znajdować się blisko natury. Swoimi zdjęciami zachęcają do odnalezienia własnej drogi i odbycia zaskakujących podróży. Każdy z nich odkrywa świat w inny sposób:

- Justyna Fabijańczyk szuka miejsc, w których ona i jej córka poczuć się częścią danej społeczności i reprezentowanego przez nią stylu życia.
- Arleta Adamska poznaje miejsca nie tak odległe, które często można odwiedzić podczas weekendu.
- Couple Away odkrywają miejsca, do których zapraszają swoich klientów.
- Redaktorom Podróży Odbytej zależy na autentycznych przeżyciach i doświadczeniach.

4.6. Wnioski

Na podstawie przeprowadzonej analizy przypadków można wysnuć następujące wnioski:

1. Celem wykorzystania archetypów w strategii marki jest pomoc w utrzymaniu spójności - w przypadku cyfrowych nomadów trudna była ich jednoznaczna klasyfikacja, a jednocześnie komunikacja nie sprawia wrażenia chaotycznej. Może to oznaczać, że określenie archetypu nie jest czynnikiem warunkującym spójność i sukces marek.
2. Dla cyfrowych nomadów sensem życia są podróże, jednak nie oznacza to, że budują swoje marki tylko w oparciu o archetyp najbliższy odkrywaniu świata - Odkrywcy. Zawiera on jedynie niektóre cechy składające się na ich charakter, wartości i sposób patrzenia na świat.
3. Cyfrowi nomadzi wymienieni w tym badaniu opierają swój przekaz na archetypach: Władcy, Buntownika, Czarodzieja, Bohatera, Twórcy, Niewinnego i Błązna - pokazuje to szerokie spojrzenie na budowane przez nich marki i firmy.
4. Włączenie cech innych archetypów, w tym przede wszystkim archetypów dominujących, pozwala markom wyróżnić się na tle pozostałych w danej dziedzinie. Dzięki temu odbiorcy mogą wybierać spośród rozmaitych treści i zróżnicowanych sposobów ich dostarczania.

5. Podsumowanie

Każda marka obecna w sieci dąży do osiągnięcia korzyści, do których należeć mogą m.in. rozpoznawalność lub sprzedaż. Dotyczy to również cyfrowych nomadów chcących dzielić się swoimi doświadczeniami z wypraw lub będących przedsiębiorcami oferującymi swoje rozwiązania.

Archetypy marki są sposobem na wzmocnienie przekazu i sprawienie, aby był on charakterystyczny w oczach odbiorców. Dana marka może obejmować cechy 2-3 wzorców postępowania i cech, dzięki którym wyróżni się na tle konkurentów z branży.

Wyniki przeprowadzonej analizy przypadków ukazały różne podejścia do budowania marki przez cyfrowych nomadów. Połączenie różnych archetypów umożliwiło im opracowanie niepowtarzalnego przekazu, stworzenie unikalnego stylu komunikacji i dotarcie do innych grup odbiorców, mimo że wszyscy kierują swoje treści do osób zainteresowanych podróżami, poznawaniem świata i ludzi oraz doświadczaniem życia.

Archetypy marki są więc ważnym narzędziem podczas ustalania strategii obecności marek w internecie, ale ich określenie niekoniecznie jest czynnikiem wpływającym na sukces. Powyższe obserwacje skłaniają do przeprowadzenia szerszych badań, obejmujących zarówno większą liczbę badanych w dziedzinie cyfrowego nomadyzmu, jak i spojrzenie na inne branże.

Bibliografia:

1. Bukłaha Z. (2020). Nomadzi. Życie w drodze. Kraków: Społeczny Instytut Wydawniczy Znak.
2. Tkaczyk P. (2018). Narratologia. Umiejętność opowiadania historii tkwi w Tobie od zawsze. Opanuj ją i rozwiń. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Wykaz stron internetowych:

3. <https://coupleaway.com/>, (data dostępu: 03.08.2021).
4. <https://www.cyfrowinomadzi.pl/>, (data dostępu: 03.08.2021).
5. <https://cyrekdigital.com/pl/blog/archetypy-marki-podsumowanie/>, (data dostępu: 03.08.2021).
6. <https://harbingers.io/blog/archetypy-marki>, (data dostępu: 03.08.2021).
7. <https://infuture.institute/trendy/humancentric/nomadyzm/>, (data dostępu: 03.08.2021).
8. <https://lostitalianos.com/>, (data dostępu: 03.08.2021).
9. <https://levels.io/future-of-digital-nomads/>, (data dostępu: 03.08.2021).
10. <https://mamopracuj.pl/w-swiecie-pracy-zdalnej-jest-miejsce-dla-kazdego-wywiad-z-justyna-fabijanczyk-jak-znalezc-prace-zdalna>, (data dostępu: 03.08.2021).
11. <https://marketerplus.pl/archetypy-marki-tozsamosc-wizerunek-komunikacja-w-social-media-czesc-1-wprowadzenie/>, (data dostępu: 03.08.2021).
12. <https://podrozodbyta.com/>, (data dostępu: 03.08.2021).
13. <https://questus.pl/blog/archetypy-marki-czym-sa-i-jak-je-wykorzystac-w-brandingu/>, (data dostępu: 03.08.2021).
14. <https://zamieszkali.pl/>, (data dostępu: 03.08.2021).
15. <https://zamieszkali.pl/wspolpraca/>, (data dostępu: 03.08.2021).

44. QUALITY LIFE POLSKICH PRACOWNIKÓW- ANALIZA BADAŃ WTÓRNYCH

Gabriela Matwiej

E-mail: gabrielagrzywna@gmail.com

1. Wstęp

Praca od początku świata towarzyszyła człowiekowi. Dawniej wiązała się z przeżyciem, zgromadzeniem pożywienia, w latach późniejszych z wymianą barterową, a obecnie z otrzymaniem godziwego wynagrodzenia. Z czasem człowiek odczuwał większe potrzeby, chciał pracować za wyższe stawki. Coraz więcej czasu i sił poświęcał by wykonać nadane mu obowiązki, co bezpośrednio przyczyniło się do powstania różnych chorób cywilizacyjnych, na przykład pracobolizmu. Naukowcy badając to zjawisko zaczęli promować pewną ideę, która doskonale wpisuje się w kłopoty związane z przepracowaniem. Work- life balance to pewne rozwiązanie, które ma wspierać pracowników w utrzymaniu równowagi pomiędzy pracą, a życiem osobistym. Z czasem rozwinięto je do terminu Quality Life, a więc poznania jakości życia pracowników. W niniejszym artykule poruszona zostanie kwestia oceny jakości życia kobiet, zatrudnionych na różnych stanowiskach.

2. Quality Life

Jakość życia człowieka, jako pojęcie, jest bardzo złożone oraz wieloaspektowe. Naukowcy z wielu różnych dziedzin pochylają się nad nim oraz próbują je w jakiś sposób zdefiniować¹. Można mówić o nim jako o poziomie samorealizacji człowieka oraz jego zadowolenia z życia². Campbell pisze, że na jakość życia składa się: zdrowie, rodzina, otrzymane wykształcenie, środowisko społeczne, kariera zawodowa, hobby³. Ferrans oraz Powers uogólniają to pojęcie jako całościową satysfakcję z obszarów życia, które są dla jednostki ważne⁴. Jak podaje WHO jakość życia, to ocena własnego życia, pozycji w związku z uwarunkowaniami kulturowymi, systemem wartości w ramach własnych oczekiwań, zainteresowań, czy standardów. Farqhar (Jaracz, 2001) definicję jakości życia przedstawia poprzez podział w podziale na dwie grupy. Pierwsza to definicje naukowe, eksperckie,

¹ J. Śniadek, A. Zajadacz, Turystyka i rekreacja a jakość życia mieszkańców Leszna, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Turystyki”, nr 1 (25)ss. 341–342, 2014r. [w:] Z. Waśkowski, P. Wyciszkiewicz, Kształtowanie jakości życia mieszkańców przez rozwój warunków do uprawiania sportu i rekreacji fizycznej [w:] E. Rudawska, A. Staszewska, Zmiany w myśleniu marketingowym, Łódź, Warszawa, 2019r., s. 376.

² Vogel 2001, s. 4 [w:] :] Z. Waśkowski, P. Wyciszkiewicz, Kształtowanie jakości życia mieszkańców przez rozwój warunków do uprawiania sportu i rekreacji fizycznej [w:] E. Rudawska, A. Staszewska, Zmiany w myśleniu marketingowym, Łódź, Warszawa, 2019r., s. 377.

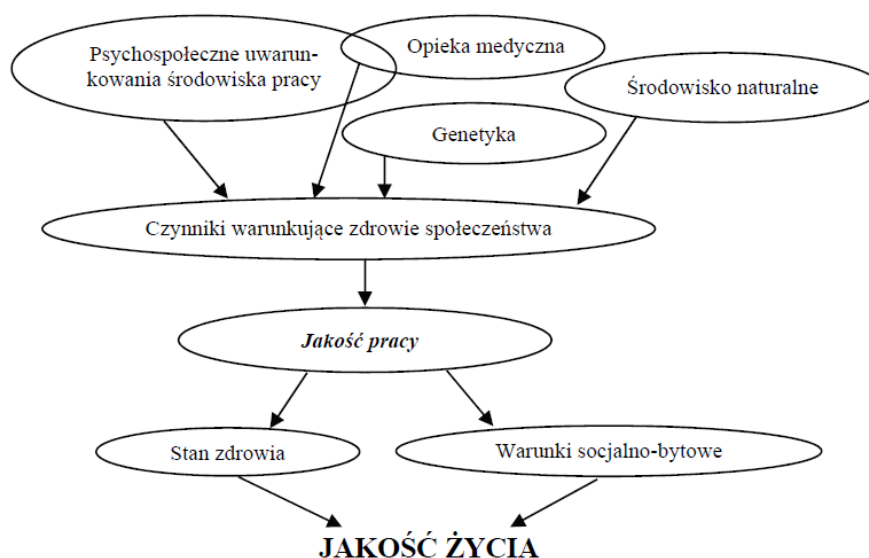
³ A. Campbell, The sense of well-being in America: Recent patterns and trends, McGraw-Hill, New York, 1981, s. 32 [w:] :] Z. Waśkowski, P. Wyciszkiewicz, Kształtowanie jakości życia mieszkańców przez rozwój warunków do uprawiania sportu i rekreacji fizycznej [w:] E. Rudawska, A. Staszewska, Zmiany w myśleniu marketingowym, Łódź, Warszawa, 2019r., s. 377.

⁴ P. Rogala, Wysoka jakość życia jako nadrzędny cel społecznej odpowiedzialności biznesu, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 338, 2014, s. 166–172. [w:] Z. Waśkowski, P. Wyciszkiewicz, Kształtowanie jakości życia mieszkańców przez rozwój warunków do uprawiania sportu i rekreacji fizycznej [w:] E. Rudawska, A. Staszewska, Zmiany w myśleniu marketingowym, Łódź, Warszawa, 2019r., s. 377.

a drugie pochodzące z potocznych sformułowań. Naukowcy wyjaśniają pojęcie jakości życia jako całości, skupiając się na satysfakcji z życia, dobrostanie psychicznym i poczuciu szczęścia.

Dosyć popularnym skrótem jest WRQoL, który oznacza jakość życia powiązanego z pracą. Taką też nazwę nosi skala, która mierzy jakość życia pracowników, i która to będzie tematem poniższych rozważań. Jej popularność oraz używalność sięga całego świata i dotyka wielu różnych organizacji. Celowość skali odnosi się do doświadczeń, które osoba nabywa w danym środowisku, tam gdzie ma zatrudnienie.

Z biegiem lat naukowcy dostrzegają coraz większą zależność pomiędzy efektami pracy, a samym ośrodkiem zatrudnienia. Istnieje coraz więcej dowodów na poparcie tezy, że dbałość o psychospołecznych potrzeb pracowników może przynieść korzyści zarówno dla pracowników, jak i pracodawców. Sprawdzają, czy miejsce, otoczenie, specyfikacja, organizacja pracy wpływa na wyniki osiągane przez pracowników. Zauważono także, że popularne programy zarządzania stresem nie zawsze dają oczekiwane rezultaty. Kieruje się je zazwyczaj do pojedynczego pracownika, więc trudno jest je łagodzić⁵.



Rysunek 5. Jakość pracy, a jakość życia

Źródło: Polek-Duraj, K. (2017). Jakość pracy determinantą jakości życia jednostki (studium przypadku). *Studia Ekonomiczne*, 309, 133-142.

Pojęcie jakości życia w miejscu pracy pojawiło się już w 1960r., w pracy Mayo⁶. Definicje, które były podawane opierały się głównie na teorii, nie biorąc pod uwagę badań praktycznych. Heckman i Oldham⁷ uważali, że w dobrym zdefiniowaniu jakości życia związanego z pracą pomagają uwzględniane potrzeby, np. informacja zwrotna dla pracownika, autonomia pracy, itp. Z czasem lista czynników wydłużała się o kolejne potrzeby: płace, warunki oraz godziny pracy, uczciwość, samorozwój, poziom udziału

⁵ S.Easton, D. V. Laar, Quality of working life – what, how and why?, Article · October 2013, Research Gate

⁶ E. Mayo, Ludzkie problemy cywilizacji przemysłowej, New York, Viking Press, 1960, [w:] S.Easton, D. V. Laar, Quality of working life – what, how and why?, Article · October 2013, Research Gate.

⁷ JR. Heckman, GR. Oldham, The Job diagnostics survey, New Haven, Yale University, 2002, [w:] S.Easton, D. V. Laar, Quality of working life – what, how and why?, Article · October 2013, Research Gate.

pracowników zarządzaniu. Wszystkie wymienione kwestie mogą się różnić w związku z rodzajem organizacji czy też grupą pracowniczą. Zauważono także korelację między innymi czynnikami tworząc model satysfakcji z pracy (zaangażowanie, motywacja do pracy, a satysfakcja z niej płynąca). Reasumując można przyznać, że podmiot ten uważa się za dynamiczny i nieustannie podlegający zmianom⁸.

Martel i Dupuis zaszeregowali czynniki QoWL, a tym samym podejście do tego pojęcia, w pewne cztery modele. Pierwszy nosi nazwę Transfer Model, który odnosi się do relacji praca: życie osobiste. Zadowolenie z pracy ściśle wiąże się z doświadczeniem zawodowym, które posiada dany pracownik. Z czasem zauważono uchybienia w takim podejściu i powstał model kompensacyjny, który mówi, że niezadowolenie z pracy niesie za sobą zachowania kompensacyjne (obronne) poza jej obszarem, w więc w życiu osobistym. George i Brief zaproponowali model segmentacji, negujący poprzedni Transfer Model. Naukowcy stwierdzili, że nie ma korelacji między pracą, a życiem osobistym. Sugerowali, że oddzielenie spraw z życia osobistego, od tych związanych z zatrudnieniem pozwoli na osiągnięcie wyższego poziomu zadowolenia z pracy. Model Lamberta rozszerza poprzednie zagadnienie, pisząc, że ważne jest umiejętne przeniesienie sił i pracy z jednej sfery, do drugiej, wraz z ich równoważeniem, czego przykładem mogą być młode mamy⁹.

3. Badanie skalą WRQoL

Ciekawą koncepcję zaproponowali Simon Easton i Darren Van Laar University of Portsmouth, Portsmouth, UK¹⁰. Naukowcy brytyjscy stworzyli kwestionariusz ankiety, który zawierał 23 pytania, a które to zostały wykonane i zaprezentowane w niniejszym artykule. Zajęli się oni aspektem Work-Related Quality of Life. Jej celem było poznanie opinii pracowników o jakości ich życia zawodowego. Skala ta jest dosyć popularna oraz wykorzystywana w różnych zakątkach świata.

Przeprowadzone badanie daje szansę porównania osiągnięć między grupami oraz w gronie podobnych sobie organizacji. Podkreślone zostają dobre praktyki, jak i te konieczne do zmienienia. Stają się wsparciem dla menadżerów, doradców, osób odpowiedzialnych za kierowanie zasobami ludzkimi¹¹.

Takie rozwiązanie nie zawsze jest przychylnie odbierane przez osoby decyzyjne. Zarzuca się brak skuteczności, czy niewielką poprawę danego obszaru działania organizacji. Doskonałym przykładem jest Rada Hrabstwa Somerset w Wielkiej Brytanii, gdzie zminimalizowano absencję chorobową, a tym samym zredukowano poziom stresu pracowników. Nie powinno się zatem postrzegać jedynie kosztów, które należy ponieść w ramach przeprowadzanego badania. Warto jest spojrzeć szerzej i dostrzec aspekt zdrowia i higieny pracy. Ważna jest także systematyczność, a więc procesowość działań badania WRQoL¹².

⁸ S.Easton, D. V. Laar, Quality of working life – what, how and why?, Article · October 2013, Research Gate

⁹ Tamże.

¹⁰ User Manual for the Work-Related Quality of Life (WRQoL) Scale A Measure of Quality of Working Life FIRST EDITION Simon Easton & Darren Van Laar University of Portsmouth, Portsmouth, UK, 2012 University of Portsmouth.

¹¹ S.Easton, D. V. Laar, Quality of working life – what, how and why?, Article · October 2013, Research Gate.

¹² Tamże.

Całość badania, a tym samym otrzymane wyniki są podpinane pod sześć sekcji, które zostaną pokrótce opisane. Pierwsza dotyczy ogólnego samopoczucia respondentów, a więc poczucia szczęścia i akceptacji otaczającej ich rzeczywistości, życia, które prowadzi. Podskala ta odnosi się do zdrowia fizycznego oraz psychicznego. Kondycja pracownika ma wpływ na wyniki i efekty jego pracy. Kiedy człowiek czuje się zadowolony, szczęśliwy, spełniony ma więcej sił i chęci do pracy, aniżeli w chwilach smutku, przygnębienia, czy choroby. Zaleca się aby w miejscu pracy promować zdrowie oraz zapobiegać przykrym sytuacjom, jak na przykład: przepracowanie, brak urlopów, przenoszenie obowiązków do domu. Poprzez ten czynnik można znaleźć odpowiedni sposób na monitorowanie i poprawianie jakości pracy, a tym samym życia pracowników¹³.

Kolejny czynnik związany jest z umiejętnością godzenia obowiązków domowych z zadaniami wynikającymi z obowiązku pracy. Jeśli nie ma tu porządku i balansu, to taki pracownik może czuć wewnętrzne rozdarcie oraz być niestabilny emocjonalnie. Odczuwa piętno zaległości, niewypełnionych obowiązków. Ciężko jest mu w 100% wykonywać powierzone zadania, a ciało domaga się odpoczynku alarmując osłabienie oraz różne inne dolegliwości. Ważne jest zatem zachowanie równowagi w obu aspektach życia¹⁴.

Trzecia podskala wiąże się z satysfakcją z pracy oraz kariery zawodowej. Na ten czynnik składa się osobowość jednostki, np. relacje z przełożonym oraz środowisko miejsca pracy, np. urlopy, godziny pracy. Satysfakcję z wykonywanej pracy można definiować jako pozytywną relację między pracownikiem, a miejscem wykonywania pracy. Jest to samopoczucie, które towarzyszy osobie w momencie wykonywania zadań służbowych¹⁵.

Współczynnik kontroli w miejscu pracy związany jest z poczuciem kontroli oraz stopniem podejmowania samodzielnych decyzji przez pracownika. Kontrola osobista nie jest przychylnie odbierana przez osoby kontrolowane. Zdarza się tak, że przełożeni wykonują ten element organizacyjny w nie do końca odpowiedni i prawidłowy sposób. Krytyka, względem błędów, powinna być konstruktywna, a błędy wskazane z szacunkiem oraz odpowiednim tłumaczeniem względem koniecznych zmian. Kontrola bardzo często rodzi stres. Pozwolenie pracownikowi inicjowania zmian może pogłębić jego więź z przedsiębiorstwem¹⁶.

Kolejną częścią całego arkusza badania WRQoL są warunki pracy. Osoby zatrudnione opowiedziały o swoich spostrzeżeniach względem bezpieczeństwa, środowiska, wyposażenia stanowiska pracy. Higiena pracy jest bardzo istotna dla każdego człowieka, ma wpływ na zdrowie oraz ogólne samopoczucie. Okazuje się, że w 1995 roku, urazy zawodowe kosztowały Stany Zjednoczone 119 miliardów \$. Wliczono to zgony, urazy, uszczerbki na zdrowiu, które generowały zwolnienia lekarskie oraz konieczność wypłacania odszkodowań¹⁷.

Ostatnia podskala odwołuje się do stresu w pracy. Nadmierny stres odczuwany przez pracowników staje się chorobą cywilizacyjną. Wielu pracodawców interesuje się oraz wdraża

¹³ S. Easton & D. Van Laar University of Portsmouth, Portsmouth, UK, User Manual for the Work-Related Quality of Life (WRQoL) Scale A Measure of Quality of Working Life, 2012 University of Portsmouth, S. 13

¹⁴ Tamże, s. 14.

¹⁵ S. Easton & D. Van Laar University of Portsmouth, Portsmouth, UK, User Manual for the Work-Related Quality of Life (WRQoL) Scale A Measure of Quality of Working Life, 2012 University of Portsmouth, s. 15.

¹⁶ Tamże, s. 16.

¹⁷ Tamże, s. 18.

systemy zarządzania stresem oraz dbają o pracownika, o jego dobre samopoczucie. Pracownicy wypowiadają się, że ich nieustannie wzrasta ich poziom stresu w miejscu pracy. Zjawisko to generuje dodatkowe nieobecności w pracy, a tym samym zwiększa straty przedsiębiorstw¹⁸.

4. Analiza QL polskich pracowników

W chwili obecnej pracownik nie jest traktowany jako wykonawca zadania, ale jako kluczowy element dobrze funkcjonującej organizacji. Ważne jest zatem poznanie jego uczuć, potrzeb oraz wypracowanie mechanizmów zabezpieczenia warunków do osiągnięcia przez członków organizacji jak najlepszego samopoczucia. Zaspokojenie potrzeb pracowniczych zależy głównie od wiedzy i świadomości, z tego zakresu, które posiada kadra zarządzająca. Takie działania muszą być uwzględniane w procesie zarządzania organizacją¹⁹.

Do kwestii dobrego samopoczucia bardzo dużą uwagę przywiązuje młode pokolenie²⁰. Osoby te nastawione są na znalezienie satysfakcjonującej pracy, która umożliwi im ciągły rozwój i doskonalenie²¹. Zauważono, że wzrost wynagrodzeń oraz różnego rodzaju dodatki nie odpowiadają w pełni na stawiane oczekiwania²².

Młode Polki (18-28 lat) bardzo cenią sobie bezpieczeństwo. Inaczej widzą przyszłość aniżeli mężczyźni²³. Deklarują wyższe potrzeby bezpieczeństwa pracy i cechują się prospołecznymi postawami. Dbają także o dobre relacje społeczne^{24,25}. Kobiety cenią w pracy zrozumienie, wsparcie, relacje oraz szeroko rozumianą etykę.

Od września do grudnia 2020r. zadowolenie pracowników z pracy spadło o 0,65%. Aspekt szczęścia odczuwanego w miejscu pracy wzrósł o 5,4% (grudzień 2019: grudzień 2020)²⁶.

Rok 2020 i okres pandemii korona wirusa pokazał organizacjom na ile ważny jest poziom poczucia bezpieczeństwa i stabilności dla pracowników. Szczęście pracowników jest prekursorem sukcesu całego przedsiębiorstwa. Wielu pracowników sygnalizuje wypalenie zawodowe, którego przyczyną jest izolacja od współpracowników, obciążenie pracą, konflikt na płaszczyźnie obowiązków domowych i pracowniczych, brak jasno sprecyzowanych zadań w miejscu zatrudnienia, autonomii pracy oraz brak wsparcia, uznania ze strony przełożonych.

¹⁸ Tamże, s.20.

¹⁹ A. M. Grant, M. K. Christianson, R. H. & Price, Happiness, health, or relationships? Managerial practices and employee well-being tradeoffs. *Academy of management perspectives*, 21(3), 51-63, 2007.

²⁰ A. Gwarek, W. Samitowska, & M. Smogula, Zderzenie pokoleń a rynek pracy. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług*, (114 Rola kapitału ludzkiego w rozwoju społeczno-gospodarczym regionu), 127-142, 2014.

²¹ A. Kobyłka, Źródła motywacji pokolenia Y w pracy zawodowej. *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 4(6), 40-56, 2016.

²² L. Kozioł & A. Wojtowicz, Wybrane praktyki zarządcze a dobrostan pracowniczy. *Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej. Organizacja i Zarządzanie*, 2016.

²³ Katarzyna Kulig-Moskwa, Agata Strzelczyk, Czynniki wewnętrzne jako determinanta ścieżek karier zawodowych młodzieży dolnośląskiej w świetle wyników badań własnych, *Akademia Ignatianum w Krakowie, Horyzonty Wychowania*, s. 283-298.

²⁴ Hofstede, G. (2001). *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations*.

²⁵ Classroom Goal Structure, Student Motivation, and Academic Achievement *Annual Review of Psychology* Vol. 57:487-503 (Volume publication date 10 January 2006)

²⁶ <https://www.glintinc.com/wp-content/uploads/2021/02/Glint-Feb-2021-Employee-Well-Being-Report-1.pdf>, dostęp 21.05.2021r.

Z odpowiedzi respondentów wynika, że kobiety są bardziej przeciążone pracą aniżeli mężczyźni. Pracownicy potrzebują elastyczności w miejscu zatrudnienia. Oczekują zrozumienia i dialogu z pracodawcą, aby czuć się dobrze i móc utożsamiać się z organizacją.

Ciekawą do analizy grupą są polscy akademicy. Badanie przeprowadzone przez A. Rakowską wskazuje, że ogólny wynik zadowolenia z jakości życia zawodowego polskich respondentów jest przeciętny. Mają oni niskie samopoczucie oraz odczuwają duży poziom stresu²⁷.

Jakość pracy człowieka w wielu aspektach wpływa na jakość jego życia pozazawodowego. Potwierdzają to również opinie pracowników przebadanych zakładów przerobu drewna, którzy, aż w 85% czują się niezadowoleni z poziomu wynagrodzeń. Uważają, że aspekt ten rzutuje na jakość życia ich rodzin²⁸.

5. Zakończenie

Wielu pracodawców nie zwraca uwagi na jakość życia, samopoczucie czy odczucia związane z pracą swoich pracowników. Nie bada ani też nie analizuje wyników pod kątem efektywności ich pracy. Ma to jednak wpływ na ich produktywność i wydajność. Wysoka jakość pracy przekłada się na jakość życia i odwrotnie. Zasadne jest zatem badanie narzędziem Work-Related Quality of Life, które pozwala dogłębnie poznać jakość pracy swoich podwładnych.

Bibliografia:

1. Campbell, The sense of well-being in America: Recent patterns and trends, McGraw-Hill, New York, 1981, s. 32 [w:] :] Z. Waśkowski, P. Wyciszkiewicz, Kształtowanie jakości życia mieszkańców przez rozwój warunków do uprawiania sportu i rekreacji fizycznej [w:] E. Rudawska, A. Staszewska, Zmiany w myśleniu marketingowym, Łódź, Warszawa, 2019r.
2. Gwarek, W. Samitowska, & M. Smogula, Zderzenie pokoleń a rynek pracy. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług, (114 Rola kapitału ludzkiego w rozwoju społeczno-gospodarczym regionu), 127-142, 2014.
3. Kobyłka, Źródła motywacji pokolenia Y w pracy zawodowej. Studia Oeconomica Posnaniensia, 4(6), 40-56, 2016.
4. M. Grant, M. K. Christianson, R. H. & Price, Happiness, health, or relationships? Managerial practices and employee well-being tradeoffs. Academy of management perspectives, 21(3), 51-63, 2007.
5. Rakowska, Jakość życia zawodowego nauczycieli akademickich– wyniki badań pilotażowych.
6. Classroom Goal Structure, Student Motivation, and Academic Achievement Annual Review of Psychology Vol. 57:487-503 (Volume publication date 10 January 2006).

²⁷ A. Rakowska, Jakość życia zawodowego nauczycieli akademickich– wyniki badań pilotażowych W: A. Krejner- Nowecka, J. Cewińska (red.), Zarządzanie kapitałem ludzkim– wyzwania, 263-277, 2020.

²⁸ K. Kornelia Polek-Duraj, JAKOŚĆ PRACY DETERMINANTĄ JAKOŚCI ŻYCIA JEDNOSTKI (STUDIUM PRZYPADKU),. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, ISSN 2083-8611 Nr 309 · 2017 Politechnika Opolska Wydział Ekonomii i Zarządzania Katedra Polityki Regionalnej

7. E. Mayo, *Ludzkie problemy cywilizacji przemysłowej*, New York, Viking Press, 1960, [w:] S.Easton, D. V. Laar, *Quality of working life – what, how and why?*, October 2013, Research Gate.
8. G. Hofstede, *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations*, 2001.
9. <https://www.glintinc.com/wp-content/uploads/2021/02/Glint-Feb-2021-Employee-Well-Being-Report-1.pdf>, dostęp 21.05.2021r.
10. J. Śniadek, A. Zajadacz, *Turystyka i rekreacja a jakość życia mieszkańców Leszna*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Turystyki”, nr 1 (25)ss. 341–342, 2014r. [w:] Z. Waśkowski, P. Wyciszkiewicz, *Kształtowanie jakości życia mieszkańców przez rozwój warunków do uprawiania sportu i rekreacji fizycznej* [w:] E. Rudawska, A. Staszewska, *Zmiany w myśleniu marketingowym*, Łódź, Warszawa, 2019r.
11. JR. Heckman, GR. Oldham, *The Job diagnostics survey*, New Haven, Yale University, 2002, [w:] S.Easton, D. V. Laar, *Quality of working life – what, how and why?*, Article • October 2013, Research Gate.
12. K. Kornelia Polek-Duraj, *JAKOŚĆ PRACY DETERMINANTĄ JAKOŚCI ŻYCIA JEDNOSTKI (STUDIUM PRZYPADKU)*, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, ISSN 2083-8611 Nr 309 • 2017 Politechnika Opolska Wydział Ekonomii i Zarządzania Katedra Polityki Regionalnej.
13. Katarzyna Kulig-Moskwa, Agata Strzelczyk, *Czynniki wewnętrzne jako determinanta ścieżek karier zawodowych młodzieży dolnośląskiej w świetle wyników badań własnych*, Akademia Ignatianum w Krakowie, *Horyzonty Wychowania*, s. 283-298.
14. L. Koziół & A. Wojtowicz, *Wybrane praktyki zarządcze a dobrostan pracowniczy*. *Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej. Organizacja i Zarządzanie*, 2016.
15. P. Rogala, *Wysoka jakość życia jako nadrzędny cel społecznej odpowiedzialności biznesu*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 338, 2014, s. 166–172. [w:] Z. Waśkowski, P. Wyciszkiewicz, *Kształtowanie jakości życia mieszkańców przez rozwój warunków do uprawiania sportu i rekreacji fizycznej* [w:] E. Rudawska, A. Staszewska, *Zmiany w myśleniu marketingowym*, Łódź, Warszawa, 2019r.
16. S.Easton, D. V. Laar, *Quality of working life – what, how and why?*, Article • October 2013, Research Gate.
17. *User Manual for the Work-Related Quality of Life (WRQoL) Scale A Measure of Quality of Working Life FIRST EDITION* Simon Easton & Darren Van Laar University of Portsmouth, Portsmouth, UK, 2012 University of Portsmouth.
18. Vogel 2001, s. 4 [w:] Z. Waśkowski, P. Wyciszkiewicz, *Kształtowanie jakości życia mieszkańców przez rozwój warunków do uprawiania sportu i rekreacji fizycznej* [w:] E. Rudawska, A. Staszewska, *Zmiany w myśleniu marketingowym*, Łódź, Warszawa, 2019r., s. 377. W: A. Krejner- Nowecka, J. Cewińska (red.), *Zarządzanie kapitałem ludzkim – wyzwania*, 263-277, 2020.

45. POZIOM ZADOWOLENIA Z OFERTY KULTURALNEJ PO OTWARCIU INSTYTUCJI KULTURY PODCZAS COVID – 19

Martyna Musiał

Politechnika Częstochowska

Wydział Zarządzania

ul. Armii Krajowej 19 B, 42-200 Częstochowa

E-mail: martyna.musial@poczta.onet.pl

1. Wstęp

W związku z wybuchem pandemii COVID – 19 doszło do czasowego zamknięcia instytucji kultury. Okoliczność ta wpłynęła na chęć przeprowadzenia badań ankietowych. W zamyśle autora badania ankietowe obejmowały czas: przed zamknięciem instytucji kultury, w czasie zamknięcia instytucji kultury, po otwarciu instytucji kultury. Każdy z badanych obszarów stanowił osobne badanie ankietowe. Przeprowadzone jak dotąd badania ankietowe nie wykazały oceny stopnia zadowolenia z oferty kulturalnej w czasach zaistniałej pandemii. Dodatkowo w literaturze przedmiotu nie znaleziono wyników ukazujących zestawienie oferty kulturalnej dotychczas funkcjonujących instytucji kultury z działaniem podjętym podczas ich zamknięcia. Polskie analizy statystyczne ubogie są w dane dotyczące kultury w Internecie. [Burszta, 2010, s. 142] Częstkowe informacje dotyczą również współpracy instytucji kultury z ośrodkami biznesu. Ograniczony zakres informacji obejmuje także pogłębioną analizę statystyczną w obszarze związków pomiędzy usługami kulturalnymi a jakością życia mieszkańca. Skłoniło to do uzupełnienia kwestionariusza ankiety o pytania z dziedziny jakości życia mieszkańca. Respondenci mogą wskazać obszar życia mieszkańca o najwyższym stopniu rozwinięcia oraz zasugerować, który z nich wymaga większych nakładów finansowych. [Kukułowicz 2015, s. 105-113] Ograniczenia w dostępie do wydarzeń kulturalnych podzielono na bariery ekonomiczne, czasowe, przestrzenno-geograficzne. Uzyskana z badania wiedza skłania do wprowadzenia w kwestionariuszu ankiety pytań dotyczących zdiagnozowania barier uczestnictwa mieszkańców województwa śląskiego w kulturze. Uzyskane wyniki zostaną przeanalizowane pod kątem wyłonienia osób, których przeszkody uczestnictwa dotyczą w znacznym stopniu.

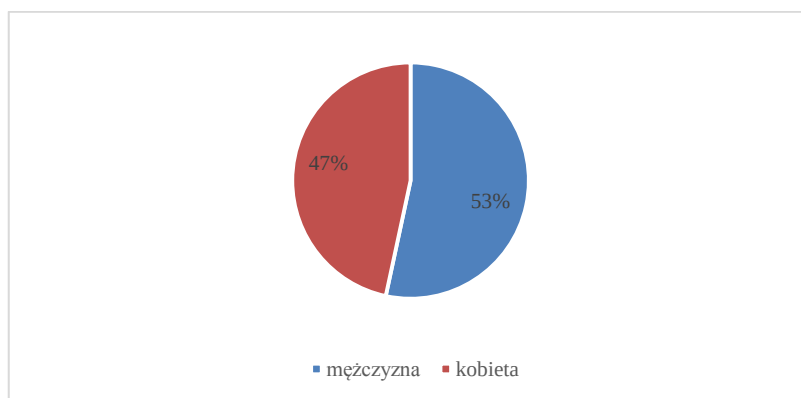
2. Materiały i metody

Ukazane przez autorkę wyniki badań ankietowych pozwolą uzupełnić powyższą lukę badawczą. Każdy z badanych obszarów stanowił osobne badanie ankietowe. W powyższym artykule zaprezentowano jedynie wyniki związane z działalnością instytucji kultury po ich otwarciu. Przeprowadzone badanie służyło rozpoznaniu stopnia zadowolenia z oferty kulturalnej działalności instytucji kultury. Podjęta tematyka jest istotna dla problematyki nauk o zarządzaniu i jakości, ponieważ identyfikuje sposób prowadzenia wznowionej działalności kulturalnej w warunkach kryzysu pandemicznego w mniemaniu potencjalnego odbiorcy. W badaniu wykorzystano kwestionariusz ankiety. Narzędzie sporządzono za pośrednictwem platformy forms.office.com. Jego użycie zapewniło także sprawne gromadzenie odpowiedzi. Zdobywanie ich miało miejsce na przełomie czerwca oraz lipca 2020 roku. Dokonano losowego doboru próby. Grupę ankietowanych tworzyli mieszkańcy województwa śląskiego

z podziałem na zamieszkujących: miasta na prawach powiatu, gminy miejskie, gminy miejsko – wiejskie, gminy wiejskie.

3. Wyniki i dyskusja

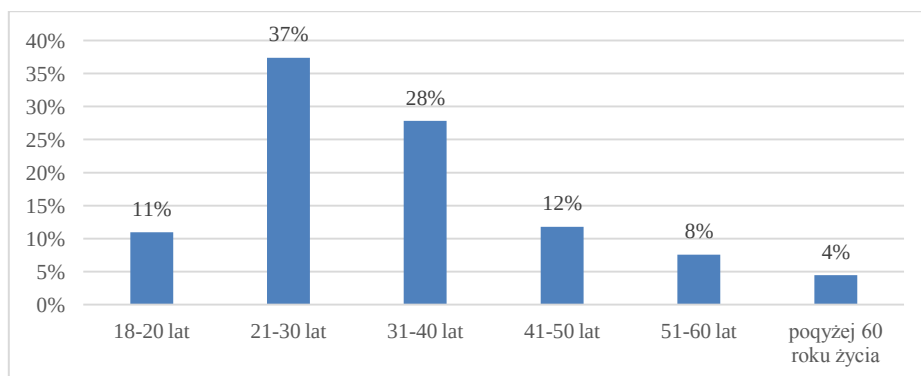
W badaniu wzięło udział 356 respondentów będących użytkownikami instytucji kultury usytuowanych na terenie województwa śląskiego. Mężczyźni stanowili ponad połowę ankietowanych. Aż 53% respondentów. Kobiety tworzyły 47% respondentów.



Rysunek 1. Struktura płci respondentów

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

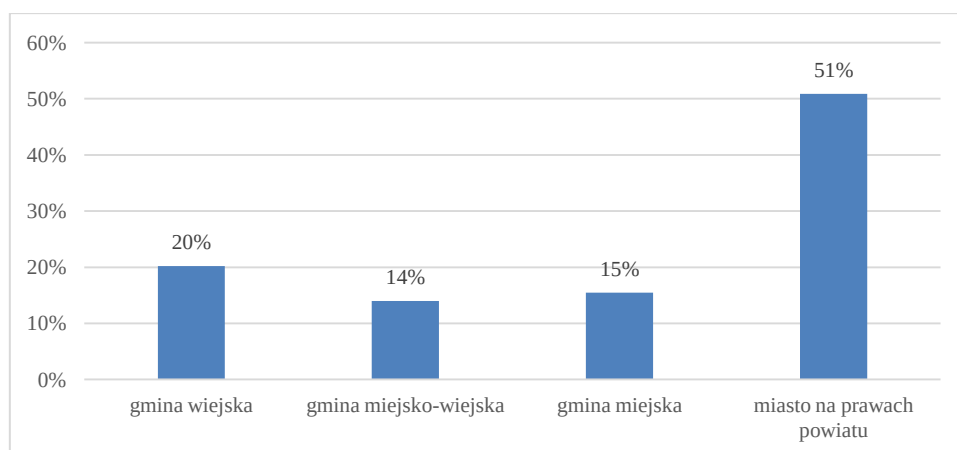
Największa ilość respondentów znajdowało się w wieku 21–30 lat. Respondenci w tym przedziale wiekowym tworzyli 37% ogółu. Nieco mniej liczną grupą stanowili respondenci w wieku 31–40 lat. To 28% ogólnej liczby ankietowanych. W przedziale wiekowym 41–50 znalazło się 12% osób. Najmniej liczną grupą były osoby w wieku 51–60 lat jak i powyżej 60 roku życia. Grupa w tym wieku osiągnęła jedynie 12% ogólnej liczby badanych.



Rysunek 2. Struktura wieku respondentów

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

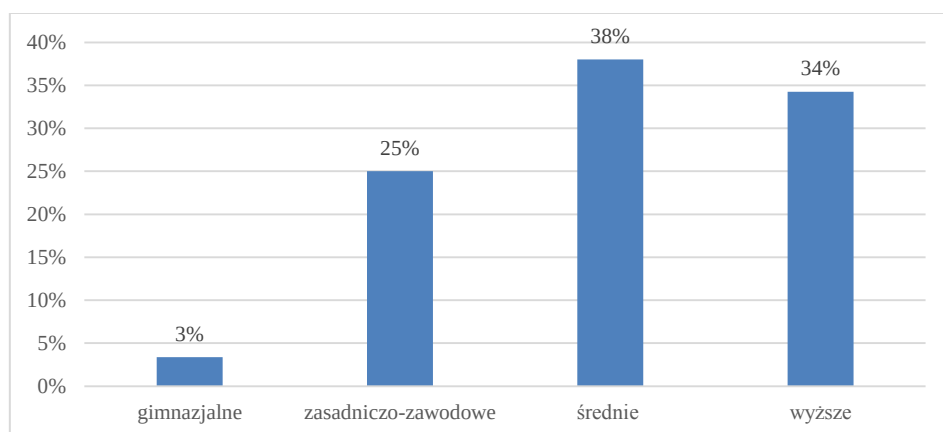
Respondenci biorący udział w badaniu zamieszkiwali przeważnie tereny miast na prawach powiatu województwa śląskiego. Osoby te stanowiły 51% badanych. Kolejno respondenci zamieszkują gminę wiejską – 20%, gminę miejską – 15%, gminę miejsko – wiejską – 14%.



Rysunek 3. Miejsce zamieszkania respondentów

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

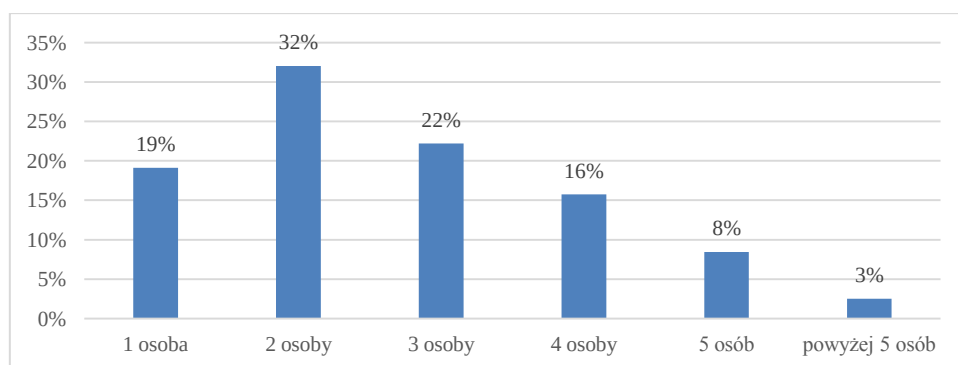
W badaniu przeważnie uczestniczyli respondenci o wykształceniu wyższym – 34% oraz średnim – 38%. Wśród ankietowanych mniejszą grupę stanowili ankietowani o wykształceniu zasadniczo – zawodowym. Osoby te liczyły 25% ogółu.



Rysunek 4. Wykształcenie respondentów

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

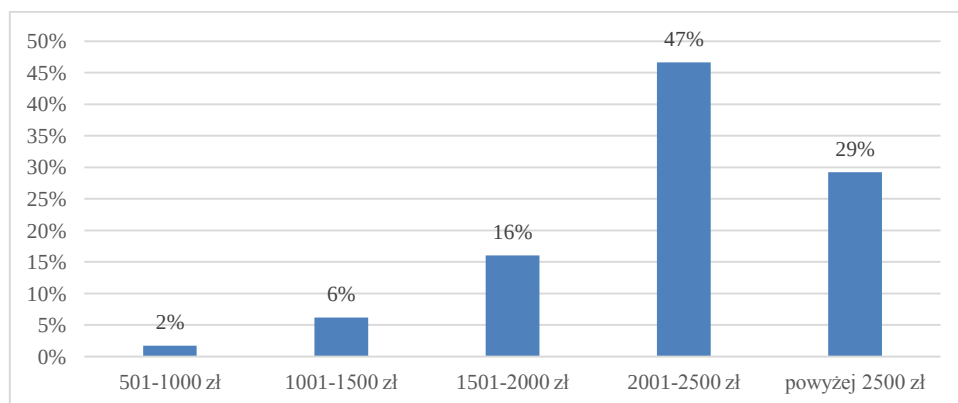
Ilość osób w gospodarstwie domowym liczyła przeważnie 2 osoby. Odpowiedź ta została udzielona wśród 32% respondentów. Respondenci posiadający w swym domostwie 3–4 osoby stanowili 38% ogółu. Rzadko zdarzało się aby gospodarstwo domowe respondenta prowadziło 5 lub powyżej 5 osób. Było tak wśród 11% badanych. Warto nadmienić, że 19% respondentów prowadzi gospodarstwo domowe w sposób samodzielny.



Rysunek 5. Ilość osób w gospodarstwie domowym respondenta

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

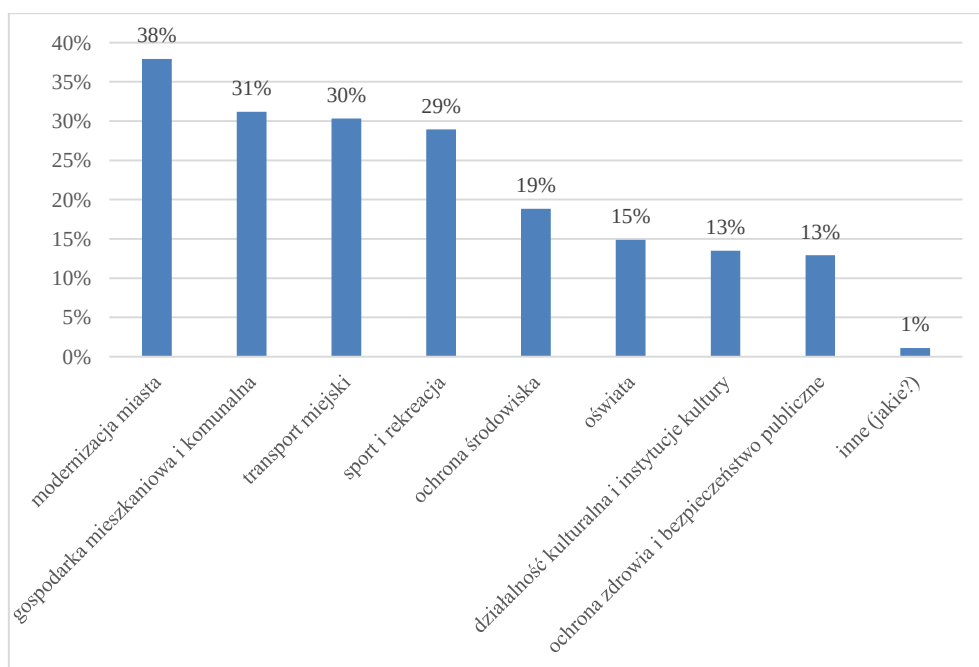
Kwota dochodu netto przypadająca na 1 osobę w gospodarstwie domowym respondenta stanowiła najczęściej przedział 2001–2500 zł. Odpowiedź wskazało 47% respondentów. Niewiele osób wykazało dochód o wartości 501–1000 zł. Ponadto nikt nie deklarowało niższej kwoty dochodu.



Rysunek 6. Kwota dochodu netto przypadającego na 1 osobę w gospodarstwie domowym respondenta

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

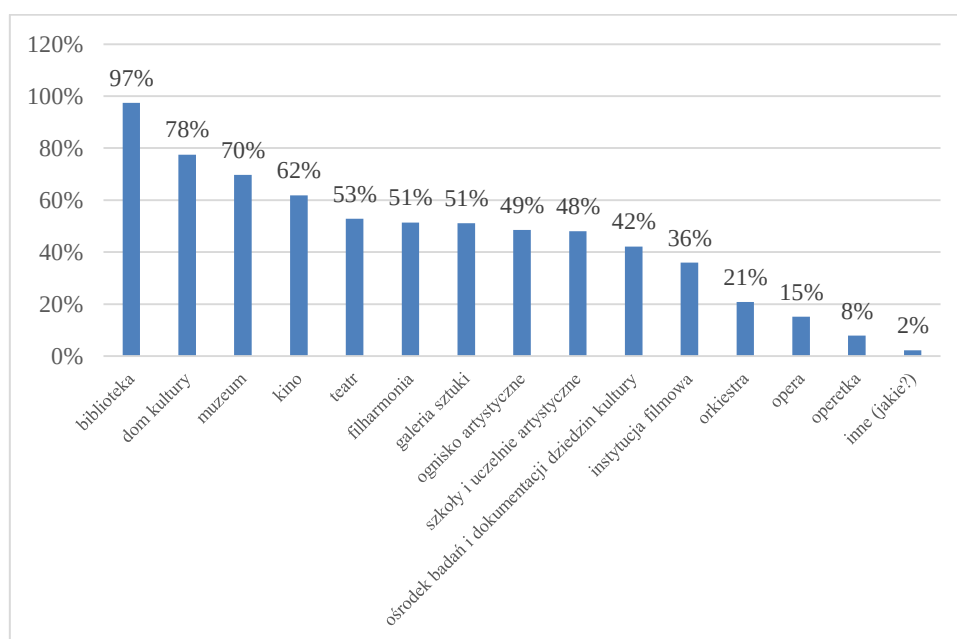
Przygotowany kwestionariusz ankiety pomógł w rozpoznaniu stopnia rozwoju obszarów życia mieszkańca oraz poziomu zadowolenia z oferty kulturalnej zaprezentowanej przez instytucje kultury po ich otwarciu. Na początku poproszono o wskazanie obszaru funkcjonowania miejsca zamieszkania o największym stopniu rozwoju. Najlepiej oceniono aspekt modernizacji miejsca zamieszkania. Stwierdziło tak 38% badanych. Na drugim miejscu wskazano gospodarkę mieszkaniową i komunalną. Odpowiedź ta uzyskała 31% poparcie. Obszary funkcjonowania o najmniejszym stopniu rozwoju w myśl respondentów to: działalność kulturalna oraz ochrona zdrowia i bezpieczeństwo publiczne. Obie odpowiedzi uzyskały po 13% wskazań.



Rysunek 7. Stopień rozwoju obszaru funkcjonowania miejsca zamieszkania po otwarciu instytucji kultury

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

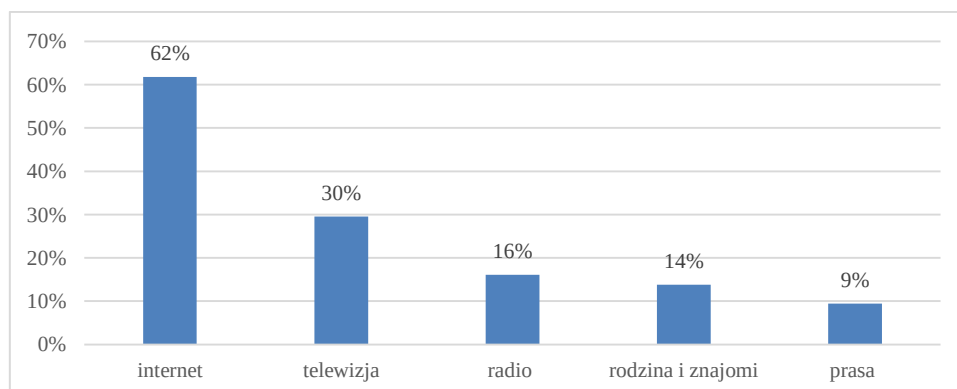
W pytaniu drugim ankietowani zostali poproszeni o wskazanie instytucji kultury funkcjonujących na terenie miejsca zamieszkania. Najczęściej działającymi obiektami kultury w powyższych miejscach zamieszkania są: biblioteki, domy kultury, muzea oraz kina. Dość rzadko dostępnymi instytucjami kultury jest opera oraz operetka. Wszystko wynika z faktu różnorodności miejsc zamieszkania respondentów. Instytucje takie jak: biblioteka, dom kultury czy muzeum można znaleźć przeważnie w każdej jednostce administracyjnej.



Rysunek 8. Dostępność instytucji kultury w miejscu zamieszkania po otwarciu instytucji kultury

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Następnie respondenci zostali poproszeni o wskazanie sposobu pozyskiwania informacji na temat wydarzeń kulturalnych po otwarciu instytucji kultury.

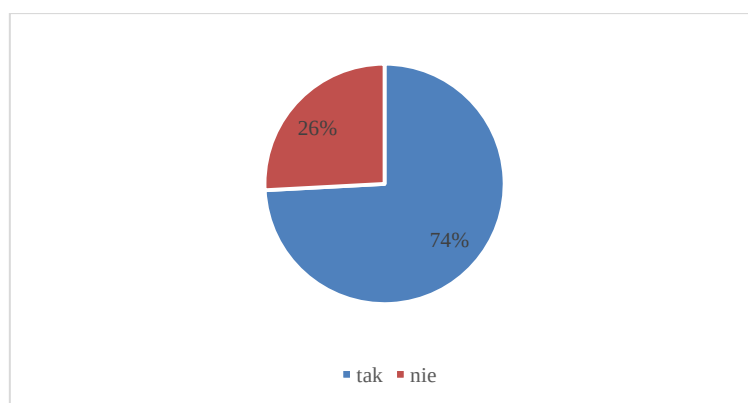


Rysunek 9. Sposób pozyskiwania informacji na temat wydarzeń kulturalnych po otwarciu instytucji kultury

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Respondenci szukający informacji na temat wydarzeń kulturalnych najczęściej korzystali z internetu. Odpowiedziało tak aż 62% osób. Wiadomości pozyskiwane za pośrednictwem telewizji zdobywa 30% badanych. Nieco rzadziej korzystano z radia czy prasy. Dobrym źródłem informacji na temat organizowanych wydarzeń kulturalnych okazali się także najbliżsi.

Ankietowani po otwarciu instytucji kultury deklarowali uczestnictwo w wydarzeniach kulturalnych. Osoby aktywnie uczestniczące w wydarzeniach kulturalnych na terenie miejsca zamieszkania stanowiły 74% respondentów. Zatem jedynie 26% odmówiło aktywności w tym obszarze.

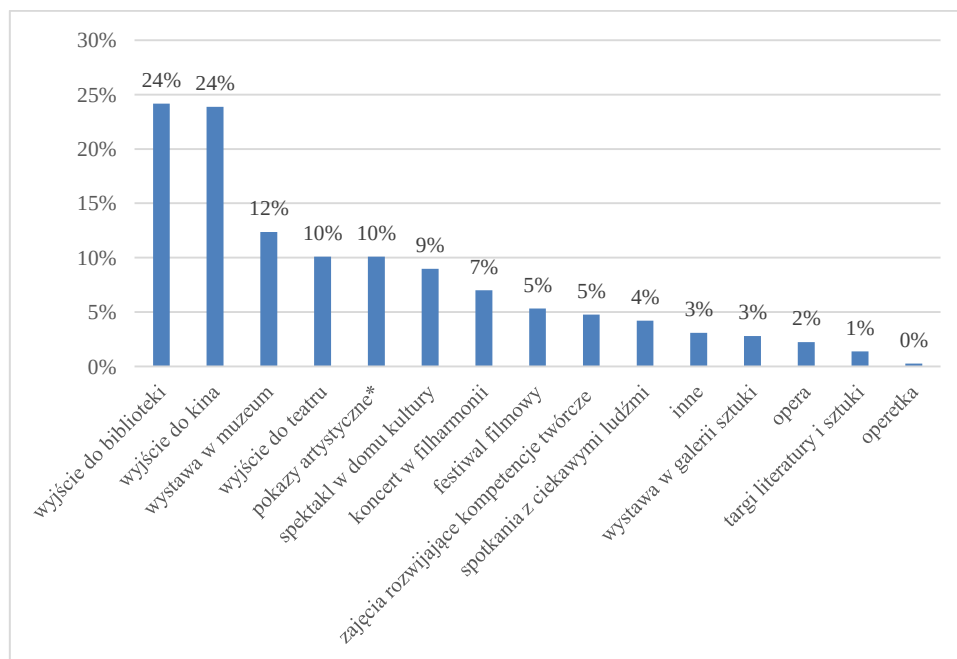


Rysunek 10. Wykorzystanie oferty kulturalnej dostępnej w miejscu zamieszkania po otwarciu instytucji kultury

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Następnie zbadano konkretną ofertę kulturalną wykorzystywaną po otwarciu instytucji kultury w miejscu zamieszkania. Dość często wykorzystywaną ofertą kulturalną na terenie miejsca zamieszkania po otwarciu instytucji kultury było: wyjście do biblioteki. Odpowiedź ta osiągnęła 24% odpowiedzi. Równie często wskazywaną aktywnością po otwarciu instytucji

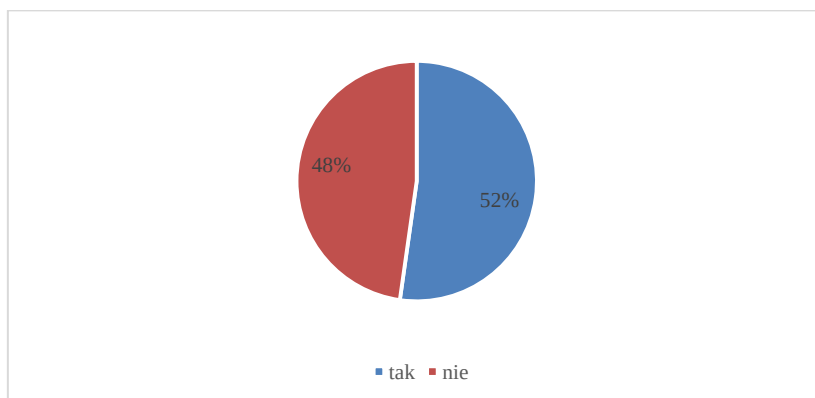
kultury było wyjście do kina. Dużym zainteresowaniem cieszyły się również wystawy w muzeum. Mieszkańcy województwa śląskiego uczestniczyli także w przedstawieniach teatralnych oraz pokazach artystycznych. Z dezaprobatą spotkała się jednak oferta kulturalna w postaci: wystaw w galerii, oper, operetek czy targów literatury i sztuki.



Rysunek 11. Konkretna oferta kulturalna wykorzystywana w miejscu zamieszkania po otwarciu instytucji kultury

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Niestety po otwarciu instytucji kultury wykorzystanie oferty kulturalnej poza miejscem zamieszkania znacznie spadło.

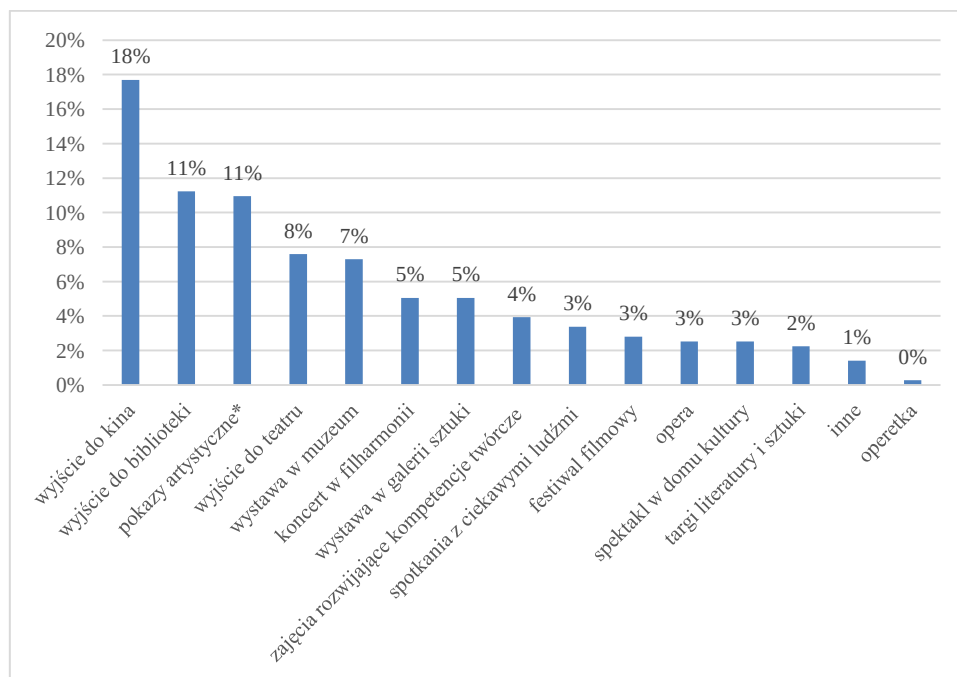


Rysunek 12. Wykorzystanie oferty kulturalnej dostępnej poza miejscem zamieszkania po otwarciu instytucji kultury

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Do uczestnictwa w wydarzeniu kulturalnym poza miejscem zamieszkania po otwarciu instytucji kultury przyznało się 52% respondentów. Spadek ten może wynikać z obawy przemieszczania się oraz wprowadzenia stref zagrożenia epidemicznego.

Mieszkańcy województwa śląskiego ocenili konkretną ofertę kulturalną poza miejscem zamieszkania po otwarciu instytucji kultury. Ofertą kulturalną najchętniej wykorzystywaną poza miejscem zamieszkania po otwarciu instytucji kultury jest również wyjście do kina. Odpowiedź ta osiągnęła 18% poparcie.

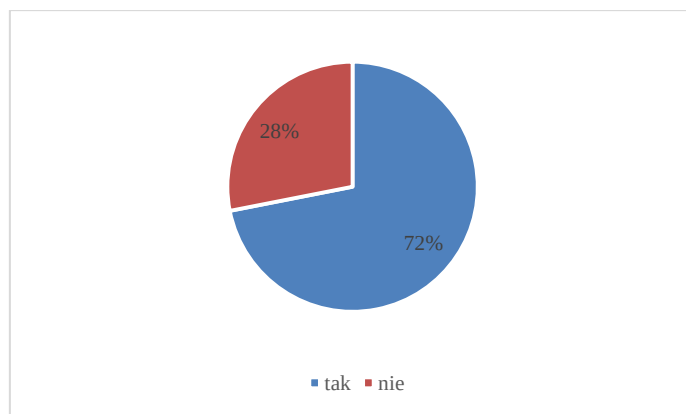


Rysunek 13. Konkretna oferta kulturalna wykorzystywana w miejscu zamieszkania po otwarciu instytucji kultury

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Respondenci opuszczają również miejsce zamieszkania w celu: skorzystania z biblioteki i pokazów artystycznych. Odpowiedziało tak po 11% respondentów. W przypadku biblioteki największa ich liczba pochodziła z gminy wiejskiej oraz miasta na prawach powiatu. Analizując uczestnictwo w ofercie kulturalnej poza miejscem zamieszkania zauważyć można tendencję podobną do uczestnictwa na terenie miejsca zamieszkania. Respondenci po otwarciu instytucji kultury chętnie korzystają z usług teatru, filharmonii, muzeum, usytuowanych poza miejscem zamieszkania

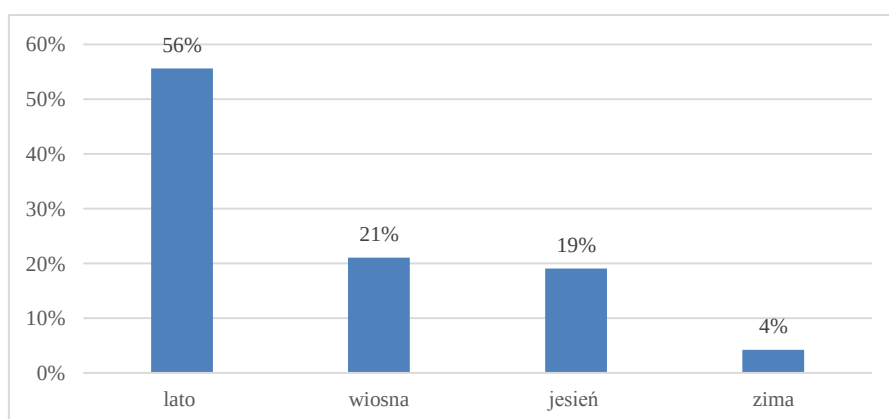
W pytaniu ósmym ankietowani mieli ocenić wpływ pory roku na uczestnictwo w wydarzeniach kulturalnych. Według nich pora roku okazuje się kluczowa dla odbiorców instytucji kultury. Przyznało tak aż 72% respondentów.



Rysunek 14. Wpływ pory roku na uczestnictwo w wydarzeniach kulturalnych po otwarciu instytucji kultury

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Rozszerzenie poprzedniego pytania polega na wskazaniu pory roku najkorzystniejszej dla uczestnictwa w wydarzeniach kulturalnych. Ankietowani najchętniej biorą udział w aktywnościach kulturalnych w czasie lata. Stwierdza tak 56% respondentów. Kolejno występuje wiosna 21% oraz jesień 19%. W związku z tym zima nie sprzyja w uczestnictwie w wydarzeniach kulturalnych mieszkańców województwa śląskiego.



Rysunek 15. Pora roku najkorzystniejsza do uczestnictwa w wydarzeniach kulturalnych po otwarciu instytucji kultury

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Zaspokojenie potrzeb kulturalnych po otwarciu instytucji kultury oceniono na poziomie 3,33. Dokonując podziału odpowiedzi na miejsce zamieszkania osiągnięto następujące wartości: gmina wiejska – 2,74, gmina miejsko – wiejska – 3,02, gmina miejska – 3,22, miasta na prawach powiatu – 3,67. Niestety stopień zaspokojenia potrzeb kulturalnych po otwarciu instytucji kultury jest nieco niższy niżeli przed ich zamknięciem

Tabela 1. Poziomu zaspokojenia potrzeb kulturalnych w miejscu zamieszkania po otwarciu instytucji kultury

Miejsce zamieszkania	Waga *					
	1	2	3	4	5	Średnia ważona
Gmina wiejska	1	30	31	7	3	2,74
Gmina miejsko-wiejska	2	13	20	8	5	3,02
Gmina miejska	1	10	28	8	8	3,22
Miasto na prawach powiatu	2	2	69	88	20	3,67

*(skala od 1 do 5, gdzie 1-zdecydowanie nie, 2- raczej nie, 3 – trudno powiedzieć, 4 – raczej tak, 5-zdecydowanie tak)
 Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

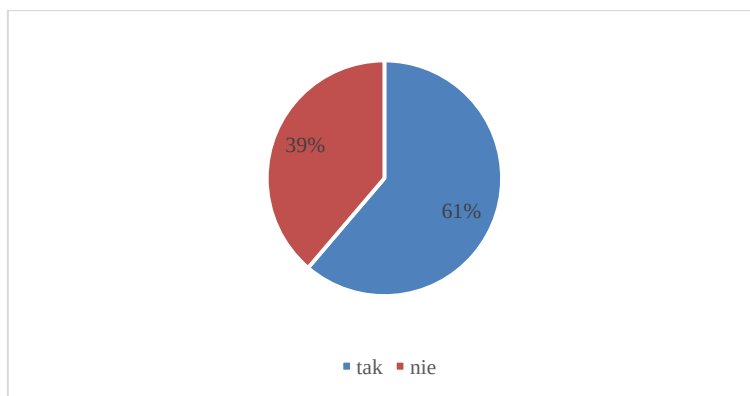
Następnie zbadano stopień dostosowania oferty kulturalnej do aktualnych trendów na terenie miejsca zamieszkania zbadano po otwarciu instytucji kultury. Średnia ważona uzyskana z 356 odpowiedzi wynosi 3,38. Ukazując rozkład odpowiedzi na poszczególne miejsca zamieszkania dostrzec można, iż aktualną ofertę kulturalną najgorzej oceniono na terenie gminy wiejskiej – 2,72 i gminy miejsko – wiejskiej – 2,96 .

Tabela 2. Dostosowanie oferty kulturalnej dostępnej w miejscu zamieszkania do aktualnych trendów po otwarciu instytucji kultury

Miejsce zamieszkania	Waga *					
	1	2	3	4	5	Średnia ważona
Gmina wiejska	1	33	26	9	3	2,72
Gmina miejsko-wiejska	3	13	21	5	6	2,96
Gmina miejska	1	15	20	11	8	3,18
Miasto na prawach powiatu	1	8	53	79	40	3,82

*(skala od 1 do 5, gdzie 1-zdecydowanie nie, 2- raczej nie, 3 – trudno powiedzieć, 4 – raczej tak, 5-zdecydowanie tak)
 Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

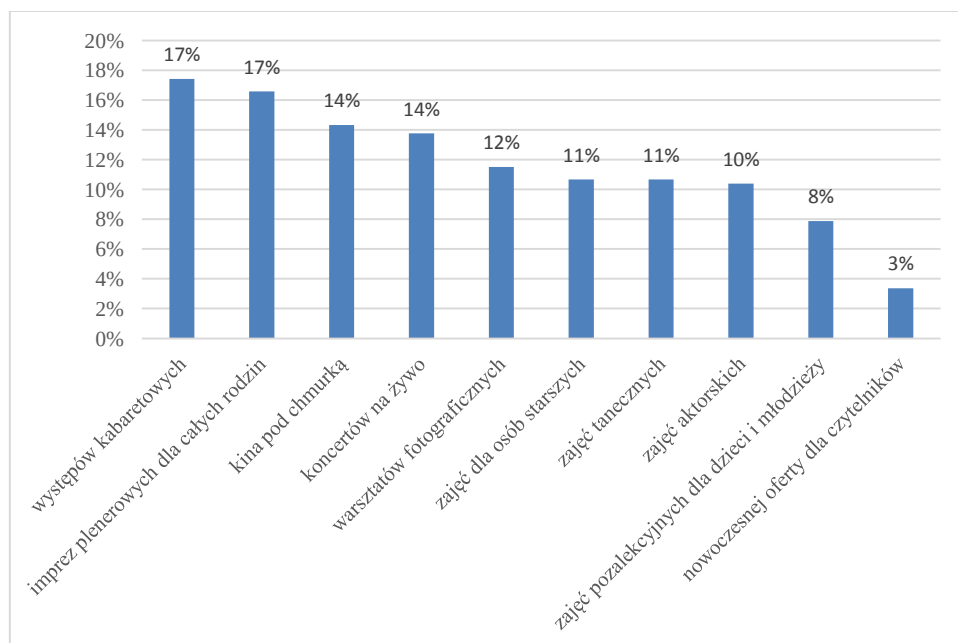
Kolejne z pytań poruszyło kwestię satysfakcji odczuwanej z oferty kulturalnej w miejscu zamieszkania. Po otwarciu instytucji kultury respondenci wykazują większe zadowolenie z instytucji kultury (stopień zadowolenia równy jest 61%).



Rysunek 16. Satysfakcja z oferty kulturalnej w miejscu zamieszkania po otwarciu instytucji kultury

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

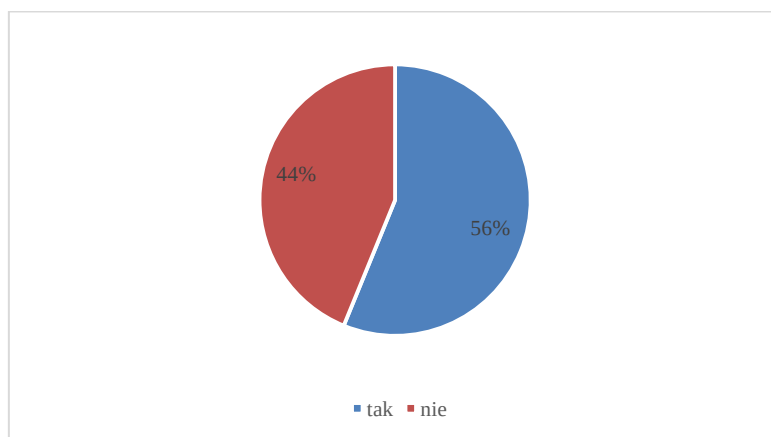
Ankietowani po otwarciu instytucji kultury mimo większego zadowolenia z owego sektora dostrzegają pewne niuanse w ofercie kulturalnej na terenie miejsca zamieszkania. Istotną luką w ofercie kulturalnej jest brak występów kabaretowych – 17% wskazań oraz brak imprez plenerowych – 17% wskazań. Największe niezadowolenie w tym zakresie wyrazili mieszkańcy gminy wiejskie. Według ankietowanych ciekawą inicjatywą byłoby: kino pod chmurką, koncerty na żywo oraz warsztaty fotograficzne. Największy brak tego rodzaju przedsięwzięć kulturalnych odczuwają mieszkańcy gminy wiejskiej – 50 odpowiedzi oraz mieszkańcy miast na prawach powiatu – 40 odpowiedzi. Respondenci ocenili jednak dość dobrze zajęcia pozalekcyjne dla dzieci i młodzieży i nowoczesną ofertę dla czytelników. Te luki w ofercie kulturalnej na terenie miasta osiągnęły najniższą liczbę wskazań.



Rysunek 17. Luka w ofercie kulturalnej w miejscu zamieszkania po otwarciu instytucji kultury

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

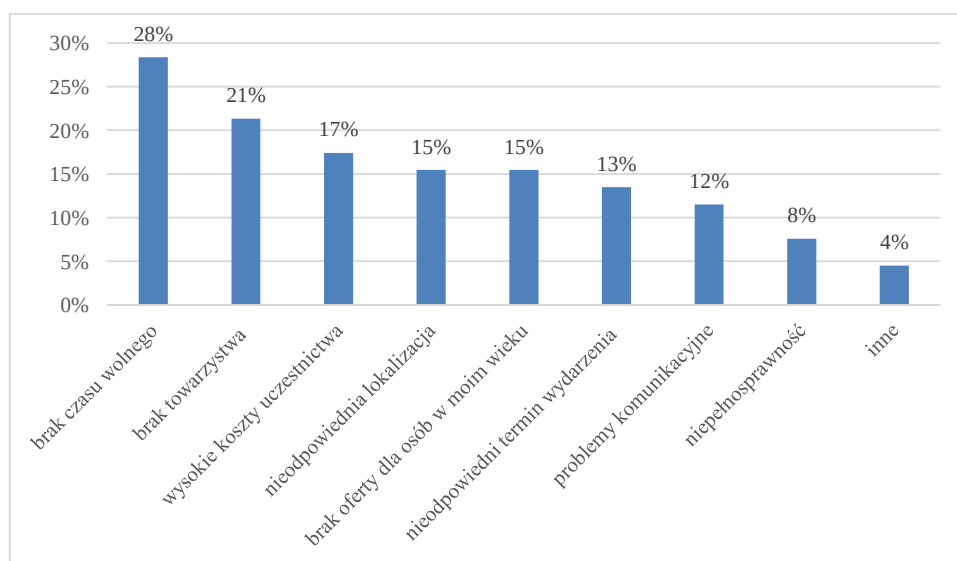
W pytaniu 14 oraz pytaniu 15 poproszono respondentów o dostrzeżenie barier uniemożliwiających uczestnictwo w wydarzeniach kulturalnych na terenie miejsca zamieszkania. Komplikacje w tej kwestii dostrzega 56% badanych osób.



Rysunek 18. Obecność barier uczestnictwa w wydarzeniach kulturalnych w miejscu zamieszkania po otwarciu instytucji kultury

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

W czasie po otwarciu instytucji kultury, respondenci narzekają na brak czasu wolnego – 28% oraz brak towarzystwa – 21%. Mieszkańcy zwracają natomiast mniejszą uwagę na nieodpowiedni termin wydarzeń i wysokie koszty uczestnictwa (odpowiednio 13% i 17%). Aspekt ten może wynikać z faktu, iż wiele instytucji kulturalnych po ich otwarciu umożliwia bezpłatne wejściówki. Nie można zapomnieć również o działalności instytucji kultury przeniesionej do Internetu. Ciekawe odpowiedzi dotyczące barier uczestnictwa w wydarzeniach kulturalnych podali sami respondenci. Otóż sporej liczbie przeszkadza fakt dystansu społecznego oraz przymusu noszenia maseczek. Zdecydowało tak 4% respondentów.



Rysunek 19. Bariery w ofercie kulturalnej w miejscu zamieszkania po otwarciu instytucji kultury

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Kolejne pytanie ankietowe dotyczyło odpowiedniego wykorzystania środków pieniężnych na finansowanie obszarów życia mieszkańca. Zadowolenie z wykorzystania środków finansowych na obszary życia mieszkańca zostało zanalizowane po otwarciu instytucji kultury. Średnia ważona osiągnięta z 356 odpowiedzi ukazuje wykorzystanie środków pieniężnych na obszary życia mieszkańca na poziomie 3,18.

Tabela 3. Odpowiednie wykorzystanie środków pieniężnych na finansowanie obszarów życia mieszkańca po otwarciu instytucji kultury

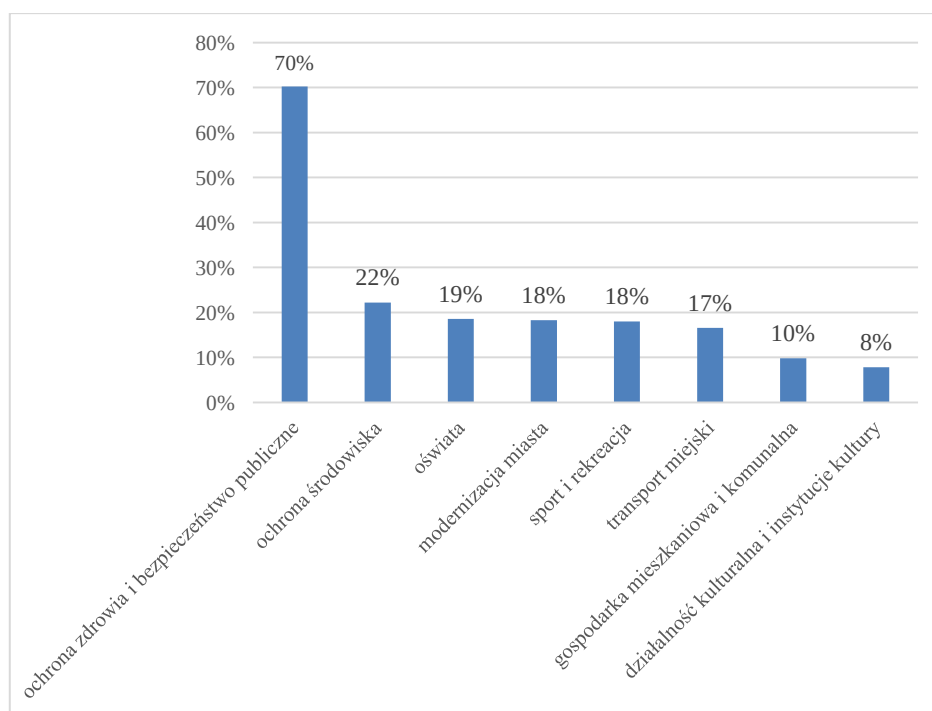
Miejsce zamieszkania	Waga *					Średnia ważona
	1	2	3	4	5	
Gmina wiejska	2	28	36	5	1	2,65
Gmina miejsko-wiejska	2	14	23	4	5	2,92
Gmina miejska	2	12	30	2	9	3,07
Miasto na prawach powiatu	4	9	81	69	18	3,49

*(skala od 1 do 5, gdzie 1-zdecydowanie nie, 2- raczej nie, 3 – trudno powiedzieć, 4 – raczej tak, 5-zdecydowanie tak)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Według respondentów stopień zadowolenia z odpowiedniego wykorzystania środków pieniężnych na życie mieszkańca spadło o 0,17 punktów. Odpowiedzi respondentów zostały zanalizowane pod względem miejsca zamieszkania. Analizując poszczególne odpowiedzi można zauważyć, iż najmniejsze zadowolenie mieszkańców z wykorzystania środków pieniężnych przez władze występuje w gminie wiejskiej – 2,65 i gminie wiejsko – miejskiej – 2,92. Odpowiedzi uzyskane od mieszkańców gminy miejskiej oraz miast na prawach powiatu przewyższały wartość 3.

Następnie zbadano obszary życia mieszkańca wymagające większego wkładu finansowego. Obszarem życia mieszkańca wymagającego większego skupienia środków finansowych jest: ochrona zdrowia i bezpieczeństwo publiczne.



Rysunek 20. Obszary życia mieszkańca wymagające większego wkładu finansowego po otwarciu instytucji kultury

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Odpowiedź ta uzyskała 70% poparcie respondentów. Tak liczne wskazania mogą wynikać z zaistniałej pandemii COVID – 19. Z analizy wynika, że pozostałe odpowiedzi w postaci: oświaty, modernizacji miasta, sportu i rekreacji, transportu miejskiego rozłożyły się w sposób równomierny. Oscylując na poziomie od 17% do 19%. Najlepiej ocenionym obszarem życia mieszkańca na terenie województwa śląskiego okazała się działalność kulturalna instytucji kultury oraz gospodarka mieszkaniowa i komunalna.

W kolejnym z pytań dokonano analizy stopnia zadowolenia z wykorzystania środków pieniężnych na finansowanie sektora kultury w miejscu zamieszkania po otwarciu instytucji kultury. Stopień zadowolenia z wydatkowania środków na instytucje kultury oceniono na poziomie 3,39.

Tabela 4. Odpowiednie wykorzystanie środków pieniężnych na finansowanie sektora kultury w miejscu zamieszkania po otwarciu instytucji kultury

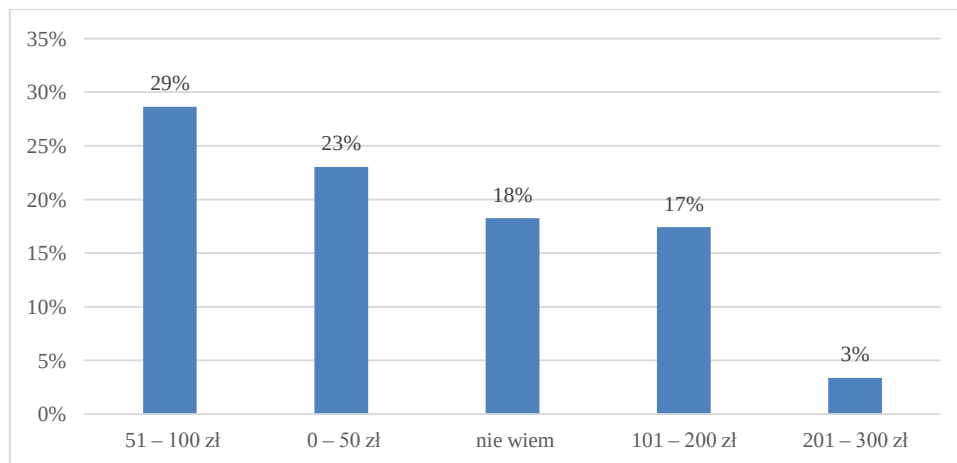
Miejsce zamieszkania	Waga *					
	1	2	3	4	5	Średnia ważona
Gmina wiejska	0	32	31	7	2	2,71
Gmina miejsko-wiejska	0	14	24	6	4	3,00
Gmina miejska	1	11	28	7	8	3,18
Miasto na prawach powiatu	3	5	41	104	28	3,82

*(skala od 1 do 5, gdzie 1-zdecydowanie nie, 2- raczej nie, 3 – trudno powiedzieć, 4 – raczej tak, 5-zdecydowanie tak)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

W kolejnym z pytań dokonano analizy stopnia zadowolenia z wykorzystania środków pieniężnych na finansowanie sektora kultury w miejscu zamieszkania po otwarciu instytucji kultury. Stopień zadowolenia z wydatkowania środków na instytucje kultury oceniono na poziomie 3,39.

W pytaniu dziewiętnastym mieszkańcy województwa śląskiego zostali poproszeni o wskazanie miesięcznej kwoty przeznaczonej na wydatki związane z kulturą po otwarciu instytucji kultury. Najczęściej wskazywaną kwotą na wydatki związane z kulturą jest przedział 0 – 50 zł oraz 51 – 100 zł. Uznała tak ponad połowa respondentów



Rysunek 21. Miesięczna kwota przeznaczana na wydatki związane z kulturą po otwarciu instytucji kultury

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

W ostatnim pytaniu ankietowym zbadano oferta kulturalna o największym zaangażowaniu środków finansowych po otwarciu instytucji kultury. Respondenci przyznają, iż pieniądze przeznaczają przede wszystkim na wyjście do kina (31% respondentów). Grupa ta zarabia najczęściej 2001-2500 zł. Nieco rzadziej pieniądze mieszkańców województwa śląskiego przeznaczane są na wystawy w muzeum, pokazy artystyczne czy wyjście do teatru. Ofertą kulturalną, skupiającą najmniejszą ilość dochodów respondentów są natomiast targi literatury i sztuki, opera oraz operetka.

4. Wnioski

Przeprowadzone badania ankietowe ukazało, iż mieszkańcy województwa śląskiego z chęcią korzystają z oferty kulturalnej dostępnej w miejscu zamieszkania po otwarciu instytucji kultury. Najczęstszą formą oferty kulturalnej wykorzystywanej na terenie miejsca zamieszkania jest: wyjście do kina czy wyjście do biblioteki. Nieco rzadziej są to: wystawa w muzeum, wyjście do teatru, pokazy artystyczne, spektakle w domu kultury, koncerty w filharmonii. Ofertami kulturalnymi w miejscu zamieszkania, nieprzemawiającymi do odbiorców instytucji kultury są: opera, operetka, targi literatury i sztuki. Niestety po otwarciu instytucji kultury respondenci nieco mniej chętnie brali udział w ofercie kulturalnej wykorzystywanej poza miejscem zamieszkania. Można domniemać, że wynikało to z obaw przemieszczania się w czasie zaistniałej pandemii. Osoby decydujące się na „kulturalną podróż” wybierały następujące aktywności: wyjście do kina, wyjście do biblioteki, pokazy

artystyczne, wyjście do teatru oraz muzeum. Popularnością nie cieszyły się inicjatywy w postaci: operetki, targów literatury i sztuki, spektaklów w domu kultury.

Bariery uczestnictwa w ofercie kulturalnej w miejscu zamieszkania po otwarciu instytucji kulturalnych przyjmowały różnorodną postać. Mieszkańcy narzekali przede wszystkim na: brak czasu wolnego i brak towarzystwa. Taką opinię wyrazili w większości mieszkańcy miast na prawach powiatu. Mieszkańcy gmin częściej dostrzegają bariery w postaci nieodpowiedniej lokalizacji czy wysokich kosztów uczestnictwa. Z racji wybuchu pandemii odbiorcom wydarzeń kulturalnych doskwiera utrzymanie dystansu społecznego oraz nakaz zakrywania nosa i ust.

Bibliografia:

1. Burszta W. J., (2010), *Opisać rewolucję*,
https://www.swps.pl/images/stories/dokumenty/RAPORT_SWPS_mlodzi_i_media.pdf
(dostęp: 25.05.2020).
2. Fatyga B., Nowiński J., Kukołowicz T., (2009), *Jakiej kultury Polacy potrzebują i czy edukacja kulturalna im ją zapewnia?*,
[http://www.kongreskultury.pl/library/File/Raportedu/edukacja_kult_raport_w.pelna\(1\).pdf](http://www.kongreskultury.pl/library/File/Raportedu/edukacja_kult_raport_w.pelna(1).pdf)
(dostęp: 25.05.2020).
3. Janicka - Olejnik E., (2016), *Uczestnictwo Polaków w kulturze w świetle aktualnych raportów*, „Studia BAS”, nr 2(46), s. 57-70.
4. Kukołowicz T., (2015), *Statystyka kultury w Polsce i Europie*,
https://nck.pl/upload/attachments/317207/Statystyka%20kultury%20raport_oWV5leL.pdf
(dostęp: 28.05.2020).
5. Ministerstwo Kultury i Dziedzictwa Narodowego (2015), *Skrót z eksploracyjnych badań terenowych i analizy źródeł na potrzeby projektowania portalu kulturadostepna.pl oraz usługi publicznej „Kultura Dostępna”*,
http://www.mkidn.gov.pl/media/docs/2015/20150623_KulturaDostepna_BADANIA.pdf
(dostęp: 27.05.2020).

46. ZAGROŻENIA ZDROWIA I ŻYCIA KIEROWCÓW AUTOBUSÓW ORAZ PRACOWNIKA MASZYN PRZEMYSŁOWYCH – TOKARZA

Dr inż. Krzysztof Myjak

Katedra Prawa, Wydział Administracji i Zarządzania, Wyższa Szkoła Humanitas, Sosnowiec
Katedra Kanonicznego Prawa Karnego, Administracyjnego i Procesowego, Uniwersytet
Kardynała Stefana Wyszyńskiego, Wydział Prawa Kanonicznego, Warszawa
E-mail: k.myjak@gmail.com

Słowa Kluczowe: zagrożenia zdrowia i życia, praca zawodowa, ryzyko zarodowe, analiza ryzyka, kierowca zawodowy, kierowca autobusu, tokarka, maszyny przemysłowe, BHP

1. Zagrożenia zdrowia i życia kierowców autobusów- wstęp

Praca kierowcy autobusu polega na bezpiecznym transporcie ludzi, co wymaga wysokiego poziomu sprawności psychofizycznej, zwłaszcza w zakresie szybkiego reagowania na bodźce zewnętrzne (refleks, spostrzegawczość), koordynacji wzrokowo-ruchowej, koncentracji i podzielności uwagi, odporności na monotonię, wytrzymałości na długotrwały wysiłek. W pracy kierowcy pożądane są również takie cechy, jak: dobra pamięć, wyobraźnia przestrzenna i orientacja w terenie, umiejętności techniczne. Ze względu na codzienny kontakt z pasażerami oraz wysokie ryzyko kolizji drogowej od osoby kierującej autobusem wymaga się wysokiej odporności emocjonalnej. Kierowcy autobusów pracują zwykle w stałych godzinach, w rytmie zmianowym. Głównym miejscem pracy kierowcy jest kabina wewnątrz autobusu, a także otoczenie pojazdu przy wykonywaniu obsługi codziennej pojazdu (sprawdzenie stanu technicznego pojazdu w tym m.in.: poziomu olejów, płynów, ogumienia i świateł), a także inne miejsca jak np. stacja paliw w przypadku tankowania pojazdów przez kierowcę.

Człowiek w środowisku pracy może być narażony na oddziaływanie różnorodnych czynników zagrażających jego zdrowiu i życiu. Biorąc pod uwagę ich oddziaływanie na organizm ludzki, czynniki te dzieli się na: niebezpieczne, szkodliwe lub uciążliwe. **Niebezpiecznym czynnikiem jest taki**, którego oddziaływanie może prowadzić do urazu lub innego istotnego natychmiastowego pogorszenia stanu zdrowia człowieka bądź też śmierci. **Szkodliwy czynnik** oznacza czynnik, którego oddziaływanie może prowadzić do pogorszenia stanu zdrowia człowieka. **Uciążliwym czynnikiem** natomiast jest czynnik, który nie stanowi zagrożenia dla życia lub zdrowia człowieka, ale utrudnia pracę lub przyczynia się w inny istotny sposób do obniżenia jego zdolności do wykonywania pracy lub innej działalności bądź wpływa na zmniejszenie wydajności [5, dostęp 27.06.2018]. W zależności od stężenia lub natężenia, czynniki uciążliwe mogą stać się szkodliwymi (zagrażającymi zdrowiu) lub niebezpiecznymi (zagrażającymi życiu) [1, dostęp 27.06.2018].

Czynniki środowiska pracy ze względu na ich naturę, dzieli się na: fizyczne, ergonomiczne i psychospołecznych, chemiczne i biologiczne [4, s. 489]. Praca w warunkach oddziaływania wymienionych czynników niesie ze sobą niebezpieczeństwo niekorzystnych skutków dla zdrowia i życia człowieka, a prawdopodobieństwo i zakres wystąpienia tych

następstw nosi nazwę ryzyka zawodowego [3, dostęp 27.06.2018]. Czynniki fizyczne środowiska pracy kierowcy autobusu oraz zagrożenie i jego źródło przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Czynniki fizyczne środowiska pracy kierowcy autobusu

Czynnik	Zagrożenie	Źródło zagrożenia
Czynniki fizyczne	Upadek na tym samym poziomie	Nierówności i dziury w podłożu, rozlane płyny na podłożu, znajdujące się progi lub różnice poziomów
	Uderzenie przez spadające przedmioty	Spadające przedmioty wyposażenia pojazdu i używane narzędzia
	Uderzenie o nieruchome przedmioty	Poruszanie się po drogach i ciągach komunikacyjnych, brak zabezpieczenia przed <u>samozamykaniem się drzwi</u> , nagły podmuch wiatru zamykający drzwi pojazdu
	Elementy ostre, chropowate i wystające	Wystające, ostre, chropowate elementy pojazdu
	Pochwycenie przez maszyny i urządzenia	Elementy pojazdu przy obsłudze i drobnych naprawach
	Wypadek komunikacyjny	Pojazdy i inne środki transportu w ruchu drogowym
	Drgania	Drgania wywołane poruszaniem się po drodze
	Hałas	Hałas silnika lub innych pojazdów oraz otoczenia
	Gorący lub zimny mikroklimat	Temperatura wewnątrz pojazdu
	Pożar lub wybuch	Samozapłon pojazdu, zderzenie z innym pojazdem
	Porażenie prądem elektrycznym	Elementy elektryczne pojazdu, zwarcie instalacji elektrycznej

Źródło: [4, s. 489].

Czynniki ergonomiczne i psychospołeczna, chemiczne i biologiczna środowiska pracy kierowcy autobusu oraz zagrożenie i jego źródło przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Czynniki ergonomiczne i psychospołeczna, chemiczne i biologiczna środowiska pracy kierowcy autobusu

Czynnik	Zagrożenie	Źródło zagrożenia
Czynniki ergonomiczne i psychospołeczne	Przeciążenie układu <u>męśniowo-szkieletowego</u>	Stała pozycja pracy - siedząca,
	Przeciążenie narządu wzroku	Stałe obciążenie wzroku, prowadzenie pojazdu w nocy lub w zmiennych warunkach
	Obciążenie psychiczne	Odpowiedzialność za mienie firmy, zmienność środowiska pracy, nieprzewidywalność zachowań innych uczestników ruchu
	Agresja innych	Agresja współuczestników ruchu drogowego lub współpasażerów
	Negatywy wpływ pracy monotonnej i pracy w ustalonym z góry tempie	Poruszane się po stałych trasach, monotonna jazda drogami szybkiego ruchu i autostradami
Czynniki chemiczne	Substancje chemiczne	Paliwo, smary, elektrolit akumulatora
	Spaliny	Spaliny pojazdów
Czynniki biologiczne	Wirusy zapalenia wątroby typu C	Czynnik biologiczny gr. 3. Źródło zarażenia - krew i inne płyny ustrojowe. Droga zakażenia - bezpośrednia po skaleczeniach. Może wystąpić przy udzielaniu pomocy przedlekarskiej
	Wirusy zapalenia wątroby typu B i D	Czynnik biologiczny gr. 3. Szczepienia. Źródło zarażenia - krew i inne płyny ustrojowe. Droga zakażenia - bezpośrednia po skaleczeniach. Może wystąpić przy udzielaniu pomocy przedlekarskiej
	Wirusy grypy (typ A, B, C)	Czynnik biologiczny gr. 2 Są szczepienia. Źródło zarażenia - ludzie Droga zakażenia <u>powietrzno-kropelkowa</u>

Źródło: [4, s. 489].

Należy podkreślić, że specyfika pracy kierowcy autobusu jest bardzo zróżnicowana, dlatego wyróżnia się odmienne środowiska pracy, które kształtowane są przez: element społeczny (trasa, jaką przemierza pracownik podczas wykonywania pracy) i element materialny (marka autobusu, klasa i wiek – w zależności od tych trzech czynników

materialnych środowisko pracy kierowcy autobusu jest zupełnie inne) [4, s. 489]. Jednym z najważniejszych czynników negatywnie wpływającym na stan zdrowia kierowców jest stres zawodowy wynikający z permanentnego obciążenia psychicznego, powodowanego głównie odpowiedzialnością za bezpieczeństwo pasażerów, presją czasu oraz koniecznością ciągłej koncentracji wymaganej specyfiką i natężeniem ruchu drogowego. Złe warunki atmosferyczne (np. ograniczenie widoczności), zachowania innych uczestników ruchu, organizacja ruchu drogowego (np. utrudnienia związane z remontami) oraz zdarzenia drogowe (np. kolizje, wypadki) przyczyniają się do powstawania pewnego dysonansu wynikającego ze sprzecznych wymagań stawianych kierowcom. Z jednej strony mają oni obowiązek jazdy zgodnie z rozkładem i regulaminem dotyczącym przerw w pracy, a z drugiej strony powoduje to problemy z przestrzeganiem tych nakazów ze względu na nasilenie ruchu i wymagań ze strony przepisów ruchu drogowego, co uniemożliwia nadrobienie utraconego czasu.

Kierowcy narażeni są na hałas, wibracje, spaliny, zmianowy system pracy (także w porze nocnej). Monotonia pracy, wynikająca ze stałego powtarzania pewnych rutynowych czynności roboczych, obciążenia statyczne spowodowane wielogodzinną pozycją siedzącą oraz wiele innych czynników związanych z warunkami pracy wpływają negatywnie na zdrowie i sprawność psychofizyczną kierowcy. To z kolei ma związek z bezpieczeństwem pasażerów i innych uczestników ruchu drogowego. Jednym z najgroźniejszych i najbardziej nieprzewidywalnych zagrożeń występujących w środowisku pracy kierowcy, w tym kierowcy autobusu, jest wypadek komunikacyjny, który może być przyczyną utraty zdrowia lub życia. Spowodować go mogą czynniki wewnętrzne lub zewnętrzne, takie jak: niesprawny pojazd, błąd kierowcy, warunki atmosferyczne, inni uczestnicy drogi, stan techniczny drogi, inni pasażerowie.

Z zawodem związanych jest jeszcze szereg innych zagrożeń. Długie pozostawanie w pozycji siedzącej może powodować choroby układu kostno-stawowego, drgania zagrażają powstaniem zespołu wibracyjnego, a przebywanie w źle ogrzanej kabinie - przeziębieniami. Praca jest uciążliwa ze względu na hałas uliczny, spaliny samochodowe czy jazdę w korkach miejskich. Problemem mogą być również bardzo częste kontakty z ludźmi, co niesie ryzyko konfliktów, zwłaszcza w sytuacjach awarii pojazdu czy zablokowania drogi. Zdarzają się nawet pobicia przez pasażerów (osoby w stanie nietrzeźwym przy pracy na liniach komunikacyjnych nocnych). Źródła zagrożeń i ich skutki oraz możliwe do zastosowania środki ochronne przedstawia przykładowa karta informacji o zagrożeniach psychospołecznych na stanowisku kierowcy autobusu – tabela 3.

Tabela 3. Karta informacji o zagrożeniach psychospołecznych na stanowisku kierowcy autobusu

Czynniki zagrażające	Źródło zagrożenia (sytuacje zagrażające)	Możliwe skutki zagrożeń	Środki ochrony przed zagrożeniami
1. przeciążenie ilościowe pracą	– narzucony rytm pracy (praca według ustalonego rozkładu jazdy) – praca pod presją czasu (niezależnie od warunków drogowych kierowca powinien dojechać do celu o określonej porze)	W zależności od ekspozycji i zasobów jednostki (odporności i umiejętności radzenia sobie, a także zdolności regeneracyjnych), wystąpić mogą: a) zaburzenia somatyczne, jak: – bezsenność, – migreny – obniżenie odporności organizmu (osłabienie, zwiększona podatność na infekcje) – zaburzenia metabolizmu i choroby układu trawiennego – zaburzenia gospodarki hormonalnej – choroby naczyniowe: ● nadciśnienie tętnicze ● choroba wieńcowa ● zawał serca ● udar mózgu – przeciążenie układu mięśniowo-szkieletowego – zwiększona podatność na choroby nowotworowe (np. przez wzmożone palenie tytoniu) b) zaburzenia natury psychicznej, jak: – deficyty poznawcze, w tym obniżenie koncentracji uwagi i kłopoty z pamięcią	– właściwe ustalanie czasu potrzebnego do przejechania trasy – rygorystyczne przestrzeganie norm czasu pracy (w tym także przerw w pracy oraz urlopów) – okresowe rotacje na trasach w celu zmniejszenia rutyny – szczególna troska o jakość doboru kadry (korzystanie z narzędzi do pomiaru osobistej odporności na stres*)
2. przeciążenie jakościowe pracą	– praca zmianowa – konieczność zachowania ciągłej czujności, w tym również w nocy – przeciążenie sensoryczne (wzrok, słuch) – odpowiedzialność za zdrowie i życie innych (duże koszty błędów w pracy) – konieczność stałego wysiłku w celu przezwyciężania spadku koncentracji wynikającego z monotypii – ekspozycja na negatywne emocje innych osób – tłumienie własnych emocji	– choroby naczyniowe: ● nadciśnienie tętnicze ● choroba wieńcowa ● zawał serca ● udar mózgu – przeciążenie układu mięśniowo-szkieletowego – zwiększona podatność na choroby nowotworowe (np. przez wzmożone palenie tytoniu) b) zaburzenia natury psychicznej, jak: – deficyty poznawcze, w tym obniżenie koncentracji uwagi i kłopoty z pamięcią	– szczególna troska o jakość doboru kadry (korzystanie z narzędzi do pomiaru osobistej odporności na stres*) – rygorystyczne przestrzeganie norm czasu pracy (w tym także przerw w pracy oraz urlopów) – rygorystyczne przestrzeganie obowiązku okresowych badań lekarskich (w tym także ocena stanu psychicznego), a w razie potrzeby – także kierowanie na badania częściej niż wynika to z przepisów – szkolenia z technik radzenia sobie ze stresem – okresowo powtarzane
3. przeciążenie roli	– konieczność godzenia sprzecznych interesów wynikająca ze zmienności warunków na drodze (dojechać na czas, nie rezygnując z bezpieczeństwa transportu)	– podniesienie poziomu agresji, drażliwość – nerwice (zaburzenia odżywiania, obsesje,	– szkolenia z technik radzenia sobie ze stresem – okresowo powtarzane
4. fizyczne warunki pracy	– zmienna temperatura – hałas – zmienne oświetlenie – drgania, spaliny	– kompulsje, fobie) – depresje, – alkoholizm, – narkomania (w tym lekomania), – wypalenie zawodowe (wyczerpanie emocjonalne, depersonalizacja, utrata satysfakcji z pracy), – zespół stresu pourazowego	– przerwy w pracy – środki ochrony indywidualnej (rękawice itd.) – opieka medyczna
5. ograniczony zakres kontroli nad pracą	– narzucony grafik pracy – uzależnienie efektów pracy od zachowań innych uczestników ruchu drogowego – brak możliwości decydowania o warunkach pracy		– pozostawienie marginesu swobody w decydowaniu o warunkach pracy (np. preferencje co do trasy) – wyznaczenie jasnych kryteriów stosowanej przez firmę oceny jakości pracy i udzielanie informacji zwrotnej, szczególnie pozytywnej
6. brak wsparcia	– brak kontaktu z przełożonymi i kolegami z pracy – brak systemu motywacyjnego uzależnionego od jakości pracy – niski prestiż zawodu – bardzo ograniczona możliwość awansu – przemoc fizyczna lub psychiczna w miejscu pracy (np. ze strony pasażerów lub innych kierowców)		– organizowanie spotkań integracyjnych – stosowanie pozafinansowych systemów motywacyjnych (pochwały etc), opartych o jasne kryteria, jakie pracodawca stosuje do oceny jakości pracy, w miarę możliwości – także docenianie w postaci premii finansowych – zapewnienie opieki medycznej

Źródło: [9, dostęp: 27.06.2018].

Należy podkreślić, że ryzyko zawodowe jest zawsze związane z konkretnym środowiskiem pracy. Oznacza to w praktyce, że takie samo stanowisko, ale funkcjonujące w innych warunkach pracy, może zdecydowanie różnić się poziomem ryzyka (np. inne są warunki pracy kierowcy komunikacji miejskiej w Łodzi, a inne w niewielkim mieście, gdzie natężenie ruchu drogowego jest zdecydowanie mniejsze, czy praca kierowcy autobusu

wycieczkowego od pracy kierowcy jeżdżącego na regularnych trasach). Stąd też przy przeprowadzaniu oceny ryzyka zawsze należy uwzględniać konkretne warunki pracy [9, dostęp: 27.06.2018].

2. Charakterystyka pracownika – tokarz

Pracownik obsługujący maszynę przemysłową musi posiadać elementarną wiedzę techniczną, aby zrozumieć zagrożenia, jakie mogą powodować ewentualne wypadki na stanowisku pracy i w jego otoczeniu. Większość wypadków śmiertelnych podczas pracy ma miejsce w miejscu kontaktu człowieka z maszyną. Warunkiem wyeliminowania wypadków jest rozumienie działania obsługiwanej maszyny oraz zagrożeń przez nią generowanych i zastosowanie środków ochrony, które w szeroko pojętej eksploatacji zapobiegać będą wypadkom w odniesieniu do wszystkich osób związanych z eksploatacją maszyny [2, art. 224 i 226]. Wymagania oceny ryzyka wynikają obecnie z dyrektywy 2006/42/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 17 maja 2006r. w sprawie maszyn (Dz.U.UE.L.06.157.24) zostały transponowane do prawa krajowego przez rozporządzenie Ministra Gospodarki z 21 października 2008r. w sprawie zasadniczych wymagań dla maszyn. Ocena ryzyka w maszynach i urządzeniach wymagana była również wcześniej przez poprzednie dyrektywy maszynowe 89/392/EEC i 98/37/EC [6, dostęp: 09.05.2018; 7, dostęp: 09.05.2018].

Do przygotowania przykładowej oceny ryzyka zostanie rozpatrzony pracownika na obsługującego tokarkę w firmie produkcyjnej, zajmującej się obróbką metali. Pracownik obsługujący tokarkę zajmuje się obróbką elementów metalowych, które zazwyczaj są częściami maszyn i urządzeń. Pracuje przy maszynie tokarskiej gdzie zachodzi proces obróbki skrawaniem, który polega na zdejmowaniu warstwy materiału wykorzystując ruch obrotowy i posuwisty tokarki. Tokarz pracuje przy maszynie, najczęściej w pozycji stojącej. Praca opiera się na wykonywaniu powtarzających się czynności, przeciętnie pracując 8 godzin dziennie przez 5 dni w tygodniu w systemie dwuzmianowym.

3. Charakterystyka stanowiska pracy

Stanowisko tokarza obsługującego tokarkę CNC TMK 40 znajduje się na hali produkcyjnej zlokalizowanej na terenie firmy produkcyjnej zajmującej się obróbką metali. Tokarka serii TMK wykorzystywana jest do obróbki seryjnej detali, w krótkich seriach. Przez przedsiębiorstwo wykorzystywana jest do toczenia zewnętrznych i wewnętrznych powierzchni. Tokarka TMK 40 znajdująca się w danym przedsiębiorstwie wyposażona jest w konik i uchwyt ręcznym. Wymiary maszyny 2310 x 1180 x 1500 mm, a jej masa własna to 2580 kg [8, dostęp: 09.05.2018]. Powierzchnia całkowita hali to 950 m², która w głównej mierze wykorzystana jest jako powierzchnia dla maszyn przemysłowych. Wysokość pomieszczenia hali to 4,60m. Powierzchnia podłogi hali jest betonowa. Pokryta jest warstwą ochronną zapobiegającą ścieraniu, ułatwiająca utrzymanie czystości. Oświetlenie hali w realizowane jest przez oświetlenie sztuczne jarzeniowe oraz stanowiskowe, dające natężenie oświetlenia na poziomie nie mniejszym niż 500 lx. Natężenie hałasu w miejscu usytuowania tokarek to około 80,4 dB.

4. Czynności, wymagania, środki, materiały, operacje technologiczne

W omawianym przedsiębiorstwie pracownik obsługujący tokarkę CNC TMK 40 wykonuje wymienione poniżej czynności:

- sterowanie i kontrola procesu toczenia, wiercenia wytaczania,
- przezbieranie maszyny w zależności od wykonywanej serii produkcyjnej,
- transport półfabrykatów do i z stanowiska pracy,
- prace porządkowe na stanowisku.

Tokarz jako pracownik zajmujący się obróbką na stanowisku tokarskim powinien się charakteryzować określonymi cechami psychofizycznymi oraz powinien posiadać określone cechy pozwalające na bezpieczną pracę przy stanowisku tokarskim. Do korzystnych cech zaliczamy cierpliwość, wytrwałość, spostrzegawczość oraz zdolność posługiwania się oprzyrządowaniem warsztatowym.

Od pracownika obsługującego tokarkę CNC TMK 40 wymaga się:

- dostarczenia badań lekarskich dopuszczających do wykonywania pracy na stanowisku tokarskim,
- odbycia instruktażowego szkolenia w ogólnym zakresie BHP,
- odbycia stanowiskowego szkolenia w zakresie BHP przy stanowisku pracy CNC TMK 40,
- odbycia szkolenia z zakresu obsługi, konserwacji i programowania maszyny CNC TMK 40.

Na stanowiskach pracy CNC TMK 40 wykonuje się operacje toczenia, wytaczania i wiercenia. Podczas wykonywania operacji toczenia narzędzie oraz obrabiany detal chłodzone są płynem chłodniczym EMULGOL. Części mechaniczne tokarki smarowane są automatycznie olejem. Tokarz w ramach wykonywanych czynności usuwa opiłki metali przy pomocy szczotek oraz sprężonego powietrza.

5. Zasady bezpieczeństwa

Na stanowisku pracy CNC TMK 40 zabrania się ingerowania w zabezpieczenia maszyny. Zaliczamy do nich wszelkie działanie mające celu obejście zabezpieczeń mechanicznych oraz elektronicznych do których zaliczamy zdejmowanie, demontowanie lub zakładanie urządzeń mających na celu obejście blokady drzwi chroniących. Do innych zabronionych działań zaliczamy: dopuszczanie do obsługi osób niepowołanych, usuwanie wiór czy zanieczyszczeń gołą ręką, sprawdzanie wymiarów przedmiotu podczas pracy maszyny, hamowanie obrabiarki i obrabianych przedmiotów ręką lub jakimkolwiek przedmiotem, praca z uszkodzonymi elementami obrabiarki, konserwowanie obrabiarki podczas jej pracy itp.

Zagrożenie	Źródło zagrożenia (przyczyna)	Możliwe skutki zagrożenia	Środki ochrony przed zagrożeniami
Przemieszczanie się po ciągach komunikacyjnych,	śliska powierzchnia ciągów	potłuczenia, złamania, zwichnięcia	wzmożona uwaga, odpowiednie obuwie robocze, odpowiednie powierzchnie,

Zagrożenie	Źródło zagrożenia (przyczyna)	Możliwe skutki zagrożenia	Środki ochrony przed zagrożeniami
potknięcie i upadek na tym samym poziomie	komunikujących, wystające płyty chodnikowe, luźne kable, ubytki w podłodze, smary, oleje		kontrola stanu technicznego, utrzymywanie porządku na stanowisku pracy oraz zgłaszanie rozległych zanieczyszczeń
Kontakt z gorącymi powierzchniami	Gorące detale lub nóż tokarski	Poparzenia termiczne	Stosowanie rękawic i odpowiednich narzędzi, płyn chłodzący
Pożar	Pracujący układ elektryczny tokarki, gorące odpryski i opiłki	Poparzenie, śmierć	Stosowanie instrukcji postępowanie według jej zasad
Zagrożenie związane z elementami ostrymi i pozostającymi w ruchu	Wirujące wrzeczono z obrabianym materiałem	Skaleczenia, złamania kończyn, amputacja	Stosowanie osłon, stosowanie instrukcji postępowanie według jej zasad
Energia elektryczna	instalacja elektryczna, eksploatacja urządzeń będących pod napięciem	porażenia prądem elektrycznym, zgon	przestrzeganie przepisów, ochrona przeciwporażeniowa, pomiary instalacji, przegląd stanu technicznego eksploatowanych maszyn i urządzeń
Pożar	zaproszenie ognia, zwarcie instalacji elektrycznej, pozostawiony niedopałek papierosa	poparzenie termiczne, zatrucie, zgon	przestrzeganie przepisów ppoż., sprawnie działające urządzenia ochrony ppoż., przestrzeganie zakazu palenia papierosów
Uderzenie o nieruchome przedmioty	wyposażenie pomieszczeń, ograniczona przestrzeń pracy, przemieszczanie się w ciasnych pomieszczeniach	potłuczenia, guzy, siniaki, zwichnięcia	ustawienie regałów oraz mebli zgodnie z przepisami oraz zasadami, niezastawianie ciągów komunikacyjnych, zachowanie ostrożności podczas pracy
Zagrożenia związane z odpryskiem opiłków i wiórów	Toczenie, wytaczanie, wiercenie, detali	Uraz oczu, poparzenia gorącymi odpryskami	Środki ochrony indywidualnej (okulary ochronne), odzież robocza
Substancje i preparaty	Olej do	Zatrucie, szkodliwe po	Przestrzeganie zasad

Zagrożenie	Źródło zagrożenia (przyczyna)	Możliwe skutki zagrożenia	Środki ochrony przed zagrożeniami
chemiczne toksyczne	smarowania elementów tokarki	połknięciu	stosowania, przestrzeganie procedur, środki ochrony indywidualnej
Zagrożenia związane z elementami wystającymi	Toczenie długich elementów lub elementów z długich półfabrykatów	Skaleczenia, uderzenia	Przestrzeganie zasad bhp oraz zasad poruszania się na terenie hal produkcyjnych
Hałas	Pracująca tokarka jak również sąsiadujące z nią obrabiarki, poziom hałasu 80,6 dB	Pogorszenie słuchu	Stosowanie ochronników słuchu
Przeciążenie układu ruchu (mięśniowo-szkieletowego) nadmierny wysiłek fizyczny i nieprawidłowa postawa podczas podnoszenia i przenoszenia ciężkich ładunków	przenoszenie materiałów, narzędzi, ograniczone możliwości ruchu, praca w przysiadzie	schorzenia układu ruchu, możliwość urazów układu mięśniowo-szkieletowego	odpowiednia organizacja pracy, stosowanie przerw w pracy, należy stosować bezpieczne metody podnoszenia i przenoszenia ciężkich lub nieporęcznych ładunków oraz stosować urządzenia mechaniczne ułatwiające podnoszenie i przenoszenie
Pozycja przy pracy	wykonywanie czynności powtarzalnych i wymuszona pozycja ciała podczas pracy	możliwość dolegliwości bólowych wynikających z przeciążenia układu mięśniowo-szkieletowego	stosowanie przerw w pracy, kontrole lekarskie
Zagrożenia związane z pracą przy monitorze ekranowym – migotanie obrazu na ekranie, brak ostrości, rozmycie kolorów	Wadliwie działający monitor	Przy długotrwałym działaniu możliwe pogorszenie wzroku	Naprawa lub wymiana uszkodzonego monitora, stosowanie przerw w pracy, kontrole lekarskie

Bibliografia:

1. *Czynniki zagrożeń zawodowych - informacje ogólne*, <http://archiwum.ciop.pl/14021.html>, (dostęp: 27.06.2018).
2. Kodeks pracy, Dz.U. 2020 poz. 1320, <http://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20200001320/U/D20201320Lj.pdf>, (dostęp: 03.09.2021).
3. Polska Norma PN-N-18002: 2000.
4. Woźny A., Saja P., Pacana A., Dobosz M., *Analiza ryzyka zawodowego na stanowisku kierowcy autobusu*, Autobusy (6)2016.
5. www.ciop.pl/CIOPPortalWAR/appmanager/ciop/pl?_nfpb=true&_pageLabel=P12600148111342798606193&html_tresc_root_id=300003968&html_tresc_id=300003952&html_klucz=1356&html_klucz_spis=, (dostęp: 27.06.2018).
6. www.pip.gov.pl, (dostęp: 09.05.2018).
7. www.portalbhp.pl, (dostęp: 09.05.2018).
8. www.wafo.pl/products/tmk-40/, (dostęp: 09.05.2018).
9. *Zagrożenia psychospołeczne na stanowisku kierowcy autobusu ocena ryzyka zawodowego*, w: <http://zdrowapraca.org/orka/wordpress/wp-content/uploads/2015/07/5-2008.pdf>, (dostęp: 27.06.2018).

47. WPLYW PANDEMII COVID-19 NA ZMIANY W DECYZJACH ZAKUPOWYCH STUDENTÓW KIERUNKÓW EKONOMICZNYCH

Aleksandra Puzio

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Abstrakt: Media społecznościowe od lat wpływały na zmiany na rynku konsumenckim. Dzięki powszechnemu dostępowi do Internetu zakupy nie są ograniczone żadnymi barierami - można dokonywać ich w dowolnym miejscu i czasie. Co więcej, dzięki najnowocześniejszym technologiom i rozwojowi usług kurierskich w Polsce konsumenci otrzymują przesyłki w sposób niemalże ekspresowy. Pandemia COVID-19 spowodowała przeniesienie wielu czynności, m.in. zakupowych, do Internetu. Rozwiązanie to jest szybsze, wygodniejsze i bezpieczniejsze. Celem artykułu jest analiza wpływu pandemii COVID-19 na decyzje zakupowe studentów kierunków ekonomicznych.

Słowa kluczowe: media społecznościowe, konsument, e-konsument, pandemia, moment prawdy, zakupy

1. Wstęp

Media społecznościowe (ang. *social media*) to grupa aplikacji internetowych [...], które umożliwiają tworzenie i wymianę treści generowanych przez użytkowników (Andreas M. Kaplan, Michael Haenlein, *Users of the world, unite! The challenges and opportunities of Social Media*, <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0007681309001232?via%3Dihub>, [dostęp: 08.08.2021]), jednocześnie dając możliwość efektywnego wsparcia sprzedaży konkretnych produktów/usług. Procesy rejestracji i logowania są postrzegane jako niezmiernie uciążliwe przez wielu użytkowników, więc możliwość logowania do sklepów za pomocą posiadanych już kont w mediach społecznościowych jest bardzo popularnym wyborem. 34% internautów choć raz zalogowało się do innych serwisów przy użyciu posiadanego już konta na portalu społecznościowym (*Lubię to czy kupuję to? Jak media społecznościowe wspierają sprzedaż?*, Izba Gospodarki Elektronicznej, https://eizba.pl/wp-content/uploads/2018/07/LubieToCzyKupujeTo_SocialCommerce_Sierpień2016.pdf). Co więcej, obecnie wiele serwisów społecznościowych (jak chociażby Facebook czy Instagram (Facebook Marketplace, <https://www.facebook.com/marketplace/>, [dostęp: 08.08.2021])) posiada własne marketplace - platformy, a w zasadzie sklepy internetowe, które umożliwiają zakup produktów od wielu sprzedawców bezpośrednio z poziomu danego serwisu. Ponadto płatne reklamy publikowane za pomocą w/w mediów często są wyposażone w przycisk "Kup teraz", który błyskawicznie przenosi potencjalnego zainteresowanego zakupem na landing page (ang. *strona docelowa*), na której można kupić produkt bezpośrednio u jego sprzedawcy. Według raportu Hootsuite z Internetu korzysta obecnie 84,5% mieszkańców Polski, a statystyczny Polak spędza w sieci niespełna 7 godzin każdego dnia (Simon Kemp, *Digital 2021 Poland*, <https://datareportal.com/reports/digital-2021-poland>, [dostęp: 09.08.2021]). Internet z każdym kolejnym rokiem stwarza coraz więcej możliwości: szanse pracy, odpoczynku, poznawania nowych ludzi czy ekspresowe zakupy dowolnych przedmiotów i usług w praktycznie każdej części świata. Z tego powodu powstał termin *e-konsumenta*

(zastępowany też pojęciem *nowego konsumenta*) - jest to *osoba fizyczna przejawiająca potrzeby konsumpcyjne i zaspokajająca je dobrami i usługami kupionymi w Internecie* (Polski e-konsument: typologia, zachowania, M. Jaciow, R. Wolny).

2. Zachowania nabywcze konsumentów i e-konsumentów

Pomimo rozwoju najnowszych technologii, 27% internautów według raportu *E-commerce w Polsce z 2020 roku* nie przeniosło swoich zakupów do Internetu (Raport *E-Commerce w Polsce. Gemius dla e-Commerce Polska*, <https://www.gemius.pl/ecommerce2020/28abd66936dbd437ae5b836effc12b12>, [dostęp 05.07.2021]). Wielu z nich ma wątpliwości co do bezpieczeństwa swoich danych, czy też płatności. Zachowania nabywcze konsumentów i e-konsumentów łączy tylko jedno - dobro, bądź usługa które nabywają. Odróżnia je przede wszystkim długość czasu potrzebnego na zakup - w przypadku standardowych nabywców otrzymują oni swoje zakupy natychmiast, podczas gdy nowi konsumenci nie otrzymują swoich zamówień od razu (Polski e-konsument: typologia, zachowania, M. Jaciow, R. Wolny). Dzięki rozwojowi technologii i usług logistycznych nie trwa to jednak długo. Przykładowo sklep obuwniczy CCC zapewnia dostawę produktów w ten sam dzień. Oferuje nawet możliwość dostawy ekspresowej, która zapewnia dostarczenie przesyłki w ciągu 90 minut od momentu złożenia zamówienia (CCC, <https://ccc.eu/pl/metody-dostawy>, [dostęp 08.08.2021]). Wadą zakupów dokonywanych przez "analogowych" konsumentów jest także ich ograniczenie przestrzenne - zwykle można nabyć je tylko w konkretnym miejscu, w którym należy się pojawić, podczas gdy e-konsument nie ma przed sobą żadnych barier. Może przebywać w innym mieście, regionie, a nawet na innym kontynencie - nie musi pojawiać się w stacjonarnym punkcie sprzedaży w celu sfinalizowania transakcji. Jest to ogromne ułatwienie, szczególnie dla osób, które chcą poświęcić na zakupy jak najmniej czasu. Oszczędność czasu to jedna z najpopularniejszych determinant zakupów online - w Polsce największe znaczenie przywiązują do niej mężczyźni (Polski e-konsument: typologia, zachowania, M. Jaciow, R. Wolny).

3. Cechy e-konsumenta

Nowy konsument jest przede wszystkim wygodny - zależy mu na tym, aby samemu decydować o porach dnia w których dokona zakupu czy odbierze zamówione dobra. Zwraca uwagę na wartość i jakość - co prawda dla konsumenta także ma to niebagatelne znaczenie, e-konsument może jednak pozwolić sobie na znacznie więcej w tym zakresie. Jeśli nie znajdzie satysfakcjonującej go usługi bądź dobra wystarczy kilka kliknięć myszką, aby przenieść się do konkurencyjnego sklepu i w nim sfinalizować swój zakup. Ma też skłonność do płacenia więcej - woli być przekonany, że jego przesyłka dotrze na czas, jest w stanie nawet dopłacić, aby skrócić czas oczekiwania. E-konsument nie jest anonimowy, ale lubi być traktowany indywidualnie, czuć że dane produkty są przeznaczone właśnie dla niego. Chętnie dostosowuje produkty i usługi do własnych preferencji, zamawia spersonalizowane gadzety (Polski e-konsument: typologia, zachowania, M. Jaciow, R. Wolny). Przykładowo sklep Nike daje swoim klientom możliwość personalizacji obuwia - 18 cech obuwia może zostać dowolnie dopasowanych do potrzeb danego klienta: od koloru języków, poprzez sznurowadła i podeszwy aż po dowolny napis na butach (Nike, <https://www.nike.com/pl/nike-by-you>, [dostęp 08.08.2021]). Nowy konsument dba o swoje potrzeby i jak najlepsze wykorzystanie

swojego czasu - chce, by proces zakupowy przebiegał szybko, sprawnie i bezproblemowo. Ponadto, chętnie korzysta z dostępnych rozwiązań technologicznych: możliwości śledzenia przesyłek o każdej porze dnia lub nocy, czy całodobowych czatów z pracownikami sklepów internetowych (Polski e-konsument: typologia, zachowania, M. Jaciow, R. Wolny).

4. Uwarunkowania zachowań nabywczych e-konsumentów

Do kluczowych czynników, które mają bezpośredni wpływ na decyzje zakupowe e-konsumentów należy przede wszystkim dochód. Od niego zależy to, w ile dóbr i w jakiej cenie konsument będzie w stanie się zaopatrzyć. Wysokość budżetu wpływa też na priorytetyzację potrzeb klienta i wyboru tych, które uważa za najpilniejsze do zaspokojenia. Wiąże się to, z kolejnym bardzo ważnym czynnikiem, jakim jest cena danego produktu. Wielu klientom zależy na tym, aby wydać jak najmniejszą kwotę pieniędzy. Z uwagi na wcześniej wspomnianą cenę wielu konsumentów staje się e-konsumentami - sklepy internetowe oferują bowiem często niższe ceny, co skutecznie przekonuje nowych kupujących do zakupów online (Polski e-konsument: typologia, zachowania, M. Jaciow, R. Wolny).

Płeć także ma kolosalny wpływ na zachowania nabywcze nowych konsumentów. Według raportu *E-commerce w Polsce 2020* (Raport *E-Commerce w Polsce. Gemius dla e-Commerce Polska*, <https://www.gemius.pl/ecommerce2020/28abd66936dbd437ae5b836effc12b12>, [dostęp 05.07.2021]) opublikowanego przez Gemius Polska, kobiety częściej kierują swoje decyzje w oparciu o promocje i dostępne rabaty. Ponadto kupują głównie na Allegro, w Empiku, Ikei i Tesco. Można łatwo wywnioskować, że wybierają produkty z dość niskiej półki cenowej i cenią sobie szybką dostawę. Mężczyźni dostrzegają w zakupach online większą szansę zakupu przedmiotów używanych, bądź kolekcjonerskich. Cenią także różnorodność form płatności, bardziej szczegółowe informacje o produktach. Spośród możliwości dostawy kobiety chętniej wybierają dostawę do pracy lub domu, podczas gdy przedstawiciele płci przeciwnej wykazują większą skłonność do wyboru maszyn, w których pozostawiane są paczki oraz odbioru ich z punktów partnerskich (Raport *E-Commerce w Polsce. Gemius dla e-Commerce Polska*, <https://www.gemius.pl/ecommerce2020/28abd66936dbd437ae5b836effc12b12>, [dostęp 05.07.2021]) (zwykle zlokalizowanych na stacjach benzynowych, czy w sklepach spożywczych (Poczta Polska, https://odbiorwpunkcie.poczta-polska.pl/?utm_source=pomoc&utm_medium=pomoc_link_offer&utm_campaign=pomoc_offer, [dostęp 10.08.2021])).

Aktywność zawodowa i rodzaj wykonywanej pracy determinują odczuwanie konkretnych potrzeb i wpływają na decyzje dotyczące sposobu ich zaspokojenia. Zupełnie inny tryb życia prowadzi górnik, a inny celebryta. Posiadają inne zasoby i pragnienia, które każdy z nich zaspokaja według swoich możliwości.

Od miejsca zamieszkania zależy chociażby to, ile pieniędzy konsument wydaje na transport i wyżywienie, czy jak często oddaje się rozrywkom (czy ma w ogóle do takowych dostęp). Internet szczególnie pomaga mieszkańcom małych miejscowości. Dzięki niemu nie muszą martwić się o dostępność produktów, podczas gdy lokalne sklepiki mają bardzo ograniczone zasoby asortymentu. E-konsumentów - jak zostało już zaznaczone wcześniej - nie ograniczają żadne bariery geograficzne.

Zakupy przez Internet mogą zrewolucjonizować nawyki dotychczas tradycyjnych

konsumentów. E-konsumenci są skłonni do nabywania większej ilości towarów naraz, aby zaoszczędzić na ich przesyłce. Płatność za przesyłkę jest jednorazowa i w dłuższej perspektywie czasowej staje się oszczędnością. Nowi konsumenci potrzebują znacznie mniej czasu na zakupy, a dzień zakupów może zmieniać się w każdym tygodniu, czy nawet występować kilkakrotnie w ciągu jednego tygodnia. E-konsumenci nie muszą poświęcać czasu na dojazdy do sklepów i oczekiwanie w kolejkach. Wszystko, czego potrzebują, aby móc dokonywać zakupu to dostęp do sieci (Polski e-konsument: typologia, zachowania, M. Jaciow, R. Wolny).

5. Momenty prawdy (mot)

Koncepcja momentu prawdy powstała w 1981 roku za sprawą Jana Carlzona, który niewiele wcześniej objął stanowisko dyrektora generalnego w liniach lotniczych Skandinavian Airlines. Postanowił on skupić się na pozytywnych odczuciach swoich klientów, które miały wpływać na postrzeganie i odbiór jego marki. Zdaniem Carlzona za każdym razem, gdy klient ma styczność z firmą, niezależnie od tego, jak odległą, ma ona okazję do wywarcia wrażenia. Momentem prawdy definiował on każdy moment, w którym klient ma do czynienia z marką lub produktem. Jak mówi sam twórca koncepcji: *Codziennie mamy 50 000 momentów prawdy*.

6. Bodziec

Bodziec to impuls, który skłania konsumenta do myślenia o produkcie. Często jest nim wystąpienie jakiegoś problemu, lub pojawienie się potrzeby. Bodźcami mogą być zarówno wszelkie reklamy (w telewizji, Internecie, gazecie czy np. na billboardzie) jak i broszury, maile, czy próbki produktów. Do tej kategorii można także zaliczyć dostrzeżenie, a nawet wypróbowanie produktu w domu przyjaciół, którzy go posiadają. Bodziec napędza konsumenta do dalszych działań związanych z zakupem.

Zero Moment Of Truth

W 2011 zespół Google wyróżnił zdaniem wielu najważniejszy z momentów - Zero Moment Of Truth (ZMOT). Twórca idei ZMOT, Jim Lecinski, definiuje go jako *chwilę, kiedy bierzesz laptopa, smartfona czy inne urządzenie i zaczynasz czytać o danym produkcie czy usłudze, które chcesz kupić czy wypróbować*. ZMOT polega na weryfikacji wcześniej zdobytych informacji o produkcie bądź usłudze. Zainteresowany konsument nie musi od razu kierować się do sklepu - dostęp do Internetu umożliwia mu niesamowicie rozległą i wyczerpującą analizę swojego obiektu zainteresowania. Może poznać opinie innych użytkowników na jego temat (w tym nawet recenzje i testy w formie wideo, których autorzy bardzo obszernie wypowiadają się na temat cech oraz zalet i wad danego produktu) (Winning the Zero Moment of Truth, Jim Lecinski (Google), https://www.thinkwithgoogle.com/_qs/documents/673/2011-winning-zmot-ebook_research-studies.pdf, dostęp [05.07.2021]).

ZMOT towarzyszy nam na co dzień: w momentach bólu wielu z nas wyszukuje najlepszych leków i domowych sposobów na ograniczenie skutków, przed wyjazdem na wakacje porównuje hotele pod względem cen i udogodnień, a remontując dom analizuje najbardziej wytrzymałe meble z szybką dostawą pod wskazany adres. Te wszystkie momenty

to właśnie zerowe momenty prawdy - szanse dla przedsiębiorców na wyróżnienie swoich ofert, tak aby przykuwały uwagę i zachęcały do odwiedzenia właśnie ich sklepu.

Jak wynika z badań Shopper Sciences, już w 2010 przeciętny klient wyszukiwał informacje w ponad pięciu, a rok później w ponad dziesięciu różnych źródłach (Winning the Zero Moment of Truth, Jim Lecinski (Google), https://www.thinkwithgoogle.com/_qs/documents/673/2011-winning-zmot-ebook_research-studies.pdf, dostęp [05.07.2021]). Badanie przeprowadzone przez Google na potrzeby publikacji "Winning the Zero Moment of Truth", na grupie 5 000 osób, wykazało, że aż 84% konsumentów wykorzystuje właśnie zasoby Internetu, aby poszerzyć swoją wiedzę na temat produktów, które zamierzają kupić. Istnieje wiele grup czy forów na których każdy może zadać pytanie dotyczące konkretnej funkcjonalności produktu, bądź też przeczytać opinie i komentarze innych internautów i wymieniać się doświadczeniami. Co trzeci badany przyznaje, że opinie przeczytane w sieci znacząco wpłynęły na jego ostateczne wybory zakupowe. Prawie połowa ankietowanych czerpie opinie odnośnie usług i produktów od rodziny i znajomych. W Internecie łatwo znaleźć także bezpłatne narzędzia do porównywania produktów, które pomagają nam bezpośrednio zestawić ze sobą kilka z nich i wybrać ten, który najbardziej odpowiada naszym wymaganiom i potrzebom. Według badania zespołu Google ponad połowa konsumentów korzysta z Internetu w celu porównania interesujących ich przedmiotów.

Zerowego Momentu Prawdy doświadczają klienci wszystkich branż - w pierwszej kolejności wyróżnić można branże, których produkty i usługi mają bardzo wysokie ceny. Należą do nich chociażby samochody czy podróże. W nich, jak wynika z badania Google, jedynie około 5% nie zdobywa informacji w Internecie przed ich zakupem - cała reszta konsumentów ma te dane na uwadze.

ZMOT wcale nie musi mieć miejsca bezpośrednio przed zakupem. Największa część Klientów branży automotive poszukuje informacji na temat produktów i usług tego rodzaju na około 4-6 miesięcy przed zakupem. Sytuacja ta wygląda zupełnie inaczej jeśli chodzi o produkty spożywcze - tutaj rzeczywiście większość konsumentów dokonuje analizy bezpośrednio przed zakupem.

Jak zbudować sobie przewagę i przyciągnąć potencjalnych Klientów do zakupu? Przede wszystkim warto umożliwić Klientom publikowanie opinii odnośnie produktów. Ludzie uwielbiają przekazywać informacje na temat rzeczy, które używają z radością i bardzo chętnie polecają je innym. Wielu przedsiębiorców niepokoi jednak fakt, że nie wszystkie opinie będą w pełni pozytywne. Brett Hurt z firmy technologicznej Bazaarvoice uspokaja: *światowa średnia dla recenzji produktów wynosi 4,3 na 5,0*". Ponadto, jak przekonuje Dave Reibenstein, ekspert w branży marketingu, *negatywne opinie dodają autentyczności*. Strach przed nimi jest bezzasadny - znacznie lepiej poświęcić swoją energię na rozmowę z Klientami, którzy bez przerwy przekazują sobie różnorodne informacje na temat produktów. Rolą przedsiębiorcy jest jak najszybsze dołączenie do tej konwersacji i rozwianie wszelkich wątpliwości potencjalnych Klientów. Autor "Winning the Zero Moment of Truth" namawia do wyboru pracownika odpowiedzialnego za ZMOT. Osoby, która zadba o to, aby klienci wybrali produkty właśnie jej firmy. Musi ona zrozumieć w jaki sposób klienci wyszukują dóbr, które oferuje. Jakie słowa wpisują w wyszukiwarkach internetowych, jakie pytania zadają najczęściej. Musi być kreatywna i szybka w swoim działaniu, aby w jak najkrótszym

czasie dostarczyć odpowiedzi na najczęściej zadawane pytania. W obecnych czasach filmiki w Internecie są niezwykle popularne, a wyszukiwarka na portalu Youtube to druga z najczęściej wykorzystywanych wyszukiwarek (Winning the Zero Moment of Truth, Jim Lecinski (Google), https://www.thinkwithgoogle.com/_qs/documents/673/2011-winning-zmot-ebook_research-studies.pdf, dostęp [05.07.2021]). Warto zadbać o widoczność na tej platformie, ponieważ nawet krótkie i amatorskie filmy mogą odnieść ogromną popularność i przekuć się w sukces firmy.

7. Metoda i grupa badana

Przeprowadziłam badanie ankietowe na grupie studentów kierunków ekonomicznych. Badanie zostało przeprowadzone za pomocą platformy internetowej Microsoft Forms. Wykorzystałam metodę sondażową pośrednią w formie ankiety internetowej złożonej z 20 pytań. Ankieta miała charakter dobrowolny i anonimowy. Dokonałam pomiaru niewyczerpującego, a wielkość próby wyniosła 130 osób. 71% ankietowanych to studentki, a 29% studenci kierunków ekonomicznych. Znaczna większość (78%) znajduje się w przedziale wiekowym 18-21 lat, 16% w przedziale 22-25, a jedynie 6% ankietowanych ma powyżej 25 lat. Największa część w.w. grupy pochodzi ze wsi, później kolejno: z miast od 150 do 500 tys. mieszkańców, miast do 50 tys. mieszkańców, miast od 50 do 150 tys. mieszkańców i miast powyżej 500 tys. mieszkańców. Badanie miało charakter eksploracyjny i może być przedmiotem dalszych prac badawczych.

8. wyniki i analiza

Pandemia zdecydowanie wpłynęła na decyzje zakupowe studentów kierunków ekonomicznych - aż 91% z nich dokonuje obecnie zakupów online, w tym 61% robi to znacznie częściej niż przed pandemią, a 83% deklaruje, że po jej zakończeniu nadal będzie dokonywało zakupów właśnie w ten sposób. Za ich największe atuty uznają kolejno: wygodę (36%), wybór większy niż w punktach stacjonarnych (17%) oraz ceny niższe niż w punktach stacjonarnych (13%). Ostatnia z tych cech potwierdza, że dochód stanowi jeden z ważniejszych czynników decyzji zakupowych e-konsumentów. Badanie wykazało także jak istotne jest przygotowanie Klientom przestrzeni na publikowanie swoich opinii i jaki wpływ mają one na późniejsze decyzje e-konsumentów. Aż 97% ankietowanych zadeklarowało, że przed zakupem bierze pod uwagę opinie przeczytane w Internecie. ZMOT odgrywa więc niebagatelną rolę i jak wnioskuję przesądza o decyzji zakupu bądź rezygnacji z niego.

Co ciekawe 59% ankietowanych kupuje online przedmioty, których wcześniej nie nabywało wcale. Pokazuje to potęgę Internetu i dostępnych w nim produktów i usług, których ilość i różnorodność jest wręcz nieograniczona. Pandemia sprawiła, że spędzamy więcej czasu online (Raport Krajowego Rejestru Długów, "Jak Polacy korzystają z telefonu i Internetu w czasie pandemii", <https://krd.pl/Centrum-prasowe/Raporty/2020/Jak-Polacy-korzystaja-z-telefonu-i-Internetu-w-czasie-pandemii>, dostęp [13.09.2021]) co przekłada się na dłuższe i dokładniejsze analizy interesujących nas produktów. 73% badanych studentów przyznało, że podejmują decyzje o zakupie online znacznie wolniej niż w przypadku zakupów stacjonarnych. Szukając opinii dowolnego produktu w Internecie często pojawiają nam się ich dziesiątki, setki, a nawet tysiące i przeanalizowanie wielu różnych opinii aby odnaleźć w nich punkty wspólne zajmuje bardzo wiele czasu.

Niestety prawie co piąty badany student zwrócił uwagę na to, że nie czuje się bezpiecznie dokonując zakupów online. Jest to oczywiście bezpieczniejsze pod względem zdrowotnym o czym wspomniałam na początku artykułu (nie musimy wychodzić z domu, nie spotykamy nikogo) ale wielu ankietowanych zwróciło uwagę na brak poczucia bezpieczeństwa w Internecie. Biorąc pod uwagę, że 9 na 10 ankietowanych ich dokonuje jest to przerażająca statystyka, która powinna skłonić do przemyśleń związanych z poprawą bezpieczeństwa tego typu zakupów.

Co studenci kierunków ekonomicznych kupują w sieci? Głównie odzież i ubrania (85%), jednak niewiele ponad połowa ankietowanych planuje nadal dokonywać zakupów tego rodzaju w Internecie. 45% deklaruje że po zakończeniu pandemii powrócą do stacjonarnych zakupów ubrań i obuwia. Jeden na dziesięciu studentów dokonuje w sieci zakupów spożywczych. Jest to jeszcze dość mało popularna metoda dokonywania zakupów tego typu i ciężko przewidzieć czy w kolejnych latach zyska na popularności czy zostanie zapomniana. Wśród badanych połowa kupujących online żywność planuje kontynuować ten sposób zakupu, druga zaś połowa deklaruje zmianę na zakupy stacjonarne.

Pandemia sprawiła także, że co drugi z ankietowanych studentów częściej dokonuje płatności kartą niż gotówką. Wiąże się to także z wydawaniem większych kwot pieniędzy - 65% deklaruje, że w przypadku płatności kartą łatwiej wydają większe kwoty. Jest to także udowodnione naukowo. Drazen Prelec, profesor w MIT Sloan School of Management zauważył, że płatność kartą kredytową zwalnia nasze hamulce i sprawia, że wydajemy je łatwiej niż w przypadku wykorzystania monet czy banknotów¹. W kwestii wydawania pieniędzy pojawiły się też korzystne dla polskiej gospodarki trendy. Aż 73% ankietowanych deklaruje, że z powodu pandemii chętniej i częściej wybierają produkty polskich przedsiębiorców. Biorąc pod uwagę straty jakie pandemia przyniosła w większości branż wspieranie polskich przedsiębiorców jest szczególnie ważne i zdaje się, że ten trend utrzyma się jeszcze przez dłuższy czas.

Pandemia COVID-19 w bardzo krótkim czasie w bardzo dużym stopniu zmieniła decyzje zakupowe studentów. Wielu z nich zaczęło kupować online czy znacznie częściej płacić kartą płatniczą. Ich zakupy są często bezkontaktowe. Decyzje są podejmowane wolniej (ponieważ opinie i informacje umieszczane w Internecie przez innych użytkowników mają na nie znaczny wpływ) ale są bardziej przemyślane i lepiej dostosowane do faktycznych potrzeb studentów. Okazuje się, że polska gospodarka również ma dla nich ogromne znaczenie i zwracają oni uwagę na istotę jej wspierania.

Bibliografia:

1. Kaplan A., Haenlein M., 2009: *Users of the world, unite! The challenges and opportunities of Social Media*, <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0007681309001232?via%3Dihub>, [dostęp: 08.08.2021].
2. Izba Gospodarki Elektronicznej, 2018: *Lubię to czy kupuję to? Jak media społecznościowe wspierają sprzedaż?*, <https://eizba.pl/wp->

¹ Neural mechanisms of credit card spending, Drazen Prelec, <https://www.nature.com/articles/s41598-021-83488-3.pdf>, [dostęp: 13.09.2021]

- content/uploads/2018/07/LubieToCzyKupujeTo_SocialCommerce_Sierpień2016.pdf, [dostęp 08.08.2021].
3. Facebook Marketplace, <https://www.facebook.com/marketplace/>, [dostęp: 08.08.2021]
 4. Kemp S., *Digital 2021 Poland, 2021.*, <https://datareportal.com/reports/digital-2021-poland>, dostęp [09.08.2021].
 5. Jaciow M., Wolny R., 2011: *Polski e-konsument: typologia, zachowania*, Wydawnictwo HELION, Gliwice.
 6. Gemius, 2020: Raport *E-Commerce w Polsce. Gemius dla e-Commerce Polska*, <https://www.gemius.pl/ecommerce2020/28abd66936dbd437ae5b836effc12b12>, [dostęp 05.07.2021].
 7. CCC, <https://ccc.eu/pl/metody-dostawy>, [dostęp 08.08.2021].
 8. Nike, <https://www.nike.com/pl/nike-by-you>, [dostęp 08.08.2021].
 9. Poczta Polska, https://odbiorwpunkcie.poczta-polska.pl/?utm_source=pomoc&utm_medium=pomoc_link_offer&utm_campaign=pomoc_offer, [dostęp 10.08.2021].
 10. Lecinski J., Google, 2011: *Winning the Zero Moment of Truth*, https://www.thinkwithgoogle.com/_qs/documents/673/2011-winning-zmot-ebook_research-studies.pdf, dostęp [05.07.2021].
 11. Raport Krajowego Rejestru Długów, “Jak Polacy korzystają z telefonu i Internetu w czasie pandemii”, <https://krd.pl/Centrum-prasowe/Raporty/2020/Jak-Polacy-korzystaja-z-telefonu-i-Internetu-w-czasie-pandemii>, dostęp [13.09.2021].
 12. Prelec D., 2021: *Neural mechanisms of credit card spending*, <https://www.nature.com/articles/s41598-021-83488-3.pdf>, dostęp [13.09.2021].

48. ZMIANY W SZKOLNYM PROGRAMIE WYCHOWAWCZO-PROFILAKTYCZNYM NA PODSTAWIE CZYNNIKÓW RYZYKA I CZYNNIKÓW CHRONIĄCYCH W SZKOLE PODSTAWOWEJ NA PRZYKŁADZIE SZKOŁY W DUŻYM MIEŚCIE WOJEWÓDZKIM WYNIKI BADAŃ WŁASNYCH

Magdalena Słowik

Uniwersytet Warmińsko – Mazurski w Olsztynie,
Wydział Nauk Społecznych, Katedra Dydaktyki i Wczesnej Edukacji
ul. Prawocheńskiego 13
10-447 Olsztyn
E-mail: magdalena.slowik@uwm.edu.pl

Słowa kluczowe: czynniki ryzyka, czynniki chroniące, szkoła, dzieci, młodzież, szkolny program wychowawczo-profilaktyczny

1. Wstęp

Celem interwencji profilaktycznej realizowanej na terenie szkół jest w głównej mierze oddziaływanie na czynniki ryzyka, ale także na czynniki chroniące poprzez ich wzmacnianie. W przypadku planowania rocznego planu profilaktyczno-wychowawczego należy uwzględnić także wskazywane w środowisku czynniki ryzyka (to znaczy niwelować je oraz im zapobiegać) i czynniki chroniące. Wszelkie działania profilaktyczne powinny więc być skierowane w pierwszym rzędzie na najważniejsze czynniki ryzyka tkwiące zarówno w samej jednostce, jak i w jej otoczeniu społecznym – także poprzez wzmacnianie czynników chroniących.

Badania dotyczące czynników chroniących (protekcyjnych) i czynników ryzyka, jak również ich związku z zachowaniami problemowymi u dzieci i młodzieży wykonywane były przez wielu naukowców na szczeblu międzynarodowym, m.in. w:

–badaniach R. Jessora i współpracowników, poświęconych tematyce czynników chroniących/ryzyka w zachowaniach zdrowotnych/problemowych młodzieży [Jessor 2003; Ndugwa 2010].

–badaniach holenderskich M. Decović, poświęconych czynnikom chroniącym i czynnikom ryzyka w zachowaniach problemowych (problemy eksternalizacyjne i internalizacyjne) młodzieży [Deković 1999],

–badaniach amerykańskich wykonanych przez K. Ostaszewskiego i M. A. Zimmermana, dotyczących kumulowania się czynników ryzyka i czynników ochronnych u młodzieży używającej substancji psychoaktywnych [Ostaszewski, Zimmerman 2007].

Tematyka czynników chroniących i czynników ryzyka, a także różnych zachowań problemowych została poruszona m.in. w takich polskich badaniach jak: K. Ostaszewskiego i współpracowników, A. Jaros, J. Pyżalskiego, czy R. Opory [Jaros 2014, Pyżalski 2012; Opory 2011]. Wspomniane czynniki ryzyka oraz czynniki chroniące wyróżnione w badaniach polskich badaczy wyszczególnione są w pracy *Raportu I. Mapa czynników ryzyka i czynników chroniących młodzież przed zachowaniami ryzykownymi* w Tabeli 2. „Przegląd polskich

badania nad czynnikami ryzyka i chroniącymi oraz zachowaniami ryzykownymi” – (Łoś 2017 s. 12-24] do zapoznania się z którym serdecznie odsyłam.

Czym są owe czynniki chroniące? „Czynniki chroniące to zasoby indywidualne jednostki oraz cechy środowiska, które kompensują bądź redukują wpływ czynników ryzyka, przyczyniając się do zmniejszenia prawdopodobieństwa wystąpienia zachowań problemowych lub zminimalizowania stopnia ich intensywności” [Dzielska, Kowalewska, 2014, s. 147].

Mogą działać na kilka sposobów:

- wg Normana Garmezeego i jego współpracowników czynniki chroniące równoważą, redukują lub uodparniają na działanie czynników szkodliwych;
- wg Stevensona Fergusa i Marca Zimmermana czynniki chroniące mogą też stabilizować (czyli utrzymywać na niższym choć stałym poziomie) zachowania ryzykowne lub zmniejszać ich natężenie [Ostaszewski, 2008].

Czynniki chroniące mogą więc pomóc młodzieży uniknąć negatywnych skutków oddziaływania czynników ryzyka.

Związek między czynnikami ryzyka i czynnikami chroniącymi w rozwoju a problemami zachowania został wykazany przez Lösel i Farringtona [Karaszewska, Silecka-Marek 2016 za: Romano 2015]. Warto wskazać, iż pomimo tego, że Lösel i Farrington koncentrują się na przemocy wśród młodzieży, ich konceptualizacja czynników ryzyka i czynników chroniących z powodzeniem może być użyta do innych zachowań problemowych i ich uwarunkowań. W opinii wspomnianych badaczy wyróżniamy bezpośrednie czynniki chroniące (direct protective factors) oraz buforowe czynniki chroniące (buffering protective factors). Zdaniem Lösel i Farringtona [Karaszewska, Silecka-Marek 2016] czynniki chroniące buforowe wpływają na powstanie niższego prawdopodobieństwa zaangażowania się młodzieży w przemoc w obliczu działających czynników ryzyka, podczas gdy bezpośrednie czynniki chroniące wpływają na powstanie niższego prawdopodobieństwa problemowych zachowań bez względu na obecność czynników ryzyka. Dokonując przeglądu ponad 100 badań dotyczących przemocy i agresji, Lösel i Farrington zidentyfikowali sześć głównych kategorii cech osobistych i środowiskowych chroniących młodzież przed przemocą. Wyniki ich badań ukazują, że, jeśli wymienione kategorie nie występują w środowisku lub istnieją w niezdrowy sposób, mogą przyczynić się do gwałtownych zachowań ryzykownych i agresywnych. Ich zdaniem wspomniane kategorie to czynniki [Karaszewska, Silecka-Marek 2016 za: Romano 2015]:

- 1) biologiczne;
- 2) indywidualne;
- 3) rodzinne;
- 4) szkolne;
- 5) rówieśnicze
- 6) wspólnotowe.

Czynniki **biologiczne** [Karaszewska, Silecka-Marek 2016] mogą być genetyczne, prenatalne i okołoporodowe, zaś **indywidualne** to: temperament, podejmowanie ryzyka i impulsywność. **Rodzinne** dotyczą jakości rodzinnych relacji, a w szczególności relacji rodzicielskich, wsparcia rodzinnego i rodzicielskiej kontroli. **Szkolne** to: osiągnięcia w szkole, przywiązanie ucznia do szkoły, motywacja osiągnąć, a także wsparcie nauczycieli i nadzór

z ich strony. Zdaniem badaczy **relacje rówieśnicze** także mogą być chroniące lub stwarzać ryzyko, w zależności od tego, czy rówieśnicy podejmują zachowania dewiacyjne czy też nie. Młodzież zwykle chętnie angażuje się w grupy i działania poprawiające zdrowie i dobre samopoczucie, tj. grupy i organizacje szkolne lub religijne (co stanowi czynnik chroniący), lub tworzy relacje z rówieśnikami, którzy mało się angażują w działania zwiększające zdrowie i poczucie dobrostanu – wówczas te kontakty mogą stanowić zagrożenie. Działania edukacyjne związane ze szkołą obejmują np. udział w zajęciach i klubach sportowych, grupach edukacyjnych itp. **Wspólnotowe czynniki chroniące** stanowi szersze środowisko społeczne, które jest spójne, pozbawione przemocy, bezpieczne, nasycone relacjami sąsiedzkimi oraz estetyczne [Karaszewska, Silecka-Marek 2016].

Warto zaznaczyć, że, zdaniem Jaworskiej [2012 s.184] najważniejsze czynniki chroniące, które wynikają z potencjału człowieka to:

- „kompetencje społeczne (umiejętności interpersonalne, asertywność, umiejętność radzenia sobie w sytuacjach trudnych, współpraca w grupie, umiejętność rozwiązywania problemów, porozumiewanie się itd.);
- umiejętności poznawcze (zdolność do koncentracji uwagi, rozwój wyobraźni);
- pozytywna samoocena (świadomość swoich mocnych stron i zdolność do ich wykorzystania);
- samoświadomość (zdolność do rozpoznawania i wyrażania swoich emocji);
- kompetencje motywacyjne (zdolność do stawiania sobie celów i wytrwałość w ich realizacji);
- identyfikacja z grupami pozytywnymi (pozytywna kultura rówieśnicza);
- samokontrola (zdolność do powstrzymania negatywnych reakcji, impulsów);
- rozwój duchowy (praktyki religijne lub duchowe)”.

Wśród najważniejszych **społecznych czynników chroniących** wymienia ona:

- „edukację rodziców (szkolenia dla rodziców z zakresu rozpoznawania potrzeb dzieci i młodzieży, trening umiejętności wychowawczych, wspólne spędzanie czasu wolnego);
- tworzenie pozytywnego klimatu szkoły (satysfakcja z nauki dla ucznia, zapewnienie autonomii uczniom, eliminowanie przemocy ze szkoły, dostarczanie uczniom pozytywnych wzmocnień);
- pozytywną kulturę rówieśniczą (tworzenie pozytywnych relacji z rówieśnikami akceptującymi normy społeczne, zaangażowanie w pracę nad sobą i na rzecz innych);
- rolę środowiska lokalnego (upowszechnienie bezpłatnego dostępu do zajęć sportowych i rekreacyjnych, budowanie osiedlowych klubów młodzieżowych, powołanie pedagoga podwórkowego, kształtowanie pozytywnego wizerunku dorosłego) [Jaworska 2012. s.184-185]”.

David Hawkins wśród najważniejszych czynników chroniących wymienia: [Szymańska 2012 s. 18–19].:

- „silną więź z rodzicami,
- zainteresowanie nauką szkolną,
- regularne praktyki religijne,
- poszanowanie prawa, norm, wartości i autorytetów społecznych,
- przynależność do pozytywnej grupy”.

S. Fergus i M. A. Zimmerman dokonali podziału czynników chroniących na:

–**atuty, czyli czynniki wewnętrzne**, takie jak kompetencje, umiejętności, poczucie własnej skuteczności itp.;

–**zasoby zewnętrzne**, tj. wsparcie rodziców, dorosły mentor, organizacje społeczne (promujące pozytywny rozwój) [Fergus, Zimmerman 2005].

W wyniku przeglądu dotychczasowych badań A. Masten pogrupowała czynniki chroniące w cztery kategorie [Borucka, Pisarska 2014], tj.:

–**cechy indywidualne** (np. dobre funkcjonowanie intelektualne, optymizm, uzdolnienia);

–**cechy rodziny** (np. silne i dające oparcie środowisko rodzinne, zaangażowanie rodziców w naukę i inne sprawy dziecka);

–**cechy społeczności lokalnej** (np. dobre środowisko zamieszkania, skuteczna praca szkoły);

–**cechy polityki i kultury społeczeństwa** (np. ochrona zdrowia, niski poziom społecznej akceptacji przemocy).

Czym są w takim razie czynniki ryzyka? Przez czynniki ryzyka rozumiemy właściwości indywidualne, cechy środowiska społecznego i efekty ich interakcji, które wiążą się ze zwiększonym ryzykiem powstania nieprawidłowości, zaburzeń, chorób lub przedwczesnej śmierci (Ostaszewski, Rustecka-Krawczyk, Wojcik, 2009, s. 13).

Mogą one być:

- „niespecyficzne – takie, których działanie może powodować wystąpienie wielu zaburzeń, np. ubóstwo;
- specyficzne – takie, których występowanie powoduje wzrost prawdopodobieństwa wystąpienia określonych typów problemów lub zaburzeń, np. dorastanie w rodzinie z problemem alkoholowym zwiększa ryzyko uzależnienia od alkoholu;
- związane z etapem rozwojowym” (Ostaszewski, Borucka, 2008).

Zdaniem Urie Bronfenbrennera czynniki ryzyka mogą tkwić w pięciu systemach, które poprzez wzajemne powiązania oddziałują na rozwój osoby:

- mikrosystem – najbliższe otoczenie człowieka, oddziałuje, tj. dom rodzinny, szkoła, grupa rówieśnicza;
- mezosystem – powiązania pomiędzy mikrosystemami, np. stosunki między domem, szkołą i grupą sąsiedzką;
- egzosystem – system społeczny, w którym osoba bezpośrednio nie uczestniczy, ale który pośrednio oddziałuje na jej rozwój, np. miejsce pracy rodziców, sieć znajomych rodziców, klasa szkolna starszego rodzeństwa itp.;
- makrosystem – nadrzędne systemy: rząd, polityka, system przekonań, postawy i ideologie w kulturze lub subkulturze danego społeczeństwa;
- chronosystem – wymiar czasu i zmian życiowych, jakie zachodzą w środowisku, w którym jednostka się rozwija (Jaros, Jaros, 2014).

Warto w tym miejscu – za K. Ostaszewskim - ukazać najistotniejsze czynniki ryzyka i czynniki chroniące w formie tabeli:

Tabela 1. Czynniki ryzyka i czynniki chroniące*Czynniki ryzyka i czynniki chroniące uwzględnione w teorii zachowań problemowych*

Czynniki ryzyka	Czynniki chroniące
Uwarunkowania biologiczno-genetyczne	
Alkoholizm lub inne uzależnienia rodziców.	Wyższy niż przeciętny poziom inteligencji.
Szersze otoczenie społeczne	
Bieda, bezrobocie, osłabienie norm, wysoki poziom przestępczości, wysoka dostępność substancji psychoaktywnych.	Dobre szkoły i organizacja społeczności, dostępność zajęć pozaszkolnych, brak społecznej akceptacji dla zachowań odbiegających od normy.
Blіsze otoczenie społeczne	
Nadużywanie alkoholu w rodzinie, niespójne praktyki wychowawcze rodziców, rówieśnicy, którzy demonstrują zachowania problemowe, konflikt między normami rodziców i kolegów.	Wzory zachowań konwencjonalnych w rodzinie, pozytywne wzory zachowań bliskich kolegów i rówieśników, monitorowanie zachowań dzieci przez rodziców.
Uwarunkowania osobowościowe	
Niska motywacja do osiągnięć, buntowniczność, wysokie zapotrzebowanie na stymulację, skłonność do podejmowania ryzyka, deficyt uwagi, nadpobudliwość.	Wysoka wartość osiągnięć, pozytywny stosunek do nauki w szkole, nietolerancja dla zachowań odbiegających od norm społecznych.
Zachowania	
Nadużywanie alkoholu, używanie innych substancji psychoaktywnych, niewywiązywanie się z obowiązków szkolnych.	Uczestniczenie w praktykach religijnych, udział w zajęciach pozalekcyjnych, uczestniczenie w zajęciach w klubach, organizacjach młodzieżowych, grupach kościelnych, wolontariacie itp.

Źródło: K. Ostaszewski, *Podstawy teoretyczne profilaktyki zachowań problemowych*, [w:] *Diagnostyka, profilaktyka, socjoterapia w teorii i praktyce pedagogicznej*, red. M. Deptuła, Wydawnictwo Uniwersytetu Kazimierza Wielkiego, Bydgoszcz 2005, s. 118–119.

Według wielu badań przemoc ze strony dorosłych i pomiędzy rówieśnikami stanowi jedno z największych zagrożeń dla zdrowia psychicznego dzieci i młodzieży. **Przemoc rówieśnicza jest uznawana za najpoważniejszy czynnik ryzyka** związany ze szkołą. Przyczynia się do rozwoju wielu poważnych problemów w obszarze zdrowia psychicznego i zaburzeń.

Z przeglądu licznych badań prowadzonych na terenie szkół wynika, że najwięcej sukcesów dydaktycznych i najmniej problemów z utrzymaniem dyscypliny mają te szkoły, których uczniowie czują, że nauczyciele są dla nich bliskimi opiekuńczymi osobami i traktują ich z szacunkiem. Przeświadczenie, że szkoła jest przyjaznym miejscem, w którym doświadcza się sukcesów, buduje u ucznia zaufanie do otoczenia, poczucie przynależności i więź ze szkołą. Więź ze szkołą i nauczycielami należy do najważniejszych czynników chroniących przed agresją. Osiągnięcia szkolne, uznanie ze strony nauczyciela podnoszą poczucie własnej wartości ucznia, zaufanie do własnych możliwości i motywację do rozwoju. Wszystkie te elementy powinny być uwzględnione przy tworzeniu **Szkolnego Programu Wychowawczo-Profilaktycznego**. Jego „cel stanowi wspieranie ucznia we wszechstronnym rozwoju, ukierunkowanym na osiągnięcie pełni dojrzałości fizycznej, emocjonalnej, intelektualnej, duchowej i społecznej, które powinno być wzmacniane i uzupełniane przez działania z zakresu profilaktyki dzieci i młodzieży. Należy pamiętać, że program ten zawiera działania, które w systemowy sposób będą angażować wszystkich uczniów i ich rodziców

oraz całe środowisko szkolne (kadrę pedagogiczną, pracowników administracji i obsługę szkoły)” [www.ore.edu.pl]. Program wychowawczo-profilaktyczny opracowuje się na podstawie wyników corocznej diagnozy w zakresie występujących w środowisku szkolnym potrzeb rozwojowych uczniów, w tym czynników chroniących i czynników ryzyka, ze szczególnym uwzględnieniem zagrożeń związanych z używaniem substancji psychotropowych, środków zastępczych oraz nowych substancji psychoaktywnych. Tworząc Szkolne Programy Wychowawczo-Profilaktyczne należy więc mieć na uwadze to, że wychowanie, to proces wspomagania wychowanka w rozwoju, ukierunkowany na osiągnięcie pełnej dojrzałości w czterech podstawowych sferach: fizycznej, psychicznej, społecznej i duchowej, a pamiętając o tym możemy określić, na jakie czynniki ryzyka narażeni są młodzi ludzie.

2. Metody i teren badań

W celu pozyskania danych ukazujących czynniki ryzyka i czynniki chroniące w danej placówce, badaniami objęto 328 uczniów klas IV - VIII, 158 rodziców i 53 nauczycieli szkoły podstawowej w dużym mieście wojewódzkim. Badania przeprowadzono w roku szkolnym 2020/2021 – głównie za pomocą Google Forms. Wśród badanych przeprowadzono także wywiady skategoryzowane, dokonano analizy dokumentów oraz posłużono się obserwacją i anonimowymi ankietami [Rubacha].

3. Opis zagadnienia

Wyniki badań przeprowadzonych wśród uczniów:

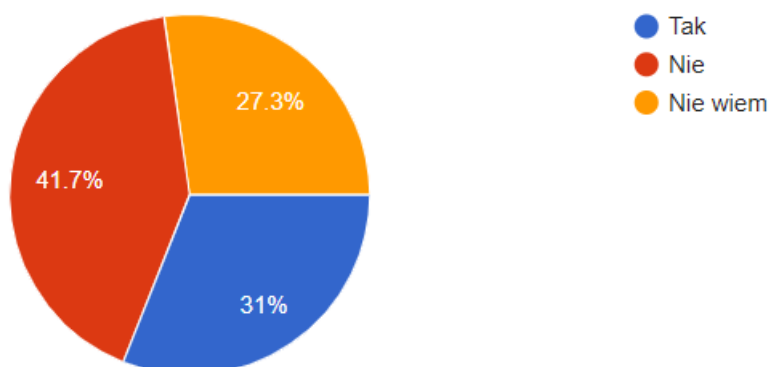
W przeprowadzonych na terenie szkoły podstawowej w dużym, powyżej 100 tysięcy mieście wzięło udział 328 uczniów, z czego 35% stanowili chłopcy, zaś 65% dziewczynki.

Jak wynika z ankiet 80% badanych uczniów lubi przebywać w towarzystwie koleżanek i kolegów, 10% 9% nie, zaś prawie 11% nie było w stanie tego określić.

„Koledzy i koleżanki z klasy szanują mnie, nie doświadczam z ich strony wrogości” – tak uważa 52,1%, nie uważa tak 19,7%, zaś nie wie tego 28,2% badanych.

Aż 68,9% badanych rozmawiam z rodzicami i informuje ich o tym, co dzieje się w mojej szkole, nie robi tego 19,7%, zaś nie potrafiło odpowiedzieć 11,5% badanych uczniów.

Zaledwie dla 31% uczniów szkoła jest miejscem, w którym czują się bezpiecznie, wprost przeciwnie uważa aż 41,7% uczniów, nie wie tego 27,3%.

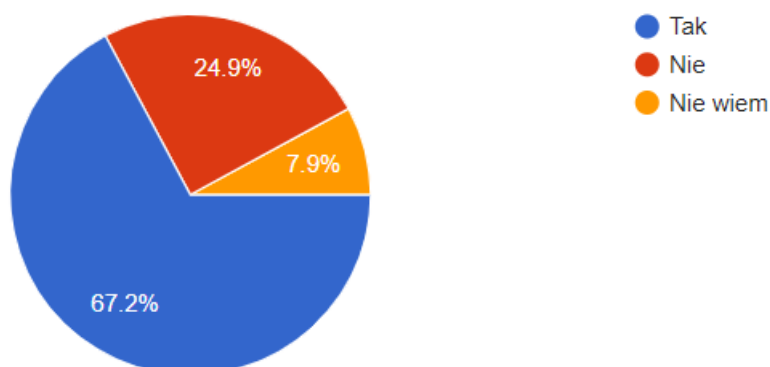


Wykres 1. Szkoła jest miejscem, w którym czuję się bezpiecznie

Źródło: badania własne.

Zdaniem 35,8 % uczniów – ich wychowawca wspiera ich w trudnych sytuacjach. Nie czuje wsparcia 33,2% uczniów, nie wie tego 31%.

Na pytanie „W mojej szkole jest osoba, której mogę zaufać i powiedzieć o swoich problemach” - Tak odpowiedziało 67,2% uczniów, Nie – aż 24,9% uczniów, nie wie tego 7,9%.



Wykres 2. Szkoła jest miejscem, w którym czuję się bezpiecznie

Źródło: badania własne.

Zaledwie 11,2% uczniów uważa, że ich szkoła jest szkołą bez agresji, 61,7 uważa, że w szkole występuje agresja, a 27,1% uczniów nie ma zdania na ten temat.

„Moja szkoła jest wolna od papierosów” – tak twierdzi zaledwie 18,6% uczniów, „Nie” odpowiedziało aż 51,6% uczniów, nie wie tego 31,5%.

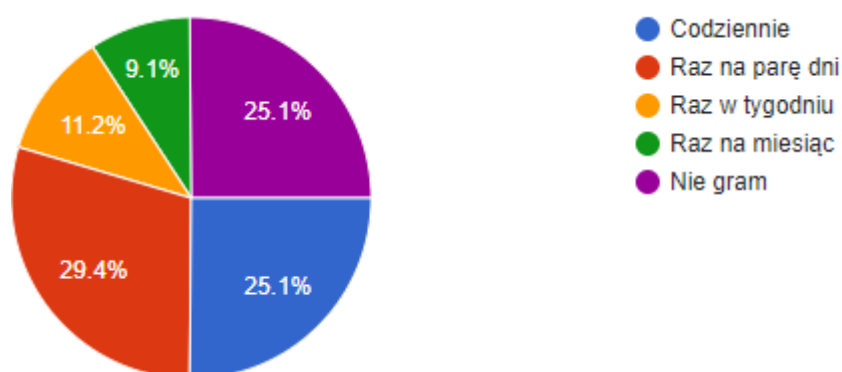
W kwestii dopalaczy 32,6 % uczniów uważa, że ich szkoła jest wolna od dopalaczy, Nie jest wolna twierdzi 21,9%, nie wie tego 45,5% badanych dzieci.

Większość, bo aż 69,9% uczniów wie o tym, że w szkole są jasno określone zasady postępowania, także dotyczące zasad postępowania w czasie pandemii i zdalnego nauczania, 12,9 % dzieci nie wie, o tym, że w szkole obowiązują takie zasady, zaś 17,2% nie ma zdania na ten temat. Zdaniem 67% uczniów stosują się oni do wspomnianych zasad, 17,3%

deklaruje, iż nie stosuje się do zasad obowiązujących w szkole, a 15,7% nie miało zdania na ten temat.

Na pytanie „Czy systematycznie uprawiasz sport?” Tak odpowiedziało 71,2% badanych, Nie – 19,6%, Nie wiem – 9,2%. Często czyta książki dla przyjemności 67,4% uczniów, Nie czyta 26,1%, nie wie tego 6,5% uczniów. Przepuszczalnie bardzo pozytywnie można odebrać fakt, iż większość respondentów (bo aż 67,4%) czyta książki dla przyjemności, nie czyta książek 26,1% uczniów, nie ma zdania na ten temat 6,5%.

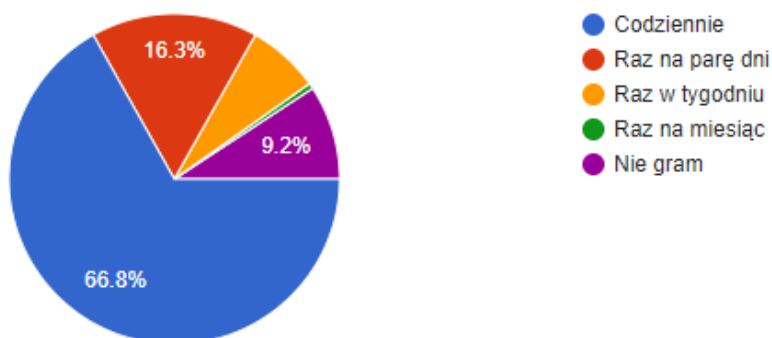
Codziennie na komputerze gra 25,1% dzieci a nie gra w gry komputerowe również 25,1% uczniów.



Wykres 3. Jak często grasz na komputerze?

Źródło: badania własne.

Niestety, jak wynika z badań, aż 66,8% dzieci codziennie gra w gry na innych multimedialnych urządzeniach (patrz wykres poniżej)

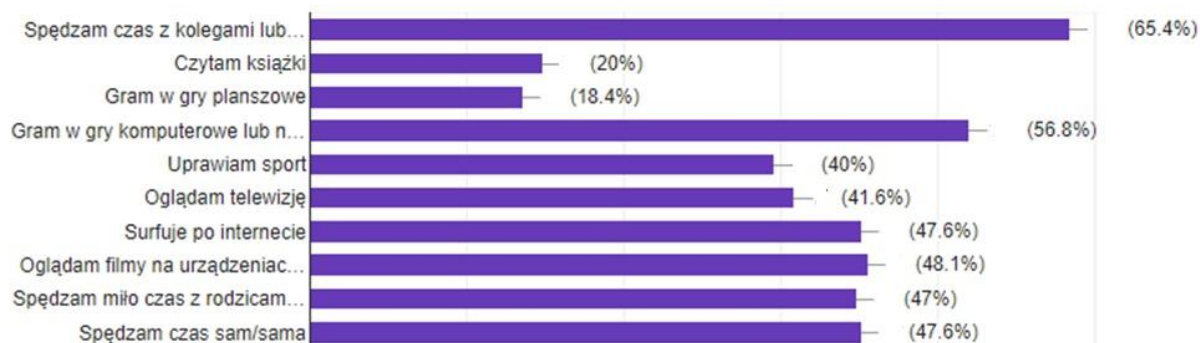


Wykres 4. Jak często grasz na innych urządzeniach multimedialnych?

Źródło: badania własne.

Pocieszający jest także fakt, iż 65,4% uczniów swój wolny czas chętnie spędza z kolegami lub koleżankami, jednakże większość z dzieci deklaruje spędzanie czasu wolnego w kontakcie z multimediami (patrz wykres poniżej):

18. Jak spędzasz wolny czas?

**Wykres 1. Jak spędzasz wolny czas?**

Źródło: badania własne.

Wyniki badań przeprowadzonych wśród rodziców:

W badaniach wzięło udział 158 rodziców, z których 85,4% deklaruje regularne kontakty z wychowawcą klasy, nie wie tego 5,6% rodziców, a brak kontaktu deklaruje 9% rodziców. Osiągnięciami dziecka zainteresowanych jest także większość z nich – tj. 98,9%, brak zainteresowania deklaruje 1,1%. Zdaniem 78,2% rodziców ich dzieci są zainteresowane nauką szkolną, nie jest 17,2%, nie wie tego 4,6% rodziców. Nie ma trudności w nauce szkolnej większość dzieci, bowiem tak uważa 65,1% rodziców, trudności w nauce deklaruje 31,4%, nie wie tego 3,5% rodziców. Sytuacja materialna pozwala na zaspokojenie podstawowych potrzeb dziecka zdaniem 94,4% rodziców, czyli zdecydowana większość. Uczestnictwo dzieci w zajęciach pozaszkolnych i kołach zainteresowań deklaruje 57,3% rodziców, „nie” wskazało 42,7% rodziców. Prawidłowe relacje z rówieśnikami/znajomymi utrzymuje zdaniem rodziców większość (83%) dzieci, Nie – 9,1% odpowiedzi, nie wie tego 8% rodziców. Uczeń postępuje zgodnie z pozytywnymi normami i zasadami społecznymi zdaniem 96,6% rodziców.

Uczeń nie miał kontaktu z papierosami – uważa 82%, miał - 11,2%, nie wie tego – 6,7% rodziców. To, że uczeń nie miał kontaktu z alkoholem deklaruje 86,5% rodziców, miał - aż 9% respondentów. Z dopalaczami dziecko miało kontakt zdaniem 8% rodziców (88,6 nie dziecko miało kontaktu), nie wie tego 3,4% rodziców.

Problemy ze zdalnym nauczaniem zdaniem wśród dzieci deklarowało 69,7% rodziców. Brak takowych problemów – 25,8%. Nadmierne korzystanie z zasobów multimediów przez dziecko deklaruje aż 44,9% rodziców. Nie wie tego 5,6%, zaś zdaniem 19,4 % rodziców ich dzieci nie nadużywają multimediów.

Wyniki badań przeprowadzonych wśród nauczycieli:

Wyniki badań przeprowadzonych wśród nauczycieli (53 osoby) ukazują nam niejako „życzeniowy” obraz szkoły, bowiem w opinii nauczycieli 98,1% z nich liczy się ze zdaniem uczniów (nie wie tego 1,9%), 94,3% uważa, że traktuje uczniów sprawiedliwie, a z opinii 94% nauczycieli wynika, iż uczniowie mogą liczyć na nich w każdej sytuacji.

W opinii nauczycieli „Gdy jakiś uczeń w klasie ma kłopot, inni uczniowie starają się mu pomóc” - tak uważa 63,5% respondentów, nie ma zdania na ten temat 23,1, zaś 13,5% z nich uważa, że uczniowie nie pomagają innym uczniom w ich kłopotach. Dodatkowo nauczyciele twierdzą, że aż 35,8% uczniów nie stara się by nikt z kolegów i koleżanek nie był pozostawiony na uboczu, 43,4% stara się o to, zaś nie ma zdania na ten temat 20,8% nauczycieli. Z uwagi, iż twórcami tej opinii są sami nauczyciele, fakt też może wzbudzać niepokój co do sytuacji w badanej szkole.

Zdaniem 76,7% nauczycieli uczniowie czasami angażują się w życie szkoły, nie angażują się w opinii 6,7% nauczycieli, a wykazują duże zaangażowanie w opinii 16,7% nauczycieli.

Z pozyskanych danych wynika, iż 60% nauczycieli uważa, że uczniowie nie mają dostępu do środków psychoaktywnych, zaś nie wie tego aż 40% nauczycieli.

Na zadane pytanie „Młodzież ma pozytywny stosunek do obowiązku szkolnego” 45,3% nauczycieli potwierdza to, 35,8% zaprzecza, a nie wie tego 18,9%.

Zdaniem 71,2% nauczycieli uczniowie uczęszczają na zajęcia pozalekcyjne, rozwijają swoje zainteresowania, 11,5% tego nie wie, a 17,3% zaprzecza.

Wzajemne relacje wśród uczniów są pozytywne, przyjazne zdaniem 61,5% nauczycieli, nieprzyjazne zdaniem 25%, nie ma zdania na ten temat 13,5% nauczycieli.

Wśród znaczących czynników ryzyka warto wskazać, iż dla większości uczniów – tj. 61,7% respondentów w szkole nie jest bezpiecznie, a 19,7% uczniów odczuwa brak szacunku i wrogość ze strony kolegów i koleżanek z klasy. 61,7 % dzieci uważa, iż szkoła to miejsce pełne agresji. Brak wsparcia ze strony wychowawcy wskazuje 33,2%, a brak zaufanej osoby 24,9%. Aż 51,6% uważa, że szkoła nie jest wolna od papierosów, 27,4 – od alkoholu, 21,9 – od dopalaczy. Zdaniem rodziców: 8% dzieci miało styczność z dopalaczami, 9% - z alkoholem, 11,2% z papierosami. 31,4% dzieci ma trudności w nauce.

4.Podsumowanie

Dokonywanie modyfikacji Szkolnych Programów Wychowawczo-Profilaktycznych należy zawsze poprzedzić wcześniejszą analizą czynników ryzyka i czynników chroniących w danej społeczności lokalnej. Zmiany powinny nastąpić z uwzględnieniem ukazanych czynników.

Istotne czynniki chroniące w badanej szkole: zdaniem nauczycieli: 71,2% z nich uważa że: dzieci rozwija swoje zainteresowania, 63,5% uważa, że uczniowie pomagają kolegom z klasy w kłopotach, 43,4% uważa, że uczniowie dbają, by nikt nie był na uboczu.

Zdaniem rodziców: 78,2% rodziców uważa, że dzieci są zainteresowane szkołą, 65,1% - nie mają trudności w nauce, 83% - dzieci utrzymują prawidłowe relacje z rówieśnikami. Aż 98,9% rodziców interesuje się osiągnięciami dzieci, i aż 85,4% rodziców kontaktuje się ze szkołą.

Zdaniem dzieci: 68,9% rozmawia z rodzicami o tym, co dzieje się w szkole, 71,2% uprawia sport, 67,4% czyta książki, i aż 80,2% chętnie spędza czas w towarzystwie rówieśników. 47% dzieci chętnie spędza swój wolny czas z rodzicami. 25,1% dzieci nie gra w gry komputerowe.

Dokonanie zmian w Szkolnym Programie Wychowawczo-Profilaktycznym powinno więc skupiać się przede wszystkim na zwiększeniu poczucia bezpieczeństwa uczniów i zwrócenie uwagi na relacje w szkole oraz działania profilaktyczne związane ze środkami psychoaktywnymi, co nie oznacza, iż należy pomijać wskazane inne czynniki ryzyka. W czynnikach chroniących należy upatrywać pozytywnych oddziaływań i wzmacniać, zwłaszcza kwestie dotyczące relacji w szkole – tak, by uczniowie mogli i mieli do kogo zwrócić się w sytuacjach trudnych (co powinno podlegać szczególnej uwadze – jak wynika z pozyskanych danych).

Bibliografia:

1. Borucka A., Pisarska A., (2014). Koncepcja resilience, czyli jako pomoc dzieciom i młodzieży z grup podwyższonego ryzyka, Warszawa: Ośrodek Rozwoju Edukacji, www.ore.edu.pl, s. 8–9 [dostęp: 10.04.2021]
2. Deković M. (1999). Risk and protective factors in the development of problem behavior during adolescence, „Journal of Youth and Adolescence” 1999, vol. 28, no. 6, s. 667–685.
3. Dzielska A., Kowalewska A. (2014), Zachowania ryzykowne młodzieży – współczesne podejście do problemu, *Studia BAS*, nr 2(38), s. 141-168.
4. Fergus S., Zimmerman M. A. (2005). Adolescent resilience: A framework for understanding healthy development in the face of risk, „Annual Review of Public Health”, no. 26, s. 399.
5. Jaros A. (2014). Zachowania problemowe i ich korelaty osobowościowe u gimnazjalistów. *Resocjalizacja Polska (Polish Journal of Social Rehabilitation)*, Tom 7/2014. 135-144.
6. Jaros A., Jaros R. (2014), Czynniki ryzyka i czynniki chroniące związane z zachowaniami problemowymi – przegląd badań przeprowadzonych w Polsce, W: *Zapobieganie wykluczeniu z systemu edukacji dzieci i młodzieży nieprzystosowanej społecznie. Perspektywa pedagogiczna*, J. E. Kowalska (red.), Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, s. 103-115.
7. Jaworska A. (2012). *Leksykon resocjalizacji*, Kraków: Agencja Wydawnicza „Impuls”, s. 184.
8. Jessor R (ed.) (2003). Adolescent problem behavior in China and United States: A cross-national study of psychosocial protective factors, „Journal of Research on Adolescence” 2003, vol. 13 (1), s. 329–360.
9. Ndugwa R. P. (2010). Adolescent problem behavior in Nairobi’s informal settlements: Applying problem behavior theory in Sub-Saharan Africa, „Journal of Urban Health: Bulletin of the New York Academy of Medicine” 2010.
10. Opora R. (2011), *Nieletni niedostosowani społecznie, lecz odporni psychicznie*, W: W. Junik (red.) *Resilience. Teoria-badania-praktyka*, Warszawa: Wydawnictwo PARPA.
11. Ostaszewski K. (2008), Czynniki ryzyka i czynniki chroniące w zachowaniach ryzykownych dzieci i młodzieży, W: Mazur J., Tabak I., Małkowska-Szkutnik A., Ostaszewski K., Kołoto H., Dzielska A., Kowalewska A. Czynniki chroniące młodzież 15-letnią przed podejmowaniem zachowań ryzykownych. Raport z badań HBSC 2006. Warszawa: Instytut Matki i Dziecka.
12. Ostaszewski K., Rustecka-Krawczyk A., Wójcik M. (2009). Czynniki chroniące i czynniki ryzyka związane z zachowaniami problemowymi warszawskich gimnazjalistów: klasy I-

II. Raport z realizacji II etapu badań: Rola czynników ryzyka i czynników chroniących w rozwoju zachowań problemowych u młodzieży szkolnej. Badania warszawskich gimnazjalistów. Warszawa.

13. Ostaszewski K., Bobrowski K., Borucka A., Okulicz-Kozaryn K., Pisarska A., Raduj J., Biechowska, D. (2013), Monitorowanie zachowań ryzykownych i problemów zdrowia psychicznego młodzieży. Badania mokotowskie 2012. Warszawa: Instytut Psychiatrii i Neurologii.
14. Ostaszewski K., Biechowska D, Pisarska A., Sowińska M. (2017), Psychospołeczne czynniki problemów behawioralnych u młodzieży w wieku 17-19 lat: Badania podłużne – kontynuacja. Raport końcowy z badań z badań jakościowych i ilościowych. Warszawa: Funduszu Rozwiązywania Problemów Hazardowych.
15. Ostaszewski K., Zimmerman M. A. (2007). The effects of cumulative risks and protective factors on urban adolescent alcohol and other drug use: A longitudinal study of resiliency, „American Journal of Community Psychology” 2007, no. 38, s. 237–249.
16. Pyżalski J. (2012). Agresja elektroniczna i cyberbullying jako nowe zachowania ryzykowne młodzieży. Kraków: Impuls.
17. Romano J. L. (2015). Prevention Psychology: Enhancing Personal and Social Well-Being, USA 2015.
18. Rubacha K., (2008). Metodologia badań nad edukacją, Warszawa: Oficyna Wydawnicza ŁOŚGRAF.
19. Szymańska J. (2012). Programy profilaktyczne. Podstawy profesjonalnej psychoprofilaktyki. Warszawa. Ośrodek Rozwoju Edukacji, s. 18–19.

Wykaz stron internetowych:

20. Borucka A., Pisarska A., (2014). Koncepcja resilience, czyli jako pomoc dzieciom i młodzieży z grup podwyższonego ryzyka, Warszawa: Ośrodek Rozwoju Edukacji, www.ore.edu.pl, s. 8–9 [dostęp: 10.04.2021].
21. Łoś M. (2017) Raport I. Mapa czynników ryzyka i chroniących młodzież przed zachowaniami ryzykownymi (<https://www.ore.edu.pl/wp-content/uploads/2018/10/raport-i-mapa-czynnikow-ryzyka-i-chroniacych-mlodziez-przed-zachowaniami-ryzykownymi.pdf> dostęp: 10.09.2021).
22. www.ore.edu.pl (<https://www.ore.edu.pl/wp-content/plugins/download-attachments/includes/download.php?id=6191> dostęp 10.09.2021).

49. ZASTOSOWANIE ARTETERAPII I BIBLIOTERAPII W PRACY Z DZIECKIEM Z ZABURZENIAMI EMOCJONALNYMI ORAZ W ROZWIJANIU KOMPETENCJI EMOCJONALNO-SPOŁECZNYCH DZIECI

Magdalena Słowik

Uniwersytet Warmiński – Mazurski w Olsztynie,

Wydział Nauk Społecznych, Katedra Dydaktyki i Wczesnej Edukacji

E-mail: magdalena.slowik@uwm.edu.pl

Streszczenie:

Bajkę terapeutyczną możemy niejako przyrównać do drogowskazu stojącego na skrzyżowaniu. Biblioterapia (będąca składową arteterapii) jest niejako wskazaniem bezpiecznej drogi wyjścia z opresji, poprzez utożsamianie się z problemami bohatera i naśladownictwo.

W niniejszej pracy starano się przybliżyć pojęcie arteterapii oraz - będących jej składową – biblioterapii czy też bajkoterapii, jej główne założenia i cele i spodziewane efekty. Najwięcej miejsca poświęcono jednakże na ukazaniu oddziaływania arteterapii i biblioterapii na kształtowanie kompetencji emocjonalno-społecznych społecznych wśród dzieci.

Słowa kluczowe: biblioterapia, arteterapia, bajkoterapia, kompetencje emocjonalne, kompetencje społeczne.

1. Wstęp

Twórczość artystyczna od wieków towarzyszy człowiekowi i jest nieodłącznie związana z jego dziejami. Już w prehistorii ludzie wyrażali swoje myśli i poglądy za pomocą rysunków. Sztuka uznawana jest także za pewnego rodzaju alternatywny sposób komunikacji. W ostatnich latach coraz większe zainteresowanie wśród pedagogów, psychologów bądź innych specjalistów budzi arteterapia. Wielu autorów uważa, że udział w zajęciach wykorzystujących arteterapię pozwala na zaakceptowanie siebie (a co z tym idzie również innych), wyrażenie siebie i odkrycie własnych możliwości. Arteterapia może być stosowana względem wszystkich osób, niezależnie od wieku, płci, stanu zdrowia, zdolności czy poziomu wykształcenia.

Dzieci, od najwcześniejszych lat charakteryzują się silnymi potrzebami tworzenia – budują, kolorują, rysują, malują, wycinają, skleja. Czynności te pozwalają im na ujarzmienie często nieuświadomianych emocji, uczuć i wrażeń, a także na wyrażenie ich w sposób społecznie akceptowalny. W późniejszym okresie życia twórczość dziecięca - oprócz uczuć i emocji - angażuje także rozum, wszelkie pragnienia, niepokoje i lęki. Poprzez twórcze działania kształtowana może być jednostka twórcza, znająca własne potrzeby i uczucia. Ma to szczególne znaczenie dla osób zaburzonych, mających problemy z wyrażaniem własnych emocji oraz wykazujących się trudnościami w kontakt z innymi ludźmi. Dzieci nieśmiałe, wycofane, z nadpobudliwością psychoruchową czy też te, które mają trudności w kontaktowaniu się z otoczeniem – uczestnicząc w zajęciach wykorzystujących arteterapię, funkcjonują dużo lepiej, bowiem formuła zajęć i zastosowane

techniki oraz formy może pomagać im (w spokojnej i życzliwej atmosferze) w ułożeniu zarówno świata fizycznego jak i duchowego.

Socjoterapia i zajęcia rozwijające kompetencje emocjonalno-społeczne stanowią specyficzną formę zajęć realizowanych na terenie placówek oświatowych. Analizując oddziaływania adresowane do dziecka w ramach pomocy psychologiczno – pedagogicznej warto podkreślić, iż „w socjoterapii dzieci i młodzieży istotniejszą rolę odgrywa wzmacnianie osobowości niż docieranie do przeszłych doświadczeń i uświadamianie ich sobie oraz powiązanie z aktualnie występującymi wzorami zachowań, co jest charakterystyczne bardziej dla psychoterapii” [Jagiela, 2007, s.23]. Zajęcia rozwijające kompetencje emocjonalno-społeczne oraz socjoterapia (wykorzystujące arteterapię i bajkoterapię) umożliwiają korekturę i wzbogacanie siebie o nowe doświadczenia, przekazując subiektywne treści o sobie oraz innych. Dzięki nim nowo wypracowane zachowania w otoczeniu szkoły mogą ulegać wzmocnieniu i utrwalać się, pomimo niekorzystnych warunków środowiskowych i rodzinnych. Tym samym szkoła i grupa socjoterapeutyczna mogą wspomagać zmiany w zachowaniu i postawach wobec siebie i innych ludzi [Sawicka, 2012] oraz rozwijać kompetencje emocjonalne i społeczne dziecka.

W Rozporządzeniu Ministra Edukacji Narodowej z dnia 9 sierpnia 2017 r. w sprawie zasad organizacji i udzielania pomocy psychologiczno-pedagogicznej w publicznych przedszkolach, szkołach i placówkach zastąpiono zajęcia socjoterapeutyczne zajęciami rozwijającymi kompetencje emocjonalno – społeczne. Zmiana nazewnictwa i charakteru zajęć przyczyniać się może do zmniejszenia oporu wśród uczestników zajęć, co zostanie omówione w dalszej części artykułu [Dz. U. 2017 poz. 1591].

Rozważania na temat rozwoju kompetencji emocjonalno-społecznych u dzieci należałoby rozpocząć od zdefiniowania samego pojęcia *kompetencja*, które to pojęcie stało się więcej niż modne, będąc obecnie niemal czarodziejskim słowem, którego używamy w różnych dziedzinach życia [Dyczewski, 2012]. Czesław Nosal podaje, że „kompetencje są nowymi, funkcjonalnymi strukturami czynności intelektualnych, które kształtują się pod wpływem wymagań stawianych w toku socjalizacji, edukacji, pracy zawodowej, uczestnictwa w kulturze” [Nosal, 2004, s.22]. Kompetencje, jego zdaniem, obejmują cztery główne składniki: *poznawczy* (warunkujący tworzenie reprezentacji poznawczych otoczenia: wiedza, systemy pojęciowe); *ewaluatywny* (wartości i kryteria ocen); *programujący* (cele, zadania, ideały, problemy, motyw); *metapoznawczy* (myślenie twórcze, krytyczne, refleksyjne) [Nosal, 2004]. „Kompetencje tworzą swego rodzaju system funkcjonalny, to znaczy stanowią pewną jednostkę umysłową wzbudzaną i kształtowaną przez zadania, problemy i wymagania kulturowej (ogólnej) lub zawodowej natury. To oznacza, że jeśli jednostka w toku socjalizacji lub praktyki edukacyjnej nie zetknie się z pewnymi sytuacjami, zadaniami lub problemami, nie będzie miała możliwości wykształcenia struktur poznawczych, które przy kolejnym zetknięciu z tego typu zadaniami zostaną automatycznie aktywowane” [Ptaszek, 2014, s.8]. Aspekt poznawczy oraz motywacyjny odgrywają, zdaniem Smółki, najważniejszą rolę w procesie ich nabywania [Smółka, 2008]. Wykorzystanie arteterapii i bajkoterapii w trakcie pracy terapeutycznej z dziećmi z zaburzeniami emocjonalnymi oraz w trakcie zajęć rozwijających kompetencje emocjonalno-społeczne znacząco może wpłynąć na motywację i kształtowanie się kompetencji u dzieci.

2. Biblioterapia i bajkoterapia

Etymologia wyrazu „**biblioterapia**” (greckie *biblion* = książka, a *therapeuo* = leczyć), wskazuje na jego funkcję i treść, tj. oznaczanie zastosowań lektury książek jako środka leczniczego chorych. Wobec powyższego, centralnym pojęciem biblioterapii musi być proces leczniczego oddziaływania literatury, szerzej sztuki słowa, na jej odbiorcę-pacjenta, stymulowany jednak przez biblioterapeutę [Czernianin 2017 s.17].

Jak podkreśla Szultz [1994, s. 32] biblioterapia to „użycie wyselekcjonowanych materiałów czytelniczych jako pomocy terapeutycznej w medycynie i psychiatrii, także poradnictwo w rozwiązywaniu problemów osobistych przez ukierunkowane czytanie”.

Wskazuje on także zadania i zastosowania biblioterapii określając, iż są one różnorodne, jednakże mieszczą się w funkcjach, jakie może spełniać książka:

- pokazuje [wg Szulc, 1994, s.36], że czytelnik nie jest pierwszym ani jedynym człowiekiem, który ma problem;
- pozwala czytelnikowi dostrzec, że istnieje więcej niż jedno rozwiązanie jego problemu;
- pomaga zrozumieć motywy postępowania ludzi, nie wyłączając siebie samego, uwikłanych w szczególne sytuacje;
- pomaga dostrzec wartość zawartą w ludzkim doświadczeniu;
- pokazuje czytelnikowi, co jest niezbędne dla rozwiązania jego problemu;
- zachęca czytelnika do realistycznego spojrzenia na swoją sytuację.

Jaka jest rola baśni (a więc i także **bajkoterapii**) w rozwoju dzieci najlepiej rolę baśni ujmuje Bruno Bettelheim [1980]. Podkreśla on, że „aby poradzić sobie z psychologicznymi problemami wzrastania — takimi jak zawody narcystyczne, dylematy edypalne, rywalizacja między rodzeństwem, zyskanie wewnętrznej możliwości rozluźnienia zależności dziecięcych, zyskanie poczucia własnej osobowościowej odrębności i własnej wartości osobowej oraz poczucia powinności moralnych — dziecko potrzebuje rozumienia tego, co dzieje się w jego świadomym ja, tak, aby mogło również radzić sobie z tym, co dzieje się w jego nieświadomości. Może ono uzyskać owo rozumienie, a wraz z nim możliwość radzenia sobie z trudnościami, nie drogą racjonalnego pojmowania, jaka jest natura i treść jego nieświadomości, ale osławając się z nią przez uruchamianie fantazji na jawie — przetrawianie, przekształcanie i dotwarzanie imaginacyjne elementów opowieści, na które odebrzmiały w nim jego opresje nieświadome.

W ten sposób dziecko wmieszcza treści nieświadome w świadome fantazje, co umożliwia mu uporanie się z owymi treściami. Tu właśnie baśnie okazują swą nieocenioną wartość, bo ofiarowują dziecku takie obszary wyobraźniowe, których nie byłoby w stanie odkryć tak adekwatnie samo. A co jeszcze ważniejsze, forma i struktura baśni poddaje dziecku obrazy, przy których pomocy może ono kształtować swoje fantazje na jawie, a przez to lepiej ukierunkowywać swoje życie”. Ten, co prawda obszerny cytat, lecz w prawdziwy sposób ujmujący mechanizm biblioterapii, ukazuje nam sedno działania biblio i bajkoterapii.

Według Bruna Bettelheima bajki i baśnie mają duży wpływ na kształtowanie się osobowości odbiorcy i ogromne znaczenie w rozwoju i wychowaniu dzieci, bowiem:

- oddziałują na psychikę poprzez identyfikację z pozytywnym bohaterem;
- pozwalają rozpoznać wewnętrzne problemy dziecka oraz dają sposoby radzenia sobie z nimi;

- wspierają rozwój osobowości poprzez wyjaśnianie pojęć, odczuć, doznać dotyczących psychiki dziecka;
- zachęcają do aktywnego pokonywania napotkanych trudności oraz do nawiązywania pozytywnych relacji z innymi oraz światem przyrody [Bettelheim 1980, 1997; Skawińska 2014].

Cele i charakterystyczne cechy bajek terapeutycznych

Analizując literaturę tematu możemy znaleźć rozróżnienie trzech rodzajów bajek terapeutycznych: relaksacyjna, psychoedukacyjna i psychoterapeutyczna.

Bajka **relaksacyjna**, zdaniem Molickiej [1999] ma za zadanie wspierać dziecko w rozwoju przez umożliwienie mu wizualizacji treści wywołujących stan uspokojenia, odprężenia.

Podstawowe cele bajek **psychoedukacyjnych**, zdaniem Molickiej [2005], to:

- przedstawienie sytuacji zagrożenia, tak aby dziecko ją zrozumiało i oswoiło się z nią;
- zapoznanie ze słownictwem dotyczącym emocji;
- wyjaśnienie związków przyczynowo-skutkowych między zdarzeniem a doznawanymi emocjami;
- pomaganie w zrozumieniu problemu;
- pokazywanie wzorów skutecznego działania, innego myślenia o sytuacji trudnej, innego odczuwania;
- zachęcanie do mówienia o problemach;
- pokazywanie wzorów pozytywnego myślenia, nastawionego na działanie

Wszystkie bajki **terapeutyczne** mają wspólne cechy charakterystyczne, do których Molicka [1997, 1999] zalicza:

- Postać głównego bohatera, w którego problemach dziecko widzi odbicie swoich przeżyć, trosk i lęków, co pomaga mu obrać właściwą strategię uporania się z nimi, a tym samym podbudować i zaakceptować siebie. Bohaterem jest zazwyczaj dziecko w wieku zbliżonym do malucha, lecz nieposiadające cech ściśle korespondujących z nim, jak np. imię czy elementy wyglądu. Słuchacz dowiaduje się, że jego problemy są typowe, inni też je przeżywają. Uświadamia sobie swoje lęki oraz to, że tylko od niego zależy czy będzie lękał się konkretnych rzeczy, zjawisk;
- Inne wprowadzone postacie (mogą być fantastyczne) – werbalizują lęk, uczą innego sposobu myślenia o sytuacji lękowej, wspierają głównego bohatera, wprowadzają nastrój optymizmu, miłości, akceptacji i zrozumienia. Zachęcają głównego bohatera do „otwarcia się”, mówienia o swoich lękach;
- Tło opowiadania – akcja rozgrywa się w miejscu znanym dziecku (dom, przedszkole), czasem w fantastycznym, jednak niezależnie od miejsca, zawsze rządzą tam takie same prawa i zasady, jak w świecie ludzi,
- Konstrukcja oparta na metaforze sytuacji, w której znajduje się odbiorca bajki;
- Metoda odwracania (odczulania) – eksponowanie bodźców lękotwórczych oraz łączenie ich z emocjonalnie pozytywnymi bodźcami, dzięki czemu dochodzi do

oswojenia z lękiem, utworzenia dystansu do sytuacji, pokonania emocji o zabarwieniu negatywnym oraz wprowadzenia dziecka w stan wyciszenia i relaksacji;

- Brak morału, pouczenia;
- Pozytywne zakończenie – bohater pozbywa się lęku przed sytuacją lękotwórczą i zdobywa nowe umiejętności pomagające w radzeniu sobie w sytuacjach dotąd trudnych dla niego, o których teraz potrafi myśleć pozytywnie.

Celem bajek terapeutycznych, które opierają się zawsze na założeniach określonego kierunku psychoterapeutycznego, jest więc w głównej mierze uspokojenie, zredukowanie problemów emocjonalnych i wspieranie we wzroście osobistym [Molicka 2002]

2. Kształtowanie kompetencji emocjonalnych i społecznych w trakcie zajęć socjoterapeutycznych

Magdalena Czub definiuje kompetencje społeczno-emocjonalne, jako umiejętność rozumienia oraz kontrolowania uczuć i zachowań własnych, a także innych ludzi. Dotyczą one również umiejętności nawiązywania satysfakcjonujących interakcji z innymi osobami. Wśród kompetencji społeczno-emocjonalnych wyodrębnia się: samoświadomość, świadomość społeczną, odpowiedzialne podejmowanie decyzji, zarządzanie relacjami z innymi oraz zarządzanie własnym zachowaniem. Dzieci posiadające wysoki poziom tych umiejętności (a więc wysoki poziom umiejętności interpersonalnych, samoregulację stanów emocjonalnych, zdolność do rozpoznawania i wyrażania emocji) osiągały lepsze oceny od ich rówieśników charakteryzujących się niskim poziomem tych kompetencji [Czub, 2014].

We współczesnej psychologii poznawczej pojęcia *kompetencji emocjonalnych i społecznych* bliskie są znaczeniowo *inteligencji emocjonalnej*, która rozumiana jest jako ogół zdolności warunkujących efektywność przetwarzania informacji emocjonalnych. *Inteligencja emocjonalna* to nic innego jak zdolność rozumienia własnych i cudzych emocji, kontrolowania ich i umiejętnego posługiwania się nimi. **Kompetencje emocjonalne** zaś rozumiane są jako nabyte już zdolności radzenia sobie w konkretnych sytuacjach społecznych. Wśród bliskich znaczeniowo pojęć pojawia się też *inteligencja społeczna*, gdyż wiele umiejętności uwzględnionych w koncepcjach inteligencji emocjonalnej traktuje się jako składowe inteligencji społecznej. *Kompetencje osobiste* warunkują trafność samopoznania i rozumienie innych ludzi. **Kompetencje społeczne** zaś są to nabyte umiejętności, które wpływają na efektywność funkcjonowania w sytuacjach społecznych (czyli na zdolność radzenia sobie z innymi ludźmi). Można je kształcić i doskonalić za pomocą odpowiednich zajęć i treningów. Wszystkie te pojęcia bliskoznaczne bywają często zamiennie używane [Goleman, 1999].

Zdaniem D. Golemana [1999] na kompetencje społeczne, rozumiane jako zdolności nawiązywania i utrzymywania kontaktów z innymi członkami społeczeństwa, składają się:

- a) *empatia*, czyli poprawne rozpoznawanie uczuć, potrzeb i stanów emocjonalnych innych osób;
- b) *umiejętności społeczne*, czyli umiejętności wzbudzania oczekiwanych reakcji u innych ludzi.

Kształtowanie kompetencji społeczno-emocjonalnych oraz realizacja głównych celów socjoterapeutycznych możliwa jest w trakcie spotkań o specyficznym charakterze. Spotkania

te tworzą dynamiczną całość, na którą składają się określone etapy pracy z grupą. W trakcie spotkań wyróżnić można charakterystyczne elementy:

1. rytualne powitanie, będące informacją o rozpoczęciu zajęć oraz podzielenie się informacjami na temat stanu emocjonalnego dzieci lub ważnych wydarzeń w ich życiu.
2. gry, zabawy wyciszające lub pobudzające.
3. zajęcia psychokorekcyjne, edukacyjne lub rozwojowe – najistotniejsza częśći zajęć – mająca na celu zdobycie przez dzieci doświadczeń społecznych, emocjonalnych i poznawczych.
4. zakończenie z rundką podsumowującą i rytualnym pożegnaniem [Jagięła, 2007].

Katarzyna Sawicka określa, iż podstawowym celem socjoterapii jest tworzenie (w trakcie specyficznych spotkań grupowych) takich sytuacji, które sprzyjają korygowaniu doświadczeń urazowych poprzez pojawiające się spontanicznie wydarzenia interpersonalne. Sytuacje te, zawierające przyjemne emocje i treści przeciwstawne urazowym sądom poznawczym o sobie samym, z biegiem czasu powinny przynieść zmiany w prezentowanych postawach i zachowaniu [Sawicka, 2012], a więc powinny przyczyniać się do rozwoju kompetencji emocjonalnych i społecznych. Socjoterapia jest jednakże procesem długotrwałym.

Cele socjoterapii Jarosław Jagięła (za: Zofią Sobolewską, 1993) sprowadza do celów terapeutycznych, edukacyjnych i rozwojowych. Dostarczenie pożądaných wzorców zachowań, które umożliwiają odreagowane napięć emocjonalnych oraz wypróbowanie i wyćwiczenie nowych zachowań stanowi cel terapeutyczny. Zapoznanie dzieci z zagadnieniami ułatwiającymi funkcjonowanie społeczne i radzenie sobie z problemami a także nabywanie przez dzieci umiejętności rozwiązywania konfliktów, rozpoznawania, nazywania i wyrażania emocji czy pełnienia ról społecznych stanowi cel edukacyjny socjoterapii. Cele rozwojowe wynikają zaś z potrzeb związanych z etapami rozwojowymi. Dominantą są więc potrzeby aktywności ruchowej, ciekawości poznawczej, kontaktu z rówieśnikami czy potrzeby tworzenia i zabawy [Jagięła, 2007 za: Sobolewska, 1993].

Głównym celem oddziaływań podejmowanych w trakcie realizacji zajęć rozwijających kompetencje emocjonalno-społeczne w badanej szkole była poprawa społecznego i emocjonalnego funkcjonowania dzieci - zarówno w młodszym wieku szkolnym, jak i w starszych klasach szkoły podstawowej. Zajęcia rozwijających kompetencje emocjonalno-społeczne oparte były o programy (zgodnie z założeniami socjoterapii) zakładające realizację rozwojowych, edukacyjnych i terapeutycznych celów. W trakcie opisywanych zajęć powyższe cele realizowano wykorzystując edukacyjne, informacyjne oraz interwencyjne strategie profilaktyczne [zob. Charlińska-Żeromska, 2013]

Spotkania adresowane były do dzieci wytypowanych w wyniku wcześniejszej diagnozy, a konkretnie na podstawie: rozmów z wychowawcami i rodzicami dzieci, analizy dokumentów, obserwacji oraz wskazań ze strony poradni psychologiczno-pedagogicznych lub nauczycieli i specjalistów pracujących z uczniami.

Uczestnikami zajęć były dzieci (podzielone na maksymalnie dziesięcioosobowe grupy), które doświadczały agresji i przemocy, w środowisku rodzinnym (dzieci objęte oddziaływaniami w ramach realizacji procedur Niebieskiej Karty, z rodzin objętych nadzorem kuratora sądowego, będących pod opieką Miejskiego Ośrodka Pomocy Społecznej lub też

opieką asystenta rodziny; dzieci zgłoszone przez wychowawców, nauczycieli, opiekunów prawnych) czy też ze strony rówieśników (przemoc i agresja słowna, fizyczna i psychiczna, dokuczanie, wyśmiewanie, obrażanie, itp.) a także dzieci nieśmiałe, zahamowane, zamknięte w sobie, mające trudności w nawiązaniu relacji w grupie rówieśniczej, problemy szkolne (wynikające z deficytów parcjalnych bądź zaniedbania środowiska) oraz niską samoocenę. Do grup kwalifikowane były także dzieci przejawiające inne zaburzenia zachowania. Godzinne zajęcia rozwijające kompetencje emocjonalno-społeczne prowadzone były przez cały rok szkolny dla grupy 137 uczniów.

Istotnym było to, by formuła zajęć przyciągała dzieci, zaciekała je, tak, by same chciały w nich uczestniczyć i nie mogły się ich doczekać. Przyczyniać się to mogło do zmniejszenia oporu z ich strony i skuteczniejszej oraz głębszej pracy. Na uwagę zasługuje także fakt, iż w trakcie realizacji programów zajęć socjoterapeutycznych kładziono szczególny nacisk na to, by aspekt terapeutyczny zajęć nie był zbyt eksponowany. Zwracano uwagę raczej na zalety zajęć i ich atrakcyjność (prace plastyczne, wspólne muzykowanie, gry i zabawy, bajki i opowiadania) oraz możliwe korzyści dla uczniów (np. prezentacja prac plastycznych na forum szkoły, wykonanie upominków i ozdób dla bliskich, itp.). J. Jagieła podkreśla, iż wskazane jest, by tego typu zajęcia nie miały stygmatyzującego miana „terapii”. Jak podkreśla: „Takie określenie może występować w oficjalnych dokumentach, natomiast uczestnicy powinni przychodzić na spotkania pod tajemniczym hasłem, np. *Koło Poszukiwaczy Innego* (...). Najlepiej, aby nazwę wymyślili sami uczestnicy” [Jagieła 2007, s. 10]. Dzieci same najczęściej wskazywały, iż chodzą na „zajęcia rozwojowe”, „socjo”, czy „zajęcia artystyczne”. W chwili, gdy słyszały od wychowawcy, iż mają uczestniczyć w socjoterapii, zdarzało się, iż pojawiała się niechęć ze strony uczniów i negatywne komentarze, takie jak na przykład: „Ja nie będę chodził na socjoterapię, bo nie jestem głupi”, „Przecież nie jestem szurnięty, by chodzić na te zajęcia”, „Wypiszę się z tych zajęć, bo nie muszę chodzić na jakieś terapie, bo przecież nic mi nie jest”.

W trakcie zajęć dzieci uczyły się między innymi: form radzenia sobie w sytuacjach trudnych w aprobowany społecznie sposób, nawiązywania relacji w grupie, rozpoznawania i komunikowania potrzeb, rozpoznawania i wyrażania emocji, zastępowania agresji, asertywności, komunikacji i rozwiązywania konfliktów, sposobów radzenia sobie z trudnymi emocjami. Miały także możliwość budowania pozytywnego obrazu siebie oraz rozwijania samoświadomości i empatii. Zajęcia umożliwiały dzieciom rozładowanie napięcia emocjonalnego, gdyż przebiegały w atmosferze akceptacji, zaufania i bezpieczeństwa.

Wykorzystywano różne metody i techniki pracy z dziećmi, takie jak: rundka, praca w kręgu, „burza mózgów”, swobodna ekspresja plastyczna, zabawy i gry - interakcyjne i ruchowe, zabawa z chustą Klanza, pogadanka, miniwykład, praca w grupach, praca w parach, bajkoterapia, arteterapia, relaksacja, wizualizacja czy śpiew i muzykowanie. Formuła oraz tematyka poruszana w trakcie zajęć oraz wykorzystanie gier i zabaw, arteterapii, muzykoterapii, relaksacji i bajkoterapii – mogły przyczyniać się do odczuwania przyjemnych emocji. To z kolei mogło przyczyniać się do odreagowania emocjonalnego, ale także mogło wpływać na proces uczenia się [Łukaszewski, 2003], polepszać pamięć oraz sprzyjać wyrażaniu pozytywnych emocji. W sprzyjających warunkach i bezpiecznej oraz radosnej atmosferze maleje bowiem gotowość do niewłaściwych zachowań, a wzrasta

prawdopodobieństwo pojawienia się zachowań prospołecznych. Przyjazna atmosfera w grupie jest pomocna nie tylko w korekturze sądów urazowych i odreagowaniu emocjonalnym, lecz pomaga także w ćwiczeniu nowych zachowań oraz sposobów radzenia sobie z trudnymi sytuacjami [Sawicka, 2012].

3. Arteterapia

Niewykle istotnym elementem socjoterapii i zajęć rozwijających kompetencje emocjonalno-społeczne jest arteterapia. „Metody arteterapeutyczne (łac. ars – sztuka, gr. therapeuein – leczyć, ang. art therapy) wykorzystują do celów leczniczych różnorodne formy plastyczne, muzyczne, choreograficzne, literackie i teatralne. Dają możliwość symbolicznego wyrazu trudnych przeżyć, doświadczeń i emocji w bezpiecznych emocjonalnie warunkach, w formie mówienia „nie wprost”. Obniżają napięcie i pomagają nazwać problem” [Jagiela, 2007, s. 86-87]. Arteterapia niejednokrotnie daje dziecku możliwość odczucia sukcesu i poczucia sprawstwa.

Joachim Rumpf podkreśla iż „muzykowanie, malowanie, taniec czy gimnastyka, połączona najlepiej z ćwiczeniami relaksującymi, mogą uczynić naprawdę wiele i wzmocnić nasz system nerwowy” [Rumpf, 2003, s. 77]. Rysowanie, malowanie, rzeźbienie, taniec czy muzykowanie – będące formą ekspresji twórczej – posiada walory terapeutyczne i umożliwia kształtowanie kompetencji ze względu na:

- „- specyficzny kod niewerbalny będący uniwersalnym kodem komunikacyjnym;
- dostarczanie przeżyć twórcom dzieła i ich odbiorcom w samym procesie tworzenia i jego odbioru;
- możliwość wyrażenia nie wprost własnych odczuć, myśli i wyobrażeń podczas aktu tworzenia i poprzez powstały wytwór;
- łatwiejszą werbalizację i nadanie znaczenia aktowi tworzenia i symbolicznej formie wyrazu;
- powstanie pretekstu do nawiązania kontaktu” [Sawicka, 2012].

Działania artystyczne – wykorzystujące różnorodne techniki plastyczne – ukierunkowane były głównie na swobodną ekspresję, abstrakcję, kolorystykę oraz fakturę materiałów. W trakcie zajęć dzieci poznawały nowe i atrakcyjne techniki plastyczne, nie były oceniane, a ich prace nie były porównywane. Wszystkie wykonane przez dzieci prace zostały omówione i wyeksponowane (również na forum całej szkoły) dzieci zaś mogły być docenione za włożony wysiłek – co przyczyniać się mogło do ogromnego zainteresowania ze strony dzieci tego typu formą zajęć. Sam rysunek spełniał dodatkowo rolę diagnostyczną.

Bardzo lubianym przez dzieci ćwiczeniem była praca plastyczna zatytułowana „Flakon emocji”. Dzieci miały za zadanie zwiualizować siebie pod postacią flakonu pełnego perfum (emocji). W ćwiczeniu tym istotną rolę odgrywała zarówno zastosowana kolorystyka, jak i sam rodzaj oraz kształt pojemnika – flakonu. Ważny był też materiał, w którym uczeń, pod postacią perfum, jest „przechowywany”, a także sposobu, w jaki ten perfum może być użyty (np. aerozol, pompka). Po wykonaniu pracy dzieci wspólnie z prowadzącym interpretowali wykonane rysunki. Zadanie to może pełnić podobną rolę, jak w przypadku rysunku „Drzewo”, czy „Rodzina”. Dzieci wskazują, iż bardzo lubią wszelkie działania arteterapeutyczne realizowane podczas zajęć.

4. Biblioterapia i bajkoterapia w trakcie zajęć socjoterapii i rozwijających kompetencje emocjonalno-społeczne

Wypowiedzi nauczycieli oraz rodziców potwierdzają opinię Agnieszki Chamery-Nowak i Lidii Ippoldt, że bajka terapeutyczna jest niezwykle ważną formą oddziaływań w omawianym kontekście, gdyż „Jej dobór do konkretnej sytuacji dziecka decyduje niejednokrotnie o powodzeniu działań terapeutycznych. (...) Bajka ma bowiem ogromne znaczenie w łagodzeniu lęków, poprawie wyników nauczania, oswojeniu ze szkołą czy przedszkolem, w chorobie, niepełnosprawności, osamotnieniu” [Chamera-Nowak, Ippoldt 2015, s. 49].

Bajki psychoterapeutyczne zdaniem Elżbiety Śnieżkowskiej-Bielak „pomagają odnaleźć się w sytuacji dla dziecka trudnej, nowej, z jego punktu widzenia niebezpiecznej i zrozumieć ją. Pokazują jak radzić sobie z lękami albo znosić porażki oraz minimalizują problem, wskazując drogi wyjścia. Bajki psychoedukacyjne uczą empatii, budują poczucie własnej wartości, rozbudzają uczucia opiekuńcze, pokazują asertywne zachowania, uczą odróżniać dobro od zła i uczulają dziecko na to, jak unikać niebezpiecznych sytuacji. Bajki relaksacyjne stwarzają ciepły, przyjazny nastrój, tworzą pogodę, radosny klimat” [Śnieżkowska-Bielak, 2015, s.4]. Wykorzystanie podczas zajęć bajek umożliwia w bezpieczny sposób (na przykładzie baśniowych postaci) analizę i omówienie trudnych zagadnień (doświadczenia urazowe), z którymi boryka się dziecko.

Znaczenie bajkoterapii w profilaktyce lęków, agresji, przemocy oraz w rozwijaniu mocnych stron dziecka i jego kompetencji podkreślane było w licznych artykułach i opracowaniach. W celu ukazania znaczenia bajkoterapii podczas zajęć rozwijających kompetencje emocjonalno-społeczne poniżej zaprezentowano wybrane pozycje książkowe, które swoją treścią wspomagać mogą oddziaływania profilaktyczne, korekturę doświadczeń urazowych oraz kształtowanie kompetencji.

Ciekawą publikacją wykorzystywaną podczas omawianych zajęć była książka Marii Trojanowicz – Kasprzak *„Nie wolno mnie gnębić”* [Trojanowicz-Kasprzak, 2013]. Praca z książką zawierającą bogate ilustracje, ułatwiała wzbudzenie u dzieci refleksji wokół sytuacji prezentowanych na kartach książki, wzrostu empatii, ich samoświadomości i otwartości na potrzeby innych. Zawarte w niej opisy w przystępny sposób wyjaśniały, zjawisko przemocy, jej mechanizmy i sposoby przeciwdziałania. „Dzieci zachowujące się brutalnie często same były lub są ofiarami znęcania się ze strony dorosłych bądź innych dzieci” [Trojanowicz-Kasprzak, 2013]. Zdaniem Marii Trojanowicz-Kasprzak doświadczanie tak silnego bodźca nie powinno to być podstawą do okrucieństwa wobec innych [Trojanowicz-Kasprzak, 2013]. W bezpośredni sposób nazwała ona również różne uczucia, które mogą towarzyszyć osobie doświadczającej przemocy – np. „Jeśli ktoś zacznie cię tyranizować, możesz poczuć przerażenie lub złość” [Trojanowicz-Kasprzak, 2013]. W cytowanej książce opisała także skutki przemocy np. „Możesz mieć problemy z zasypianiem albo, gdy już zaśniesz, będą prześladować Cię koszmary. Możesz stracić ochotę na jedzenie i chodzenie do szkoły” [Trojanowicz-Kasprzak, 2013]. Wspólna lektura tej książki oraz próba odpowiedzi na zawarte w niej pytania wywoływała u dzieci falę spontanicznych wypowiedzi. Uczestnicy chętnie wypowiadali się na temat ilustracji zawartych w książkach, odnosząc się do własnych doświadczeń, jak np.: „O, u mnie w klasie to Michał tak robi”, „Mi też tak robili”. Dalsza analiza tej książki umożliwiała – na przykładzie bohaterów w niej ukazanych dawała

podwaliny do wspólnego z dziećmi szukania rozwiązań, lecz innych, niż prezentowane w książce, a bliskich uczniom. Dzieci podawały: „Przecież można zgłosić swojej Pani”, „Ja bym poszła do Pani pedagog lub Pani psycholog i powiedziała jej o tym...”, „Można powiedzieć bratu”, „Powiedziałabym o tym mojej babci”, itp.

Ponieważ praca z bajką terapeutyczną umożliwia dzieciom rozmowę na temat doświadczanych przez bohaterów opowiadań trudnych sytuacji, uczuć i problemów, w trakcie zajęć często wykorzystywane były historie zawarte w książce Corneli Nitsch *„Bajki pomagają dzieciom. Opowieści, które uzdrawiają, pocieszają i dodają odwagi”* [Nitsch, 2001]. Szczególnie cenne podczas pracy z grupą były historie zamieszczone w tej książce bezpośrednio dotyczące przemocy i agresji: „Kiedy dziecko jest wyjątkowo agresywne... - Opowieść o Timie, który wszystkich wprawiał w przerażenie”, „Kiedy dziecko przeszkadza innym w zabawie... - Opowieść o trzech pluszowych stworkach”, „Kiedy dziecko brzydko odzywa się do rodziców... Opowieść o lisiej rodzinie” a także opowieści dotyczące kłótni: „Kiedy rodzeństwo się kłóci... Historia o UFO w pokoju rodzinnym”, „Kiedy mama i dziecko się kłócą... Opowieść o klaunie i zrzedliwej myszy”, „Kiedy przyjaźń się kończy... Opowieść o skorupkach, które przynoszą szczęście” czy też „Kiedy przyjaciele się kłócą... Historia o kłótlwym czerwonym jabłku”. Wśród historii wykorzystywanych w trakcie zajęć pojawiały się także bajki dotyczące umierania („Historia o psie z bursztynowymi oczami” oraz „Opowieść o trzech życzeniach”), zazdrości - „Kiedy dzieci są zazdrosne o siebie... Opowieść o zjadliwie zielonych sówkach” czy też dotyczące rozvodu - „Opowieść o codziennej mamie i niedzielnej tacie”.

Bardzo pomocne w pracy z dziećmi z młodszych klas szkolnych były również książki, które w atrakcyjny sposób ukazują takie uczucia jak złość, smutek, strach, wstyd, radość czy zazdrość [Chamera-Nowak, Ippold, 2015; Kołyszko, Tomaszewska, 2009]. W przystępny dla dzieci sposób (głównie dzięki treści oraz ćwiczeniom rysunkowym zawartym w książce *„Garść radości, szczypta złości”* [Kołyszko, Tomaszewska, 2009]) pomagały one zrozumieć oraz zaakceptować emocje, a przez ćwiczenia rysunkowe rozwijały dodatkowo kreatywność, wyobraźnię, myślenie oraz wiarę w siebie.

Ciekawą książką z bajkami wykorzystywanymi w arteterapii jest książka Handford i Karolaka [2007] *„Bajka w twórczym rozwoju i arteterapii”* - wykorzystywana do tworzenia w trakcie zajęć własnych bajek z zastosowaniem różnych technik plastycznych.

Wśród książek zawierających bajki dotyczące akceptacji siebie, tolerancji, lęku, odrzucenia przez grupę rówieśniczą, nieśmiałości, relacji w rodzinie pomiędzy rodzeństwem lub rodzicami, rozvodu, uzależnienia czy straty kogoś bliskiego warto wskazać książki, takie jak: Zbiór bajek pod redakcją Kamili Zdanowicz-Kucharczyk [2016] *„Moc jest w nas. Bajki terapeutyczne dla dzieci i ich rodziców”*, Kozłowska [2007] *„Zaczarowane bajki, które leczą dla dzieci i dorosłych”*, Jaszczyk i Kochaniak [2006] *„Czarodziejski pyłek, czyli metafora i bajka we wspomaganiu rozwoju małego dziecka”*, Schieder [2006] *„Bajki dodają odwagi”* czy Brett [2003, 2006] *„Bajki, które leczą”*. Książki Brett, mimo, iż składają się z dłuższych bajek opowiadających losy Ani, zawierają lubianą przez dzieci opowieść dotyczącą sposobów przeciwdziałaniu dokuczaniu [Brett, 2003], zaś opowiadanie o Ani, dotyczące lęków, w ciekawy sposób wyjaśnia dzieciom czym jest złość. Definiuje ono złość jako rodzaj energii. Gdy nagromadzi jej się zbyt dużo, potrzebuje ona ujścia. "To samo się dzieje, kiedy w czajniku gotuje się woda, a powstająca para usiłuje się wydostać na zewnątrz. (...) Żeby

pozbyć się energii złości, można na przykład uderzać ręką w poduszkę, tupać nogami na chodniku lub zrobić rysunek przedstawiający tą złość” [Brett, 2003, s. 47, 112].

W trakcie wspomnianych zajęć (w celu niewielowania doświadczanych urazów) korzystano także z bajek relaksacyjnych autorstwa Elżbiety Śnieżkowskiej-Bielak [2015] „*Bajeczne mikstury, czyli bajki psychoterapeutyczne, psychoedukacyjne i relaksacyjne*”.

Posłużono się także scenariuszami oraz kartami pracy dotyczącymi skutecznej komunikacji i rozwiązywania konfliktów, poszanowania różnic i podobieństw, współpracy i budowania zespołu - zaczerpnięte z książki „*Jak nauczyć rozwiązywania konfliktów*” [Covan i in. 2007]. Scenariusze i karty pracy zawarte w tej książce w przystępny sposób (poprzez ilustracje, komiksy, gotowe arkusze, pytania, testy zdań niedokończonych, itp.) wprowadzały uczniów w omawianą tematykę i umożliwiały jej zrozumienie oraz stworzenie i ćwiczenie właściwych strategii. Książka ta, nie tylko wyjaśnia dynamikę konfliktu, ale pokazuje także, jak im zapobiegać poprzez naukę wzajemnego szacunku, rozumienie uczuć, właściwe ich komunikowanie i kontrolowanie. Zawarte w niej propozycje ćwiczeń stanowiły pomoc w rozbudowaniu repertuaru umiejętności dzieci i stworzeniu skutecznych strategii komunikowania się i rozwiązywania konfliktów. Wykorzystywanie w trakcie zajęć rozwijających kompetencje emocjonalno-społeczne bajek i krótkich tekstów, tworzenie własnych opowiadań, książeczek z bajkami oraz stworzenie pracy plastycznej (różnymi technikami) może pozwolić dzieciom w bezpieczny sposób wyrazić własne emocje oraz je omówić – odnosząc się do treści pracy plastycznej, tego co dane dzieło „mówi” odbiorcom, a nie w bezpośredni sposób mówić o własnych doświadczeniach i emocjach. Przez tworzenie i ekspozycję różnorodnych prac plastycznych dzieci mogą podnosić swoją samoocenę.

Taka formuła zajęć – zawierających arteterapię i biblioterapię – bardzo odpowiadała dzieciom. O zainteresowaniu zajęciami i zadowoleniu z udziału w nich może także świadczyć fakt, iż dzieci często pytały się o to, co będzie na następnych zajęciach, deklarowały, iż nie mogły się doczekać, aż będą mogły na nie przyjść. Pojawiły się też wypowiedzi takie jak „*Dziś przyszedłem do szkoły z dobrym humorem, bo wiedziałem, że będą zajęcia*”, „*Nie chciało mi się dziś wstać do szkoły, ale przyszedłem, bo jest socjo*”. Niejednokrotnie w zajęciach chciały uczestniczyć (lub też zapisać się na nie) inne dzieci, nie mające do nich wskazań, a zachęczone opinią i relacjami kolegów lub koleżanek. Podczas ostatnich zajęć, odbywających się na zakończenie roku szkolnego – dzieci pytały także, czy będą mogły uczestniczyć w nich w kolejnym roku szkolnym.

Na podstawie prowadzonych obserwacji, notatek, analizy artefaktów, rozmów z nauczycielami i rodzicami, a także dzięki opiniom dzieci i analizie wypełnionych kwestionariuszy ankiet ewaluacyjnych wnioskować można iż zastosowanie arteterapii i bajkoterapii mogło uatrakcyjnić zajęcia i przyczynić się rozwijania u dzieci kompetencji emocjonalno-społecznych i do realizacji założonych celów. Z ankiety ewaluacyjnej wynikało, iż dzieci oceniały zajęcia jako „*fajne*”, „*ciekawe*” czy „*fantastyczne*”. Wskazywały, że w trakcie zajęć przeważnie dobrze się bawiły. Zaledwie 3% ankietowanych określiło zajęcia jako „*nudne*” i „*nieciekawe*”. Wśród badanych dzieci 85% dostrzega efekty podjętych działań, 5% nie, zaś brak odpowiedzi pojawiło się na 10% ankiet. Formuła i sposób prowadzenia zajęć odpowiadały 73% uczniów (19% brak odpowiedzi). Systematycznie na zajęcia uczęszczało 87% badanych, a 12% opuszczało zajęcia z przyczyn zdrowotnych, „*bo tak*”, „*zapomniałem*”, „*bo mi się nie chciało*”. Atmosfera na zajęciach nie odpowiadała zaledwie 4 uczniom.

Podsumowując, w wyniku analizy uzyskanych wyników można przypuszczać, iż arteterapia i będące jej składową biblioterapia oraz bajkoterapia – włączona w zajęcia pozalekcyjne - zarówno w opinii rodziców, jak i samych uczniów uatrakcyjniła zajęcia i umożliwia realizację dodatkowych (niejako ukrytych) celów terapeutycznych i profilaktycznych. Z obserwacji dzieci, z rozmów z nauczycielami i rodzicami można wysunąć wnioski, iż uczestnictwo dzieci w zajęciach przyczyniło się do zauważalnych zmian w funkcjonowaniu dzieci (zwłaszcza z zdiagnozowanymi zaburzeniami emocjonalnymi), w szczególności pod względem ich samooceny, poczucia bezpieczeństwa czy nawiązywania relacji. Może to znacząco wpływać na profilaktykę i przeciwdziałanie wykluczeniu, przemocy i agresji oraz podnosić kompetencje emocjonalno-społecznych dzieci. Bajka terapeutyczna i zastosowana arteterapia przypuszczalnie może więc niejako pełnić funkcję drogowskazu stojącego na skrzyżowaniu trudnych emocji, przeżyć i zdarzeń. Arteterapia, i będąca jej składową - biblioterapia - może więc przypuszczalnie być pomagać w odnalezieniu bezpiecznej drogi wyjścia z opresji, poprzez utożsamianie się z problemami bohatera, naśladownictwo oraz możliwość artystycznego wyeksponowania i odreagowania ukazywanych treści.

Bibliografia:

1. Bettelheim B. (1997) Cudowne i pożyteczne. O znaczeniach i wartościach baśni. Warszawa. Wydawnictwo W.A.B.
2. Bettelheim B. (1980) Cudowne i pożyteczne : znaczenie i doniosłość baśni. W: Teksty : teoria literatury, krytyka, interpretacja T 1 (49). Wydawnictwo Instytutu Badań Literackich Polskiej Akademii Nauk. s. 173-189.
3. Brett D. (2003). Bajki, które leczą, cz. 2, Gdańsk. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, s. 47, 112.
4. Brett D. (2006). Bajki, które leczą, cz. 1, Gdańsk. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
5. Chamera-Nowak A., Ippoldt L. (2015). Bajka jak lekarstwo. Warszawa. Wyd. SBP, s.49.
6. Charlińska-Żeromska J. (2013). Wybrane koncepcje teoretyczne w obszarze profilaktyki, W: A. Małyska, E. Mudrak (red.), Zagubione człowieczeństwo. Wybrane patologie społeczne XXI wieku, Olsztyn. Wydawnictwo Uczelniane WSiE TWP, s.356-357.
7. Covan D., Palomares S. , Schilling D. (2007). Jak nauczyć rozwiązywania konfliktów. Ćwiczenia i strategie działania dla nauczycieli, pedagogów i psychologów szkolnych, Warszawa. Wydawnictwo Fraszka Edukacyjna.
8. Czernianin W. Czernianin H, Chatzipentidis K. (2017) Podstawy współczesnej biblioterapii. Podręcznik Akademicki. Wrocław: Instytut Psychologii Uniwersytetu Wrocławskiego. Wydawnictwo eBooki.com.pl (https://www.bibliotekacyfrowa.pl/Content/79760/Podstawy_wspolczesnej_biblioterapii.pdf dostęp: 01.09.2021)
9. Czub M. (2014). Diagnoza funkcjonowania społeczno-emocjonalnego dziecka w wieku od 1,5 do 5,5 lat. Warszawa. Instytut Badań Edukacyjnych.
10. Dyczewski L. (2012). Konieczność kompetencji medialnych w nowoczesności. W: Sugier-Szerega A., Sławek-Czochra M. (2012). Konieczność i różnorodność kompetencji medialnej. Lublin. Wyd. KUL, s. 16 -17.

11. Dz. U. 2017. poz.1591 - Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 9 sierpnia 2017 r. w sprawie zasad organizacji i udzielania pomocy psychologiczno-pedagogicznej w publicznych przedszkolach, szkołach i placówkach.
12. Goleman D. (1999). Inteligencja emocjonalna w praktyce. Poznań. Media Rodzina, s.48–49, 67.
13. Handford O., Karolak W. (2007). Bajka w twórczym rozwoju i arteterapii. Łódź. Wydawnictwo AHE.
14. Jagieła J. (2007). Krótki poradnik psychologiczny. Kraków. Wydawnictwo Rubikon, s. 10, 23, 25, 86-87, 110.
15. Jaszczyk A., Kochaniak B. (2006). „Czarodziejski pyłek”, czyli metafora i bajka we wspomaganiu rozwoju małego dziecka, Kraków. Oficyna Wydawnicza "Impuls".
16. Kołyszko W., Tomaszewska J. (2009). Garść radości, szczypta złości. Mnóstwo zabawnych ćwiczeń z uczniami, Gdańsk. GWP.
17. Kozłowska A. (2007). Zaczarowane bajki, które leczą dla dzieci i dorosłych. Warszawa. Wydawnictwo Akademickie ŻAK.
18. Łukaszewski W. (2003). Wielkie pytania psychologii, Gdańsk. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
19. Molicka M. (1997) Bajki terapeutyczne jako metoda redukcji lęków u dzieci hospitalizowanych, [w:] B. Kaja (red.), Wspomaganie rozwoju: psychostymulacja i psychokorekcja, t. 1, Bydgoszcz: WSP, s. 420-421.
20. Molicka M. (1999). Bajki terapeutyczne dla dzieci, Poznań:Media Rodzina. s. 27–28.
21. Molicka M. (2002). Bajkoterapia, O lękach dzieci i nowej metodzie terapii, Poznań: Media Rodzina, s. 153.
22. Molicka M. (2005), Baśniowa terapia, „Psychologia w Szkole” 2005, s. 66–67.
23. Nitsch C. (2001). Bajki pomagają dzieciom. Opowieści, które uzdrawiają, pocieszają i dodają odwagi. Warszawa. Wydawnictwo Diogenes.
24. Nosal C. (2004). Psychologia kompetencji w dobie nowej technologii informacyjnej. W: Strykowski W., Skrzydlewski W. red., Kompetencje medialne społeczeństwa wiedzy. Poznań. EMPi2, s. 22.
25. Ptaszek G. (2014). Pomiar indywidualnych kompetencji medialnych. Pytania i problemy. "Kultura Popularna" nr 3(41), s. 6 – 18.
26. Rumpf J. (2003). Krzyczeć, bić niszczyć. Agresja u dzieci w wieku do 13 lat. Gdańsk. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, s. 77
27. Sawicka K. (2012). Socjoterapia jako forma pracy z dziećmi i młodzieżą przejawiającymi zaburzone zachowania, W: I. Dąbrowska-Jabłońska (red.), Terapia dzieci i młodzieży. Metody i techniki pomocy psychopedagogicznej, Kraków. Wydawnictwo Naukowe UAM, s. 66-68, 75,78, 82.
28. Schieder B. (2006). Bajki dodają odwagi. Kielce. Wydawnictwo Jedność.
29. Smółka P. (2008). Kompetencje społeczne. Metody pomiaru i doskonalenia umiejętności interpersonalnych. Kraków. Wolters Kluwer Polska.
30. Szulc W (1994). Kulturoterapia. Wykorzystanie sztuki i działalności kulturalno- -oświatowej w leczeniu, Poznań.
31. Śnieżkowska-Bielak E. (2015). Bajeczne mikstury, czyli bajki psychoterapeutyczne, psychoedukacyjne i relaksacyjne, Gdańsk. Wydawnictwo Harmonia, s. 4.

32. Trojanowicz-Kasprzak M. (2013) Nie wolno mnie gnębić. Pierwsza rozmowa o przemocy rówieśniczej, Kielce. Wydawnictwo Pedagogiczne ZNP, s. 8, 17, 21-22.
33. Zdanowicz-Kucharczyk K. red. (2016). Moc jest w nas. Bajki terapeutyczne dla dzieci i ich rodziców, Kraków. Oficyna Wydawnicza "Impuls".

Wykaz stron internetowych

34. Czernianin W. Czernianin H, Chatzipentidis K. (2017) Podstawy współczesnej biblioterapii. Podręcznik Akademicki. Wrocław: Instytut Psychologii Uniwersytetu Wrocławskiego. Wydawnictwo eBooki.com.pl
(https://www.bibliotekacyfrowa.pl/Content/79760/Podstawy_wspolczesnej_biblioterapii.pdf dostęp: 01.09.2021).
35. Skawińska W. (2014). Bajkoterapia, czyli dlaczego dzieci potrzebują opowieści. (<https://dziecisawazne.pl/bajkoterapia-czyli-jak-opowiadac-bajki/> Dostęp: 02.09.2021).

50. RELACJE INTERPERSONALNE I ZWIĄZKI PRZEDSTAWICIELI POKOLENIA iGENERATION

mgr Sabina Waluś

Uniwersytet Opolski

Wydział Teologiczny

E-mail: sabina.walus@wp.pl

Czulość jest tą najskromniejszą odmianą miłości. To ten jej rodzaj, który nie pojawia się w pismach ani w ewangeliach, nikt na nią nie przysięga, nikt się nie powołuje. Nie ma swoich emblematów ani symboli, nie prowadzi do zbrodni ani zazdrości. Pojawia się tam, gdzie z uwagą i skupieniem zaglądamy w drugi byt, w to, co nie jest „ja”. Czulość jest spontaniczna i bezinteresowna, wykracza daleko poza empatyczne współodczuwanie. Jest raczej świadomym, choć może trochę melancholijnym współdzieleniem losu. Czulość jest głębokim przejęciem się drugim bytem, jego kruchością, niepowtarzalnością, jego nieodpornością na cierpienie i działanie czasu.

Olga Tokarczuk

Streszczenie: Bezspornie nowe technologie i świat wirtualny stały się już nieodzownym elementem ludzkiej egzystencji wpływając niemal na każdy aspekt codziennego życia. Jednak to w przypadku przedstawicieli pokolenia iGeneration wpływ ten jest zauważany w największym stopniu, ponieważ jest to pierwsza generacja, która nie zna świata bez dostępu do urządzeń cyfrowych i Internetu, przez co niemal bezkrytycznie użytkuje tego typu nowinki techniczne. Skutkuje to tym, że w ich przypadku świat realny i rzeczywisty bardzo mocno się przenika, a wiele aspektów znanych dotąd z realnego życia, młodzież pokolenia iGen przenosi do sieci. W ten sposób robią zakupy, pracują, a także poznają nowych ludzi. Jednak charakter komunikacji wirtualnej zmienia powoli wymiar funkcjonujących dotychczas relacji interpersonalnych. Celem nadrzędnym niniejszej pracy jest zatem odpowiedź na pytanie: czy nowe media i technologie znacząco wpływają na jakość relacji interpersonalnych i związki współczesnej młodzieży pokolenia iGeneration za sprawą nowych mediów społecznościowych i portali randkowych? Z racji tego, iż jest to zjawisko stosunkowo nowe, jak również przez wzgląd na jego dynamikę, realizacja powyższego zagadnienia, obejmująca zarówno rozważania teoretyczne, jak również analizę dostępnych wyników badań nad tym zagadnieniem, wydaje się wysoce zasadna.

Słowa kluczowe: nowe technologie, młodzież, relacje, związki

1. Wstęp

Dynamiczny rozwój technologii który miał miejsce w XXI w., w tym technologii komunikacyjnych, spowodował przemiany życia społecznego, które w istotny sposób wpływają na sposób komunikowania się ludzi – w szczególności tych najmłodszych, przynależnych pokoleniu iGeneration. W dzisiejszych czasach niemal niemożliwym jest egzystencja bez zaznaczenia swej obecności w świecie wirtualnym, a tym bardziej bez mediów społecznościowych, które są podstawą budowania sieci społecznego wpływu młodych ludzi [Buczyńska, 2017 za: HBSC, 2018, s. 3]. To właśnie dzięki tego typu miejscom przedstawiciele pokolenia iGen tworzą, utrzymują i zrywają relacje międzyludzkie.

Aktualnie aby nawiązać z kimś kontakt, wystarczy posiadać pod ręką któreś z nowoczesnych urządzeń z dostępem do Internetu, bowiem to właśnie w wirtualnej rzeczywistości można znaleźć wiele możliwości umożliwiających podtrzymanie, ale przede wszystkim nawiązanie znajomości. Relacje i związki internetowe mają szczególne znaczenie dla młodzieży pokolenia iGeneration, czyli generacji, która przyszła na świat w momencie, kiedy wszechobecne były już nowe technologie i nowe media. Nie znają zatem świata bez dostępu do urządzeń cyfrowych i Internetu, bezkrytycznie wielbiąc i użytkując wszystko co z nimi związane. Skutkuje to tym, że w ich przypadku świat realny i rzeczywisty bardzo mocno się przenika, a wiele aspektów znanych dotąd z realnego życia, młodzież pokolenia iGen przenosi do sieci. W ten sposób robią zakupy, pracują, ale przede wszystkim poznają nowych ludzi.

Dlatego też celem niniejszego artykułu jest scharakteryzowanie problematyki szeroko pojętych relacji, w tym przede wszystkim związków współczesnej młodzieży pokolenia iGen, które swe początki mają w świecie wirtualnym. Z racji faktu, iż jest to stosunkowo nowe zjawisko, realizacja powyższego zagadnienia, obejmująca zarówno rozważania teoretyczne, jak również analizę dostępnych wyników badań nad tym zagadnieniem, wydaje się wysoce zasadna. Lektura ta skłania do głębszej refleksji nad kondycją relacji tworzonych przez młodych ludzi, a przede wszystkim nad tym, czy jest w nich jeszcze miejsce na prawdziwe uczucia o jakich mowa w przywołanych słowach Olgi Tokarczuk?

2. Jakimi elementami charakteryzuje się komunikacja w świecie wirtualnym?

Komunikacja za pośrednictwem Internetu w istotny sposób różni się od komunikacji rzeczywistej. Zazwyczaj w sieci nie widać rozmówcy, nie można wywnioskować nic więcej z jego mimiki czy gestykulacji. Komunikacja internetowa wykształciła bowiem swoją własną specyfikę i w znacznej mierze rządzi się swoimi prawami, a nawiązane w sieci relacje cechują określone właściwości [heuristic.pl]. Wobec powyższego do najważniejszych cech komunikacji za pośrednictwem Internetu należą [Słysz, Arcimowicz, 2009, s. 17-18]:

- Brak kontaktu fizycznego; ponieważ kontakt opiera się głównie na zmyśle wzroku. Odbiorca komunikatu zazwyczaj nie widzi mimiki rozmówcy, ani nie wie jakie nastawienie emocjonalne towarzyszy nadawcy wiadomości. W zdecydowanej większości komunikacja w Internecie cechuje się tekstowością i brakiem wizualnego kontaktu. Jest on jednak możliwy kiedy dwie strony używają np. Skype'a czy wykorzystują funkcję rozmów wideo w aplikacji WhatsApp czy Messenger. Ograniczenie odbioru wrażeń zmysłowych może być przyczyną niewłaściwego odczytania intencji rozmówcy. Słowa nie są bowiem jedynym aspektem wpływającym na zrozumienie drugiej osoby, co więcej, mogą one być także różnie zinterpretowane. Z tego też powodu, do komunikacji internetowej wprowadzono emotikony, które choć w niewielkim stopniu pomagają zrozumieć głębsze intencje nadawcy [heuristic.pl].
- Brak ograniczeń czasowych i terytorialnych; interakcje międzyludzkie w sieci nie są w żaden sposób ograniczone co umożliwia porozumiewanie się z ludźmi z całego świata, praktycznie 24 godziny na dobę – a jedynym warunkiem jest posiadanie dostępu do Internetu. Jest to niezwykle tani, szybki i łatwo dostępny sposób komunikowania się. Kontakt w dobie Internetu jest natychmiastowy – nie trzeba już długo oczekiwać na przesłany list czy umawiać się na kontakt telefoniczny

o określonej porze, ponieważ możliwość wysyłki e-maila, wykorzystania komunikatorów, wykonywania połączeń przez Internet znacznie ten kontakt ułatwia i przyspiesza. Dzięki temu, że bariera ograniczeń terytorialnych traci w sieci na znaczeniu [Tamże].

- Dostępność wielu kontaktów; łatwość kontaktu z wieloma osobami i możliwość wyboru z kim chce się porozmawiać. Internet oferuje bowiem kontakt z rodziną, znajomymi, dawno niewidzianymi osobami, mieszkającymi w innych miastach, kontynentach itp.
- Równość statusów osób wchodzących w kontakt; z racji ogólnodostępności Internetu, w sieci spotykają się osoby z różnych grup społecznych. O ile w życiu codziennym człowiek zazwyczaj żyje w określonych zbiorowościach i identyfikuje się z nimi, i ma świadomość przynależności do nich – o tyle w sieci te granice są mocno rozmyte. Nie ma znaczenia to jakiej ktoś jest rasy, jakiego wyznania, jak jest ubrany czy jaki jest jego stan majątkowy. W ten sposób można tam poznać osoby, których bez udziału cyberprzestrzeni, w rzeczywistych warunkach, człowiek nigdy by nie spotkał [Tamże].
- Anonimowość; manifestująca się możliwością zatajenia prawdziwych informacji o sobie, przez co wiąże się z możliwością napotkania w sieci osób, które podają się za kogoś innego, niż jest w rzeczywistości (płynność tożsamości). Przekłada się to w konsekwencji na bezpieczeństwo w Internecie – w szczególności dzieci i młodzieży, które z racji swej większej ufności, mogą napotkać przestępców czy też inne osoby niebezpieczne dla nich, a które to będą się starały je wykorzystać [Tamże]. Dzięki anonimowości w sieci ludzie często czują się pewniej i swobodniej, działając w zgodzie z własnymi pragnieniami, przez co w konsekwencji mogą sobie pozwolić „na więcej” [Ben-Ze’ev, 2005, s. 36].
- Synchroniczność i asynchroniczność; komunikacja synchroniczna związana jest z wymianą informacji na bieżąco, w czasie rzeczywistym. Dotyczy więc w głównej mierze czatów czy poszczególnych komunikatorów. Możliwe jest jednak również przysyłanie takich komunikatów, które odbiorca przeczyta po pewnym czasie, a więc strony dialogu nie muszą być jednocześnie obecne w przebiegu rozmowy (asynchronicznie). Oczywiście, reakcja może pojawić się dość szybko, jednak równie prawdopodobna jest konieczność oczekiwania na nią. Trafnym i najbardziej typowym przykładem komunikacji asynchronicznej jest e-mail [heuristic.pl].
- Większa kontrola nad kontaktem; nad tym kiedy, jak i komu odpowiedzieć.
- Archiwizowanie historii kontaktu; możliwość zapisania całej korespondencji, wraz z datami i godzinami kontaktów, ponieważ zdecydowana większość narzędzi, które umożliwiają ludziom komunikację w sieci, pozwala zarazem stworzyć bazy dotychczasowych wiadomości, przez co bez problemu można do nich wrócić [Tamże].

Od momentu upowszechnienia się nowoczesnych narzędzi umożliwiających nawiązywanie kontaktów z innymi ludźmi w Internecie, komunikacja międzyludzka przechodzi duże przeobrażenia. Celem dokładniejszego scharakteryzowania tych zmian należy odnieść się do podstaw nauki o komunikacji. Zasadniczo, można ją podzielić na pośrednią (a zatem odbywającą się przy pomocy mediów) i bezpośrednią (odbywającą się

twarzą w twarz). Komunikacja bezpośrednia nacechowana jest wieloma emocjami, które człowiek wyraża: mówiąc, krzycząc, śmiejąc się, gestykulując (świadczą o nich nie tylko wypowiedzane słowa, ale też ton głosu). Inaczej jest w sieci, gdzie głównie słowo pisane (ewentualnie emotikony) wyrażają ludzkie uczucia. Niestety słowo pisane nie daje pełnego obrazu rozmówcy [heuristic.pl], bowiem może być w pełni kontrolowane. Jednak młodzi ludzie bardzo często wyolbrzymiają cechy osób z którymi komunikują się przez Internet. To z kolei zwiększa otwartość, uwalnia od stereotypów i w konsekwencji sprzyja nieodpowiednim zachowaniom, które mogą stanowić dla nich źródło niebezpieczeństw, przykrości, smutku [Słysz, Arcimowicz, 2009, s.18-19]. Na tego typu działania w szczególności narażone jest najmłodsze pokolenie iGen, które jak żadna inna generacja dotychczas, jest przez wiele godzin dziennie zanurzone w świecie cyfrowym, eksplorując wszystkie jego zakamarki.

3. Charakterystyka pokolenia iGeneration

Wyznaczenie sztywnych ram czasowych w jakich przedstawiciele pokolenia iGen przyszedli na świat jest niezwykle trudne. Sytuację utrudnia brak spójnego nazewnictwa dla tej generacji (najczęściej zamiennie stosuje się Pokolenie Z, jednak jest to zaledwie jedna z wielu propozycji), przez co w konsekwencji nie istnieją też oficjalnie uznane ramy czasowe dla tej generacji. Dodatkowo nie wszyscy badacze wyodrębniają w swoich publikacjach pokolenie iGen spośród pokolenia Y – traktując iGeneration, jako część millenialsów.

W 2008 r. D. Tapscott określił przedstawicieli pokolenia iGen jako urodzonych po 1998 r., używając zamiennie określeń *Generation Z* oraz *Generation Next* [Tapscott, 2009, s. 16]. Z kolei B. Tulgan podaje, że reprezentanci pokolenia iGen to osoby urodzone po 1997 r. i wychowane po 2000 r. [Tulgan, 2013, s. 3]. T. Koulopoulos i D. Keldsen uznają natomiast, że pokolenie iGen to osoby urodzone po 1995 r. [Koulopoulos, Keldsen, 2014, s. 3 za: Grabiwoda, 2019, s. 51]. Podobnego zdania jest także amerykańska badaczka J.M. Twenge, która jako datę narodzin tej generacji również przyjmuje 1995 r. Wobec powyższego, za przywołanymi badaczami, na potrzeby niniejszej pracy, data graniczna również zostanie określona na 1995 r. Stąd w 2021 r. najstarszy przedstawiciel pokolenia iGen będzie miał 26 lat.

Wyodrębnienie się nowej generacji, tj. pokolenia iGen było skutkiem skoku technologicznego, jaki nastąpił w latach 1990-2010. Dlatego też dorastanie pokolenia iGen odbywało się w otoczeniu istotnych zmian politycznych, gospodarczych i ekonomicznych [Tamże, s. 53]. W tym kontekście ważnym jest aby uzmysłowić sobie, jak bardzo pokolenie iGen różni się od poprzednich generacji. Jest to spowodowane faktem, iż tej najmłodszej generacji przyszło bowiem żyć w specyficznych i ciężkich czasach. Dorastający w erze ataków terrorystycznych, globalnego kryzysu finansowego, problemów klimatycznych, a teraz pandemii przeżyli już bardzo dużo jak na swe krótkie życie. Zaprezentowana wielość doświadczeń spowodowała, że u przedstawicieli tej generacji można dostrzec cechy, które w dość dużym stopniu warunkują ich zachowanie. Jednak największym czynnikiem wpływającym na to kim są, jest wpływ szeroko pojętych nowych technologii. To pierwsza generacja, która nie zna świata bez smartfonów, tabletów czy Internetu, w związku z czym „świat wirtualny traktują jak powietrze, którym oddychają natychmiast po przebudzeniu” [Andrzejewska, 2019, s. 80].

Najważniejszą cechą tego pokolenia jest jego silna potrzeba utrzymywania kontaktów społecznych i pozyskiwania informacji za pomocą Internetu i urządzeń mobilnych. Nowoczesne technologie umożliwiają bowiem praktycznie nieustanny dostęp do sieci wirtualnych kontaktów społecznych, których specyfika i forma mają istotny wpływ także na sposób odbierania rzeczywistości fizycznej. Gdy zrozumie się, jak ważne są dla pokolenia iGen podłączenie do sieci i portale społecznościowe, nie dziwi fakt, że dostęp do sieci jest elementem, którego utraty reprezentanci tej generacji boją się najbardziej [Grabiwoda, 2019, s. 53-55].

Życie wirtualne jest dla nich na tyle ciekawe i absorbujące zarazem, że to właśnie tam przenoszą większość życiowych procesów znanych dotąd z realnego świata. Przedstawiciel pokolenia iGen funkcjonuje jak uwielbiany przez niego sprzęt – natychmiastowo. „Jest przyzwyczajony do szybkiej informacji zwrotnej i gratyfikacji, dlatego też po wpisaniu określonej frazy w wyszukiwarce internetowej odpowiedź chce uzyskać natychmiast i tego samego oczekuje od życia [Andrzejewska, 2019, s. 72]. Ma to w konsekwencji przełożenie na tworzone przez nich relacje i związki.

4. Relacje i związki przedstawicieli iGeneration

Wirtualna rzeczywistość nie tylko ułatwia komunikację między ludźmi, ale także pozwala na tworzenie różnorodnych relacji - od znajomości, po przyjaźń czy nawet miłość. Powyższe umożliwiają przede wszystkim portale społecznościowe, ale także różne aplikacje randkowe, które w ostatnim roku przeżywają istne oblężenie. Zjawisko to spotęgowała dodatkowo pandemia SARS-CoV-2. Narodowa kwarantanna, brak możliwości wyjścia do klubu czy na miasto, a jednocześnie ogromna potrzeba kontaktu z drugim człowiekiem sprawiły, że wiele osób zaczęło w tym momencie wykorzystywać aplikacje randkowe. Poznawanie nowych osób za pomocą tego typu aplikacji czy portali randkowych jest w szczególności dobrym rozwiązaniem dla osób nieśmiałych, które w realnej rzeczywistości nie zdobyłyby się na odwagę, aby „twarzą w twarz” zaprosić nowo poznaną osobę na kawę czy wyjście do kina.

Bariera, którą za sprawą monitora, kreuje świat wirtualny sprawia również, że ludzie szybciej otwierają się przed innymi. Relacja taka przeistacza się wtedy w bardziej zażyłą, opartą o wzajemne zaufanie i „lubienie się” – co jest podstawą przetrwania jakiegokolwiek znajomości i zwiększa szanse na jej przeniesienie do realnego świata [Kacprzak, Leppert 2013, s. 44]. Pozwala to wtedy na lepsze poznanie tej drugiej strony oraz sprawdzenie, czy to jak kreowała swoją postać w świecie cyfrowym, ma swe odzwierciedlenie w rzeczywistości [Andrzejewska, 2019, s. 85]. Najnowsze badania dowodzą, iż związki ludzi, którzy swe znajomości rozpoczęli sieci, są później bardziej zgodne niż osób, które spotykają się po raz pierwszy osobiście. Wynika to z tego, że osoby, które rejestrują się na portalach randkowych są bardziej zainteresowane budowaniem długotrwałych związków. Potwierdza to przykładowo badanie opublikowane w czasopiśmie *Proceedings of National Academy of Sciences* w 2012 r., obejmujące grupę około 19 000 osób, które zawarły związek małżeński w latach 2005-2012. Ludzie, którzy poznali swojego współmałżonka w Internecie oceniali swoje małżeństwa jako bardziej satysfakcjonujące niż ci, którzy poznali partnera offline. Ponadto związki osób, które poznały się online rzadziej kończyły się separacją czy rozwodem [fakt.pl]. Inne badanie, opublikowane w czasopiśmie *Sociological Science* w 2017 r.,

wykazało, że pary heteroseksualne, które spotkały się w Internecie, szybciej zawierały małżeństwa niż pary, które spotkały się w trybie offline [Tamże].

Co prawda, żadne z powyższych badań jednoznacznie nie stwierdza, iż randki online powodują, że związki stają się silniejsze, ale pokazuje jedną zależność. Ludzie, którzy zakładają konta na portalach randkowych, są prawdopodobnie bardziej zainteresowani związkiem, a nawet małżeństwem, niż ludzie spotkani na imprezie, którzy nie przychodzą tam specjalnie po to, aby spotkać poważnego partnera. 80% użytkowników Tindera twierdzi, że szuka sensownego związku – mimo że aplikacja ma reputację takiej, gdzie nie szuka się związku na dłużej [Tamże].

Młody człowiek pozostający tylko w kontakcie online zakochuje się praktycznie w nieznanym człowieku, o którym wie tyle, ile ustali na podstawie słowa pisanego. Z tą jednak różnicą, że często informacje, na których się opiera, pisząc np. listy są pełniejsze. Związane jest to z poznaniem prawdziwego imienia i nazwiska, adresu oraz numeru telefonu odbiorcy. W przypadku znajomości przez Internet ludzie pozostają często anonimowi, posługując się jedynie pseudonimem. Kiedy otrzymują list, mogą dowiedzieć się czegoś więcej, oceniając chociażby na podstawie charakteru pisma, papieru na jakim list powstał oraz innych mniejszych detali wskazujących z jakim typem osobowości mają do czynienia. W przypadku wiadomości Internetowej nie ma takiej możliwości [Kacprzak, Leppert 2013, s. 22]. Jednak przestrzeń wirtualna staje się na tyle popularnym narzędziem umożliwiającym poznanie nowych ludzi, w szczególności w odniesieniu do młodzieży iGeneration, że w niedługim czasie publiczne przyznanie się do faktu, że partnera czy partnerkę poznało się w sieci, nie będzie niczym zaskakującym. Choć w dalszym ciągu dla niektórych może to być kwestia wstydliva, to nie dotyczy ona współczesnych nastolatków (przynależnych pokoleniu iGen), którzy cyberprzestrzeń traktują jako naturalne środowisko poznawania nowych ludzi i wchodzenia z nimi w relacje partnerskie [Andrzejewska, 2019, s. 85-86].

Wykorzystanie możliwości jakie oferuje Internet z całą pewnością ułatwia również zakończenie niesatysfakcjonującej relacji. Chociaż z możliwości tej korzysta wiele osób, to należy przyznać, iż jest ona zarazem najgorszą z możliwych, gdyż bardzo często przybiera formę porzucenia. Po wysłaniu zdawkowej wiadomości, kontakt się urywa. Dla osoby, która taką wiadomość otrzymała, jest to traumatyczne przeżycie [parentinfo.org]. Ostatnimi czasy coraz popularniejszy staje się tzw. *ghosting*, w którym to nowopoznana osoba znika bez śladu jak duch. Znajomości internetowe cechują się tym, że bardzo często sprzyjają niebraniu za nie odpowiedzialności, nawet jeśli dojdzie już do realnego spotkania, bowiem jakie przełożenie ma rzeczywistość ma jednorazowe spotkanie, skoro nie ma się wspólnych znajomych, praktycznie nic się o sobie nie wie – można powiedzieć, iż to nadal nie jest typowa znajomość z prawdziwego życia. Nawet jeśli jedna ze stron uważa, że znalazła odpowiedniego partnera, druga może chcieć poszukiwać dalej, bo kto wie, czy z następną osobą nie będzie lepsza, ładniejsza, mądrzejsza itp. Niedawne badania użytkowników jednego z portali randkowych wykazały, że blisko 80% z nich przyznaje, że dopuściło się *ghostingu*. Dwa lata wcześniej takich osób było zaledwie 20% [zwierciadlo.pl]. Ryzyko *ghostingu* jest niestety wpisane w znajomości internetowe. Niepokojące jest to, że zdarza się również w długotrwałych związkach, których końca, przynajmniej dla jednego z partnerów, nie zapowiadało [Tamże].

S. Turkle w swej książce „Samotni razem. Dlaczego oczekujemy więcej od zdobyczy techniki a mniej od siebie nawzajem” zadaje pytanie, czy wirtualna bliskość niszczy ludzkie doświadczenie bliskości niewirtualnej, a może w jakimś sensie zmienia na gorsze sposób przeżywania każdej formy kontaktu. Nawiązuje do sytuacji, w której po wielogodzinnej rozmowie z inną osobą w sieci, człowiek ma poczucie bujnego życia towarzyskiego, by za chwilę czuć się okrutnie wyizolowanym. Podejmowanie bowiem wielu czynności w sieci nie sprzyja tworzeniu głębokich relacji. Ludzie celebryją luźne więzi, ponieważ za ich sprawą nie muszą angażować się w kontakt z drugim człowiekiem. Dzięki nowym możliwościom komunikacji człowiek może łatwiej komunikować się, tylko wówczas gdy ma na to ochotę i w dowolnym momencie przerwać rozmowę, jeżeli będzie ona dla niego niewygodna [Kacprzak, Leppert, 2013, s. 31].

Nadmierne zaangażowanie w relacje internetowe może być także szkodliwe dla relacji offline tych młodych ludzi z jeszcze jednego powodu: aby nawiązać znajomość w sieci niezbędny jest duży nakład czasu i wysiłku, przez co mają oni mniej czasu dla swoich bliskich i rodziny w świecie rzeczywistym [Tamże, s. 31]. Przedstawiciele pokolenia iGen potrafią spędzać wspólnie czas przy jednym stole, podczas gdy są zalogowani jednocześnie do którejś z platform społecznościowych rozwijając zarazem wirtualne relacje.

Opisane wyżej znaczące zmiany w komunikacji potwierdzają, że media społecznościowe zmieniają ludzkie relacje i funkcjonujące dotychczas zachowania społeczne. Można przypuszczać, iż w przyszłości związki online oraz poszukiwanie partnera przy wykorzystaniu portali randkowych będzie miało jeszcze większe znaczenie aniżeli obecnie, chociażby z tego powodu, że ludzie coraz dłużej i częściej są online za sprawą urządzeń mobilnych, które umożliwiają tego typu dostęp. R.J. Brym i R.L. Lenton rozpoznali cztery główne czynniki wpływające na umawianie się na randki za pomocą internetu [Whitty, Carr, 2009, s. 260-261 za: Kacprzak, Leppert, 2013, s. 68]:

1. Dynamicznie rosnąca liczba singli
2. Nadmierne zaabsorbowanie życiem zawodowym i związany z tym brak czasu
3. Współczesne wymagania na rynku pracy wpływają na życie singli, są oni często bardziej mobilni, przez co trudniej się im umówić na randkę
4. Romansowanie w miejscu pracy traci na popularności ze względu na większe wyczulenie na problem molestowania seksualnego

Współczesna młodzież pokolenia iGen, ale również całe społeczeństwa stają przed wielkim wyzwaniem, jeśli chcą z powodzeniem włączyć świat wirtualny do kreowanych przez siebie związków [Ben-Ze'ev, 2005, s. 287]. Niestety obserwacja rzeczywistości nie napawa optymizmem. Odnosząc się do słów Olgi Tokarczuk – wydaje się, że w relacjach przedstawicieli pokolenia iGen jest dziś coraz mniej miejsca na prawdziwą miłość, czy czułość, o której wspomina noblistka. Spowodowane jest to po części indywidualizmem pokolenia iGen, ale również konsumpcyjnym stylem życia, który przenoszą także na tworzone przez siebie relacje. W dzisiejszych czasach o związkach się nie dba. Jeśli coś się zepsuje, to partnera wymienia się na nowy model, jak zużyty sprzęt, a Internet stwarza ku temu wiele okazji.

4. Podsumowanie

Współczesne relacje interpersonalne ulegają znacznym przeobrażeniom. Media społecznościowe i nowe technologie odgrywają w tym procesie niebagatelną rolę, co jest w szczególności zauważalne wśród pokolenia najmłodszego – tj. iGeneration. Pomimo, iż nowe technologie stanowią bardzo ważny element życia współczesnej młodzieży to jednak nie zastąpiły one całkowicie relacji twarzą w twarz. W dalszym ciągu większość młodych ludzi preferuje komunikację bezpośrednią i to właśnie do takiej formy interakcji przykładają większą wagę. Jednak deklaracje te nie mają niestety przełożenia na rzeczywistość, ponieważ współczesne pokolenie iGen dużą część swego życia spędzają w sieci, zaniedbując tym samym relacje *offline*.

Jak widać, Internet w ogromnym stopniu zmienił sposób nawiązywania i podtrzymywania relacji młodzieży pokolenia iGen, a w szczególności ich „romantyczną” sferę funkcjonowania. Można przypuszczać, że w przyszłości proces ten będzie się pogłębiał. Takie zmiany w nieunikniony sposób zmodyfikują obecne struktury społeczne, jak małżeństwo, konkubinat oraz współczesne romantyczne strategie odnoszące się do relacji międzyludzkich. Wysoce prawdopodobna jest zatem dalsza liberalizacja norm moralnych. Jednak nie powinno się ich traktować z perspektywy zagrożenia, gdyż „to nie zmiany w świecie technologii komunikacyjnych zagrażają związkowi romantycznemu, tylko nasza niezdolność do przystosowania się do nich” [Tamże, s. 286].

Spoglądając jednak na kwestię związków i relacji pokolenia iGen z innej perspektywy, można w ich działaniach odnaleźć głębszy sens i logikę. To że nieustannie się z kimś umawiają, zmieniają partnerów, wcale nie znaczy że nie cenią instytucji małżeństwa. Co więcej – można nawet powiedzieć, iż podchodzą do niej bardziej poważnie niż poprzednie generacje. Zanim już podejmą ważną decyzję dotyczącą ślubu, to robią wpierw wiele kroków naprzód, które mają na celu upewnienie ich, iż robią dobrze. Zdaniem H. Fisher, dziś młodzi ludzie starają się dowiedzieć jak najwięcej o potencjalnym partnerze, zanim poświęcą mu czas, energię, pieniądze – a przede wszystkim życie. W rezultacie, w porównaniu do poprzednich generacji, ścieżka która pozwala na nawiązanie znajomości, jej podtrzymanie i zawiązanie bądź zerwanie – znacznie się zmieniła i wydłużyła. Jednak jest ona o wiele bardziej świadoma, przez co w wielu przypadkach zabezpiecza np. przez późniejszymi problemami małżeńskimi i szybkimi rozwodami. Niebagatelną kwestię odgrywa tutaj korzystanie z Internetu, ale przede wszystkim specyficzne i niespotykane dotąd na taką skalę, cechy całego omawianego pokolenia [nytimes.com].

Bibliografia:

1. Aboujaoude E. (2012). *Wirtualna osobowość naszych czasów. Mroczna strona e-osobowości*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
2. Andrzejewska A. (2019). *Świat wirtualny miejscem nawiązywania i utrzymywania relacji przez młodzież* [w:] *Edukacja – relacja – zabawa, Wieloaspektowość internetu w wymiarze bezpieczeństwa dzieci i młodzieży*, red. A. Wrońska, R. Lew-Starowicz, A. Rywczyńska, Warszawa: Wydawnictwo FRSE.
3. Ben-Ze'ev A. (2005). *Miłość w sieci. Internet i emocje*, Poznań: Dom Wydawniczy Rebis.
4. Buczyńska N. (2017). *Wpływ internetu i mediów społecznościowych na zachowania konsumentów*. Lublin: Uniwersytet im. Marii Skłodowskiej-Curie.

5. *Digital 2021: Poland*, [online] <https://datareportal.com/reports/digital-2021-poland> (31.08.2021).
6. HBSC Badania. (2018). *Nastolatki, komunikacja, media elektroniczne*. <https://imid.med.pl/files/imid/Do%20pobrania/BROSZURA%20m%C5%82odzie%C5%BC%20a%20media.pdf>, (dostęp: 12.09.2021).
7. Kacprzak K., Leppert R. (2013). *Związki miłosne w sieci. Poszukiwanie partnera życiowego na portalach randkowych*. Kraków: Oficyna Wydawnicza „Impuls”.
8. Keen A. (2007). *Kult amatora. Jak Internet niszczy kulturę*. Warszawa: Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne Spółka z o.o.
9. Koulopoulos T., Keldsen D. (2014). *Gen Z Effect: The Six Forces Shaping the Future of Business*. Brookline: Bibliomotion.
10. Kubacka-Jasiecka D., Passowicz P. (2014). *Dorastanie we współczesności: postawy, wartości i doświadczanie czasu a kryzysy rozwoju pokolenia po transformacji*. Czasopismo Psychologiczne, nr 2, tom 20, s. 171-182.
11. Kunat K., *To artykuł o Was i o nas. Dlaczego millenialsi nie cierpią rozmów przez telefon, a wolą wysłać wiadomość tekstową?*, <https://www.tabletowo.pl/dlaczego-millenialsi-wola-pisac-niz-rozmawiac-przez-telefon/> (02.09.2021).
12. Rymsza A. (2018). *Młode pokolenie woli pisać niż rozmawiać twarzą w twarz, woli Snapchata od Facebooka*. [online] <https://www.dobreprogramy.pl/mlode-pokolenie-woli-pisac-niz-rozmawiac-twarza-w-twarz-woli-snapchata-od-facebook-a,6628540332045953a> (01.09.2021).
13. Sęk H., Cieślak R. red. (2012). *Wsparcie społeczne, stres i zdrowie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
14. Słysz A., Arcimowicz B. (2009). *Przyjaciele w Internecie. Internet jako rozrywka. Zagrożenia i zalety sieci. Dzieci i rodzice w Internecie. Wzorce korzystania z sieci*.
15. Szpunar M. (2007). *Alienacja i samotność w Sieci vs grupowość i kapitał społeczny w Internecie. Internet i jego wpływ na kontakty społeczne [w:] Oblicza Internetu. Architektura komunikacyjna Sieci*, red. M. Sokołowski, Elbląg: Wydawnictwo Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej.
16. Tapscott D. (1998). *Growing Up Digital: The Rise of the Net Generation*. New York: McGraw Hill.
17. Tapscott D. (2009). *Growing Up Digital. How the net generation is changing your world*. New York: McGraw Hill.
18. Trejderowski T. (2013). *Kradzież tożsamości. Terroryzm informatyczny. Cyberprzestępstwa, Internet, Telefon, Facebook*, Warszawa: ENETEIA Wydawnictwo Psychologii i Kultury.
19. Tulgan B. (2013). *Meet Generation Z: The Second Generation Within the Giant “Millennial” Cohort*, New Haven: Rainmaker Thinking Inc.
20. Whitty M.T., Carr A.N. (2009). *Wszystko o romansie w sieci. Psychologia związków internetowych*. Gdańsk: GWP.

Wykaz stron internetowych:

21. <https://decidetocommit.com/a-review-of-igen-by-jean-twenge/>, (dostęp: 14.09.2021).

22. <https://www.fakt.pl/kobieta/seks-i-emocje/randki-na-tinderze-internetowe-zwiazki-sa-trwalsze/7vwyek0>, (dostęp: 14.09.2021).
23. <https://www.healthline.com/health-news/what-teens-are-doing-online>, (dostęp: 14.09.2021).
24. <https://www.heuristic.pl/blog/internet/Komunikacja-przez-Internet-najwazniejsze-cechy;149.html>, (dostęp: 14.09.2021).
25. <https://www.nytimes.com/2019/07/02/well/family/millennials-love-relationships-marriage-dating.html>, (dostęp: 14.09.2021).
26. <https://parentinfo.org/article/teenage-relationships-in-the-digital-age>, (dostęp: 23.08.2021).
27. <http://www.thefamuanonline.com/2021/02/13/generation-z-is-rewriting-the-love-game-send-help/>, (dostęp: 14.09.2021).
28. <https://yaledailynews.com/blog/2020/02/14/settling-down-romance-in-the-era-of-gen-z/>, (dostęp: 14.09.2021).
29. <https://zwierciadlo.pl/psychologia/226488,1,ghosting--co-to-dokladnie-jest-jak-reagowac-na-takie-zakonczenie-relacji.read>, (dostęp: 14.09.2021).

51. RODZINA W OBLICZU WYZWAŃ PONOWOCZESNEGO ŚWIATA

mgr Sabina Waluś

Uniwersytet Opolski

Wydział Teologiczny

Email: sabina.walus@wp.pl

Streszczenie: Współczesna kultura nie jest przyjaznym środowiskiem dla tradycyjnych form małżeństwa i rodziny. Aktualnie wartości prorodzinne podlegają bowiem daleko idącym przemianom. Badacze życia społecznego zwracają uwagę m.in. na kryzys wartości, indywidualizm, sekularyzację. Te wszystkie przemiany nie są także obojętne dla podstawowej komórki społecznej jaką jest rodzina. Określenie „rodzina ponowoczesna” jest pojęciem nowym, tak samo jako społeczeństwo ponowoczesne, którego jest częścią. Dlatego też w niniejszej pracy podjęto próbę zdefiniowania ponowoczesności oraz umiejscowienia w tym obszarze rodziny. Główne rozważania zostaną skierowane na kwestię indywidualizmu – czyli zjawiska upowszechnionego w ponowoczesnym świecie, a który to w ogromnym stopniu oddziałuje również na środowisko rodzinne. Celem nadrzędnym będzie jednak pochylenie się nad tematem, czy ponowoczesność w ogóle istnieje, czy być może omawiane zagadnienia są konsekwencją zupełnie innych procesów społecznych? W tym celu zastosowano metodę analizy danych zastanych oraz dostępnej w tym zakresie literatury.

Słowa kluczowe: rodzina, młodzież, dzieci, ponowoczesność.

1. Wstęp

Obecne czasy przez wielu badaczy życia społecznego nazywane są ponowoczesnymi. Przedrostek „po” wskazuje, iż jest to zupełnie inna rzeczywistość niż okresy wcześniejsze. Przemiany, za sprawą których można dziś mówić o ponowoczesności, bardzo silnie oddziałują na całe społeczeństwa, w tym nie pozostają także bez wpływu na życie rodzinne. Oddziaływanie to jest na tyle silne, że wielu autorów twierdzi, iż aktualnie można dostrzec wyraźny kryzys rodziny, który jest skutkiem wielu przemian, wśród których wyróżnia się takie zjawiska, jak „podważenie uniwersalnych wartości i pluralizm, indywidualizm oraz nietrwałość więzi międzyludzkich. Zjawiska te prowadzą do osłabienia znaczenia rodziny, naruszenia jej ciągłości oraz do jej dezinstytucjonalizacji” [Lubowicka, 2018, s. 144]. Postępowanie według tradycyjnych zasad i wartości powoli się dezaktualizuje, za to ważniejsze staje się dostosowanie do okoliczności i kontekstów sytuacyjnych [Mariański, 2017, s. 178]. Bardzo trafnie rodzinną rzeczywistość w ponowoczesnym świecie opisuje Z. Bauman: „(...) nowoczesne warunki życia wtrąciły ludzi w sytuację „indywiduów”, których życie rozpadało się na fragmenty i rozbiło na wiele luźno tylko ze sobą powiązanych celów i funkcji, osadzonych w różnych i wzajemnie autonomicznych kontekstach i poddanych odmiennym regułom pragmatycznym – owe „wszechogarniające” wizje, sugerujące celowość, jednolitość i spójność świata, przestały przemawiać do ich wyobraźni i godzić się z ich codziennym doświadczeniem” [Bauman, 2012, s.12]. Dążenie do decydowania o swoim życiu uwarunkowane dążeniem do nieograniczonej wolności, skutkuje wielością kontaktów międzyludzkich, przy jednoczesnym spadku ich intensywności. Widać wyraźnie, iż rozpowszechnienie indywidualizmu wyraźnie koreluje z postępującym zjawiskiem określanym jako „desolidaryzacja społeczna” [Mariański, 2017, s. 178].

Celem niniejszego artykułu jest zwięzła charakterystyka zasygnalizowanych wyżej przemian, które miały miejsce na przestrzeni ostatnich kilkudziesięciu lat, a które to głęboko wpłynęły na podstawową komórkę społeczną jaką jest rodzina. Zmiany te spowodowały, że literatura zaczęła traktować na temat rodziny ponowoczesnej. Jednak czym właściwie jest rodzina ponowoczesna? W literaturze przedmiotu można bowiem znaleźć charakterystykę rodziny tradycyjnej i nowoczesnej lub współczesnej, co często jest stosowane zamiennie. Określenie „rodzina ponowoczesna” jest pojęciem nowym, tak samo jako społeczeństwo ponowoczesne, do którego przynależy. W tym zakresie nie ma jednak jednolitego stanowiska wśród badaczy, ponieważ można znaleźć zarówno zwolenników, jak i przeciwników tezy o istnieniu ponowoczesności, jako nowej epoki w dziejach tak zwanego zachodniego społeczeństwa [Biernat, 2014, s. 183-184]. Dlatego też w niniejszej pracy zostanie podjęta próba opisanie ponowoczesności, chociażby przez pryzmat indywidualizmu – czyli zjawiska upowszechnionego w ponowoczesnym świecie, a który to w ogromnym stopniu oddziałuje również na środowisko rodzinne. Celem nadrzędnym będzie jednak pochylenie się nad tematem, czy ponowoczesność w ogóle istnieje, czy być może omawiane zagadnienia są konsekwencją zupełnie innych procesów społecznych? W tym celu zastosowano metodę analizy danych zastanych oraz dostępnej w tym zakresie literatury.

2. Od społeczeństwa przednowoczesnego do ponowoczesnego – porównanie i krótki rys historyczny

W okresie przednowoczesnym człowiek był najbardziej związany z rodziną, co wynikało po części z prowadzonego stylu życia, zdominowanego przez rolnictwo, przez co rodzina była w zasadzie strukturą samowystarczalną. W takim rozumieniu była to grupa względnie zamknięta i powiązana jedynie z mieszkańcami wsi w której żyła, przez co nikt nie był anonimowy. Rodzinna hierarchia oparta była na nienaruszalnym podziale ról (ojca, matki itp.), zaś struktura rodziny była zbudowana na trwałym małżeństwie, rozumianym bardziej w kategoriach związku ekonomicznego niż jako wspólnota emocjonalna. Wspólne zamieszkiwanie pod jednym dachem i wzajemne pomaganie tylko pogłębiało poczucie więzi rodzinnej. Zatem tak pojmowana rodzina odnosiła się nie tylko do wspólnego dzielenia domostwa i majątku, ale też do wspólnych tradycji dziedziczonych razem z materialnymi przedmiotami z pokolenia na pokolenie. Te okoliczności sprawiały, że dobro rodziny było kwestią nadrzędną, bowiem jednoczyło jej członków oraz kształtowało w nich poczucie solidarności [Kamińska, 2016, s. 80-81].

Z nadejściem społeczeństwa nowoczesnego, aż do dnia dzisiejszego, w którym coraz częściej mówi się o ponowoczesnych warunkach życia, obserwuje się wzrost zarówno autonomii rodziny jako instytucji społecznej, jak i wzrost indywidualnej wolności tworzących ją członków. W epoce nowoczesnej oddzielono pracę od życia rodzinnego. W konsekwencji człowiek dużą część swojej aktywności – takiej jak działalność zawodowa czy nauka – zaczął wykonywać poza środowiskiem rodzinnym. Jednocześnie ograniczeniu podlegała ilość osób w rodzinie (za sprawą odejścia od rodzin wielopokoleniowych i zmniejszania się dzietności rodzin). Zmianie uległa także emocjonalna strona stosunków wewnątrz rodziny, a głównym powodem jej założenia stała się sfera uczuciowa. W przypadku rodziny nowoczesnej podmioty poboczne z jej otoczenia (jak np. sąsiedzi) przestali pełnić funkcję kontrolną, a to co działo się wewnątrz niej, uważali za kwestię na tyle intymną, że niestosownym byłoby

ingerowanie w jej wewnętrzne problemy [Kamińska, 2016, s. 81]. Dlatego też, dla otoczenia większą wartość zaczęły nabierać osobiste (nie zaś rodzinne) osiągnięcia, przez co docenianie indywidualnych sukcesów człowieka stało się ważniejsze niż dobro rodziny jako całości [Adamski, 1982, s. 207 za: Kamińska, 2016 s. 81-82]. Pomimo, iż z pozoru w rodzinie nowoczesnej nastąpiło rozluźnienie jej struktur, w porównaniu z jej przednowoczesnym kształtem, to jednak nadal realizacja celów indywidualnych była kwestią wtórną względem celów wyznaczanych przez wspólnotę jako całość. W dalszym ciągu rodzina stanowiła wartość nadrzędną, stanowiąc zarazem nośnik wartości, norm i tradycji [Kamińska, 2016, s. 82].

Jednak aktualnie literatura coraz częściej traktuje na temat nowego rodzaju rodziny, tj. rodziny ponowoczesnej, której model funkcjonowania w znacznym stopniu różni się od znanych dotychczas. Najważniejsze z różnic między rodziną nowoczesną a ponowoczesną prezentuje poniższa tabela.

Tabela 1 Porównanie rodziny nowoczesnej i ponowoczesnej

Rodzina nowoczesna	Rodzina ponowoczesna
Wyraźna granica między domem i pracą	Dom miejscem pracy (praca zdalna przez Internet, „przynoszenie” pracy do domu)
Związki miały charakter „romantyczny”	Związki są formą kontraktu
Idealizacja matki jako jedynej opiekunki dla dziecka	Wspólne dzielenie rodzicielstwa przez rodziców
W rodzinie nowoczesnej dzieciństwo podlegało ochronie, a dorastanie było opóźniane	Wczesna socjalizacja i wprowadzanie dziecka w spektrum aktywności dorosłych (tzw. adultyzacja dzieciństwa)
Rodzina infantocentryczna - była zorientowana na zaspokajanie potrzeb dziecka	Rodzina parentocentryczna - skoncentrowana na rodzicach i ich potrzebach związanych z pracą, podnoszeniem kwalifikacji, edukacją
Burzliwa adolescencja, która służyła ustanowieniu autonomii dorastających dzieci i oddzieleniu od rodziny	Zanika tak zwany konflikt pokoleń między rodzicami i dziećmi, czego objawem jest na przykład bardziej pokojowa adolescencja z mniejszą potrzebą separacji

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: T. Biernat (2014). *Czy istnieje rodzina ponowoczesna?*, „Paedagogia Christiana” 2/34, s. 189-193.

W największym stopniu różnice będą jednak zauważalne jeśli chodzi o porównanie rodziny tradycyjnej (przednowoczesnej) i ponowoczesnej. W tradycyjnym modelu funkcjonowania rodziny więzi z otoczeniem były bezpośrednie i zachodziły w realnej rzeczywistości. Dziś jednak świat wirtualny bardzo mocno przenika do codziennego życia współczesnych rodzin i w istotnym stopniu wpływa na ich funkcjonowanie, przekształcając jednocześnie ich środowisko kulturowe. Przemiany te powodują, że osłabieniu ulega funkcja socjalizacyjno-wychowawcza rodziny, zaś dla młodych ludzi bardzo ważnym punktem odniesienia stają się ich rówieśnicy. Co więcej, życie młodego pokolenia diametralnie różni się od warunków w jakich dorastało pokolenie ich rodziców. Najmłodszy, często otwarcie,

odrzucają wzory życia dorosłych (religia, małżeństwo, tradycyjne wartości, normy obyczajowe). „Proces ten różni się siłą i radykalizmem od tego, co było wcześniej i – co ciekawe – dzieje się często z aprobatą starszego pokolenia. Świat przenikający do rodziny poprzez elektroniczne media w subtelny sposób „rozpuszcza” środowisko społeczno-kulturowe rodziny, nasycając je wysoko perswazyjnymi oddziaływaniami” [Biernat, 2014, s. 191].

Nie tak dawna rewolucja telekomunikacyjna i informatyczna doprowadziła do usieciowienia i globalizacji rodziny, które stało się medium, przez które przepływają ogromne ilości informacji, przez co nie jest już w stanie weryfikować, selekcjonować i kontrolować docierających treści, które w znacznym stopniu ją przekształcają. Stąd objaśnianie świata nie jest już domeną rodziców czy innych starszych krewnych (np. dziadków), ponieważ młodzi ludzie zdobywają własną wiedzę o świecie głównie za pośrednictwem Internetu. „W rodzinach ponowoczesnych dzieci i dorośli tracą swoje zdefiniowane strukturą pokrewieństwa miejsce. Niektórzy badacze zwracają uwagę na towarzyszące przemianom rodziny przemiany dzieciństwa” [Tamże, s. 192-193]. Jak widać, rozważania nad przemianami ról i funkcji rodziny intensywnie wplatają się w trwające dyskusje nad współczesnymi przemianami w wartościach, postępującą sekularyzacją oraz indywidualizacją, a nade wszystko nad związaną z tym rzeczywistością ponowoczesną.

3. Rola i znaczenie rodziny w rzeczywistości ponowoczesnej

W społeczeństwach ponowoczesnych obserwuje się dość wyraźną zmianę podejścia ludzi do kwestii rodziny i wychowania dzieci, a także małżeństwa i rozwodów. Obowiązuje wręcz społeczne przyzwolenie na rozwiązywanie małżeństw i znajdowanie powodów do zerwania związku. W konsekwencji w społecznym odbiorze panuje przekonanie, że rozwód jest już czymś naturalnym. „Rodzina i małżeństwo same w sobie nie są już najważniejszymi wartościami, które do czegoś zobowiązują i w imię których należy się poświęcać. Zmienia się też charakter więzi w rodzinie – relacje ulegają rozluźnieniu, słabnie znaczenie norm obyczajowych i religijnych oraz wzrasta indywidualizm jej członków” [Lubowicka, 2018, s. 145]. Pomimo, iż funkcjonują oni w określonych strukturach społecznych, to w kwestiach ważnych dla siebie podejmują decyzje samodzielnie w oparciu o uznawane poglądy czy wartości. Szczególne znaczenie dla kryzysu rodziny ma ostatnie z wymienionych zjawisk, które powoduje, że samorealizacja, staje się dla jednostki wartością najważniejszą, a jej konsekwencją jest nietrwałość więzi międzyludzkich i rozpad życia rodzinnego w formie dotychczas znanej [Tamże, s. 145].

Indywidualizacja jest tu nie tyle uwolnieniem się od tradycyjnych relacji i więzi, ale przede wszystkim wyborem spośród wielu opcji – dotyczących m.in. wykształcenia, zawodu, stanowiska pracy, miejsca zamieszkania, współmałżonka, liczby dzieci itp. Dokonywanie wyborów zgodnie z własnymi potrzebami jest w dzisiejszych czasach traktowane jako naturalne i przynależne jednostce prawo decydowania o sobie, bowiem o ile w społeczeństwach tradycyjnych wybory życiowe były jeszcze do pewnego stopnia sprawą wspólnoty w której jednostka żyła, to w społeczeństwach ponowoczesnych stają się tylko i wyłącznie indywidualną kwestią jednostki [Mariański, 2017, s. 179]. Koncentracja na sobie powoduje, że funkcja prokreacyjna nie jest już jedynym z ważniejszych celów zawierania małżeństwa. W społeczeństwach zachodnich rośnie bowiem liczba związków małżeńskich

bez potomstwa, co w konsekwencji prowadzi do stopniowego spadku dzietności. Podobne tendencje są obserwowalne także w Polsce, ponieważ od kilku lat obserwuje się stopniowy spadek liczby urodzeń, co prezentuje tabela 2. Jeszcze w 1980 roku liczba urodzeń ogółem (na którą składają się urodzenia żywe i martwe) kształtowała się na poziomie 701 553 urodzeń ogółem, by w 2020 roku spaść niemal o połowę, do poziomu 356 540 urodzeń ogółem [Rocznik Demograficzny 2021]. Niewielki wzrost liczby urodzeń w 2010 roku wcale nie oznacza polepszenia sytuacji, ponieważ jest spowodowany jest wyżym demograficznym z lat 80., który właśnie wtedy znalazł się w wieku prokreacyjnym. Na zaprezentowane dane, w szczególności w ostatnich latach na pewno wpływ miała pandemia COVID-19, przez co wiele par odłożyło decyzję o rodzicielstwie na później. Z drugiej strony, przedłużająca się izolacja spowodowała, iż wiele związków uległo rozpadowi. Zaistniałe zjawiska, już w tym momencie są widoczne w danych statystycznych. Z danych GUS wynika bowiem, że „w I półroczu 2021 roku liczba nowo urodzonych dzieci była o 29 tys. mniejsza niż w analogicznym okresie roku 2020” [gazetaprawna.pl, 2021].

Tabela 2 Liczba dzieci urodzonych „ogółem” w latach 1980, 1990, 2000, 2010, 2019, 2020

Lata	Liczba urodzeń „ogółem”
1980	701553
1990	551660
2000	380476
2010	415030
2019	376192
2020	356540

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Rocznik Demograficzny 2021 (tabela 53)*.

Dużą odpowiedzialność za taki stan rzeczy ponosi też łatwy dostęp do różnych form antykoncepcji, których wykorzystanie staje się coraz powszechniejsze, co potwierdzają m.in. kobiety biorące udział w badaniu „Świadomość i potrzeby Polek w zakresie antykoncepcji” czy badania TNS Polska [Wróblewska, 2015; kobietamag.pl, 2021].

Wyraźnie zauważyć można, iż w ostatnich latach zmianom podlega także podejście do roli kobiet w społeczeństwie. Nie są już one wyłącznie specjalistami w kwestiach codziennych obowiązków domowych, ale coraz częściej przyjmują różnorodne role pozarodzinne, w tym realizują się na polu społeczno-zawodowym [Mariański, 2017, s. 188]. Współczesne kobiety przywiązują bowiem dużo większą wagę do kariery zawodowej, niż to było jeszcze kilkanaście lat temu. Większość kobiet w wieku prokreacyjnym chce pracować, przez co ogranicza swoje plany rodzicielskie. Niestety przekłada się to na prognozy demograficzne, które są niepokojące. Przewiduje się bowiem, że 20-25% kobiet na Zachodzie nie będzie mieć dzieci w ogóle, 50% zaś będzie miało zaledwie jedno dziecko [Szlendak, 2011, s. 368 za: Zaborowska, 2014, s. 73].

Aktywność kobiet poza domostwem wymusza w konsekwencji zmiany w modelu funkcjonowania rodziny. W praktyce coraz częściej można dostrzec partnerski model współżycia rodzinnego, w którym autorytet rozkłada się równomiernie pomiędzy małżonkami, a decyzje zarówno na linii mąż-żona, jak również rodzic-dziecko są

podejmowane w warunkach dialogu [Mariański, 2017, s. 188]. Identycznie sytuacja wygląda w przypadku podziału obowiązków domowych, które nie są już tylko i wyłącznie domeną kobiet.

Abstrahując od roli kobiet, należy zauważyć, iż we współczesnym świecie dość wyraźny staje się także proces emancypacji dziecka w rodzinie, przejawiający się w tym, że bardzo ważną grupą odniesienia stanowią dla niego rówieśnicy [Tamże, s. 188]. Powyższe spostrzeżenia znajdują swe potwierdzenie także w badaniach M. Kokocińskiego [Kokociński, 2011, s. 159-162]. „Zwiększenie roli grup rówieśniczych jest skutkiem przemian instytucji zajmujących się wychowaniem młodzieży, głównie rodziny i szkoły. Czynnikiem wzmacniającym znaczenie przyjaciół dla tworzenia „obrazu świata” współczesnej młodzieży są zmiany w globalnym systemie kulturowym (...)” [Tamże, s. 162]. W społeczeństwach ponowoczesnych przekazywanie tradycyjnych wartości i norm moralnych z pokolenia na pokolenie zostaje zaburzone, a wpływ rodziców i innych rodowych autorytetów ograniczony za sprawą – bardziej konkurencyjnych – czynników zewnętrznych. Współczesna młodzież charakteryzuje się dużym indywidualizmem, przez co nieustannie dąży do autonomii i wolności w wielu sferach życia. Nierzadko nie czują żadnego przywiązania do tradycji i środowiska w jakim dorastają, a przekazywane z pokolenia na pokolenie wzory uważają za przestarzałe [Mariański, 2017, s. 188].

Z tego też powodu w ponowoczesnych modelach zachowania rodzinnego coraz mniejszą rolę ogrywają wartości i praktyki religijne. Jak wynika z raportu „Kościół w Polsce”, w 1990 r. w niedzielnej Mszy Świętej uczestniczyło 50,3% zobowiązanych, a w 2019 roku było to już zaledwie 36,9% [Katolicka Agencja Informacyjna, 2021, s. 5]. W warunkach postępującej indywidualizacji jednostki stają się coraz bardziej samodzielne, przez co funkcjonujące dotychczas instytucje (np. kościelne) tracą na znaczeniu. W ponowoczesnej rzeczywistości religijne błogosławieństwo jest zbędne, aby trwać w społecznie uprawomocnionym związku małżeńskim. Cała ta reorganizacja życia społecznego „dokonuje się w imię wolności, postępu, autonomii, samoekspresji, samorealizacji, reformy społecznej, zniesienia ograniczeń i kontroli”. To jednostka decyduje jakie wartości są dla niej ważne oraz według jakich zasad chce żyć i postępować. Jednak wartości są płynne, bowiem zmieniają się wraz ze zmianą sytuacji, jak również zależą od zmiennego podejścia danej osoby. Jednak zdaniem R. Rorty’ego „wartości nigdy nie są absolutne i uniwersalne, ponieważ nie ma zewnętrznego wobec człowieka stałego systemu wartości, który by stanowił o normach i sposobach postępowania. Wobec czego najważniejszym kryterium, przy pomocy którego definiuje się całą ponowoczesną rzeczywistość jest użyteczność” [Lubowicka, 2018, s. 146]. Stąd wybór określonych wartości jako podstawy postępowania przenosi się w sferę prywatnych decyzji jednostek, którą ograniczają jedynie reguły obyczajowe oraz sumienie i lojalność wobec innych ludzi [Tamże, s. 146].

W społeczeństwach ponowoczesnych, rodziny które decydują się na posiadanie dzieci bez zawierania związku małżeńskiego, nie są już stygmatyzowane w takim stopniu, jak to miało miejsce jeszcze kilkanaście lat temu. „Poprzez styl wychowania, wsparcie finansowe, kontakty i wpływy w środowisku pozarodzinnym rodzice stwarzają zróżnicowane możliwości dla swoich dzieci” [Mariański, 2017, s. 188].

Obok dominującego „jeszcze” klasycznego wzorca rodziny nuklearnej (ojciec i matka z jednym lub dwojgiem dzieci), coraz częściej pojawiają się rodziny niepełne (ojcowie lub matki samodzielnie wychowujące dzieci), rodziny rozwiedzione, związki homoseksualistów itp. [Tamże, s. 184]. Potwierdza to komunikat z badań „Preferowane i realizowane modele życia rodzinnego”, ponieważ w Polsce dominującym typem rodziny nadal jest rodzina dwupokoleniowa, nuklearna – składająca się z rodziców i dzieci. W 2019 roku niemal połowa respondentów (49%) realizowała ten model rodziny [CBOS, 2019a, s. 2]. Inną ciekawą tendencją, jest wzrost liczby rodzin małych (maksymalnie dwupokoleniowych) w miejsce rodzin wielopokoleniowych. W ślad za tym idzie osłabienie więzi emocjonalnych między krewnymi mieszkającymi oddzielnie [Zaborowska, 2014, s. 73].

W społeczeństwie ponowoczesnym na znaczeniu zdecydowanie zyskują nowe pluralistyczne i fleksybilne formy związków partnerskich [Mariański, 2017, s. 184]. „Wśród tzw. młodych dorosłych, zmniejszają się wskaźniki zawieranych małżeństw, wzrastają równoległe wskaźniki osób żyjących w niezobowiązujących, nieformalnych związkach oraz jako jednostki (single). Wzrasta liczba małżeństw zawieranych dopiero po 30 roku życia, po ukończeniu studiów, zdobyciu zawodu i uzyskaniu niezależności finansowej. Wraz ze spadkiem gotowości zawierania małżeństw przesuwają się w czasie decyzja urodzenia pierwszego dziecka. Zmiany te są uwarunkowane nie tylko czynnikami subiektywnymi, ale i zewnętrznymi (np. przedłużona faza niesamodzielności ekonomicznej ludzi młodych)” [Tamże, s. 185].

Dlatego też w społeczeństwach ponowoczesnych z całą pewnością można już mówić o kryzysie tradycyjnych wartości, które dotychczas przekazywane z pokolenie na pokolenie, utrzymywały przeszłe, wspólne dla wszystkich ludzi treści kultury, w których skład wchodziły również wartości i normy moralne. Odejście od uporządkowanego świata wartości, spowodowało, że ludzkim interakcjom brakuje stabilnych wskazówek i poczucia społecznego zobowiązania [Lubowicka, 2018, s. 154]. „Ponadczasowe wartości utraciły znaczenie, ponieważ nie podtrzymuje ich ani tradycja, ani autorytety, ani wspólnota, które również zostały pozbawione swej mocy obowiązującej. Ład moralny został zaburzony. Zachwianie uniwersalnych wartości jako zasad normatywnych, utrata przekonania o ich wiążącej roli w działaniu, brak znaczenia „myślenia według wartości”, które nie stanowi już podstawy zobowiązania, spowodowały zanik samej wartości rodziny oraz poświęcania się w jej imię, a także – poczucia zobowiązania stojącego u podstaw osobistych decyzji” [Tamże, s. 148].

Równocześnie z utratą wiary w ponadczasowe wartości, ludzie tracą wiarę w tradycyjny ład społeczny, w którym to rodzina zajmuje bardzo ważne miejsce. Obecny kryzys wartości rodziny jest związany z jej dezinstytucjonalizacją. Instytucja rodziny, a także małżeństwa, w obowiązującym dotychczas modelu jest poddawana krytyce. Co więcej, nie należy już do uświęconego ładu społecznego, ale staje się elementem indywidualnego wyboru. Tradycyjne wartości straciły swe znaczenie, przez co obowiązujący dotychczas ład moralny został zaburzony [Tamże, s. 148].

Rodzina zawsze zajmowała wysoką pozycję w hierarchii wartości. Do niedawna była obligatoryjnym etapem życia wielu ludzi, przez co determinowała też ich role społeczne. Jednak występujący aktualnie w społeczeństwach ponowoczesnych kryzys wartości oraz rozpowszechnienie indywidualizmu spowodowały drastyczną zmianę statusu rodziny. Co prawda nadal zajmuje ona dość ważne miejsce w społeczeństwie, ale nie jest już odbierana

jako uniwersalna norma moralna, a raczej jako kwestia indywidualna, zależna od swobodnej decyzji jednostki oraz celów i dążeń zaplanowanych na ścieżce życia. Zatem jest ściśle podporządkowana jednostkowemu rozumieniu szczęścia i satysfakcji, stanowiąc przestrzeń do realizacji siebie i każdego z partnerów – osobno. Dlatego też tak funkcjonująca współczesna rodzina nie jest już trwałą i stabilną instytucją, stanowiąc jedynie środek dla uzyskania satysfakcji z własnego życia, podzielanego w tym celu z innymi osobami [Tamże, s. 155].

Można stwierdzić, iż we współczesnym świecie małżeństwo jest pewnego rodzaju dobrem konsumpcyjnym. „Poświęcenie się trwałym wartościom przeżywa dzisiaj wyraźny kryzys, niechętnie podejmuje się trwałe zobowiązania, wyżej ceni się natychmiastowe satysfakcje i zobowiązania tymczasowe” [Mariański, 2017, s. 185]. W dzisiejszych czasach wiele z towarów konsumpcyjnych można przymierzyć lub wypróbować, a kiedy się nie spodoba, oddać i otrzymać zwrot pieniędzy. W analogiczny sposób młodzi ludzie podchodzą do związków – „nie muszą już być ze sobą na dobre i na złe, pomagać sobie nawzajem w trudnych chwilach, w razie konieczności ograniczać własnych potrzeb, ustępować i dokonywać poświęceń dla dobra trwałego związku” [Tamże, s. 185]. Wręcz przeciwnie, w momencie kiedy coś się zepsuje, nie ma sensu próbować tego naprawić, lepiej – jak w sklepie – nabyć nowszy i lepszy model [Bauman, 2008, s.191 za: Mariański, 2017, s. 185]. „Dziś związki małżeńskie są zawierane nie tyle według kryterium „nie opuszczę cię aż do śmierci”, lecz raczej czasowo dopóki trwać będzie miłość i uczucie oraz przywiązanie” [Mariański, 2017, s. 186]. Co więcej, mówi się nawet o mobilności małżeństwa i rodziny (ponieważ wskaźniki ślubów i rozwodów zbliżają się do siebie) [Tamże, s. 186]. Powyższą zależność można dostrzec w komunikacie z badań „Stosunek Polaków do rozwodów”, który na przestrzeni lat 1970–2017 ukazuje omawiane zagadnienie [CBOS, 2019b, s. 1].

W społecznym odbiorze małżeństwo nie jest już dziś rozumiane jako wybór na całe życie, lecz raczej jako umowa o wzajemnym świadczeniu usług, którą w każdej chwili można rozwiązać. Takie pojmowanie rodziny oznacza bardzo często rezygnację z zaangażowania się w trwały związek i rodzenie dzieci, zaś wybór pomiędzy posiadaniem a nieposiadaniem dzieci jest dzisiaj niejednokrotnie przedmiotem kalkulacji (bilans strat i zysków), ponieważ bezsprzecznie dzieci są jednymi z kosztowniejszych życiowych inwestycji [Mariański, 2017, s. 187]. „W kategoriach czysto finansowych dzieci kosztują więcej niż luksusowy najnowocześniejszy samochód, podróż dookoła świata, a nawet własna okazała rezydencja. Co gorsza, z upływem lat koszty będą prawdopodobnie rosły. A ich wysokości nie da się z góry określić ani oszacować nawet w przybliżeniu. W świecie, który nie oferuje już ludziom przetartych dróg do kariery i stałego zatrudnienia, w którym ludzie nieustannie zmieniają prace i miejsca pobytu, udzielanie pożyczki hipotecznej bez ustalenia wysokości rat i bez określenia terminu ich spłaty oznacza poniesienie wyjątkowo wysokiego ryzyka i wystawienie się na ciągły niepokój i obawę. (...) Poza tym w naszych czasach posiadanie dzieci jest kwestią decyzji, a nie przypadku – i to jest okoliczność, która przysparza dodatkowego bólu głowy. Wybór pomiędzy posiadaniem bądź nieposiadaniem dzieci jest bez wątpienia najbardziej brzemienną w skutki i najtrwalszymi konsekwencjami obciążoną decyzją, przed jaką stajemy w ciągu całego naszego życia, i dlatego kosztuje najwięcej nerwów i stresu” [Bauman, 2003, s.133]

4. Podsumowanie

Cytując za T. Biernatem: „Czy istnieje rodzina ponowoczesna? Odpowiedź twierdząca oznaczałaby uznanie, że nastąpiła jakaś radykalna przemiana rodziny, która w istotny sposób ją przekształciła. Określenie „rodzina ponowoczesna” oznaczałaby, że poprzednia jej formuła „się” skończyła i że mamy do czynienia z zupełnie nową jej postacią” [Biernat, 2014, s. 193]. Przywołane wyżej słowa bardzo dobrze opisują specyfikę rodziny ponowoczesnej. Powyższy autor trafnie wskazał, iż współczesna rodzina zawiera zarówno elementy rodzin nowoczesnych, ponowoczesnych, jak i pochodzących z rodzin tradycyjnych. „Przemieszanie cech rodzin wywodzących się z różnych „modeli” rodziny jest właśnie cechą charakterystyczną dzisiejszej rodziny” [Tamże, s. 193]. Mimo, iż przemiany mające miejsce we współczesnych rodzinach są niezaprzeczalnie zauważalne, to należy przyznać, iż w dalszym ciągu dominuje model rodziny składający się z rodziców obojga płci i dzieci. Jednak dynamika zjawiska, każe sądzić, iż zmiany te będą się pogłębiać. Za opisane w niniejszej pracy przekształcenia w funkcjonowaniu współczesnej rodziny, odpowiada w głównej mierze postępująca indywidualizacja. Część ze zmian jest jednak związana z ogólnospołecznymi przemianami, jak np. procesy sekularyzacji. Dla społeczeństw ponowoczesnych nakazy Kościoła mają coraz mniejsze znaczenie, przez co pierwszeństwo w kształtowaniu osądów i norm moralnych przysługuje jednostce. Zdaniem J. Mariańskiego: „rodzina znajduje się w długotrwałym kryzysie. Dzisiejsze rodziny europejskie są słabe i bardzo niestabilne. Zmiany te nie pozostają obojętne także dla rodziny polskiej. Jest jednak jeszcze zdecydowanie za wcześnie, aby mówić o nowych orientacjach moralno-kulturowych, znacznie różniących się od orientacji wcześniejszych, czyli o orientacjach charakteryzujących się indywidualistycznym podejściem do wolności, relatywistycznym traktowaniem wartości i norm, hedonistycznym modelem działania i beztroskim stylem życia. Załączki tych tendencji, zwłaszcza wśród młodzieży, zmierzające do osłabienia podstawowych orientacji moralnych, mających dawniej silne zakorzenienie w tradycji i w religii, są już jednak dość widoczne” [Mariański, 2017, s. 190]. Przejawia się to ambiwalentnym stosunkiem młodych ludzi do wszystkiego co związane z praktykami religijnymi. W konsekwencji z roku na rok zwiększa się odsetek osób żyjących w nieuregulowanych związkach małżeńskich i rozpada się coraz więcej małżeństw. Nawet jeśli jest to znakiem tego, że współczesna rodzina przechodzi okres przemian, to jednak nadal stanowi ona na tyle silną instytucję społeczną, że przez najbliższe lata jej trwanie nie powinno być zagrożone [Tamże, s. 190]. Czy tak jednak będzie nadal - czas pokaże.

Bibliografia:

1. Bauman Z. (2012). *Etyka ponowoczesna*. Warszawa: Wydawnictwo Aletheia.
2. Bauman Z. (2008). *Zindywidualizowane społeczeństwo*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
3. Bauman Z. (2006). *Płynna nowoczesność*. Kraków: Wydawnictwo Literackie.
4. Bauman Z. (2003). *Razem osobno*. Kraków: Wydawnictwo Literackie.
5. Biernat T. (2014). *Czy istnieje rodzina ponowoczesna?*, „Paedagogia Christiana” 2/34, s. 183-195.

6. Centrum Badania Opinii Społecznej. (2019a). *Komunikat z badań „Preferowane I realizowane modele życia rodzinnego”*, Nr 46/2019. Warszawa: Fundacja Centrum Badania Opinii Społecznej.
7. Centrum Badania Opinii Społecznej. (2019b). *Komunikat z badań „Stosunek Polaków do rozwodów”*, Nr 7/2019. Warszawa: Fundacja Centrum Badania Opinii Społecznej.
8. Giddens A. (2010). *Socjologia*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
9. Kamińska A. (2016). *Miejsce rodziny w życiu człowieka ponowoczesnego*. „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas. Pedagogika” 2016/13, s. 79-88.
10. Katolicka Agencja Informacyjna. (2021). *Raport Kościoł w Polsce*. Warszawa: Katolicka Agencja Informacyjna Sp. z o.o.
11. Kokociński M. (2011). *Rola grupy rówieśniczej w procesie socjalizacji młodzieży*. Poznań: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania.
12. Lubowicka G. (2018). *Rodzina osobno – o kryzysie rodziny w ponowoczesności*. „Wychowanie w Rodzinie” t. XIX (3/2018), s. 143-155.
13. Mariański J. (2017). *Indywidualizacja rodziny w ponowoczesnym społeczeństwie*. „Władza sądenia”, 2017/13, s. 177-191.
14. *Rocznik Demograficzny*. (2021). <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/roczniki-statystyczne/roczniki-statystyczne/rocznik-demograficzny-2021,3,15.html>, (dostęp: 12.09.2021).
15. Szlendak T. (2011). *Socjologia rodziny. Ewolucja, historia, zróżnicowanie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
16. Wróblewska K. (2015). Eksperci: zaledwie 15 proc. kobiet w Polsce planuje ciążę. <file:///C:/Users/user/Downloads/MedExpressPL-eksperci-zaledwie-15-proc-kobiet-w-polsce-planuje-ciaze.pdf>, (dostęp: 12.09.2021).
17. Zaborowska A. (2014). *Współczesna rodzina - kryzys czy przemiana?*, https://depot.ceon.pl/bitstream/handle/123456789/6101/Agnieszka_Zaborowska_Wspolczesna_rodzina_kryzys_czy_przemiana.pdf;sequence=1 (dostęp: 14.09.2021), s. 71-84.

Wykaz stron internetowych:

18. <https://www.gazetaprawna.pl/wiadomosci/kraj/artykuly/8084471,polska-bez-dzieci-mamy-spadek-liczby-urodzen-w-2020-r.html>, (dostęp: 12.09.2021).
19. <https://kobietamag.pl/prezerwatywa-polki-wiedza-o-antykoncepcji-podejmuj-decyzje-o-wyborze/>, (dostęp: 12.09.2021).
20. <https://portal.abczdrowie.pl/czego-polki-oczekuja-od-antykoncepcji>, (dostęp: 12.09.2021).

52. ROZWÓJ TECHNOLOGII KOMUNIKACYJNYCH I ICH WPŁYW NA CZŁOWIEKA NA PRZESTRZENI WIEKÓW

mgr Sabina Waluś

Uniwersytet Opolski

Wydział Teologiczny

E-mail: sabina.walus@wp.pl

Człowiek stał się narzędziem swoich narzędzi

Henry David Thoreau

Streszczenie: Bezsprzecznie technologia rozwija się w bardzo szybkim tempie modyfikując życie każdego pokolenia nie do poznania. Ma to szczególnie odniesienie w przypadku technologii komunikacyjnych, które w ciągu ostatnich kilku dekad znacząco się zmieniły. Jeszcze nie tak dawno temu nowością była prasa, radio i telewizja. Jednak nadejście Internetu i urządzeń mobilnych to prawdziwy przeskok technologiczny, który znacząco zmodyfikował charakter komunikacji większości ludzi. Człowiek jednak bardzo szybko oswaja się z nowymi rzeczami i rozwiązaniami, by po chwili przyjmować je jako coś zupełnie oczywistego. Z tego też powodu warto się zatrzymać i spojrzeć z dystansu parę lat i wieków wstecz, by uzmysłować sobie jak dużo się zmieniło oraz jak wiele ówczesne wynalazki wniosły w codzienne życie człowieka. Niniejszy artykuł stanowi próbę charakterystyki najważniejszych wynalazków, które usprawniły komunikację międzyludzką, do czego można zaliczyć wynalezienie druku, telegrafu, telefonu, telewizji, radia, smartfona i Internetu. Przy prowadzeniu badań zastosowano metodę analizy danych zastanych oraz badań literaturowych.

Słowa kluczowe: nowe technologie, telefon, radio, telewizja, smartfon, Internet, człowiek

1. Wstęp

Rozwój technologii komunikacyjnych na przestrzeni wieków oraz dynamiczny wzrost wynalazków w tym zakresie w pierwszej połowie XX w. związany był ze stale rosnącym zapotrzebowaniem człowieka na komunikację. Do niedawna za nowe medium postrzegano prasę, radio i telewizję. Jak każda „nowość”, upowszechnienie tych urządzeń budziło wiele obaw społecznych. Dziś wiadomo, że bezzasadnych. Prawdziwy skok technologiczny nastąpił dopiero w momencie kiedy wynaleziono Internet oraz upowszechniono do użytku przenośne urządzenia mobilne, z dostępem do sieci internetowej, które to znacząco zmieniły sposób komunikacji większości ludzi. Jeszcze nie tak dawno temu podróżowano bez GPS, a ludzie spotykali się z przyjaciółmi i znajomymi bez stałego kontaktu z telefonem komórkowym czy smartfonem, nie wyobrażając sobie nawet wygody jaką jest Wi-Fi.

Jednak prawdziwą rewolucją w rozwoju nowych technologii, w tym komunikacyjnych, było umożliwienie przenoszenia urządzeń elektronicznych, takich jak komputery czy telefony, bowiem dotychczas były one duże i ciężkie, często podłączone do wielu innych urządzeń umożliwiających ich poprawne działanie. Abstrahując jednak od powyższego, nowoczesne urządzenia były zazwyczaj dość drogie aby każdy mógł sobie na nie pozwolić. Pierwsze telewizory i inne sprzęty domowe przed erą masowej produkcji były jedynie marzeniem. Jednak to właśnie ona zrewolucjonizowała cały przemysł i przyczyniła

się do rozwoju nowoczesnej elektroniki, by wraz z rozwojem materiałów i procedur znaleźć sposób na wprowadzenie technologii do domów i życia ludzi [electronicsmaker.com].

Celem niniejszej pracy jest zatem zwięzła charakterystyka najważniejszych technologii komunikacyjnych, które na przestrzeni wieków, w znaczący sposób wpłynęły na życie człowieka, takich jak: wynalezienie druku, telegrafu, telefonu, telewizji, radia, smartfonów i Internetu. W prowadzeniu badań zastosowano metodę analizy danych zastanych oraz badań literaturowych.

2. Pojęcie i znaczenie nowych technologii komunikacyjnych

Zanim zostaną omówione założenia przyświecające niniejszej pracy, koniecznym wydaje się wyjaśnienie podstawowych pojęć, które będą w niej wykorzystywane. Komunikacja jest terminem, który po raz pierwszy został użyty w naukowym znaczeniu w końcu XIX w. przez niemieckiego twórcę systemu socjologii ogólnej F. Tönniesa. Termin „komunikowanie” „pochodzi od łacińskiego *communicare*, który oznacza - czynić wspólnym, połączyć, naradzać się, informować i *communis* oznaczającego wspólność, poczucie łączności i dający początek słowu komuna, czyli wspólnota” [Targaszewska, Zajac, s. 2]. Jak podaje Słownik Języka Polskiego PWN „komunikacja między jakimiś osobami to **porozumiewanie się**”. Z kolei „jeśli dwie części jakiegoś systemu komunikują się, to istnieje pomiędzy nimi przepływ informacji, energii, materii itd.” [Bańko, 2007a, s. 278-279]. Inne ujęcie definicyjne komunikacji „oznacza dziś porozumienie, przekazywanie myśli, udzielanie wiadomości, łączność. Komunikacja może być: listowna, telefoniczna, telegraficzna i internetowa [Targaszewska, Zajac, s. 2].

Komunikowanie się jest często stosowane zamiennie z porozumiewaniem się, utrzymywaniem kontaktu, łącznością. Odwołując się do podstaw nauki o komunikacji, można powiedzieć, iż może ona przebiegać na dwóch płaszczyznach - werbalnej i niewerbalnej. Zasadnicza różnica pomiędzy nimi jest taka, że komunikacja werbalna jest oparta o wypowiedzi słowne zaś komunikacja niewerbalna składa się z takich elementów jak: mimika twarzy, kontakt wzrokowy, ton głosu, mowa ciała itp. Na komunikację składa się przede wszystkim: „kontakt społeczny, wspólny środek przekazu, przekaz oraz zrozumienie. Przez kontakt społeczny rozumie się powiązanie osób komunikujących się ze sobą. Wspólnym środkiem przekazu może być język lub inne środki komunikowania, którymi posługują się obie strony. Przekaz należy utożsamiać z jasno przekazaną wiadomością. Ostatni element, czyli zrozumienie to przyjęcie informacji oraz jej odpowiednia interpretacja” [Tamże, s. 2].

W tym miejscu warto spróbować zdefiniować także nowe technologie, przy czym należy zauważyć, iż słowo „nowoczesne” czy „nowe” w przypadku technologii bardzo często stosuje się zamiennie. Słowo „technologia” pochodzi od greckich słów *téchnē* – sztuka, rzemiosło oraz *lógos* – słowo, nauka. Pojęcie to ma aspekt szerszy i odnosi się do wszelkich form świadomego przekształcania rzeczywistości. Jednak w potocznym rozumieniu nowe technologie kojarzą się jedynie z innowacją, z nowymi rozwiązaniami techniki oraz ich zastosowaniem w życiu codziennym [Chałubińska-Jentkiewicz, 2019, s. 53-54].

Jeszcze do niedawna, za „nowe” media czy technologie były postrzegane prasa, radio i telewizja. Ich rozwój był wyrazem rosnącego zapotrzebowania na komunikację w pierwszej połowie XX w. W tamtym czasie były one jednak ustandaryzowane pod względem treści,

dystrybucji i procesu produkcji. Umożliwiało to utrzymanie kontroli nad przekazami oraz zachowanie profesjonalizmu emitowanych treści. Z czasem, wraz z rozwojem Internetu powstała dla mediów nowa sieć połączeń, dająca bezprecedensowe możliwości produkcji i dystrybucji. Co więcej, same nośniki mediów, czyli nadajniki radiowe, telewizyjne i wydania papierowe, również uległy transformacji na skutek rozwoju technologicznego – zmiana objęła całą ideę mediów masowych, od produkcji treści po sposób ich odbierania. Niełatwe jest zatem rozgraniczenie, które media czy technologie należy zaliczyć „już” do nowych, a które „jeszcze” do starych [Grabiwoda, 2019, s. 28-29].

Jak jednak wskazuje R. K. Logan, wraz z rozwojem technologicznym nowe media można odróżnić od starych, nazywając je też nowymi technologiami, ponieważ wykazują one obecnie szerszy zakres możliwości – nowe formy komunikacji i przetwarzania informacji [Logan, 2010, s. 11 za: Grabiwoda, 2019, s. 29]. To określenie umożliwia poszerzenie rozumienia mediów, które nie są ograniczane już tylko do urządzeń nadających komunikaty, ale obejmują również oprogramowanie i wszystkie nowe technologie nieosadzone w przestrzeni fizycznej, a umożliwiające wymianę informacji [Grabiwoda, 2019, s. 29-30].

2. Rozwój technologii ułatwiających komunikację na przestrzeni wieków

Ludzie od zarania dziejów używali różnych form i środków celem przekazania informacji. Początkowo były to metody bardzo proste, które jednak z czasem udało się udoskonalić. Projektowanie nowych urządzeń i ulepszanie już istniejących przyspieszyło w szczególności po Pierwszej Rewolucji Przemysłowej. Wtedy też nastąpił ich ogromny i trwający do dziś rozwój.

Wydaje się, że pierwszym znaczącym wynalazkiem, który w pozytywny sposób wpłynął na komunikację międzyludzką było wynalezienie w połowie XV w. przez Johanna Gutenberga prasy drukarskiej. Wcześniej książki były kopiowane odręcznie w klasztorach skryptoriach. Jednak była to metoda droga, czasochłonna i niedoskonała, bowiem do manuskryptów wkładało się sporo błędów - czasem przez nieuwagę, czasem zaś kopiści celowo zmieniali treść, uważając ją na przykład za niemoralną. Co więcej, w tamtym okresie książki były bardzo drogie, przez co dostępne tylko dla osób zamożnych. Dużym problemem był także długi okres czasu jaki zajmowało rozpowszechnienie jakiegoś dzieła. Druk wszystko uprościł, przez co książki stały się znacznie tańsze i dostępnejsze. Znaczenia tego wynalazku dla rozwoju kultury nie sposób przecenić, gdyż wynalezienie prasy drukarskiej dało podwaliny pod kolejne nowości technologiczne i znaczące wydarzenia w przyszłych stuleciach. „To właśnie za sprawą druku między innymi idee Lutra tak szybko obiegły Europę. Za sprawą druku i reformacji narodziły się nowożytne języki europejskie. Protestanci postulowali wiarę opartą na zrozumieniu, dlatego dokonywali licznych przekładów Biblii na języki narodowe. Przekłady te były drukowane i rozpowszechniane wśród wiernych. To z kolei wymuszało kodyfikowanie ortografii i gramatyki. I tak powstawały kolejne niełacińskie dzieła. Wynalazek Gutenberga miał też przełomowe znaczenie dla rozwoju edukacji. Drukowano podręczniki i rozprawy naukowe, a studenci mieli ułatwiony dostęp do podręczników, przez co wymiana poglądów między uczelniami stała się o wiele bardziej dynamiczna” [eszkola.pl].

Kolejnym krokiem milowym w usprawnieniu komunikacji było wynalezienie w 1837 r. telegrafu, który ją zrewolucjonizował tylko dlatego, że pozwolił ludziom błyskawicznie

wysyłać wiadomości na znaczną odległość, przez co świat szybko skurczył się do niespotykanych wcześniej rozmiarów. Elementem, który odróżniał wcześniejsze formy porozumiewania się, był przede wszystkim czas między pisaniem, wysyłaniem, otrzymaniem i przeczytaniem wiadomości [Kacprzak, Leppert, 2013, s. 22].

Jeszcze większy wpływ na przepływ informacji miało wynalezienie w 1876 r. przez Alexandra Grahama Bella telefonu, co przyspieszyło komunikacyjną ewolucję. W krótkim okresie czasu telefon stał się niezbędnym elementem w domach i biurach. Z racji ogromnego zainteresowania w kolejnych dekadach jego możliwości komunikacyjne i użytkowe stale poprawiano, czyniąc je bardziej praktycznymi dla człowieka. Pierwsze innowacje dotyczyły głównie słuchawki, która posiadała jednocześnie mikrofon i głośnik. Później wprowadzono też inne rodzaje telefonów stacjonarnych - ściennie lub biurkowe [Targaszewska, Zajac, s. 9-10].

Kolejnym ważnym wynalazkiem w dziedzinie technologii przekazywania informacji na odległość było odkrycie u progu XX w. radia. „Radio (od łacińskiego *radius* oznaczającego promień) oznacza urządzenie, które pozwala transmitować (radiostacja, rozgłośnia) i odbierać przekaz (odbiornik radiowy)” [Tamże, s. 12]. Zgodnie ze Słownikiem Języka Polskiego PWN radio to „urządzenie służące do odbioru programów dźwiękowych nadawanych w postaci fal elektromagnetycznych przez specjalne stacje nadawcze [Bańko, 2007b, s. 384]. Mówiąc o historii radia, powinno się wymienić wszystkie trzy postaci powiązane z jego historią, tj.: Guglielmo Marconi, Nikola Tesla i Aleksander Popow, gdyż każda z nich miała swój wkład w jego powstanie.

Innym wynalazkiem umożliwiającym przekazywanie informacji na odległość był telewizor. 25 marca 1925 r. J. L. Baird przeprowadził pierwszą publiczną demonstrację ruchomych sylwetek telewizyjnych w domu towarowym „Selfridges” w Londynie. Prezentację powtarzał przez trzy tygodnie jako lokalną atrakcję przyciągającą klientów [polskieradio24.pl]. Data ta jest przyjmowana jako data wynalezienia telewizji, która jednak popularna stała się dopiero po II wojnie światowej. W Polsce początki telewizji datuje się na rok 1938, kiedy to w Warszawie została uruchomiona pierwsza eksperymentalna stacja telewizyjna. Była to stacja telewizji publicznej, której program nadawany jest obecnie pod nazwą TVP1 [wikipedia.pl]. Nieco ponad 20 lat później w skali kraju były już zarejestrowane 22 142 odbiorniki telewizyjne [Stachurska Olejnik, 2019, s. 27]. Prywatne stacje telewizyjne w Polsce zaczęły powstawać dopiero na przełomie lat 80. i 90. XX w., a liczba użytkowników telewizji rosła już coraz szybciej [wikipedia.pl].

Z perspektywy czasu, jednym z ważniejszych wynalazków w dziedzinie technologii przekazywania informacji na odległość był telefon komórkowy. Pierwszy model na rynku pojawił się w 1956 r. Na tamten moment był on dość sporych rozmiarów i wagi, ponieważ ważył około 40 kilogramów, a za jego równowartość można było kupić dobrej klasy samochód [antyweb.pl]. Zapoczątkowało to łańcuch zmian, które na zawsze zmieniły komunikację. Wczesne „komórki” były przeznaczone przede wszystkim na rynek korporacyjny, wypełniając lukę między telefonami a osobistymi asystentami cyfrowymi (PDA, znany również jako komputer podręczny), były jednak nieporęczne i miały krótki czas pracy baterii. To spowodowało, że nieustannie starano się je udoskonalić. Nie trzeba jednak sięgać pamięcią, aż tak daleko, aby zobrazować jaki postęp w przypadku telefonów komórkowych miał miejsce. Warto w tym celu przytoczyć przykład chyba najbardziej

ikonicznego telefonu wszechczasów, a mianowicie Nokii 3310. Telefon ten powstał zaledwie, 21 lat temu (pojawił się na rynku we wrześniu 2000 r.) i w jego przypadku funkcje dodatkowe, czyli nie dotyczące dzwonienia, obejmowały np. zegar, budzik, kalkulator, słownik T9, wygaszacz ekranu oraz bardzo popularną w tamtym czasie grę Snake. Wszystko to odbywało się oczywiście na wyświetlaczu monochromatycznym [antyweb.pl].

W 2007 r. Steve Jobs przedstawił światu pierwszego iPhone'a, który choć nie był pierwszym smartfonem, zrewolucjonizował tym samym rynek zaawansowanych telefonów, zmieniając kurs w kierunku telefonów pozbawionych fizycznej klawiatury. Ten wynalazek utorował drogę estetyce nowoczesnych smartfonów, bowiem przed iPhone'em normą były „telefony z klapką” oraz telefony z podzieloną klawiaturą i ekranem. Mimo, że smartfony istnieją już jakiś czas, to w 2011 r. korzystało z nich zaledwie 14% Polaków [Tamże]. Aktualnie liczby te są o wiele wyższe, ponieważ z danych Urzędu Komunikacji Elektronicznej (UKE) za 2019 r. wynika, że ze smartfonów korzystało około trzy czwarte użytkowników telefonii komórkowej, a wśród użytkowników poniżej 44 roku życia odsetek ten kształtował się na poziomie ponad 90% [money.pl]. Dziś telefony są dużo mniejsze, bardziej powszechne a co za tym idzie tańsze, zatem znacznie więcej ludzi może sobie na nie pozwolić.

Warto także wspomnieć, o najmłodszej, ale prężnie rozwijającej się grupie produktów jaką są tablety. Dla tego typu urządzenia ważnym wydarzeniem było pojawienie się na rynku iPada, czyli produktu który niejako zdefiniował rynek tabletów. „Trzy lata od tego momentu wystarczyły, aby Android wypuścił na rynek produkty właśnie pod kątem tabletów. W tym czasie zdążyły powstać jeszcze trzy generacje iPada oraz dziesiątki modeli tańszych tabletów, których kilka lat temu próżno jeszcze było szukać na sklepowych półkach. Popularność tabletów rośnie, bo stały się one symbolem nowoczesnego stylu życia” [techweek.pl].

W kontekście analiz niniejszej pracy szczególnie istotne wydają się zmiany mające miejsce w ostatnich kilkudziesięciu latach. Media cyfrowe i rozpowszechnienie na szeroką skalę Internetu, który do chwili obecnej stał się dominującą formą komunikacji, przyczyniły się niemal do wyparcia innych jej form. Wywarło to rewolucyjny wpływ na rozwój niemal natychmiastowej komunikacji za pośrednictwem komunikatorów internetowych, połączeń telefonicznych *Voice over Internet Protocol* (VoIP), dwukierunkowych interaktywnych połączeń wideo, forów dyskusyjnych, blogów i sieci społecznościowych. Internet sprawił, że komunikacja stała się prostsza i szybsza, umożliwiając kontakt z ludźmi w dowolnym miejscu o dowolnej porze. Pozwolił człowiekowi na wyrażenie siebie za pomocą mediów społecznościowych czy YouTube. W kontekście możliwości jakie dziś oferuje świat wirtualny, wykorzystanie e-maili do kontaktów z innymi ludźmi wydaje się już być może zastosowaniem przestarzałym. Jednak w 1991 r. – kiedy z Polski wysłano w świat pierwszego maila – był to ogromny krok zmieniający ludzkie życie [forbes.com].

W momencie kiedy wymyślono sieć internetową nic nie zapowiadało, że stanie się ona ogólnoswiatowym medium o niemal nieograniczonym zasięgu. Jej początki sięgają lat 60., kiedy Departament Obrony Stanów Zjednoczonych rozpoczął projekt badawczy z agencją ARPA (*Advanced Research Projects Agency*) [Pałys, Szymanowski, 2006, s. 22 za: Grabiwoda, 2019, s. 30]. Momentem przełomowym inicjującym prace było to kiedy Związek Radziecki wystrzelił w kosmos pierwszego sztucznego satelitę Ziemi o nazwie „Sputnik”. W celu zdobycia technologicznej i militarnej przewagi, rząd amerykański

przeznaczył duże fundusze na rozwój nauki i projektów wojskowych. To właśnie wtedy założono instytucję o nazwie ARPA. „Jej zadaniem było wyszukiwanie naukowców angażujących się w projekty mogące przyczynić się do przewagi USA. Pomysł zbudowania pierwszej sieci pojawił się jako odpowiedź na potrzeby naukowców, którzy, współpracując, musieli się komunikować pomimo dzielących ich odległości. Mimo że według początkowych założeń sieć nie miała służyć armii, lecz naukowcom, jej infrastruktura została oparta na modelu komunikacji opracowanym dla wojska w latach pięćdziesiątych.” [Podgórski, 2006, s. 80-82 za: Kacprzak, Lepper, 2013, s. 11-12].

Plan sieci, nazwanej ARPANET, został zaprezentowany w 1969 r. W tym roku - dokładnie 29 października - wysłano też przez nią pierwszą wiadomość. W kolejnych latach nastąpił jej szybki rozwój, ponieważ do sieci zaczęło dołączać coraz więcej amerykańskich szkół wyższych. Kiedy na przełomie lat 1983/1984 armia USA przestała używać ARPANETu i rozpoczęła wykorzystywanie *stricte* wojskowych sieci komputerowych, ARPANET zaczął być używany jedynie przez amerykańskie uniwersytety [polskieradio.pl].

Także na gruncie polskim szczególną rolę odegrało środowisko akademickie, które budowę sieci rozpoczęło jeszcze w latach 70. XX w. W 1990 r. podjęto współpracę z firmą IBM, a sam projekt nazwano „Inicjatywą IBM-owską”. Powołano również grupę o nazwie Naukowe i Akademickie Sieci Komputerowe (NASK), której celem było koordynowanie programu budowy i rozwoju sieci komputerowych dla środowisk akademickich [Wieczorkowski, 2007, s. 414 za: Kacprzak, Leppert, 2013, s. 12].

W momencie upowszechnienia, sieć komputerowa coraz częściej zaczęła być określana jako Internet, co było związane z coraz szerszymi możliwościami wymiany informacji. Na przełomie lat 80. i 90. Timothy Berners-Lee i Robert Cailliau stworzyli usługi WWW (*World Wide Web*), które pozwalały na stworzenie dobrze dziś znanych stron internetowych. Dzięki temu oraz wydanym w 1991 r. zezwoleniu na wykorzystywanie Internetu w celach komercyjnych, ostatecznie ukształtowała się sieć komputerowa, bez której ciężko wyobrazić sobie codzienne życie i współczesny świat [polskieradio.pl].

W 2002 r. szacowano, że ponad 600 milionów ludzi na świecie miało dostęp do sieci Internetowej [Kacprzak, Leppert, 2013, s. 12]. Z raportu „Digital 2021” wynika, iż aktualnie 59,5% całej populacji świata użytkuje Internet [datareportal.com]. W konsekwencji stał się on naturalnym tłem codziennej egzystencji. Zadziało się to za sprawą powstania nowej generacji serwisów internetowych, których treść była głównie tworzona przez internautów. Ponadto wprowadzono określenie Web 2.0., co jest niejako opozycją do starszych serwisów określanych jako Web 1.0. Wbrew pozorom, nie jest to nic nowego, stanowi jedynie inny sposób wykorzystania dotychczasowych zasobów sieci [wikipedia.org]. „Różnica polega przede wszystkim na wymiarze dynamiczność-statyczność oraz roli użytkownika: bierny odbiorca-nadawca, ponieważ w sieci każdy może mieć status osoby publikującej oraz aktywnie włączającej się w proces komunikacji, nawet jeśli mamy na myśli wybór stron WWW i podążanie hipertekstualną pajęczyną odnośników” [Robak, 2010, s. 14-16 za: Kacprzak, Leppert, 2013, s. 12].

Z całą pewnością serwisy społecznościowe (tzw. *social networking*) możemy zaliczyć do nurtu Web 2.0. Wprowadzenie tych zmian niesie za sobą zmianę w aspekcie społecznym: użytkownicy mają większy wpływ na kształt serwisu, ponieważ to właściciele stron przygotowują dany serwis, ale to internauci dostarczają zawartość, np. pliki wideo

zamieszczane na stronie YouTube. Podkreśla się także społeczny charakter funkcjonujących serwisów (budowa listy kontaktów, wymiana wiadomości, dyskusja) i potencjał intelektualny, jaki z tego faktu wynika (np. tworzona zespołowo Wikipedia) [Siuda, 2007-2008, s. 311-316 za: Kacprzak, Leppert, 2013, s. 12-13].

Poza Internetem, dla współczesnej ludzkości niewątpliwie bardzo duże znaczenie ma też rozwój technologii mobilnej, która na przestrzeni ostatnich lat bardzo szybko się zmieniła, umożliwiając tym samym użytkownikom praktycznie nieograniczony dostęp do informacji i swobodną komunikację. Mianem urządzeń mobilnych (przenośnych) określa się najczęściej dwie kategorie produktów – tablety (urządzenia o przekątnej ekranu 7" i więcej) oraz smartfony (telefony wyposażone w dotykowy ekran), z bezprzewodowym dostępem do Internetu, zarówno za pomocą sieci bezprzewodowej typu hotspot, jak i łączności 5G lub LTE [Grabiwoda, 2019, s. 34]. Jednak zdaniem Autorki, z całą pewnością można do nich zaliczyć również laptopy. W nawiązaniu do tematu niniejszego artykułu, należy również wspomnieć o piątej już generacji sieci komórkowej, która to zapewnia znacznie szybsze pobieranie i przesyłanie danych, większy zasięg i bardziej stabilne połączenia, niż dotychczas. Korzyści te przynoszą znaczną poprawę komunikacji [forbes.com].

Nie dziwi zatem, że technologia mobilna staje się coraz bardziej popularna. Co więcej, dla wielu osób stała się już czymś niezbędnym do codziennego życia, znacznie zwiększając jego komfort ze względu na różnorodną funkcjonalność. Kiedy telefon komórkowy został wprowadzony po raz pierwszy na rynek, służył głównie do pisania SMS-ów i wykonywania połączeń. Jednak obecnie oferuje znacznie więcej udogodnień, np. połączenie z Internetem czy natychmiastowe połączenie wideo z bliskimi. Ludzie mają teraz możliwość komunikowania się ze sobą nawet bez osobistego spotkania. Bezsprzecznie rozwój technologii mobilnych ułatwił ludziom życie, a także znacznie wpłynął na zaoszczędzenie czasu i zasobów. Cały świat mógł wykorzystać potencjał nowych technologii mobilnych, w tym przypadku przede wszystkim mowa o laptopach podczas pandemii, w trakcie wykonywania pracy lub nauki zdalnej. Przykładowo potwierdzają to też wyniki badania przeprowadzonego przez Uniwersytet Warszawski na potrzeby raportu Sektorowej Rady ds. Kompetencji Sektora Finansowego pt. „Przyszłość pracy w sektorze finansowym”. Z odpowiedzi badanych wynika, iż długofalowy *home office* – możliwy tylko i wyłącznie za sprawą nowych technologii mobilnych i komunikacyjnych - ma swoje dobre strony. „Poza oszczędnością czasu i większym poczuciem bezpieczeństwa podczas pandemii, pracownicy wskazywali wśród zalet takiego rozwiązania możliwość pracy także w przypadku niewielkich kłopotów zdrowotnych (66%), gdzie pracując w biurze skorzystaliby wówczas ze zwolnienia lekarskiego. Nieco ponad połowa badanych (57%) za plus uważa elastyczny czas pracy. Natomiast 43% pytanych jako największe zalety pracy zdalnej wskazało możliwość spędzania więcej czasu z rodziną i bliskimi, a 33% ankietowanych było zdania, że w warunkach domowych ich praca jest bardziej efektywna” [parp.gov.pl, 2021].

Powyższe pokazuje, że wpływ nowych technologii mobilnych oraz komunikacyjnych bardzo ułatwia codzienne życie człowieka, co dodatkowo zweryfikowała pandemia SARS-CoV-2. Rozwój technologii przekazywania informacji pozwolił bowiem na swobodne komunikowanie się z „całym światem”, z dowolnego miejsca, o dowolnej porze. Nie można jednak zapomnieć, iż podwaliny pod to jak działają dzisiejsze technologie komunikacyjne dały takie urządzenia jak telegraf, telefon, radio, telewizor. Mimo, iż istnieje już wiele technik

komunikowania się, prace nad nowymi ciągle trwają. Dziś priorytetem w tej dziedzinie stała się nie tylko sama możliwość transmisji danych, ale i poprawa jej jakości oraz szybkości [Targaszewska, Zając, s. 45].

4. Podsumowanie

Historia komputerów liczy sobie już 40 lat. Smartfony w powszechnym użyciu na rynku obecne są już nieco ponad 10 lat. Tablety rozwinęły się w zastraszającym tempie w ciągu zaledwie kilku lat. Co będzie dalej? Z całą pewnością rozwój współczesnych technologii komunikacyjnych nie dotarł jeszcze do granic swych możliwości. W jakim kierunku rozwój ten będzie jednak zmierzał? Pewności nie ma. Jednak wiele wskazuje na to, że będzie to sprzęt, który ludzie będą zakładać jak ubranie, tzw. *wearable technology* (np. zapowiadane okulary Google czyli *Google Glass*). Nie wiadomo, na ile urządzenia te zachwycą ludzkość, aby odnieść wystarczający sukces, na tyle duży, by wyprzeć smartfony. Czy to jest w ogóle możliwe? Jak widać, w tym zakresie jest o wiele więcej pytań, niż odpowiedzi. Przyszłość technologii komunikacyjnej to wielka niewiadoma. Jednego czego można być pewnym to fakt, iż z całą pewnością dalej będzie postępowała miniaturyzacja sprzętu. Być może jakaś firma – tak jak swego czasu Apple – wymyśli coś nowego, ustanawiając zarazem nową kategorię elektroniki na rynku. Jeśli w tym zakresie są jakieś projekty, to bez wątpienia i tak są utrzymywane w największej tajemnicy, do czasu swojej premiery [antyweb].

Reasumując, warto w tym miejscu przywołać serial Netflixa pt. „Black mirror”. W książce pt. „*Black Mirror. Czy to już się dzieje?*” Fabio Chiusi wyszukuje powiązań poszczególnych zjawisk i technologii mających miejsce w przywołanej serialowej dystopii, z tymi już istniejącymi, bądź rozwijającymi się w realnej rzeczywistości. Książka stanowi swego rodzaju opis współczesnej cywilizacji oraz możliwych kierunków jej rozwoju. Po lekturze nasuwa się refleksja: Czy cały świat zmierza w kierunku cyfrowych dyktatur? Jakie zagrożenia dla ludzi stanowią dynamicznie rozwijające się technologie? Warto zastanowić się na tych pytaniach.

Na zakończenie, celem rozważenia, warto przytoczyć słowa F. Chiusi: „W naszej rzeczywistości mamy jeszcze wybór. Możemy wyłączyć smartfona, laptopa czy tableta, możemy nie odpisywać na maile, nie kupować produktów sugerowanych przez spersonalizowane algorytmy na Facebooku czy Amazonie (...) W „Czarnym lustrze” z kolei jest zbyt późno na wolną wolę. Wolnością cieszy się technologia, a my jesteśmy jej niewolnikami” [Chiusi, 2018, s. 11-12]. Człowiek zaś stał się narzędziem swoich narzędzi.

Bibliografia:

1. Bańko M. red. (2007a). *Słownik Języka Polskiego, tom 2*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
2. Bańko M. red. (2007b). *Słownik Języka Polskiego, tom 4*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
3. Chałubińska–Jentkiewicz K. (2019). *Rozwój nowoczesnych technologii w kontekście procesu stanowienia prawa na przykładzie strategii AI*. Teka Komisji Prawniczej PAN Oddział w Lublinie, t. XII, 2019, nr 2, s. 53–71.
4. Chiusi F. (2018). *Black Mirror. Czy to już się dzieje?* Wydawnictwo Dolnośląskie.

5. Goban-Klas T. (2005). *Cywilizacja medialna. Geneza, ewolucja, eksplozja*. Warszawa: Wydawnictwo Szkolne i Pedagogiczne Spółka Akcyjna.
6. Grabiwoda B. (2019). *E-konsumenci jutra. Pokolenie Z i technologie mobilne*. Łódź: Wydawnictwo Nieoczywiste.
7. Kacprzak K., Leppert R. (2013). *Związki miłosne w sieci. Poszukiwanie partnera życiowego na portalach randkowych*. Kraków: Oficyna Wydawnicza „Impuls”.
8. Logan R. K. (2010). *Understanding New Media. Extending Marshall McLuhan*. New York: Marshall McLuhan Peter Lang Publishing.
9. Pałys M., Szymanowski M. (2006). *Rozwój sieci. Internet – stan obecny, kierunki i prognoza rozwoju*. Wrocław: Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej.
10. Podgórski M. (2006). *Wirtualne społeczności i ich mieszkańcy. Próba e-tnografii*. W: J. Kurczewski, Wielka sieć. E-seje z socjologii Internetu. Warszawa: Trio.
11. Raczyński M. (2007). *Telekomunikacja, wzrost gospodarczy i nierówności*. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, nr 10, s. 369-380.
12. Stachurska Olejnik M. (2019). *Telewizje poznawcze jako czynnik kształtowania tożsamości lokalnej i regionalnej w Wielkopolsce w latach 1957-2000. Rozprawa doktorska napisana pod kierunkiem prof. zw. dr hab. Marii Kujawskiej*.
13. Robak M. (2010). *Internet – od nowego medium do sieci społecznej*. W: E. Laskowska, M. Kuciński (red.), *Internet a relacje międzyludzkie*. Bydgoszcz: Wydawnictwo UKW.
14. Siuda P. (2007-2008). *Jakość życia i cyberwykluczenie w dobie Web 2.0*. W: A. Rosół, R. Debris (red.), *Tolerancja. Studia i szkice*. T. 13-14. Częstochowa: Wydawnictwo AJD.
15. Targaszewska M., Zajac P. *Technologie przekazywania informacji na odległość*. <http://kwasnicki.prawo.uni.wroc.pl/pliki/Targaszewska%20Zajac%20informacje%20na%20odlegosc.pdf>, (dostęp: 12.09.2021).
16. Wieczorkowski K. (2007). *Internet*. W: T. Pilch (red.), *Encyklopedia pedagogiczna XXI wieku*. T.3. Warszawa: Wydawnictwo Żak.

Wykaz stron internetowych:

17. <https://antyweb.pl/postep-w-technologiach-na-przestrzeni-ostatnich-lat-czy-aby-na-pewno-rozumiemy-jak-szybko-zachodza-zmiany>, (dostęp: 12.09.2021).
18. <https://electronicsmaker.com/the-evolution-of-your-electronics-how-smartphones-tablets-computers-are-assembled>, (dostęp: 12.09.2021).
19. <https://eszkola.pl/jezyk-polski/wynalezienie-druku-456.html?strona=2>, (dostęp: 12.09.2021).
20. <https://www.finextra.com/blogposting/14000/mobile-technology-its-importance-present-and-future-trends>, (dostęp: 12.09.2021).
21. <https://www.forbes.com/sites/solrogers/2019/10/15/the-role-of-technology-in-the-evolution-of-communication/?sh=1d7bc491493b>, (dostęp: 12.09.2021).
22. <https://localhistories.org/a-history-of-communications/>, (dostęp: 12.09.2021).
23. <https://www.money.pl/gielda/uke-92-9-polakow-korzystalo-z-telefonu-komorkowego-70-5-z-internetu-w-2019r-6479674512459393a.html>, (dostęp: 12.09.2021).
24. <https://www.technologyreview.com/2012/05/09/186160/are-smart-phones-spreading-faster-than-any-technology-in-human-history/>, (dostęp: 12.09.2021).

25. <https://techweek.pl/postep-technologiczny-na-przestrzeni-ostatnich-lat.html>, (dostęp: 12.09.2021).
26. <https://www.parp.gov.pl/component/content/article/70314:praca-zdalna-w-pandemii-to-oszczednosc-czasu-oraz-wzrost-efektywnosci-ale-kosztem-zdrowia-psychicznego>, (dostęp: 12.09.2021).
27. <https://www.polskieradio24.pl/39/156/Artykul/2442942,W-1925-roku-wynalazl-telewizor-ale-nikt-mu-nie-uwierzyl>, (dostęp: 12.09.2021).
28. <https://www.polskieradio.pl/39/156/Artykul/2393430,Zanim-powstal-Internet-byl-ARPANET>, (dostęp: 12.09.2021).
29. https://pl.wikipedia.org/wiki/Web_2.0, (dostęp: 12.09.2021).
30. https://pl.wikipedia.org/wiki/Telewizja_w_Polsce, (dostęp: 12.09.2021).

53. WPLYW OVERTOURISM NA WYBÓR DESTYNACJI TURYSTYCZNEJ

Marcin Widomski

Uniwersytet Jagielloński

Wydział Zarządzania i Komunikacji Społecznej

ul. Łojasiewicza 4, 30-348 Kraków

E-mail: marcin.widomski@student.uj.edu.pl

1. Wstęp

Overtourism to nowe określenie starego problemu, a mianowicie nadmiernej liczby turystów w konkretnym miejscu docelowym, co może mieć negatywny wpływ na obecną w nim społeczność. Pojęcie weszło do akademickiego użycie stosunkowo niedawno, ale wiele związanych z nim problemów ma długą historię, szczególnie w często odwiedzanych ośrodkach miejskich. Przemiany społeczne i technologiczne doprowadziły do zwiększenia się liczby turystów z roku na rok. W ostatnich dwóch dekadach podróże stały się dostępne dla szerokiego grona konsumentów, za sprawą obniżonych kosztów. Wpływ na to ma rozwój komunikacji, w tym tanich linii lotniczych oraz platform rezerwacyjnych ułatwiających znalezienie odpowiedniego i ekonomicznego noclegu. Dynamiczny rozwój niesie za sobą wiele pozytywnych aspektów z punktu widzenia gospodarki, jak choćby przyczynienie się do redukcji poziomu bezrobocia. Jednak istnieją pewne koszty ukryte pręźnie rozwijającej się turystyki.

Miasta są w utrudnionej sytuacji i nieraz bezsilne w próbach powstrzymania napływu odwiedzających. Kontrola nad podróżami lotniczymi często spoczywa na liniach lotniczych, krajowych rządy i lotniska prywatne. Podobna sytuacja występuje w wielu portach morskich, gdzie żegluga wycieczkowa jest kontrolowana przez firmy wycieczkowe i właścicieli portów morskich. Nawet tam, gdzie pewna kontrola nad liczbą odwiedzających jest możliwa, wiele miast boryka się z problemem zbyt dużej liczby odwiedzających, albowiem wiele prywatnych przedsiębiorstw niezależnych od władz miasta, działających w branży turystycznej aktywnie działa na rzecz zwiększania się liczby zwiedzających. Wielokrotnie takie działania są sprzeczne z grupami mieszkańców. Osoby zamieszkujące na stałe popularne ośrodki turystyczne sprzeciwiają się obecnemu i zwiększającemu poziomowi liczby turystów, ale wydają się bezsilni wobec pręźnie rozwijające się turystyce.

Overtourism jest najczęściej opisywany z perspektywy mieszkańców danego obszaru turystycznego i negatywnych korzyści jakie odczuwają. Niniejsza publikacja jest próbą przedstawienia podejścia do overtourismu z uwzględnieniem punktu widzenia drugiej strony, czyli potencjalnych turystów i jego wpływu na wybór destynacji turystycznej.

2. Overtourism - nowy termin na znane zjawisko

Do momentu obostrzeń związanych ze światową pandemią turystyka była jedną z najdynamiczniej rozwijających się branż. Według danych pochodzących z UNWTO turystyka odpowiadała za około 10% światowego Produktu Krajowego Brutto. Z podobnych raportów wynikało również, że co dziesiąta osoba na świecie utrzymuje się z pracy w branży

turystycznej lub branży z nią silnie związanej. Prężny rozwój niesie jednak ze sobą pewne konsekwencje.

Z. Krawczyk sygnalizuje obecność dysfunkcji związanych z rozwojem turystyki odnoszących się do środowiska naturalnego, społecznego, kulturowego, ekonomicznego i osobowościowego [Krawczyk 2007]. Zwiększająca się popularność miejsca turystycznego prowadzi do wzrostu koncentracji ruchu turystycznego w konkretnym obszarze, a co za tym idzie, prowadzi do zatłoczenia atrakcyjnych miejsc, efektu przereklamowania i agresywnej komercjalizacji, to obniża poziom doznań turystów, a także przyczynia się do degradacji naturalnych zasobów [Kruczek, 2018].

O negatywnych konsekwencjach rozwoju turystyki, skutkujących zmianą postaw mieszkańców obszaru turystycznego, naukowcy sygnalizowali w swoich opracowaniach już w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych minionego wieku. Wówczas jednak problem nie był aż tak znaczący, jak miało to miejsce w okresie tuż przed pandemią, kiedy światowy ruch turystyczny po wielu latach stałego wzrostu osiągnął wysoki poziom. Nie używano wówczas terminu *overtourism*, choć z pewnością opisywane zjawisko tymże było. Termin ten pojawił się i wszedł do powszechnego użytku w drugiej dekadzie XXI wieku.

W potocznym rozumieniu *overtourism* rozumiany jest często jako sytuacja, w której miejsce turystyczne jest oblegane przez podróżnych. Jednak to zjawisko jest o wiele szersze, bardziej złożone i posiadające daleko idące konsekwencje. Wedle definicji używanej przez Światową Organizację Turystyki (United Nations World Tourism Organization - UNWTO) *overtourism* można tłumaczyć jako wpływ turystyki na destynację, lub ich części, które nadmiernie wpływają na postrzegane jakość życia obywateli i/lub jakość odwiedzających doświadczenia w negatywny sposób [UNWTO, 2018]. Według Komisji Transportu i Turystyki Parlamentu Europejskiego *overtourism* opisuje sytuację, w której wpływ turystyki w określonych momentach i w niektórych lokalizacjach przekracza fizyczne, ekologiczne, społeczne, ekonomiczne, psychologiczne i/lub progi zdolności reakcji na polu politycznym [Komisja Transportu i Turystyki Parlamentu Europejskiego, 2018].

Liczne opracowania wskazują na szeroki zakres negatywnych skutków rozwoju turystyki dla społeczności lokalnych oraz sygnalizują na inne gospodarcze, społeczne i środowiskowe skutki intensyfikacji ruchu turystycznego. Istotą *overtourismu* jest przekroczeniu progów chłonności turystycznej, którą określa się jako definiowaną maksymalną liczbę osób mogącą w tym samym czasie odwiedzać dane miejsce i nie powodować swoją obecnością zniszczeń w otoczeniu fizycznym, gospodarczym i społeczno-kulturowym oraz spadku poziomu satysfakcji odwiedzających [Goodwin, 2017].

C. Milano, M. Novelli, J. M. Cheer opisali *overtourism* bardzo szczegółowo jako nadmierny przyrost odwiedzających, skutkujący przeludnieniem w obszarach, gdzie mieszkańcy cierpią na skutek tymczasowych i sezonowych szczytów turystycznych, wymuszających stałe zmiany w ich stylu życia, utrudniony dostęp do udogodnień i zmieniające ich ogólne samopoczucie [Milano, Novelli, Cheer, 2019].

M. Kazimierczak i E. Malchrowicz-Moško sygnalizują, że *overtourism* nie jest problemem miejskim, urbanistycznym, komunikacyjnym, czy turystycznym. *Overtourism* to w głównej mierze problem społeczny i etyczny, w który wpisane jest pojęcie konfliktu [Kazimierczak, Malchrowicz-Moško, 2021]. Innymi słowy w konkretnej przestrzeni urbanistycznej ścierają się różne interesy turystów, mieszkańców, a także znajdujących się

między nimi dysydentów. W najbardziej skrajnej odmianie overtourism może prowadzić do powstania turystofobii. Zjawisko to ma miejsce, gdy mieszkańcy przedstawiają otwarcie agresywną postawę wobec przyjezdnych. Uwidacznia się to przez obraźliwe napisy na murach, agresję werbalną czy próby utrudnienia dotarcia do obszaru turystycznego. Najdobitniejszym przykładem może być Wenecja, w której mniejsze jednostki pływające starały się zablokować wejście do portu znacznie większym wycieczkowcom.

Włoskie miasto jest najczęściej przywoływaną egzemplifikacją negatywnych aspektów idących za wzmożonym ruchem turystycznym. Wenecja jest poprzecinana malowniczymi kanałami, posiada wiele zabytków i niepowtarzalny klimat, przez co rokrocznie staje się celem podróży milionów turystów spragnionych pięknych widoków i romantycznych scenerii. Jednocześnie Wenecja jest bardzo trudnym miastem do przemieszczania się z uwagi na wspomniane kanały, które zastępują szerokie drogi, po których można poruszać się szybciej i sprawniej niż za pomocą tramwaju wodnego. Osoby przybywające do Wenecji najczęściej przebywają w niej kilka godzin. Odwiedzają najważniejsze punkty miasta i wyjeżdżają z niego z powodu wysokich cen. Nocleg najczęściej spędzają poza miastem, ograniczają też konsumpcję na miejscu. To doprowadziło do bardzo niekorzystnej sytuacji, w której miasto i mieszkańcy ponoszą bardzo duże koszty związane z obecnością turystów, a sami relatywnie nie mogą czerpać z tego zbyt wielu korzyści. Szacunki mówią o około 25 milionach turystów rocznie. Z tego tylko 4.5 miliona turystów decyduje się spędzić nocleg w Wenecji. Od lat dziewięćdziesiątych narastała w mieszkańcach frustracja, albowiem czuli się opuszczeni przez lokalne władze, które nie starały się rozwiązać problemu systemowo. Obywatele zaczęli się dogadywać między sobą, organizować akcje protestacyjne żeby ich problem został zauważony. Z czasem zaczęli tworzyć stowarzyszenia łączące ich interesy. Ruchy miejskie koncentrowały się przede wszystkim na próbach ograniczenia liczby wycieczkowców przyplływających do portu. Wenecja zaślęła z pomysłu biletowania wjazdu do miasta. Po kilku latach od ogłoszenia tego projektu władze przystępują do realnych działań. Zapowiedziano, że już w 2022 roku w mieście pojawią się specjalne bramki dla turystów, przez które wpuszczane będą osoby rezerwujące wcześniej wizytę w mieście lub nocleg w hotelu, a wjazd będzie wiązał się z dodatkowymi opłatami.

Drugim klasycznym przykładem overtourismu jest Barcelona. Jedno z największych miast w Hiszpanii, jest kluczowym ośrodkiem biznesowym i przemysłowym. Dla podkreślających swoją niezależność Katalończyków to stolica i najważniejsze miasto będące stolicą regionu. Barcelona będąca drugim pod względem ludności miastem w Hiszpanii, licząca ponad półtora milionów mieszkańców, w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych stała się niezwykle popularnym celem turystycznych wycieczek. Stolica Katalonii także jest przedstawiana jako jaskrawy przykład skutków overtourismu, ale w tym przypadku skutki są nieco inne niż w przypadku wspomnianej Wenecji. Barcelona stała się tak bardzo popularnym i modnym miastem, że wiele osób z całego świata konsekwentnie przez lata decydowało się kupować mieszkania w centrum miasta. Początkowo apartamenty były kupowane w celach prywatnych z myślą spędzania wolnego czasu. Z czasem jednak nieruchomości były kupowane w celach inwestycyjnych z założenia przeznaczone do wynajmu przyjezdnym. Efektem tego popyt na mieszkania w Barcelonie wzrósł zdecydowanie, a co za tym idzie, wzrosły także ceny. Kolejnym podwyżkom mogli sprostać

tylko inwestorzy, a coraz rzadziej mieszkańcy. Tak zaczęła się napędzać spirala, wyrzucająca barcelończyków z ich własnego miasta. Centrum traciło funkcję mieszkalną. Coraz trudniej było w tej części miasta żyć ze względu na ceny i uciążliwą obecność turystów. Tym sposobem barcelończyk wchodzący w dorosły etap, który w swoim rodzinnym mieście zaczął studia lub pracę, zmuszony był przenieść się na obrzeża lub wręcz poza granice miasta, by sprostać cenom nieruchomości. Barcelona zasłynęła z otwartej wojny z krótkoterminowym wynajmem apartamentów. Powołano nawet specjalny portal internetowy, gdzie mieszkańcy mogą zgłaszać lokale mieszkalne, co do których mają podejrzenie, iż są wykorzystywane do wynajmowania turystom. Innymi europejskimi miastami, które są uważane za dotknięte overtourismem to m.in. Amsterdam, Dubrownik, Praga, Rzym,

Overtourism można także zaobserwować w Polsce. Sztandarowym przykładem jest miasto najchętniej odwiedzane przez turystów, czyli Kraków. W 2019 roku stolicę Małopolski odwiedziło ponad 14 milionów osób, z czego 10 750 000 to odwiedzający krajowi, a 3 300 000 – zagraniczni. Według obliczeń magistratu osoby odwiedzające miasto zostawiły w nim 7.5 miliarda złotych. 70% osób deklarowało w przyszłości powrót do Krakowa, a 75% deklarowało, że poleci miasto swoim znajomym.

Jednak krakowianie odczuwają przykre konsekwencje mieszkania w popularnym turystycznie mieście. Overtourism w Krakowie ma podobne przejawy co w Barcelonie. Głównym problemem jest zanik oryginalnej tkanki miasta. Centrum Krakowa traci mieszkańców, albowiem stawało się coraz trudniejsze do życia. Lokale mieszkaniowe w starych kamienicach zamieniane są na apartamenty na krótkotrwały wynajem dla turystów. Przyjezdni wielokrotnie okazywali się uciążliwi, urządzali imprezy i zakłócali ciszę nocną bez znaczących konsekwencji dla sprawców i właścicieli mieszkań. Rosły także ceny mieszkań. Powstała spirala podobna do tej z omówionej Barcelony. Centrum miasta przestaje być przyjazne mieszkańcom, traci swoją mieszkalną funkcję.

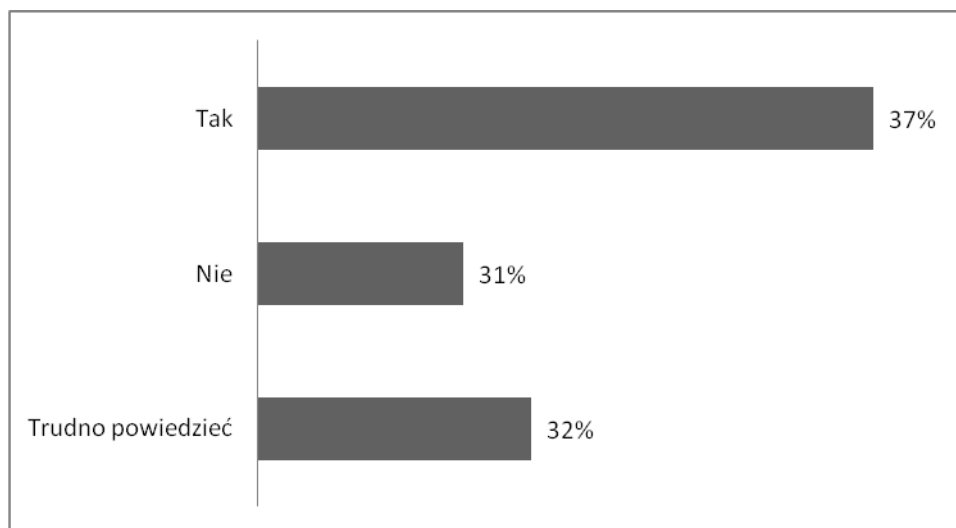
3. Wyniki

Analiza literatury przedmiotu wskazuje na zdecydowaną przewagę opracowań opisujących overtourism z perspektywy mieszkańców obszarów turystycznych cieszących się największą popularnością. Z racji niewielkiego zainteresowania warto zaznaczyć badania przeprowadzone z perspektywy turystów. Międzynarodowy Uniwersytet Nauk Stosowanych (IUBH) w Bonn przeprowadził badania, z których wynika, że 53% respondentów nie przejmuje się overtourismem. Co ciekawe argumentowali to przekonaniem, że skoro konkretne miejsce przyciąga wiele osób, że jest warte zobaczenia [Rzeczpospolita, 2019].

Prezentowane poniżej badania mają na celu uzupełnić lukę badawczą o nowe informacje na temat zjawiska overtourismu z perspektywy potencjalnego polskiego turysty. W tym celu w dniach 1-10 września 2021 przeprowadzony został anonimowy sondaż drogą internetową, w wyniku którego udało się pozyskać 218 poprawnie wypełnionych ankiet. 58% badanych to kobiety, a 42% mężczyźni. Uzyskane rezultaty zostały przeanalizowane za pomocą narzędzi statystycznych.

Ankietowanym zadano pytanie czy w trakcie jednego ze swoich wyjazdów turystycznych doświadczyli na sobie overtourismu. 37% badanych przyznało, że

w przynajmniej jednej ze swoich podróży doświadczyło overtourismu. 31% ankietowanych temu zaprzeczyło, a 32% trudno było to potwierdzić.



Wykres 1. Ankiety, którzy doświadczyli w podróży overtourismu

Źródło: Opracowanie na podstawie danych własnych.

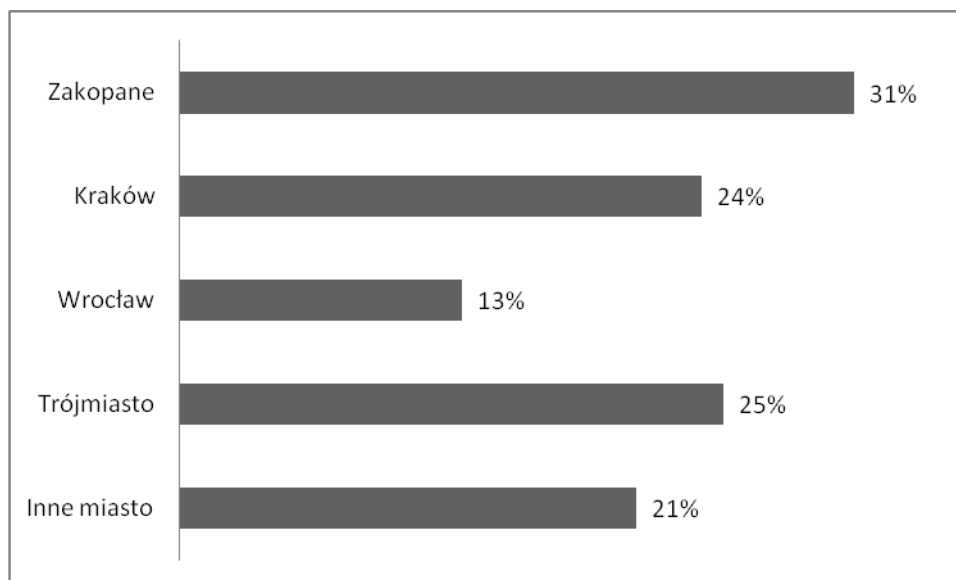
Spośród osób, które potwierdziły zetknięcie z overtourismem, jako najczęściej odczuwaną niedogodność wskazano tłok i kolejki według 47%. Co trzecia osoba doświadczająca overtourismu jako turysta wskazywała na wysokie ceny w branży gastronomicznej (36%) oraz za sam nocleg w popularnym turystycznie miejscu (33%). 23% wskazało na zaśmiecone otoczenie, a 21% narzekało na korki i problemy komunikacyjne. Co piąty dostrzegł komercjalizację miejsca, a najrzadziej wskazywanym aspektem była wrogość mieszkańców wobec turystów (15%).



Wykres 2. Przejawy overtourismu z jakimi zetknęli się turyści

Źródło: Opracowanie na podstawie danych własnych.

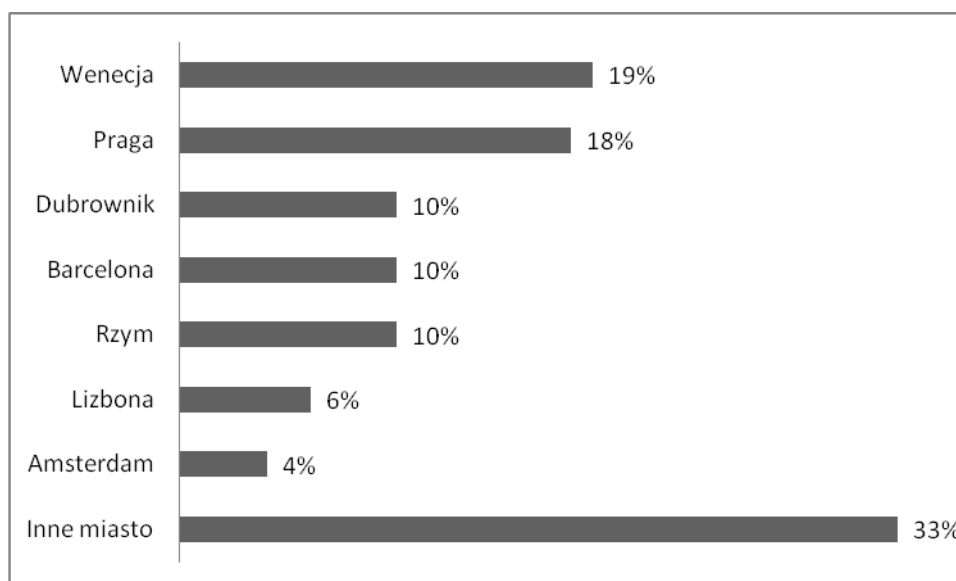
Wedle odpowiedzi ankietowanych overtourismu najczęściej doświadczali w Zakopanem. Co czwarta odpowiedź wskazywała na Trójmiasto. Niewiele mniej na Kraków. Na inne miasto wskazało niewiele ponad 21%. Wrocław jako miasto, gdzie w roli turysty spotkano się z overtourismem wskazało 13%.



Wykres 3. Polskie miasta, gdzie ankietowani doświadczali overtourismu

Źródło: Opracowanie na podstawie danych własnych.

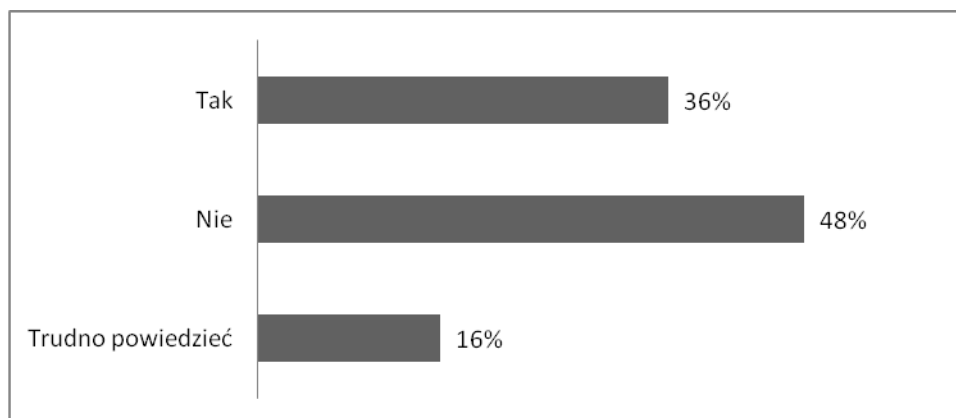
Spśród zagranicznych miast, w których najczęściej doświadczano overtourismu były Wenecja i Praga. Co dziesiąty badany wskazał, że z overtourismem zetknął się w Dubrowniku, Barcelonie i Rzymie. 1/3 odpowiedzi wskazywała na inne miasta niż najczęściej wymieniane w literaturze jako przykłady overtourismu w Europie.



Wykres 4. Europejskie miasta, gdzie badani najczęściej doświadczali overtourismu

Źródło: Opracowanie na podstawie danych własnych.

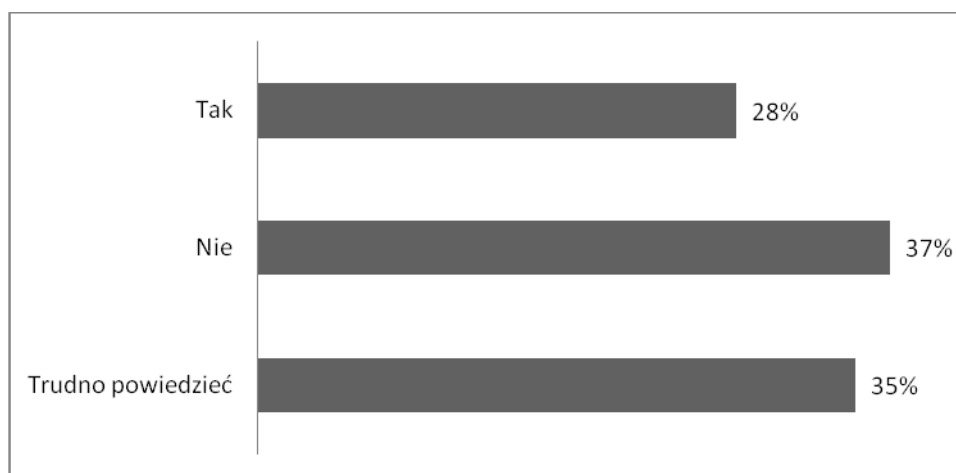
Zdaniem ankietowanych overtourism nie jest czynnikiem istotnym dla decyzji o destynacji turystycznej. Na pytanie " Czy zrezygnowałeś/łaś z turystycznego wyjazdu do jakiegoś miejsca w obawie o zbyt dużą liczbę innych turystów?" 36% ankietowanych wyraziło się twierdząco. Blisko połowa stwierdziła, że zbyt duża liczba turystów nie wpływa na decyzję o podróży.



Wykres 5. Wpływ zwiększonego ruchu turystycznego na odwołanie decyzji o podróży

Źródło: Opracowanie na podstawie danych własnych.

Potwierdzeniem niewysokiego poziomu istotności overtourismu przy podejmowaniu decyzji przy wyborze destynacji turystycznej jest wpływ tego doświadczenia na ewentualną podróż powrotną. 28% ankietowanych pomimo doświadczenia overtourismu chciałoby wrócić do miejsca, w którym się z nim zetknęli. Ze względu na to zjawisko o podróży powrotnej nie myśli 37%. 35% ankietowanych nie miało zdania.

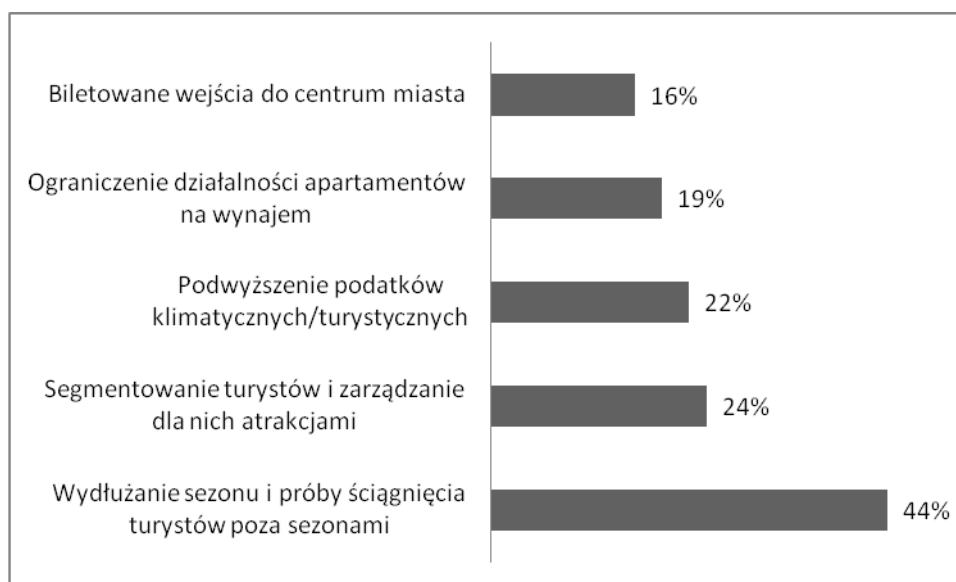


Wykres 6. Wpływ overtourismu na decyzję o powrocie do miejsca gdzie go doświadczono

Źródło: Opracowanie na podstawie danych własnych.

Respondentom zostało zadane pytanie o wskazanie najlepszych metod mających na celu ograniczenie problemów z overtourismem. Zdaniem badanych spośród podanych sposobów najlepszym jest zarządzanie napływem turystów w taki sposób, aby wydłużyć sezon, przez co udałooby się doprowadzić do sytuacji, w której napływ dużej liczby turystów

zostałby rozłożony na dłuższy okres, a co za tym idzie, natężenie osób w jednym miejscu byłoby mniejsze. Niemal co czwarty respondent wskazał, że pomocne będzie segmentowanie turystów i zarządzanie dla nich atrakcjami i rozproszenie ich w czasie i przestrzeni miejskiej. 22% badanych wskazało podwyższenie podatków miejscowych, 19% - ograniczenie działalności apartamentów na wynajem, a 16% za skuteczne uznało biletowanie wejścia do centrum miasta.



Wykres 7. Najlepszy sposób na ograniczenie overtourismu

Źródło: Opracowanie na podstawie danych własnych.

Jak wskazują odpowiedzi ankietowanych overtourism nie jest zjawiskiem, który istotnie determinuje u nich decyzję o wyborze destynacji turystycznej. W polskiej literaturze opisującej zjawisko overtourismu najczęściej przywoływany jest przykład Krakowa. Jednak jak wskazują wyniki badania, z perspektywy turysty miastem najbardziej emblematycznym dla overtourismu jest Zakopane.

4. Podsumowanie

Negatywne konsekwencje wynikające ze zbyt dużej liczby turystów znane są od wielu lat, choć stosunkowo niedawno spięto je pod wspólną nazwą "overtourism". Tuż przed pandemią zjawisko było często opisywane. Pytanie otwartym pozostaje kwestia tego czy nadal będzie przedmiotem badań.

Ograniczenia w poruszaniu się po świecie złagodziły niektóre negatywne skutki overtourismu, ale niektóre rozpoczęte procesy były trudne do powstrzymania. Światowa pandemia nie zatrzymała overtourismu, ale stała się szansą na wprowadzenie zorganizowanych działań mających wyraźnie ograniczyć jego skutki.

Powyższe badania wskazują, że od strony turysty zjawisko overtourismu nie jest istotnie negatywne z perspektywy turysty. Jednak wyniki zasygnalizowały konieczność pogłębienia ewentualnych analiz overtourismu nad studium przypadku jakim jest Zakopane lub Trójmiasto, a nie jak dotychczas Kraków.

Bibliografia:

1. Goodwin H. (2017), The Challenge of Overtourism, [w:] Responsible Tourism Partnership Working, 2017/4.
2. Komisja Transportu i Turystyki Parlamentu Europejskiego (2018), Overtourism: impact and possible policy responses, Policy Department for Structural and Cohesion Policies Directorate-General for Internal Policies PE 629.184 - October 2018, s. 21.
3. Kowalczyk-Anioł J., Zmysłony P. (2017), Turystyka miejska jako źródło protestów społecznych: przykłady Wenecji i Barcelony [w:] Turystyka Kulturowa Nr 2/2017 (marzec-kwiecień 2017), Wydawnictwo KulTour.pl, Poznań.
4. Krawczyk Z. (2007), O turystyce i rekreacji. Studia i szkice, Almamer, Warszawa.
5. Kruczek Z. (2018), Turyści vs. mieszkańcy. Wpływ nadmiernej frekwencji turystów na proces gentryfikacji miast historycznych na przykładzie Krakowa [w:] Turystyka Kulturowa Nr 3/2018 (maj-czerwiec 2018), Wydawnictwo KulTour.pl, Poznań.
6. Milano C., Novelli M., Cheer J.M. (2019), Overtourism and Tourismphobia: A Journey Through Four Decades of Tourism Development, Planning and Local Concerns [w:] Tourism Planning & Development 16/4.
7. UNWTO (2018), Overtourism? – Understanding and Managing Urban Tourism Growth beyond Perceptions, World Tourism Organization (UNWTO), Madryt.

Wykaz stron internetowych:

8. https://www.krakow.pl/aktualnosci/235436,26,komunikat,ponad_14_milionow_turystow_odwiedzilo_krakow.html, (dostęp, 10.09.2021).
9. <http://www.millennium-destinations.com/uploads/4/1/9/7/41979675/rtpwp4overtourism012017.pdf>
10. <https://turystyka.rp.pl/zanim-wyjedziesz/art17823421-overtourism-nie-odstrasza-turystow/>, (dostęp, 10.09.2021).
11. <https://wydarzenia.interia.pl/swiat/news-wlochy-wenecja-bedzie-liczyc-turystow-postawia-bramki,nId,5434068> (dostęp, 10.09.2021).



Jesteś studentem, doktorantem, młodym naukowcem? Chcesz publikować w profesjonalnym piśmie naukowym, brać udział w konferencjach? Firma Konferencje Naukowe Piotr Rachwał umożliwi Ci start w świecie nauki za przystępną cenę. Organizujemy konferencje interdyscyplinarne, jak i specjalistyczne. Wydajemy monografie pokonferencyjne oraz współpracujemy z czasopismami z listy ministerialnej. Pomagamy w publikacji artykułów.

Piotr Rachwał

Konferencje Naukowe

ul. Gen Leopolda Okulickiego 51D/20

31-637 Kraków

NIP: 573-272-51-36

REGON: 365643034

E-mail: rachwal.konferencjenaukowe@gmail.com

www.konferencjenaukowe.com.pl