

NAUKA I BIZNES, CZYLI DWA PRZENIKAJĄCE SIĘ ŚWIATY



Monografia 2015



Redakcja naukowa

Marcin Olkiewicz

Magdalena Drewniak

**NAUKA I BIZNES,
CZYLI DWA PRZENIKAJĄCE SIĘ ŚWIATY**

Redakcja naukowa

Marcin Olkiewicz

Magdalena Drewniak

Monografia

Słupsk, 2015

RECENZENCI:

dr Sławomir Dorocki – Uniwersytet Pedagogiczny im. Komisji Edukacji Narodowej
w Krakowie, Instytut Geografii UP w Krakowie

dr Leszek Michalczyk – Uniwersytet Gdański, Wydział Zarządzania, Katedra Rachunkowości

dr Monika Woźniak - Uniwersytet Gdański, Wydział Zarządzania, Katedra Informatyki
Ekonomicznej

dr Dorota Majewicz - Uniwersytet Gdański, Wydział Filologiczny, Instytut Anglistyki
i Amerykanistyki, Katedra Językoznawstwa

dr Marcin Olkiewicz – Politechnika Koszalińska, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra
Zarządzania

WYDAWNICTWO:

Mateusz Weiland

NETWORK SOLUTIONS,

Agencja Kreowania Wizerunku

ul. Wiatraczna 4a/17

76-200 Słupsk

ISBN: 978-83-63216-00-9

MONOGRAFIA POKONFERENCYJNA Z MATERIAŁÓW DOSTARCZONYCH PRZEZ AUTORÓW

SPIS TREŚCI

Wprowadzenie <i>Magdalena Drewniak</i>	5
1. Niestabilność finansów publicznych w Polsce - możliwe sposoby finansowania deficytu budżetowego i długu publicznego <i>Andrzej Brożek , Agnieszka Mazurek-Czarnecka</i>	6
2. Ubezpieczenie jako instrument regulacyjny na rynku transportu kolejowego <i>Mirosław Antonowicz</i>	14
3. Wybrane aspekty planów mobilności w miastach <i>Mateusz Chłęd, Maciej Sobociński</i>	22
4. Audyt wewnętrzny i element systemu zarządzania jakością <i>Agnieszka Gaschi-Uciecha, Marzena Podgórska</i>	30
5. Waloryzacja świadczeń emerytalnych w świetle zasady solidarności społecznej <i>Anna Goral</i>	40
6. Charakter prawny środków zgromadzonych na rachunkach Otwartych Funduszy Emerytalnych <i>Jakub Grygutis</i>	50
7. Opinia i raport biegłego rewidenta jako narzędzie zarządcze <i>Lena Grzesiak</i>	58
8. Wybrane problemy pracowników podnoszących kwalifikacje zawodowe <i>Katarzyna Janaczek</i>	66
9. Zrównoważony rozwój jako element zarządzania Aglomeracją Miejską <i>Judyta Kabus</i>	72
10. Kompetencje menedżerskie w perspektywie etyki zarządzania. Studium porównawcze badań własnych <i>Paweł Kazibudzki</i>	80
11. Nierówności społeczne a edukacja <i>Gabriela Majchrowska, Kamil Tomkiewicz</i>	91
12. Marketingowe i ekonomiczne uwarunkowania zachowań konsumenckich <i>Gabriela Majchrowska, Kamil Tomkiewicz</i>	99
13. Odpowiedzialność osób prawnych w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej <i>Hanna Malik</i>	109
14. Pozycja prawno – ustrojowa wójta w gminie <i>Beata Piechocka</i>	117
15. Tajemnica lekarska, a derogacja lex specialis, czyli który przepis ma pierwszeństwo? <i>Łukasz B. Pilarz</i>	127

16.Czynniki warunkujące efektywność nauczania na przykładzie geografii <i>Kamila Płazińska</i>	135
17.Statut rolnika w polskim ustawodawstwie podatkowym <i>Anna Prymakowska</i>	143
18.Relacje między podwładnym i przełożonym – styl zarządzania a wymiary kultury <i>Aleksandra Czarnecka</i>	152
19.Problem obowiązku ubezpieczenia społecznego rolników indywidualnych <i>Katarzyna Rodak</i>	160
20.Compliance aspekt teoretyczno-prawny <i>Magdalena Soboń-Stasiak</i>	170
21.Wpływ ochrony środowiska na wizerunek przedsiębiorstwa <i>Katarzyna Stala</i>	177
22.Rachunkowość kreatywna a bankructwa gigantów <i>Anna Katarzyna Wieczór, Ewelina Pawłowska</i>	185
23.Analiza skuteczności strategii inwestycyjnych z wykorzystaniem współzależności między–rynkowych <i>Liwiusz Wojciechowski</i>	191
24.Analiza zarządzania przedsiębiorstwem produkcyjnym <i>Henryk Wojtaszek</i>	202
25.Identyfikacja inwestora w prawie budowlanym <i>Marta Zdrojowska-Pyptiuk</i>	210
26.Efektywność ekonomiczna i ekologiczna logistyki zwrotnej wśród podmiotów gospodarczych i niegospodarczych <i>Monika Złoto-Małolepszy</i>	217

Wprowadzenie

Magdalena Drewniak

XXI wiek to okres kiedy nauka stanowi największy wyznacznik rozwoju każdej dziedziny życia. Medycyna, transport, informatyka, nowe technologie zarówno 3 jak i 4 D, LTE czy Full HD. Era smartfonów, tabletów a także e-boków powszechnie wkradły się w nasze życie. Wszechobecna informacja, szybkie ogólnie dostępne łącza internetowe, a także dostęp do informacji globalnej to tylko nieliczne wyznaczniki rozwoju społeczeństwa technologicznego.

Miejsce nauki jest tutaj nieodzowne. Ludzie pracujący nad ułatwieniem życia społecznego dążą również do realnego zysku finansowego. Dlatego ta publikacja jest potrzebna, ponieważ pokazuje najistotniejsze interakcje pomiędzy biznesem, który finansuje naukę i rolę, która tworzy biznes. Zbadanie i opis tych interakcji to przewodni temat tej publikacji, ale też kolejnych, które w przyszłości powstaną w celu ukazania jakże ważne są zjawiska połączenia biznesu i nauki.

Autorzy składają serdeczne podziękowania ludziom biznesu i nauki, że chcieli podzielić się swoją wiedzą i doświadczeniami w tak rozwojowym temacie. Dyskusje naukowe, liczne wymiany poglądów, nowe ścieżki badawcze utwierdzały autorów, iż temat przedstawiony w tej publikacji stanowi wyznacznik dla młodych naukowców, służy tej wiedzy i odkryciu.

Sukces w świecie nauki będzie wówczas sukcesem w świecie biznesu.

1. NIESTABILNOŚĆ FINANSÓW PUBLICZNYCH W POLSCE – MOŻLIWE SPOSOBY FINANSOWANIA DEFICYTU BUDŻETOWEGO I DŁUGU PUBLICZNEGO

Andrzej Brożek

Katedra Teorii Ekonomii, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Agnieszka Mazurek-Czarnecka

Katedra Polityki Przemysłowej i Ekologicznej, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

1. Wprowadzenie

Niniejszy artykuł ukazuje możliwości, a zarazem źródła finansowania deficytu budżetowego oraz długu publicznego w Polsce.

Współcześnie sytuacja w której wydatki państwowe przewyższają dochody nie jest niczym nadzwyczajnym. Jako główną przyczynę wybuchu kryzysu finansowego z 2008 roku uznaje się, życie dużej części społeczeństwa na kredyt. Konsekwencje takiego stanu odczuwane są do dnia dzisiejszego. Warto zaznaczyć że kryzys ukazał uchybienia także na szczeblu rządowym. Przykładem jest sytuacja Grecji a tym samym krajów strefy euro. Aktualnie mimo miliardów euro przetransferowanych do Grecji w ramach programu ratunkowego, kraj nadal nie jest w stanie ożywić swojej gospodarki i wciąż potrzebuje pomocy. W między czasie wiele osób straciło pracę a także znalazło się na skraju ubóstwa, krótszy okres pracy przekłada się na mniejsze wpływy do budżetu państwa a tym samym odpowiednio pomniejszoną pomoc państwa w postaci świadczeń emerytalnych w przyszłości. Niekorzystnie na budżet oddziałuje fakt, iż społeczeństwo Polski i Unii Europejskiej wciąż się starzeje, dlatego niezwykle ważne jest sukcesywne, efektywne obniżanie deficytu budżetowego oraz długu publicznego.

Pierwsza część artykułu skupia uwagę na podstawowej przyczynie powstawania długu oraz prezentuje definicje formalnoprawne deficytu budżetowego i długu publicznego. Kolejna część prezentuje fundamentalne metody, stosowane do ograniczenia a także finansowania długu publicznego oraz deficytu budżetowego.

2. Dług publiczny, deficyt budżetowy

Podczas całego życia, codziennie spotykamy się ze środkiem płatniczym, jakim jest pieniądź. Pieniądź abstrahuje od indywidualnych wartości kierujących życiem każdego człowieka, może być źródłem szczęścia jak i ogromnych kłopotów. Płacimy za żywność, rozrywkę, odpoczynek, dobra materialne, a także edukację. Kupujemy nie tylko to, co jest nam niezbędne do życia, ale również to, co ułatwia egzystencję. Komplikacje pojawiają się wtedy, gdy wydajemy więcej niż wynikałoby to z naszych dochodów, jeśli taki stan rzeczy trwa stosunkowo krótko i jest wynikiem nieoczekiwanych zdarzeń losowych, na które nie mieliśmy wpływu i zaraz po zwalczeniu czynnika wywołującego zmianę stanu równowagi naszego osobistego budżetu wracamy do stanu pełnej płynności finansowej, nie należy spodziewać się długotrwałego, niekorzystnego oddźwięku. Problem pojawia się w sytuacji, gdy czynniki wpływające na stan równowagi są długotrwałe ze względu na horyzont czasowy oraz gdy mniej lub bardziej świadomie wydajemy nasze pieniądze. W takim przypadku w pewnej chwili dochodzimy do momentu, gdy nie stać nas na dobra lub usługi, które do

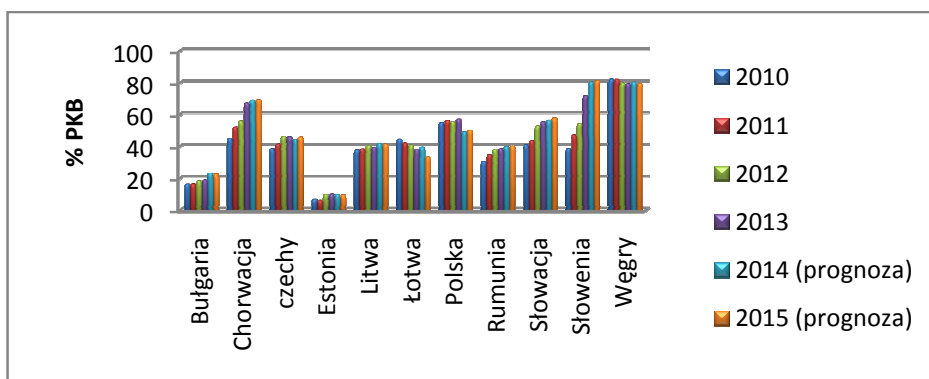
tej pory były finansowane bez zastanowienia, mówimy wtedy o deficycie w osobistym budżecie. Jeśli mimo to nie zmieniamy naszych codziennych przyzwyczajeń i nie chcemy pracować więcej, aby w konsekwencji mieć większy dochód, który pokryty nasz deficyt, pożyczamy pieniądze. Pożyczamy od rodziny, przyjaciół lub w bankach. Pożyczając stajemy się dłużnikami, naturalnie każdy rozsądny człowiek stara się spłacić swoje zobowiązania, najszybciej jak tylko to możliwe. Niestety czasami nie jesteśmy w stanie spłacić naszych wierzytelności, wtedy procent składany działa na naszą niekorzyść. W tej sytuacji nie pozostaje nic innego jak tylko znaleźć dodatkową pracę lub zaciągnąć kolejne zobowiązania finansowe w celu spłacenia bieżących, niemniej jednak jest to związane z niebezpiecznym zjawiskiem, jakim jest rolowanie długu. Opisany wcześniej prosty model powstawania długu, przy użyciu efektu skali można odnieść do wielkości Państwa, niemniej jest to duże uproszczenie, którego celem jest pokazanie podstawowych przyczyn powstania długu. W celu realizowania polityki obniżania deficytu budżetowego i długu publicznego w Polsce, należy zrozumieć, czym dokładnie są te pojęcia w rozumieniu Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej. Otóż definicja formalnoprawna państwowego długu publicznego przedstawia się w następujący sposób:

1. Państwowy dług publiczny obejmuje zobowiązania sektora finansów publicznych z tytułów:
 - wyemitowanych papierów wartościowych opiewających na wierzytelności pieniężne;
 - zaciągniętych kredytów i pożyczek;
 - przyjętych depozytów;
 - wymagalnych zobowiązań wynikających z odrębnych ustaw oraz prawomocnych orzeczeń sądów lub ostatecznych decyzji administracyjnych, uznanych za bezsporne przez właściwą jednostkę sektora finansów publicznych będącą dłużnikiem.
2. W drodze rozporządzenia szczegółowy sposób klasyfikacji tytułów dłużnych zaliczanych do państwowego długu publicznego, w tym rodzaje zobowiązań zaliczanych do tytułów dłużnych, uwzględniających podstawowe kategorie przedmiotowe i podmiotowe zadłużenia oraz okresy zapadalności. Państwowy dług publiczny oblicza się, jako wartość nominalną zobowiązań jednostek sektora finansów publicznych po wyeliminowaniu wzajemnych zobowiązań między jednostkami tego sektora”[Ustawa o finansach publicznych 2009, art. 72-73].

Saldo budżetu państwa jest to wynik różnicy pomiędzy dochodami i wydatkami. Przepisy ustawy o finansach publicznych definiują nadwyżkę budżetową państwa oraz deficyt budżetu państwa. Nadwyżką budżetu państwa jest dodatnia różnica między dochodami a wydatkami budżetu państwa, deficytem budżetowym zaś ujemna różnica tych wartości. Do deficytu albo nadwyżki budżetu państwa, nie mogą być wliczane deficytu budżetu środków europejskich albo nadwyżka środków europejskich. Oznacza to iż saldo budżetu państwa nie może być korygowane o wyniki budżetu środków europejskich [Ustawa o finansach publicznych 2009, art. 113, 118].

Innymi słowy dług publiczny jest konsekwencją przeszłych zdarzeń mających miejsce w historii Polski, cykli koniunkturalnych, klęsk żywiołowych oraz polityki prowadzonej przez rządzących. Z danych Głównego Urzędu Statystycznego za rok 2013 dług sektora instytucji rządowych i samorządowych wyniósł 55,7% PKB [<http://stat.gov.pl/> odczyt 10.02.2015]. Niestety nie ma idealnego modelu, który sprawdzałby się w każdej gospodarce świata, a który przedstawiałby etapy, jakie należy wykonać, aby oddłużyć państwo. Modele opracowywane na podstawie zdarzeń historycznych, prognozujące przyszłe procesy gospodarcze również nie zawsze się sprawdzają. Rysunek 1 prezentuje dług publiczny według standardów ESA’950 wraz z prognozą Komisji Europejskiej.

Rys. 1. Dług publiczny wg ESA'950 wraz z prognozą Komisji Europejskiej [w % PKB]



Źródło: Opracowanie własne np. [NBP 2014, s.73]

3. Podstawowe metody finansowania deficytu budżetowego i długu publicznego

Wśród wielu koncepcji walki z deficytem, na uwagę zasługuje podstawowe rozwiązanie systemowe jakim jest konsolidacja finansów publicznych. Zasadnym jest stwierdzenie, że system zliczający przychody państwa składające się z podatków pośrednich i bezpośrednich, dochodów niepodatkowych takich jak cło i wypłaty z zysku Narodowego Banku Polskiego oraz pozostałe dochody, działa w mniej lub bardziej poprawny sposób, w przeciwieństwie do dystrybucji środków państwowych. Abstrahując od instytucji ściśle związanych z budżetem państwa, środki publiczne trafiają do służb mundurowych, sądownictwa uczelni wyższych, instytucji kultury, ZUS, KRUS oraz do jednostek samorządu terytorialnego. Dystrybucja środków publicznych odbywa się za pośrednictwem Narodowego Banku Polskiego oraz Banku Gospodarstwa Krajowego i jest w pełni scentralizowana oraz zoptymalizowana, dzięki czemu nie powoduje wydłużenia łańcucha rozliczeniowego. Jednakże istota problemu pojawia się, gdy środki budżetowe trafiają do konkretnych beneficjentów za pośrednictwem banków komercyjnych, taka sytuacja wpływa bezpośrednio na wydłużenie przepływu strumienia środków finansowych a także implikuje powstanie dodatkowych kosztów związanych z obsługą banków komercyjnych. Mimo że jest to tymczasowa fluktuacja w kierunku, od budżetu to całkowita konsolidacja finansów publicznych powinna stanowić priorytetowe zadanie rządów, niezależnie od opcji politycznej.

Polska wstępując do Unii Europejskiej zobowiązana została do przedstawienia Programu Konwergencji i jego corocznych aktualizacji. Program Konwergencji musi zawierać plan trzy letniego rozwoju gospodarki kraju, wynikiem takiego planu ma być redukcja deficytu, a w konsekwencji tworzenie zbilansowanego budżetu. Perspektywa zorientowana na trzy lata jest zbyt krótka, aby realnie mogła zmienić sytuację finansów państwa. Polsce potrzebny jest wieloletni plan finansowy, zawierający nie tylko informacje o przewidywanych dochodach budżetu z uwzględnieniem bieżących wydatków, obsługi długu, gwarancji i poręczeń. Niezbędny jest wieloletni plan inwestycji rozwijających nie tylko kluczowe sektory gospodarki, ale przede wszystkim zwracający uwagę na słabsze gałęzie przemysłu. Inwestycje determinują akumulację kapitału poprzez tworzenie zasobów nieruchomości, nowych technologii i urządzeń, kraj zwiększa swój produkt potencjalny, co w długim horyzoncie czasowym wywołuje wzrost gospodarczy. Dodatkowo stymulująco działają na globalny popyt w wyniku, czego przyczynia się do podwyższenia produkcji, a także zatrudnienia. Wydatki na inwestycje mają to do siebie, że zwracają się po pewnym czasie. W przypadku gdy budżet nie jest

zbilansowany, zaplanowane inwestycje mogą przyczynić się do wzrostu deficytu budżetowego w danym okresie rozliczeniowym, ponieważ inwestycje księgowane są, jako wydatki, które niezwykle rzadko są tłumione w danym roku przez zwrot w postaci dochodów z tych operacji finansowych.

Nie uwzględniając oczywiście wpływów z tytułu wzrostu zatrudnienia i w konsekwencji wzrostu dochodu z tytułu podatków. Inwestycje realizowane przez państwo traktowane, jako środek do ożywienia gospodarki z punktu widzenia ekonomii klasycznej mogą doprowadzić do przesunięcia popytu z podmiotów prywatnych na państwowe. Dojdzie wtedy do tak zwanego efektu wypierania, czyli zdominowania popytu gospodarstw domowych i przedsiębiorstw popytem rządowym [Nordhaus. Samuelson 2000, s 535 – 540].

Wzrost wydatków rządowych wywołuje wzrost popytu, a w konsekwencji wzrost produkcji, w wyniku, czego wzrastają stopy procentowe, ponieważ równocześnie wzrasta popyt na pieniądz wywołany większą aktywnością transakcji finansowych. Ostatecznie dochodzi do spadku produkcji, redukcji popytu inwestycyjnego, a w wyniku wyższych stóp procentowych zmniejszają się wskaźniki konsumpcji realizowanej przez kredyty. W krótkim czasie wypieranie wydatków sektora prywatnego na inwestycje i konsumpcję jest niepełne, co oznacza, że wraz ze wzrostem wydatków rządowych dochodzi do wzrostu popytu i produkcji. Niemniej w długim okresie czasu wypieranie jest całkowite co bezpośrednio oznacza, że przy wzroście wydatków rządowych gospodarka nie reaguje wzrostem PKB. Wzrost wydatków rządowych jest tłumiony przez wzrost stóp procentowych do poziomu przy którym konsumpcja i inwestycje maleją o wartość odpowiadającą początkowemu wzrostowi wydatków rządowych.

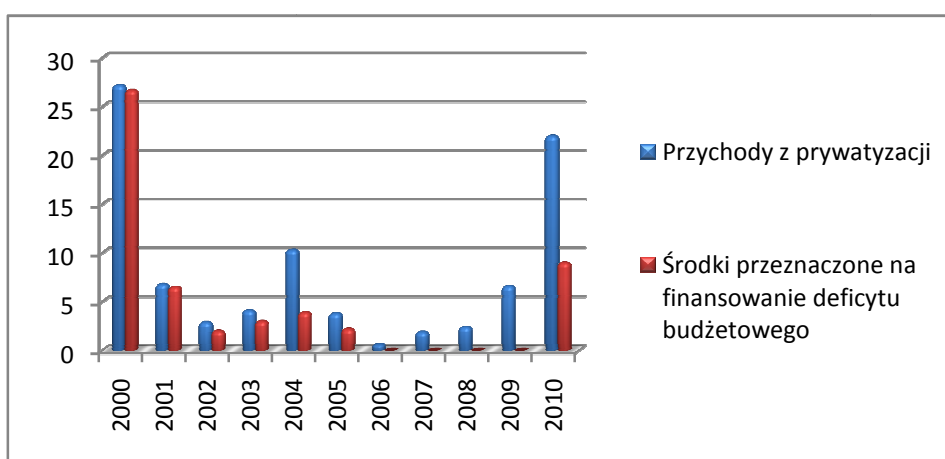
W związku z powyższym polityka inwestycyjna rządu musi być odpowiedzialna, a wręcz mieć znamiona subtelnej. Subtelności nie można osiągnąć w krótkiej perspektywie czasowej, zważywszy na różne czynniki zewnętrzne, które mogą zdeorganizować realizację planu inwestycyjnego. Dodatkowo sam proces wdrażania koncepcji wieloletniego planu budżetowego jest procedurą wymagającą czasu. Pierwsze widoczne oznaki wprowadzania budżetu długookresowego zorientowanego na zadania, można zauważyć w uzasadnieniu do ustawy budżetowej z 2011 roku, w której szczegółowo przedstawiono opis realizacji planowanych zadań. Wynikiem, czego obowiązkiem tworzenia planów finansowych zostały objęte państwowe fundusze celowe i jednostki budżetowe, agencje wykonawcze, instytucje gospodarki budżetowej oraz państwowe osoby prawne.

Niewątpliwie kolejnym sposobem niwelowania deficytu jest wykorzystanie procesu ekonomicznego prowadzącego do przejmowania własności państwowej przez osoby prywatne. Polityka prywatyzacyjna państwa ma na celu doprowadzenie do stanu, w którym udział własności publicznej w gospodarce waha się w granicach od 10% do 20%, wartości te stanowią średnią w skali Unii Europejskiej [Ciak 2012, s. 141].

Prywatyzacja zorientowana jest na zmniejszenie obciążeń finansowych ponoszonych przez państwo wraz ze zwiększeniem dochodów w następstwie transformacji własnościowych. O dużej roli źródła finansów, jakim jest prywatyzacja świadczy obowiązek ustalania kierunków przekształcenia własnościowego w każdym roku budżetowym, determinowany Ustawą z dnia 8 sierpnia 1996r. o zasadach wykonywania uprawnień przysługujących Skarbowi Państwa oraz Ustawa z dnia 30 czerwca 2005r. o finansach publicznych. Należy zwrócić uwagę na fakt, że taki rodzaj finansowania deficytu budżetowego jest tymczasowy. Dodatkowo środki, które Skarb Państwa otrzymuje z tytułu transformacji własnościowych są jednorazowe lub rozbite na kilka transz. Często zdarza się, że kwota otrzymywana w toku wyzbycia się udziałów w danym podmiocie gospodarczym nie jest kwotą spełniającą oczekiwania rządu. Ponadto istnieje ryzyko, że nabywca udziałów, będzie wygaszał produkcję w nabytym zakładzie, taka sytuacja prowadzi do wzrostu bezrobocia w regionie, niezadowolenia społecznego, a w konsekwencji obliguje państwo do wypłacania zasiłków dla

bezrobotnych. Niestety sam proces prywatyzacji nie jest czynnikiem trwale redukującym deficyt budżetowy. Trwały wpływ na deficyt ma jedynie konsekwencja procesu transformacji własnościowej, a mianowicie sposób gospodarowania nabytego podmiotu przez jednostkę prywatną. To ewentualne wpływy do budżetu z podatków, rozwijanego po prywatyzacji przedsiębiorstwa, stanowią o możliwości oddziaływania na Skarb Państwa. Transformacje własnościowe pozytywnie wpływają na rozwój sektora prywatnego, determinują wzrost gospodarczy, przyczyniają się do rozwoju rynku kapitałowego, a zarazem mogą przyczyniać się do wzrostu bezrobocia, wzrostu wydatków z tytułu zasiłków oraz degradacji przemysłowej. Prywatyzacja to bardzo ryzykowny sposób niwelowania deficytu budżetowego. Rysunek 2 prezentuje przychody z prywatyzacji spółek skarbu państwa, przeznaczonych na finansowanie deficytu budżetowego.

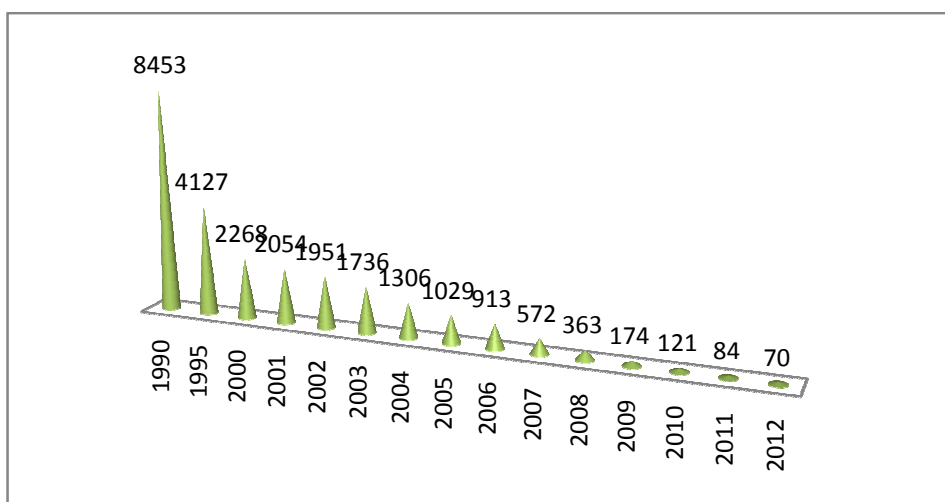
Rys. 2. Przychody z prywatyzacji przeznaczone na finansowanie deficytu budżetowego [w mld zł]



Źródło: Opracowanie własne np. [Ciak 2012, s.155].

Z rysunku 2 wynika, że blisko 48% dochodów z prywatyzacji w latach od 2000r. do 2010r. zostało przeznaczonych na finansowanie deficytu budżetowego, co stanowi około 42 mld zł. Rysunek 3 przedstawia tendencję spadkową, ilości przedsiębiorstw państwowych.

Rys. 3. Liczba państwowych przedsiębiorstw w latach 1990 – 2012



Źródło: Opracowanie własne np. Ministerstwo Skarbu Państwa

Wśród wielu koncepcji walki z długiem publicznym, na uwagę zasługuje koncepcja przeprowadzenia reform administracyjnych, decentralizacji zarządczej dotyczącej zadłużenia państwa. Owa decentralizacja polega na rezygnacji z ministerialnego modelu zarządzania długiem, na poczet modelu agencyjnego. Struktura ministerialna podporządkowuje się aktualnym celom polityki budżetowej, co w konsekwencji może wpływać negatywnie na kształt budżetu, podyktowanego przesłankami politycznymi. Dodatkowo w systemie tym brak jest elastyczności spowodowanej nadmierną biurokracją wynikającą z konieczności współpracy kilku wydziałów ministerstwa finansów. W latach dziewięćdziesiątych w kilku krajach zdecydowano się na częściową lub całkowitą zmianę koncepcji zarządzania długiem, na eksperyment przekształcenia zgodzono się między innymi w Finlandii, Belgii, Irlandii, Austrii. Zmiana podyktowana była rosnącą liczbą możliwości, które dawały coraz to nowsze instrumenty finansowe, wspomagające zarządzanie ryzykiem. Model agencyjny ogniskuje wszelkie niezbędne działania wokół jednej jednostki organizacyjnej, co w znacznym stopniu przyspiesza przepływ informacji. Jednostka ta, może być wydzielona ze struktur wydziałów ministerstwa finansów, a także poprzez powołanie całkowicie nowej, niezależnej spółki państwowej. Niezwykle ważne jest, aby agencja miała stosunek obojętny do aktualnej polityki partii rządzącej, w przeciwnym wypadku mogłaby stać się kolejną instytucją pochłaniającą publiczne pieniądze. W przeciwieństwie do modelu ministerialnego, strukturę agencji cechuje duża efektywność oraz elastyczność, co w pozytywny sposób przekłada się na politykę oddłużania państwa. Ze względu na zróżnicowanie strukturalne można wyróżnić dwa główne rodzaje agencji do spraw zarządzania długiem, są nimi:

- ADMA – autonomous debt management agency,
- SDMO – separate debt management office.

Pracę autonomicznej agencji można podzielić na trzy płaszczyzny, *front office*, *middle office* i *back office*, w których zachodzą procesy wspomagania, między innymi zarządzania płynnością budżetu, kreowania strategii emisyjnej papierów wartościowych oraz zarządzania długiem. Ponadto kontrolowania zobowiązań gwarancyjnych rządu, przeprowadzania benchmarking-u i zarządzania ryzykiem finansowym. Utworzenie agencji kierującej się standardami efektywnego zarządzania instrumentami takimi jak operacje swapowe oraz implementacja wysokich norm kontroli i audytu może doprowadzić do zmniejszenia kosztów obsługi długu [System Finansowy w Polsce 2008, s. 394].

Powszechnie stosowaną metodą redukcji deficytu budżetowego państwa jest emisja papierów wartościowych, obligacji skarbowych oraz bonów skarbowych. Narodowy Bank Polski będący bankiem emisyjnym, bankiem państwa oraz bankiem banków, posiada narzędzia oddziaływania na rynek pieniężny, do których zalicza się operacje otwartego rynku. Wykorzystując operacje otwartego rynku bank centralny może regulować wahania krótkoterminowych stóp procentowych za pomocą krótkoterminowych papierów wartościowych. Ministerstwo Finansów za pośrednictwem Narodowego Banku Polskiego emituje bony skarbowe w celu pozyskania kapitału na finansowanie deficytu budżetowego lub jego krótkookresowych fluktuacji. Podaż na bony skarbowe nierozzerwalnie połączona jest z wysokością deficytu budżetowego oraz sposobu jego finansowania [Ostaszewski 2013, s.440]. Dodatkowo Skarb Państwa ma możliwość emisji obligacji skarbowych, obligacji państwowych. Obligacja jest dłużnym papierem wartościowym poświadczającym zobowiązanie dłużne emitenta w stosunku do nabywcy obligacji, obligatariusza na określoną sumę oraz oprocentowanie [Dębski 2014, s.237].

Obligacje skarbowe są najbezpieczniejszą formą lokowania wolnych środków finansowych przez inwestorów ze względu na to że, Skarb Państwa całkowicie gwarantuje wypłatę zainwestowanych pieniędzy wraz z odsetkami. Obligacje te, są papierami wolnymi od ryzyka, jednak z tego względu mają szczególnie niską stopę zwrotu z inwestycji. W celu zachęcenia inwestorów do kupna obligacji

a tym samym udzielenia pożyczki budżetowi państwa, władze publiczne oferują przede wszystkim zwolnienie z podatku dochodowego z oprocentowania obligacji skarbowych a tym samym obniżenie przyszłej stawki podatkowej. Idea pożyczki na rynku krajowym jak i zagranicznym jest słuszną tylko i wyłącznie w wypadku gdy pozyskane środki są lokowane na inwestycje, które w dalszym horyzoncie czasowym przełożą się pozytywnie na przychody do budżetu. W przeciwieństwie do ciągłego pokrywania bieżących potrzeb zbyt rozbudowanego, opiekuńczego systemu państwa, w takiej sytuacji pożyczka przeznaczana jest na bieżącą konsumpcję, jej efektywność rozwojowa jest znikoma, dochodzi do rolowania długu a tym samym wpadania w pułapkę zadłużenia.

4. Podsumowanie

Dług publiczny występuje w wyniku konieczności zaciągania środków na pokrycie deficytu budżetowego. Konfliktów zbrojnych, kryzysów ekonomicznych, klęsk żywiołowych. Czynniki te determinują zwiększenie wydatków budżetowych, wcześniej nie przewidzianych, co prowadzi do zachwiania równowagi budżetowej, a w konsekwencji konieczności zaciągania kolejnych pożyczek. Realizowanie koncepcji interwencjonizmu państwowego, w założeniach którego leży stymulowanie gospodarki poprzez wydatki publiczne na redukcję bezrobocia i niwelowanie skutków cykli koniunkturalnych. Obawy polityków przed cięciami w wydatkach oraz podnoszeniem lub tworzeniem nowych podatków, co przenosi odpowiedzialność za wielkość zadłużenia na kolejne ekipy rządzące. Wpadnięcie w pułapkę zadłużenia i konsekwentne rolowanie długu, są głównymi przyczynami problemów finansów publicznych. W okresie ostatnich 20 lat gospodarka Polski musiała zmierzyć się z nimi wszystkimi. Od wysyłania żołnierzy Wojska Polskiego na różnego rodzaju misje stabilizacyjne, przez klęski żywiołowe, ujemne saldo budżetowe w kolejnych latach, politykę rządzących aż po spiętrzanie długu. Recepty w postaci modelu postępowania umożliwiającego tłumienie długu, jednakowej dla wszystkich dłużników nie ma. W kontekście Polskiej gospodarki niezbędne jest wypracowanie jednego konkretnego algorytmu, który będzie dopasowany do uwarunkowań społeczno – gospodarczych kraju. Stworzony algorytm musi funkcjonować na wielu płaszczyznach „życia gospodarczego”. W obecnych czasach nie wystarczy tylko oszczędzanie, ponieważ może to doprowadzić do dużego bezrobocia. Wysokie podatki zwiększają szarą strefę, a więc jeszcze bardziej przyczyniają się do wpadania w wir zadłużenia, gdyż do budżetu spływa mniej pieniędzy. Cięcia w pomocy społecznej mogą doprowadzić do zamieszek w społeczeństwie. Doskonałym przykładem takiej sytuacji jest Grecja, która poprzez „swoją” rozrzutność doprowadziła do upadku gospodarkę, cięcia budżetowe wywołały ogólny gniew obywateli, który przerodził się w walkę z władzą. Niestety nie można też nic nie robić i czekać na odwrócenie koniunktury, lub po prostu zbieg szczęśliwych okoliczności, który przez kilkadziesiąt lat z rządu będzie generował nadwyżkę budżetową.

5. Bibliografia

1. Ciak J., Źródła finansowania deficytu budżetu państwa w Polsce, Wyd. CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2012.
2. Dębski W., Rynek finansowy i jego mechanizmy podstawy teorii i praktyki, Wyd. PWN, Warszawa 2014.
3. Główny Urząd Statystyczny, Portal Informacji, (2015), <http://stat.gov.pl/>, (dostęp: 10.02.2015).
4. Ministerstwo Skarbu Państwa., Raport o ekonomicznych, finansowych i społecznych skutkach prywatyzacji w roku 2012, Wyd. Ministerstwo Skarbu Państwa, Warszawa 2013

5. Narodowy Bank Polski (2014), Sytuacja Gospodarcza w Krajach Europy Środkowej i Wschodniej, Nr 2/14, Lipiec 2014.
6. Nordhaus D. W., Samuelson A. P., Ekonomia 1, Wyd PWN, Warszawa 2000.
7. Ostaszewski J., Finanse Wydanie 6 zmienione i rozszerzone, Wyd. Difin SA., Warszawa 2013.
8. Praca zbiorowa., System finansowy w Polsce, Wyd. PWN., Warszawa 2008.
9. Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009r. o finansach publicznych (Dz. U. nr 157, poz. 1240), art. 72-73.
10. Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009r. o finansach publicznych (Dz. U. nr 157, poz. 1240 z późn. zm.), art. 113 oraz art. 118.
11. Uryszek T., Dług Skarbu Państwa jako źródło finansowania deficytu budżetowego, Wyd. Difin SA., Warszawa 2010.

2. UBEZPIECZENIA JAKO INSTRUMENT REGULACYJNY NA RYNKU TRANSPORTU KOLEJOWEGO

Mirosław Antonowicz
Akademia Leona Koźmińskiego

1. Wprowadzenie

Współczesnemu rynkowi usług transportu kolejowego w Unii Europejskiej towarzyszą procesy konkurencyjne. Rozwój konkurencji w transporcie kolejowym wymaga zapewnienia podmiotom możliwości wejścia na rynek, a wchodzącym na rynek dostępu do infrastruktury kolejowej i prowadzenia działalności gospodarczej w sposób bezpieczny dla stron trzecich. W wyniku instytucjonalnego rozdziału infrastruktury od wykonywania przewozów powstał tzw. „rynek powiązany” [Majcher 2005, s.12] składający się z dwóch subrynków: rynku urządzeń kluczowych oraz rynku świadczenia usług z wykorzystaniem tych urządzeń [Antonowicz, 2014, s.169]. Rynek powiązany podlega regulacji ze strony instytucji regulatora przy użyciu mechanizmu niezależnej regulacji. Regulator w tym celu stosuje różnorodne instrumenty regulacyjne. Jednym z tym instrumentów może być instytucja ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej przewoźników kolejowych. Celem artykułu jest przybliżenie wagi ubezpieczenia i ewentualnych skutków tego instrumentu regulacyjnego dla rozwoju na zasadach konkurencyjnych rynku usług świadczonych przez transport kolejowy w Polsce.

2. Istota regulacji i ubezpieczenia na rynku usług transportu kolejowego¹

W nauce w zakresie ekonomii jak i prawa administracyjnego niezależna regulacja jest instytucją nową. Jej podstawą jest generalna zasada, mówiąca o oddzieleniu funkcji zarządzania infrastrukturą od wykonywania przewozów. Wynika ona między innymi z polityki transportowej Unii Europejskiej i zasady „użytkownik płaci”.² Analizując zagadnienie należy zwrócić uwagę na istotę regulacji proponowaną przez J. Stiglitz. [Stiglitz, 2004, s. 232] Twierdzi on, że celem regulacji jest zapewnienie działania konkurencji wszędzie tam gdzie to jest możliwe oraz niedopuszczenie do nadużywania dominującej pozycji rynkowej przez monopole naturalne (np. poprzez podnoszenie cen) w tych gałęziach w których nie ma miejsca na konkurencję. Podstawowym celem regulacji jest zastąpienie przez państwo zasad wolnej konkurencji na rynku poprzez wyspecjalizowane organy regulacyjne oraz stanowienie odpowiednich przepisów prawnych i norm.

W ocenie G. Stiglera [Deloitte Business Consulting, 2008, s.7] jest to wykorzystywanie przez państwo prawa przymusu w celu osiągnięcia określonych celów dla danej gałęzi np. transportu kolejowego, bowiem z punktu widzenia ekonomii przesłanką regulacji działalności gospodarczej są niedoskonałości rynku, a uzasadnieniem teoria interesu publicznego. Nad właściwą realizacją interesu publicznego czuwa władza publiczna, wykorzystująca swoje instytucje, narzędzia i instrumenty. Urzędem władzy publicznej pełniącym rolę organu regulacyjnego dla transportu kolejowego w Polsce jest Prezes Urzędu Transportu Kolejowego³. Prezes UTK, jako organ administracji rządowej, przy pomocy UTK instytucji publicznej, ma za zadanie kształtowanie stosunków i relacji rynkowych między dostawcą urządzenia kluczowego (infrastruktury), a podmiotami korzystającymi z tejże infrastruktury. Kształtuje także zasady funkcjonowania konkurencyjnego rynku usług przewozowych wykorzystując do tego stosowne instrumenty. Od instytucji regulatora zależy, czy zapewniony będzie wszystkim podmiotom funkcjonującym na rynku sprawiedliwy i niedyskryminujący dostęp do sieci kolejowej oraz powiązanych z nią usług, a podaż i jakość oraz bezpieczeństwo świadczonych usług

¹ Wykorzystano wcześniejsze opracowania autora np. M. Antonowicz, 2014, Regulacja rynku, jako źródło poprawy funkcjonowania rynku usług transportu kolejowego w przewozach ładunków, materiał konferencyjny, Białystok. 2014

² Zasada oznaczająca, iż korzystanie z infrastruktury transportu kolejowego jest płatne.

³ Rola Organu Administracji Rządowej jest opisana w Ustawie z dnia 28. marca 2003 roku o transporcie kolejowym, tekst jednolity z 2013, Dz. U z 2013 r. poz. 1595, art. 10-16.

klientom finalnym spełnia wymagania klientów i zapewnia prawa stronom trzecim zagrożonym w wyniku prowadzonej działalności. Tak rozumiana regulacja w transporcie kolejowym jest częścią regulacji ekonomicznej i ma realizować budowę konkurencyjnego rynku. Prezes Urzędu Transportu Kolejowego występuje także w roli organu nadzorującej bezpieczeństwo w transporcie kolejowym. Wydaje np. certyfikaty bezpieczeństwa, autoryzacje bezpieczeństwa czy świadectwa, dając tym samym gwarancję bezpiecznego wykonywania działalności. Występując w roli władzy bezpieczeństwa dokonuje swoistej regulacji technicznej rynku transportu kolejowego. Jednym z przejawów regulacji jako wynika np. z prezentowanego wyżej ujęcia Stiglera jest stosowanie prawa przymusu w celu zabezpieczenia interesu publicznego dla celów rozwoju konkurencji jak i prowadzenia bezpiecznej działalności. Charakter taki może mieć dla rynku usług transportu kolejowego wprowadzana instytucja ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej przewoźników kolejowych, która w tej chwili ma charakter raczej imperatywnej normy nakazującej posiadanie zabezpieczenia finansowego. Prowadzone analizy i zmierzanie do obowiązkowego ubezpieczenia z natury powinno uwzględniać następujące kwestie tzn. np. czy dotyczy to dziedziny, ważnej ze społecznego i gospodarczego punktu widzenia, czy obejmuje ryzyka o charakterze powszechnym, czy będzie chronić interesy ekonomiczne osób poszkodowanych i uprawnionych osób trzecich poprzez gwarantowanie możliwości zaspokojenia roszczeń, czy gwarantowana będzie przy tym skuteczna kontrolę spełnienia obowiązku ubezpieczenia. Trzeba przy tym także zauważyć, iż w przypadku ubezpieczeń obowiązkowych nie obowiązuje zasada swobody umów, bowiem na mocy przepisów prawa następuje ingerencja ze strony instytucji państwa w strefę wolności gospodarczej.

3. Synteza obecnych podstaw prawnych zagadnienia ubezpieczenia przewoźników kolejowych

Jak wynika z analiz [Kowalewski, 2010, s. 12] Polska należy do krajów gdzie funkcjonuje największa liczba ubezpieczeń obowiązkowych. Podstawą do ich wprowadzania jest Ustawa o Ubezpieczeniach Obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych⁴. Zgodnie z tą ustawą, ubezpieczeniem obowiązkowym jest ubezpieczenie mienia, jeśli ustawa ratyfikowana przez Rzeczpospolitą Polską, umowa międzynarodowa nakłada obowiązek zawarcia umowy ubezpieczenia. Natomiast w art. 4 ustawy za obowiązkowe ubezpieczenia uznaje się np. ubezpieczenie odpowiedzialności posiadaczy pojazdów mechanicznych za szkody powstałe w związku z ruchem tych pojazdów, ubezpieczenia wynikające z odrębnych ustaw lub umów międzynarodowych ratyfikowanych przez Rzeczpospolitą Polską, nakładających na określone podmioty obowiązek zawarcia umowy ubezpieczenia. Podstawowy podział ubezpieczeń to ubezpieczenia publiczne i ubezpieczenia prywatne.

Ubezpieczenia publiczne to ubezpieczenia których realizacja jest produktem woli państwa. Wyróżniamy także ubezpieczenia dobrowolne i obowiązkowe które są wymagane przepisami prawa. W prawie polskim funkcjonują tzw. ubezpieczenia przymusowe. Przymus ubezpieczenia można rozumieć jako obowiązek prawny albo wymuszoną powinność posiadania ochrony ubezpieczeniowej. Jak wynika z opinii [Ekspertyza KPMG, 2013 s. 13] rekomendowane jest zakwalifikowanie ubezpieczenia OC (odpowiedzialności cywilnej) przewoźników kolejowych jako ubezpieczenia obowiązkowego podlegającego ustawie o ubezpieczeniach obowiązkowych.

Odpowiedzialność cywilna rozumiana jest jako obowiązek ponoszenia materialnych konsekwencji zachowania własnego lub innych osób, a także innych zdarzeń, z którymi przepisy prawa łączą ten skutek. Umowa ubezpieczenia obowiązkowego odpowiedzialności cywilnej obejmuje szkody wyrządzone umyślnie lub w wyniku rażącego niedbalstwa ubezpieczającego lub osób, za które ponosi on odpowiedzialność.

W praktyce w ogólności spotyka się dwa rodzaje odpowiedzialności cywilnej tj. deliktową i kontraktową. Istotnym elementem jest szkoda wyrządzona osobom trzecim. Naprawienie szkody związanej z odpowiedzialnością deliktową warunkowane jest zaistnieniem następujących przesłanek: powstaniem szkody, spowodowanie szkody przez fakt, z którym ustawa łączy obowiązek

⁴ Dz. U. z 2013 r, poz. 392

odszkodowawczy oraz zaistnieniem między szkodą, a faktem związku przyczynowego. Odpowiedzialność kontraktowa jest warunkowana niewykonaniem lub nienależytym wykonaniem zobowiązania wynikającego z istnienia stosunku zobowiązaniowego łączącego sprawcę i poszkodowanego. Niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązania musi pociągać za sobą wyrządzenie szkody. Co prawda strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, tyle tylko, że jego treść lub cel nie mogą być w sprzeczności z właściwością stosunku zobowiązaniowego, z ustawą ani zasadami współżycia społecznego. Ubezpieczenie OC powinno spełnić dwie istotne funkcje:

- chronić majątek osoby ubezpieczonej przed zagrażającymi obciążeniami, wynikłymi z tytułu konieczności naprawienia wyrządzonej szkody,
- chronić poszkodowanego przed ewentualną niewypłacalnością sprawcy szkody, poprzez przerzucenie na podmiot ubezpieczający zobowiązań odszkodowawczych osoby ubezpieczonej.

W ubezpieczeniach OC występuje tzw. suma gwarancyjna która określa górną granicę odpowiedzialności ubezpieczyciela. Odszkodowania są ustalane i wypłacane w granicach odpowiedzialności cywilnej ubezpieczonego. Górną granicę stanowi suma gwarancyjna ustalonej w umowie ubezpieczenia. Suma gwarancyjna występuje zazwyczaj w dwóch formach tj.:

- na jedno zdarzenie – suma gwarancyjna dotyczy każdego ze zdarzeń ubezpieczeniowych, które wystąpiły w okresie ubezpieczenia,
- do wyczerpania – każde z odszkodowań lub świadczeń wypłacanych przez ubezpieczyciela w okresie ubezpieczenia zmniejsza kwotę określoną jako suma gwarancyjna, aż do jej wyczerpania.

Produkty należące do kategorii ubezpieczeń OC dzielą się na obowiązkowe i dobrowolne.

Pod pojęciem „ubezpieczenie obowiązkowe” rozumie się ubezpieczenie, którego zawarcie pozbawione jest swobodnej woli określonych ustawowo podmiotów, czy np. podmiotów rynku kolejowego tj. przewoźników. Ma to związek z faktem zapewnienia ochrony ubezpieczeniowej dobrom przewożonym transportem kolejowym, a zwłaszcza osobom korzystającym z usług transportu kolejowego czy poszkodowanym w wypadkach kolejowych, czy osobom trzecim które doznały szkody w wyniku prowadzonej działalności. Powinno mieć to wymiar istotności dla całego społeczeństwa. Ustawodawca nakłada obowiązek zawarcia umowy ubezpieczenia, którego rolą jest zapewnienie ochrony ubezpieczeniowej poszkodowanym. Ubezpieczenie dobrowolne charakteryzuje się tym, iż zawarcie umowy zależy wyłącznie od swobodnej woli ubezpieczającego się.

Zagadnienie ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej przewoźników kolejowych jak dotychczas jest regulowane w prawie polskim w Ustawie o transporcie kolejowym (rozdział 8, art. 47), w kontekście ubiegania się przewoźnika o licencje na wykonywanie przewozów lub usług trakcyjnych. Mowa tam jest, iż „wymagania dotyczące odpowiedzialności cywilnej uznaje się za spełnione, gdy ubiegający się o udzielenie licencji przedsiębiorca posiada zabezpieczenie roszczeń majątkowych związanych z prowadzoną działalnością lub zobowiąże się do dokonania ubezpieczenia działalności objętej licencją”. Drugim aktem obowiązującym wprost mówiącym o ubezpieczeniu jest Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 1371/2007 z 2007 roku dotyczące praw i obowiązków pasażerów w ruchu kolejowym. W art. 12 rozporządzenia czytamy, iż „*odpowiedzialność wobec pasażerów należy rozumieć jako wymóg posiadania odpowiedniego ubezpieczenia jego działalności przez przedsiębiorstwo kolejowe lub przedstawienie przez nie równoważnego zabezpieczenia w zakresie jego odpowiedzialności w wynikającej z tegoż ubezpieczenia*”. Mimo normy prawnej zobowiązującej Komisję Europejską do przedstawienia sprawozdania na temat minimalnej kwoty ubezpieczenia przedsiębiorstw kolejowych, takiej kwoty jak dotychczas nie przedstawiono. Najszerzej jak się wydaje problem normuje dyrektywa 34/2012 w sprawie utworzenia jednolitego europejskiego obszaru kolejowego. W artykule 22 dyrektywy

czytamy, iż „przedsiębiorstwo kolejowe musi być odpowiednio ubezpieczone lub posiadać odpowiednie gwarancje na warunkach rynkowych w celu pokrycia, zgodnie z prawem międzynarodowym i krajowym, swojej odpowiedzialności cywilnej od wypadku, w szczególności w odniesieniu do pasażerów, bagażu, ładunku, poczty, osób trzecich”. W przypadku licencji dyrektywa stanowi, iż podmiot gospodarczy w przypadku ubiegania się o licencję na wykonywanie przewozów powinien udowodnić organowi wydającemu licencje czyli np. Prezesowi UTK, że w każdej chwili będzie zdolny pokryć zobowiązania z tytułu odpowiedzialności cywilnej. Szeroko analizy podstaw prawnych zagadnienia ubezpieczenia w transporcie kolejowym w swoim raporcie dla potrzeb Urzędu Transportu Kolejowego dokonuje KPMG [KPMG, 2013] z uwzględnieniem np. istoty ubezpieczenia i umowy ubezpieczenia na podstawie kodeksu cywilnego i prawa zobowiązań, konwencji COTIF czy dyrektywy 35/2004 której zapisy transponowano do prawa polskiego w ustawie Prawo ochrony środowiska, czy Ustawie o zapobieganiu szkodom w środowisku i ich naprawie. Podkreśla się szczególnie ryzyko związane z przewozem towarów niebezpiecznych.

Niewątpliwie zagadnienie z punktu widzenia bezpieczeństwa w transporcie kolejowym, administracyjnej regulacji rynku, odpowiedzialności za szkody powstałe w wyniku działalności przedsiębiorstw kolejowych jest niezwykle ważne i wymaga uregulowania. W raporcie [KPMG, 2013, s. 12] czytamy, iż powyższe zagadnienie jest uregulowane w Polsce na poziomie ogólnych zasad. Brak jest zasad szczegółowych właściwych dla rynku transportu kolejowego w Polsce, dodam uwzględniających np. stan i poziom rozwoju rynku, siłę ekonomiczną poszczególnych podmiotów, rozmiary prowadzonej przez nie działalności, ryzyko wynikające z poziomu jakościowego infrastruktury czy posiadanego taboru. Oczywiście brak jest szczegółowych uregulowań, które określałyby zakres odpowiedzialności przewoźników kolejowych np. w wyniku zróżnicowania segmentowej działalności – np. przewóz osób i ładunków, wysokości pożądanej sumy gwarancyjnej czy jej zróżnicowania, czy w końcu sposobu zabezpieczenia roszczeń.

Analizując dotychczasowe ustawodawstwo w zakresie ubezpieczenia przewoźników kolejowych, polskie i unijne (bez analizy rozwiązań poszczególnych państw) nie sposób, nie zauważyć, iż nie posiada ono normy o charakterze obowiązkowym, raczej charakter dobrowolnego przymusu, przy czym stronie tj. przewoźnikowi pozostawia się aspekt decyzyjny, co do formy zabezpieczenia ochrony ubezpieczeniowej. Daje możliwość zastosowania alternatywnych sposobów zabezpieczenia finansowego roszczeń. De facto to przewoźnik decyduje czy zabezpieczenie roszczeń przybierze formę ochrony obowiązkowej, np. umowy z Towarzystwem Ubezpieczeniowym, czy przybierze inną formę np. formę gwarancji zabezpieczenia roszczeń. Szczegółowo problematykę ubezpieczeń obowiązkowych rozważa M. Orlicki. [Orlicki 2011]

Reasumując należy wyrazić pogląd następujący:

1. Prawo europejskie nie określa, ani nie wyjaśnia, co oznacza „odpowiedni poziom ubezpieczenia” ani nie ustala dolnej czy górnej granicy sumy ubezpieczenia. Nie nakłada także na przewoźnika kolejowego biorąc pod uwagę wspomniany już art. 3 polskiej ustawy o ubezpieczeniach obowiązkowych ubezpieczenia. Z prawa tego wynika jedynie, że musi istnieć mechanizm prawny gwarantujący, że zostaną zaspokojone roszczenia poszkodowanych. Należy domniemywać, iż pozostawia się to do uregulowań każdego z państw, które wskażą drogę postępowania i ustanowią zasady i obowiązujące regulacje prawne w tym względzie, obejmujące zdolności ekonomiczne podmiotów, sytuacje i potrzebę rynkową, zabezpieczenie roszczeń a nie wyłącznie np. potrzeby regulatora w zakresie prawidłowej ocenie wniosków o licencje, czy wydawaniu certyfikatów bezpieczeństwa potwierdzających zdolności przedsiębiorcy do bezpiecznego prowadzenia działalności itd. Oczywiście faktem jest, że dotychczasowy stan prawny nie pozwala regulatorowi na prawidłową ocenę poziomu ubezpieczenia. Niemniej powstaje pytanie czy Regulator rynku transportu kolejowego jest od oceny poziomu ubezpieczenia, czy raczej rozpatruje powyższą kwestię w szerszym kontekście bezpieczeństwa prowadzonej działalności i oceny ryzyka tej działalności w kontekście zagrożeń

dla pasażera, otoczenia zewnętrznego i możliwości naprawienia szkody powstałej w wyniku prowadzenia tej działalności. Należy zaznaczyć, iż Urząd Transportu Kolejowego (UTK) na mocy ustawy o transporcie kolejowym już analizuje standing finansowy wnioskodawcy i jego zdolności do wypełniania rzeczywistych i potencjalnych zobowiązań finansowych przez okres 12 miesięcy.

2. Z dotychczasowych zapisów Ustawy o transporcie kolejowym, a szczególnie z rozdziału 3, 4 czy 8 nie wynika prawo ani obowiązek wprowadzenia ubezpieczenia czy ustalania przez Prezesa Urzędu Transportu Kolejowego zasad ubezpieczenia, kontroli poziomu ubezpieczenia czy ustanawiania np. minimalnej sumy ubezpieczenia. Oczywistym faktem jest, że Prezes ma prawo promowania rozwiązań i zasad które służą rozwojowi rynku, poprawie bezpieczeństwa w transporcie kolejowym itd. przy założeniu, że rynkowi transportu kolejowego, ze względów regulacyjnych i bezpieczeństwa w Polsce potrzebne są jasne i czytelne oraz równoprawne regulacje w tym względzie z uwagi na to, iż obecnie obowiązujące są niewystarczające.

Rodzą się jednak wątpliwości, co zasady i co do szczegółów. W krótkim opracowaniu nie sposób omówić wszystkich istotnych elementów propozycji ani uwarunkowań. Niemniej w konkluzji tej części rozważań należy stwierdzić, iż na mocy obecnych uregulowań prawnych nie ma możliwości wprowadzenie obowiązkowego ubezpieczenia w tym minimalnej sumy ubezpieczenia. Tego rodzaju regulacja musi wynikać zgodnie z obowiązującym w Polsce prawem z aktu prawnego rangi Ustawy (w tym wypadku zapisów wprowadzonych do ustawy o transporcie kolejowym lub na podstawie rozporządzenia wydanego przez Ministra właściwego ds. transportu, a wynikającego z delegacji ustawowej celem wprowadzenia regulacji szczegółowych). Tak też proponuje KPMG w swoim opracowaniu konstruując propozycje szczegółowych zapisów. Ustawodawca wprowadzając takie zasady musi dokonać analizy obowiązującego stanu, sprawności funkcjonowania dotychczasowych rozwiązań, analizy ryzyka i stanu zagrożeń powodowanych przez działalność transportu kolejowego dla korzystających z usług, środowiska oraz osób trzecich. Minister właściwy ds. transportu kolejowego musi przeprowadzić konsultacje proponowanych rozwiązań prawnych.

Należy zauważyć, iż Prezes Urzędu Transportu Kolejowego nie ma uprawnień do samodzielnego wnioskowania zmian w obowiązującym prawie. Zatem jego rekomendacje dla rynku na dzień dzisiejszy nie mają wiążącej mocy prawnej. Niemniej trzeba zauważyć iż np. wprowadzenie nowych regulacji rodzi dodatkowy wątek, mianowicie być może poszerzenie uprawnień Prezesa Urzędu Transportu Kolejowego w kontekście zagadnień ubezpieczeniowych wzorem np. regulatora brytyjskiego. To wszystko zależy do jakiego modelu regulacji rynku w ogóle zmierzamy.

4. Pozytywy i negatywy proponowanego rozwiązania wynikającego z dokumentu konsultacyjnego

Tocząca się w minionym roku dyskusja, także na łamach prasy [np. Puls Biznes z 16, 10, 2014] wskazuje na różny odbiór proponowanego rozwiązania. Niemniej należy wskazać, iż powyższa propozycja powstała na podstawie analizy rozwiązań istniejących w prawie państw europejskich. Szczególnie istotne dla naszych rozważań są:

- rozwiązania brytyjskie, najbardziej zaawansowane przy posiadaniu przez brytyjskiego regulatora rynku szczególnych uprawnień w zakresie np. tworzenia wytycznych w zakresie ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej przewoźników czy akceptacji umowy przez regulatora, Minimalna suma ubezpieczenia w Wielkiej Brytanii to 155 mln funtów na każde zdarzenie,
- niemieckie z uwagi, iż rynek niemiecki jest ważny dla polskich operatorów w kontekście np. korytarzy transportowych. Polscy przedsiębiorcy operują na rynku niemieckim, a zatem podlegają ubezpieczeniu według prawa niemieckiego rangi rozporządzenia

związanego z ubezpieczeniem, w którym minimalna suma ubezpieczenia określono na ponad 10 mln euro, przy czym trwają prace nad jej powiększeniem,

- węgierskie uwzględniające realia rynkowe i możliwości przewoźników oraz belgijskie wskazując na różne sumy minimalne ubezpieczenia dla przewoźników towarowych i pasażerskich.

Dla autora tegoż artykułu jest to istotne i ważne z powodu możliwości porównań rozwiązań, z uwagi na uwarunkowania rozwiązania, metody ich wprowadzenia, role rynków z punktu widzenia modelu konkurencji i regulacji oraz roli np. rynku niemieckiego z punktu widzenia europejskiego transportu kolejowego. Zatem dyskusja i bechmarking w ocenie autora jest zasadna i potrzebna. Nie ulega wątpliwości, że należy dla rynku polskiego wprowadzić takie rozwiązania systemowe w zakresie ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej przewoźników kolejowych które powinny być jasne, przejrzyste, równoprawne i obowiązujące wszystkie podmioty rynkowe a przede wszystkim gwarantujące należytą ochronę.

Z punktu widzenia gry rynkowej, zasad funkcjonowania, bezpieczeństwa usługobiorców są one niezbędne dla bezpiecznego rozwoju rynku transportu kolejowego. Natomiast wątpliwość autora budzi ustanowienie sztywnego obowiązku ubezpieczenia przedsiębiorców kolejowych, a propozycja ustanowienia tak wysokiej minimalnej sumy gwarancyjnej ubezpieczenia (100 mln zł) dla wszystkich bez wyjątku podmiotów rodzi pytanie czy jest rzeczywiście potrzebna i czy wynika z racjonalnych obiektywnych przesłanek z punktu widzenia regulacji i rozwoju rynku. W opinii autora przeprowadzone uzasadnienie Urzędu Transportu Kolejowego z punktu widzenia zagadnień bezpieczeństwa może powodować dysonans w stosunku do zagadnień regulacyjnych rynku. Wskazuje na to np. M. Orlicki [Orlicki, 2014, s.7-8] w kontekście regulacyjnym który w ocenie autora słusznie zauważa, iż cechy obecnego systemu to:

- elastyczność dająca możliwość wyboru formy i dostosowania zabezpieczenia do skali ryzyka wynikającego z rozmiarów prowadzonej przez poszczególne podmioty działalności, intensywności tej działalności, charakterystyki techniczno-operacyjnej i w ogóle rozmiarów prowadzonej działalności w sensie ekonomicznym i rynkowym,
- łatwość czyli możliwość pozyskania korzystnej oferty w zakresie instrumentów zabezpieczających z uwagi na ich wielość, co do formy i korzyści, z uwagi także na konkurencję wśród oferujących instrumenty ubezpieczeniowe czy zabezpieczające,
- neutralność, co oznacza brak wytworzonych administracyjnie różnic między podmiotami wynikającymi np. z ich wielkości, siły ekonomicznej czy rynkowej i wynikające z tego skutki w postaci nierównej gry rynkowej wynikających z obciążeń ubezpieczeniem.

Zdaniem M. Orlickiego [Orlicki, 2014, s 11] nie ma uzasadnionego powodu, aby wprowadzać jeden obligatoryjny sposób zabezpieczenia podmiotów rynku kolejowego zamiast korzystać z różnorodnych alternatywnych sposobów. Tym bardziej, że polski rynek transportu kolejowego należy do rynków instytucjonalnie rozproszonych, czyli mimo, iż licencja daje możliwość operowania na wspólnym rynku kolejowym w Europie, o tyle możliwości operacyjne funkcjonowania w szerokiej skali na niewiele podmiotów. Proponowana w dokumencie konsultacyjnym formuła ujednolicenia minimalnej sumy ubezpieczenia i objęcia jednakowymi zasadami wszystkie podmioty niezależnie od przedmiotu działalności, skali działalności, zakresu rynkowego działania, wielkości obrotu czy wykonywanej pracy eksploatacyjnej, struktury właścicielskiej, czy rodzaju lub skali zdarzenia wypadkowego z punktu widzenia rynkowego jest trudna w odbiorze przez podmioty zainteresowane tym zagadnieniem bez głębszej analizy. Stanowić bowiem może barierę finansową dla wejścia małych podmiotów na rynek już na etapie aplikacji o licencję oraz spowodować, iż dotychczasowi mali przewoźnicy z uwagi na dodatkowe koszty związane z ubezpieczeniem nie będą w stanie prowadzić dalszej działalności. Powstanie dodatkowa bariera rozwojowa rynku, bariera ekonomiczno-prawna,

przy założeniu, iż i bez tego udział transportu kolejowego w rynku usług transportowych systematycznie spada.

Jak wynika z oceny rynku wykonanej przez UTK w 2013 roku po raz kolejny udział transportu kolejowego w rynku (modal split czyli konkurencji między gałęziami transportu) zarówno w mierniku przewiezionej masy spadł do poziomu 12,4 %, a w pracy przewozowej do poziomu 15,3 %. W 2014 roku tendencja spadkowa nie została zatrzymana. Jak wynika z przedstawionych przez Urząd Transportu Kolejowego danych, w ostatnim roku koleją przewieziono niemal 229 mln ton wobec 233 mln ton w roku poprzednim 2013. Spadek wyniósł 1,9%. Praca przewozowa obniżyła się z 50,9 mld tkm w roku 2013 do 50,1 mld tkm w roku 2014. Spadek wyniósł 1,5%.⁵ Od kilku lat tendencja pozostaje niezmienna. Po drugie wzrost kosztu funkcjonowania po stronie przewoźnika wynikający ze wzrostów kosztu ubezpieczenia (wydatki na składki) przełoży się w krótkim okresie na stawki frachtowe dla klientów lub spowoduje większe obciążenie ich właścicieli – np. samorządy lub skarb państwa. W długim okresie z uwagi na dostosowanie się do obowiązującego prawa rola instrumentu spowoduje poczucie względnego zabezpieczenia ochronnego, ale może pogłębić dysproporcje między podmiotami i wpłynie na intensywność zjawiska konkurencji na rynku.

Z przeprowadzonej analizy niezależnie od proponowanego okresu (czasu dojścia do wielkości finalnej sumy gwarancyjnej) należy przyjąć, iż wielu przewoźników może nie być w stanie spełnić proponowanego wymagania. Oznaczać to będzie wyjście z rynku lub de facto spowodowanie jego administracyjnej konsolidacji, np. w ramach proponowanego rozwiązania przez KPMG, czyli dobrowolnego ubezpieczenia grupowego dla małych przewoźników organizowane przez regulatora. A przecież w regulacji chodzi o promocję konkurencji, jej wprowadzanie a nie sztuczne ograniczanie. To nie wyklucza konieczności dalszych działań konsolidacyjnych po stronie małych operatorów np. aliansów rynkowych w zakresie oferowania zintegrowanych usług, aliansów zakupowych mniejszych przewoźników, czy innych zjawisk które mogą powodować zachwianie struktury instytucjonalnej rynku. Proponowana jednolita minimalna suma gwarancyjna oparta jest o zasadę najgorszego możliwego scenariusza, co oznacza w rzeczywistości wyznaczenie wartości potencjalnie największej szkody, jaka może powstać w zakresie ubezpieczonym przy zajściu zespołu najgorszych z możliwych okoliczności.

Wynika to między innymi w powszechnego w Polsce ruchu mieszanego na infrastrukturze Narodowego Zarządcy Infrastruktury oraz założonej zasady wspólnoty ryzyko ponoszonych przez przewoźników oraz rodzaju wypadków i ich skutków. Oczywiście na poziom minimalnej sumy ubezpieczenia wpływają także inne czynniki, np. tabor kolejowy, jego parametry, poziom nowoczesności, postęp w transporcie kolejowym. Proponowany przez UTK model w zasadzie oparty jest na zakresie ubezpieczenia i sumie gwarancyjnej. O ile przyjęcie zasady najgorszego możliwego scenariusza i jednolitej sumy jest uzasadnione, o tyle dla rynku polskiego należałoby może rozważyć rozwiązanie hybrydowe oparte o wielkość obrotu, przedmiot działania, wykonywaną pracę eksploatacyjną, zasięg działania czy rodzaj zdarzenia i poziom ryzyka w działalności wykazywany przez podmiot. Pozostaje problem wysokości gwarancyjnej sumy minimalnej. Suma gwarancyjna powinna uwzględniać właśnie zmienne istotne dla działania podmiotu.

Stopień zagrożenia, ryzyka wynikającego z prowadzonej działalności dla osób trzecich. Oznacza to, iż o ile taka wielkość sumy jest uzasadniona z punktu rozmiarów działalności dla niewielu przewoźników nie więcej niż 4 - 5 ze względu na skalę i zasięg, przedmiot przewozu, wielkość pracy, obrót roczny, poziom powodowanego zagrożenia, rodzaje i poziom ryzyka, o tyle dla innych małych

⁵ Portal Internetowy, "Rynek Kolejowy" dostęp dn. 5.02. 2015.

promiów w kontekście tych zmiennych suma gwarancyjna może powinna być wyznaczona na innym poziomie.

6. Podsumowanie

Analizując dotychczasowy stan prawny należy stwierdzić iż, nie ma możliwości wprowadzenia proponowanych rozwiązań bez zmian w Ustawie o Transporcie Kolejowym. Wprowadzenie sztywnego instrumentu jednolitego dla wszystkich, co do zakresu ubezpieczenia i minimalnej sumy gwarancyjnej w postaci umowy ubezpieczenia mimo przyjętych założeń o prostocie modelu, minimalizacji zakłóceń rynkowych czy bezpieczeństwie pokrycia roszczeń wymaga dalszych działań doskonalenia w kierunku poszukiwania i wypracowania rozwiązań, zasad i metod które pozwolą na zachowanie i poprawę bezpieczeństwa oraz rozwój rynku przy uwzględnieniu interesów wszystkich stron. Trzeba przy tym, zauważyć, iż podjęcie decyzji o ubezpieczeniach obowiązkowych dla rynku transportu kolejowego tworzy nowy intratny rynek dla podmiotów rynku ubezpieczeniowego. Przy tym wydaje się, że może być konieczne wprowadzenie nowych uprawnień dla Prezesa UTK w kontekście np. wytycznych postępowania czy zestandaryzowania zapisów umowy aby nie występowały daleko idące różnice. Jeśli korzystamy z benchmarkingu brytyjskiego, to wzorce tam przyjęte dają właśnie regulatorowi brytyjskiemu ważne instrumenty regulacyjne w tej kwestii.

7. Bibliografia

1. Antonowicz M., Regulacja rynku, jako źródło poprawy funkcjonowania rynku usług transportu kolejowego w przewozach ładunków, materiał konferencyjny, Białystok 2014.
2. Antonowicz M., Value for clients Resulting from Rail Transport Market Regulation in Poland, Management and Business Administration Central Europe, nr 4/2014.
3. KPMG, Ekspertyza w sprawie ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej przewoźników kolejowych opracowana dla UTK, Warszawa 2013.
4. Kowalewski E., (red.), Stan prawny ubezpieczeń obowiązkowych w Polsce, Polska Izba Ubezpieczeń I UMK, 2013
5. Majcher J., Dostęp do urzędzeń kluczowych w świetle orzecznictwa antymonopolowego, Wydawnictwo Prawo i Praktyka Gospodarcza, Warszawa 2005.
6. Materiały dydaktyczne dla trenerów w zakresie zarządzania i regulacji rynku kolejowego, Deloitte Business Consulting. Warszawa 2008.
7. Orlicki, M., Ubezpieczenia obowiązkowe, Wolters Kluwers Warszawa 2011.
8. Orlicki M., Opinia prawna dla Związku Niezależnych Przewoźników Kolejowych, Poznań 2014.
9. Portal internetowy, "Rynek Kolejowy" dostęp 5.02. 2015
10. Stiglitz J., *Ekonomia sektora publicznego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004,.
11. Ustawa z dnia 28. marca 2003 roku o transporcie kolejowym, tekst jednolity z 2013, Dz. U z 2013r. poz. 1595, art. 10-16.
12. Ustawa o Ubezpieczeniach Obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych, Dz. U. z 2013r, poz. 392.

3. WYBRANE ASPEKTY PLANÓW MOBILNOŚCI W MIASTACH

Mateusz Chłąd, Maciej Sobociński
Politechnika Częstochowska, Wydział Zarządzania, Instytut Logistyki i Zarządzania Międzynarodowego

Słowa kluczowe: logistyka, zrównoważony rozwój, mobilność.

1. Wprowadzenie

W Europie miasta to w szczególności zasoby społeczno ekonomiczne realizujące czynniki koncentracji ludności, kapitału i potencjału intelektualnego. Pojawia się koncepcja rozwoju metropolitalnego łączącego ze sobą wszystkie elementy o wysokim stopniu zurbanizowania wszystkich terenów z zastosowaniem funkcjonalnym i ekonomicznym. Niejako poza nimi znajdują się miasta mniejsze, nie zawsze powiązane z metropolią silnymi związkami ekonomicznymi i społecznymi. Niezależnie od ich sytuacji, kwestia przyszłości energetycznej miast jest problemem. Miasta współczesne już dziś starają zweryfikować, jaki będzie ich przyszły rozwój z punktu widzenia zaopatrzenia w energię. Rozwój ten powinien wspierać zrównoważony charakter miasta i spełniać wymogi ekologiczne⁶.

Miasta są głównymi wytwórcami odpadów i zanieczyszczeń oraz zużywają najwięcej energii. Obecnie w Europie 80% ludności mieszka w miastach. Polityka energetyczna Polski i Unii Europejskiej stawia sobie ambitne cele osiągnięcia do 2020 roku wysokich poziomów zwiększenia efektywności wykorzystania energii (o 20%), redukcji emisji gazów cieplarnianych (o około 20%) i zwiększenia udziału odnawialnych źródeł energii (o 20% w Unii Europejskiej, a o 15% w Polsce)⁷. Działania te wymagają jednak zaangażowania wielu podmiotów, a przedstawiciele sektora publicznego powinni być liderami we wdrażaniu tych postanowień. Od 2004 roku Polska jest państwem członkowskim Unii Europejskiej. Od tego czasu rekomenduje się zachowanie odpowiedniego kształtu przestrzeni kraju. Polskie Władze przewidują kluczową rolę większych miast, które będą obszarami strategicznego rozwoju regionalnego i nabędą znaczenia międzynarodowego. Takie nowe wyzwania powinny mobilizować do planowania i dążenia do odnowy zagospodarowania strefy miejskiej⁸.

Miasta Europy, które zamieszkuje 70% ludności UE i które przyczyniają się do osiągnięcia ponad 80% PKB Unii, są połączone jednym z najlepszych na świecie systemów transportowych⁹. Mobilność w miastach staje się jednak coraz trudniejsza i coraz mniej efektywna. Nadal opiera się ona w dużej mierze na użyciu pojazdów prywatnych o napędzie konwencjonalnym. Odnotowuje się jedynie nieznaczne postępy w przechodzeniu na bardziej zrównoważone systemy mobilności w miastach.

W wielu miastach europejskich problem stanowią notoryczne zatory komunikacyjne, których koszt szacuje się na 80 mld euro rocznie¹⁰.

Obszary miejskie mają również wysoki udział w całkowitych emisjach CO₂ z transportu, który wynosi około 23%. Miasta muszą spotęgować wysiłki, aby odwrócić tendencje z przeszłości i przyczynić się do osiągnięcia 60-procentowej redukcji emisji gazów cieplarnianych, o której mowa

⁶Sprawozdanie Komisji Europejskiej z 2011 r. pt. „Miasta przyszłości”.

⁷Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/50/WE z dnia 21 maja 2008 w sprawie jakości powietrza i czystsze powietrze dla Europy, Dz.U.L 152 z 11.6.2008,

⁸COM(2011) 144 wersja ostateczna

⁹Sprawozdanie Komisji Europejskiej z 2011 r. pt. „Miasta przyszłości”.

¹⁰Eurobarometr, badanie specjalne 406 (2013)

w białej księdze Komisji pt. „Plan utworzenia jednolitego europejskiego obszaru transportu – dążenie do osiągnięcia konkurencyjnego i zasobooszczędnego systemu transportu”¹¹. Ze względu na dużą gęstość zaludnienia w miastach oraz wysoki poziom ruchu na krótkich odległościach system transportu miejskiego, w porównaniu z systemem transportu jako całością, daje większe możliwości przejścia na transport niskoemisyjny poprzez zintensyfikowanie ruchu pieszego i rowerowego, rozwój transportu publicznego, a także wcześniejsze wprowadzanie do obrotu pojazdów zasilanych paliwami alternatywnymi.

2. Wprowadzenie do projektowania

Jako pewna szczególna forma środowiska, w którym żyje i rozwija się człowiek, pojawia się środowisko mieszkaniowe, które nazywane jest środowiskiem zamieszkanym lub zamieszkania. Możemy powiedzieć, że środowisko mieszkaniowe to ogół wszystkich czynników ożywionych i nieożywionych, mniej więcej jednolitych na danym terenie, służących realizacji potrzeb wynikających z podstawowej funkcji mieszkania, oddziałujących na mieszkańców i ulegających zmianom pod ich wpływem. Środowisko mieszkaniowe ma istotne znaczenie w zaspokajaniu potrzeb psychofizycznych człowieka miejskiego. Powinno ono spełniać wymagania jednostki w zakresie bezpiecznego schronienia, identyfikacji, komfortu fizycznego i psychicznego. Oczekuje się od niego poczucia wygody, intymności i izolacji, komfortu bioklimatycznego, bezpieczeństwa i higieny, warunków dla wypoczynku psychicznego i fizycznego¹². Masowe powstawanie osiedli w okresie po II wojnie światowej i pewna ilość pozytywnych przykładów wywołały przeświadczenie o rozwiązaniu problemów mieszkalnictwa i dopiero pojawienie się zagrożeń środowiska w skali globalnej znów zwróciło w ich stronę uwagę instytucji i naukowców.

Europejska Perspektywa Rozwoju Przestrzennego na rzecz trwałego i zrównoważonego rozwoju obszaru Unii Europejskiej wśród celów polityk Wspólnoty wymienia spójność gospodarczą i społeczną, ochronę i utrzymanie zasobów naturalnych i dziedzictwa kulturowego, bardziej zrównoważoną konkurencyjność obszaru Europy. Zwraca się również uwagę na rolę miast w rozwoju społecznym i przestrzennym. Za podstawowe problemy, mające znaczenie dla trwałego i zrównoważonego rozwoju miast uznano kontrolę powiększania się obszarów miast poprzez realizację koncepcji miasta zwartej, przemieszczanie funkcji i grup społecznych, właściwe zarządzanie ekosystemem miejskim, uwzględniające oszczędną gospodarkę zasobami (dotyczy to szczególnie wody, energii i odpadów), zapewnienie lepszej dostępności za pomocą różnych środków transportów, efektywnych i przyjaznych dla środowiska, a także kształtowanie i ochronę środowiska naturalnego i dziedzictwa kulturowego. Biorąc pod uwagę jakość życia w miastach, proponuje się promocję struktur sieci osiedleńczej przyczyniających się do oszczędności energii i ograniczenia ruchu samochodowego, zintegrowanego planowania wykorzystania zasobów, oszczędności zużycia wody oraz wykorzystania źródeł odnawialnej energii dla ograniczenia emisji CO₂, a także promocję nowoczesnych budynków o wysokiej wartości architektonicznej. Przy zrozumieniu zjawisk globalnych, rozwinęły się koncepcje projektowania zrównoważonego, które czasami przybiera bardziej komunikatywną i atrakcyjną nazwę „Green Architecture”, ułatwiającą popularyzację idei i zasad¹³. Można opierając się na zaprezentowanych w tabeli 1 pięciu zasadach projektowania zrównoważonego, których stosowanie w praktyce może mieć wyraźny wpływ na przyszłość środowiska mieszkaniowego.

¹¹ COM(2011) 650 wersja ostateczna - 2011/0294 (COD).

¹² COM(2011) 144 wersja ostateczna

¹³ Eurobarometr, badanie specjalne 406 (2013)

Tabela 1. Pięciostopniowy cykl wprowadzania zmian w projektowaniu zrównoważonym

Stopień	Zasady projektowania
I	energooszczędność, którą można realizować stosując efektywną izolację, odpowiednie usytuowanie budynku i pomieszczeń w stosunku do stron świata, docieplenie od strony północnej, ograniczenie strat ciepłych poprzez „zamknięcie” elewacji od północy i dogrzanie poprzez „otwarcie” od południa
II	wykorzystanie alternatywnych źródeł energii, poprzez stosowanie wysokiej jakości rozwiązań technicznych dla pozyskania energii słonecznej, wiatrowej, źródeł geotermalnych itp. (obie przedstawione zasady prezentowane są czasem łącznie jako realizacja współpracy z lokalnym klimatem.)
III	zasada zwana zasadą 3R od słów reduce, reuse, recycle, obejmuje dużą grupę zalecanych działań i efektem jej stosowania powinna być oszczędność i ponowne użycie terenu, kubatury i materiałów, stosowanie systemów konstrukcyjnych ułatwiających adaptację, użycie materiałów łatwych do przetworzenia, wprowadzanie urządzeń ułatwiających oszczędność wody i ponowne jej użycie oraz racjonalną gospodarkę ściekami i odpadami,
IV	szacunek dla użytkownika oznacza realizację potrzeb każdego człowieka, szeroką edukację i partycypację społeczną w procesie projektowania i użytkowania, kształtowanie zdrowego środowiska mieszkaniowego i umożliwienie kontaktu z naturą, stosowanie bezpiecznych i zdrowych materiałów,
V	szacunek dla terenu oznacza oszczędne zużycie terenu, integrację z krajobrazem, zwiększanie powierzchni biologicznie czynnej również poprzez stosowanie „zielonych” dachów, uwzględnienie kontekstu kulturowego oraz wykorzystanie lokalnych materiałów i tradycji budowania

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurobarometr, badanie specjalne 406 (2013)

W przedstawionych w tabeli zasadach i drogach ich realizacji zawiera się cała gama rozwiązań technicznych i działań społecznych, które już mają i będą miały wpływ na formę projektowanych i realizowanych budynków oraz formy kształtowania przestrzeni urbanistycznych. Projektowanie zrównoważone to jak najwięcej przy najmniejszym nakładzie kosztów. Za najistotniejsze uznaje się odniesienie projektowania zrównoważonego nie tylko do skali budynku, ale również, a może przede wszystkim, do rozwoju miast. Oszczędność energetyczna, odnawialne źródła energii, fleksybilność, wielofunkcyjność, współpraca z naturą, wykorzystanie lokalnych tradycji i technologii to cechy projektów wykonywanych pod jego kierunkiem.

Klasyczna definicja mówi, że zrównoważone projektowanie ma na celu realizację współczesnych potrzeb w sposób, który pozwoli przyszłym pokoleniom korzystać z zasobów naturalnych. Powinno uwzględniać zasady społecznej i ekonomicznej równowagi i poświęcać specjalną uwagę użyciu energii i wpływowi budynków i miast na środowisko. Metodą pracy, nakierowaną na ochronę naszych naturalnych zasobów poprzez użycie odnawialnych form energii¹⁴. Według tego należy uwzględnić również wybór materiałów, organizację procesu budowy i transportu, nakłady na eksploatację, możliwość adaptacji, recykling itp., a także szczególnie wpływ nowych materiałów i technologii na formę. Znajdujemy tutaj istotne odniesienie do formy i piękna, tych elementów, bez których nie możemy mówić zrównoważeniu. Sukces w projektowaniu zrównoważonym zależy od wartości użytkowych, które można podsumować i określić jako zrównoważone. Ale piękno jest tak samo ważne jak użyteczność. Tylko piękne budynki wzbogacają nasze środowisko i powinny być

¹⁴ Berdo J., Zrównoważony rozwój. W stronę życia w harmonii z przyrodą, Earth Conservation, Sopot 2006.

chronione. Przykładowo, wprowadzanie technologii dla użycia energii odnawialnej stwarza szansę na wytworzenie nowych form architektonicznego wyrazu, które są blisko powiązane z lokalnymi warunkami takimi jak mikroklimat, topografia, naturalne zasoby i dziedzictwo kulturowe danego regionu¹⁵.

Pełna realizacja zasad zrównoważonego rozwoju wymaga decyzji polityków, wiedzy profesjonalistów i akceptacji społecznej. Wymaga różnorodnych form informowania, kształcenia i oceny jakości, szerokiej pracy edukacyjnej i współpracy ze środowiskami lokalnymi. Środowisko mieszkaniowe na początku XXI wieku cechują nierozwiązane problemy, problemy nowe pojawiające się w niewyobrażalnej globalnej skali, szokujące poszukiwania funkcjonalne i formalne, a równocześnie i przede wszystkim tęsknota za umiarem i powrotem do harmonii.

Wydaje się, że w Europie XXI wiek nie przyniesie rewolucyjnych zmian w procesie kształtowania i użytkowania miast. Być może właśnie przyjęcie metody projektowania zrównoważonego jako powszechnej, będzie nowym elementem i ukształtuje się na gruncie współczesnego rozumienia relacji pomiędzy architekturą i naturą. Niewątpliwie potrzebne są zintegrowane działania międzynarodowe, pozwalające wykorzystać na polskim gruncie stosowane już w innych krajach metody planowania i inwestycji.

Istnieją znaczne możliwości poprawy działań i usług w obszarze logistyki miejskiej, a w pełni kontrolowane floty pojazdów, takich jak pojazdy służące do rozwożenia przesyłek pocztowych i śmieciarki, mogą być użyteczne przy wprowadzaniu nowych typów pojazdów i paliw alternatywnych w celu ograniczenia zależności od ropy i emisji. Przedstawione poniżej działania w połączeniu z innymi inicjatywami określonymi w Białej Księdze w dziedzinie transportu z 2011 roku. (np. pakiet „Czysta energia dla transportu”) przyczynią się do realizacji celu osiągnięcia zasadniczo wolnej od emisji CO₂ logistyki w dużych ośrodkach miejskich do 2030 roku¹⁶. Państwa członkowskie i władze miejskie powinny stworzyć ramy (np. obszary realizacji, przepisy w sprawie dostępu, mechanizm egzekwowania prawa), aby zapewnić prywatnym operatorom logistycznym uzasadnienie biznesowe do inwestowania w nowe technologie i rozwiązania.¹⁷

Powinni oni również ułatwić współpracę między podmiotami, budować niezbędny potencjał na poziomie lokalnym, stymulować stosowanie dobrych praktyk, zapewnić interoperacyjność lokalnych rozwiązań logistycznych opartych na inteligentnych systemach transportowych, a także integrację z priorytetami krajowymi co jest przedstawione poniżej w tabeli 2.

Tabela 2. Cykle realizacji mobilności zrównoważonej

Cykle realizacji mobilności zrównoważonej	
jest dostępna i spełnia podstawowe potrzeby wszystkich użytkowników w zakresie mobilności	umożliwia optymalizację wydajności i opłacalności
równoważy i zaspokaja różnego rodzaju zapotrzebowania na mobilność i usługi transportowe mieszkańców, przedsiębiorstw i sektora przemysłowego	pozwala na lepsze zagospodarowanie przestrzeni miejskiej oraz na lepsze wykorzystanie istniejącej infrastruktury transportowej i usług świadczonych w zakresie transportu
wyznacza kierunek wyważonego rozwoju i lepszej integracji różnych rodzajów transportu	wpływa na zwiększenie atrakcyjności środowiska miejskiego, podniesienie jakości życia i poziomu zdrowia publicznego
spełnia wymogi dotyczące zrównoważonego rozwoju, mające na celu zrównoważenie potrzeb związanych z rentownością,	przyczynia się do zwiększenia bezpieczeństwa ruchu drogowego

¹⁵ Chład M., Charakterystyka zrównoważonego rozwoju transportu, Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej Nr 4.Częstochowa 2011.

¹⁶ Tundys. B., Logistyka miejska, wyd. Difin, Warszawa 2008

¹⁷ Eurobarometr, badanie specjalne 406 (2013).

sprawiedliwością społeczną, ochroną zdrowia i jakością środowiska	
przyczynia się do ograniczenia zanieczyszczenia powietrza i zanieczyszczenia hałasem, emisji gazów cieplarnianych i użycia energii	wpływa na lepsze ogólne funkcjonowanie transeuropejskiej sieci transportowej i całego europejskiego systemu transportu

Źródło: Opracowanie własne na podstawie COM(2011) 144 wersja ostateczna .

3. Wyważony i zintegrowany rozwój wszystkich rodzajów transportu

Plan mobilności w miastach zgodny z zasadami zrównoważonego rozwoju zawiera długoterminową strategię przyszłego rozwoju obszaru miejskiego oraz, w tym zakresie, przyszłego rozwoju infrastruktury i usług w obszarze transportu i mobilności, bądź też jest powiązany z istniejącą strategią tego rodzaju. Przedmiotowy plan zawiera również plan realizacji krótkoterminowego procesu wdrażania strategii. Przedstawić to można w następujących punktach:

Harmonogram i plan budżetu: plan wdrażania powinien zawierać harmonogram procesu wdrażania oraz plan budżetu. Należy określić źródła niezbędnego finansowania. Pożądany okres objęty planem wdrażania powinien wynosić od 3 do 10 lat¹⁸.

Obowiązki i zasoby: w planie mobilności w miastach zgodnej z zasadami zrównoważonego rozwoju należy jasno przedstawić podział obowiązków związanych z wdrażaniem strategii i środków ujętych w planie, a także określić niezbędne zasoby dla poszczególnych podmiotów.

Analiza stanu obecnego i scenariusz odniesienia: plan mobilności w miastach zgodnej z zasadami zrównoważonego rozwoju powinien obejmować kompleksowy przegląd aktualnej sytuacji i ustalenie scenariusza odniesienia w drodze „kontroli skuteczności mobilności w miastach”, na podstawie której można mierzyć przyszłe postępy. W analizie tej należy ująć przegląd struktury instytucjonalnej, procesu planowania i mechanizmów wdrażania. Powinna ona również obejmować ocenę skutków zaproponowanych środków.

Wskaźniki skuteczności: należy określić odpowiednie wskaźniki w celu opisanego aktualnego stanu miejskiego systemu transportowego z perspektywy danej polityki (wskaźniki takie jak jakość i dostępność usług transportowych infrastruktury transportowej, użytkowanie gruntów i gospodarka przestrzenna; bezpieczeństwo, energia, środowisko, włączenie społeczne i równouprawnienie płci, rozwój gospodarczy, zdrowie, edukacja itp.)¹⁹.

Szczegółowe cele: w planie mobilności w miastach zgodnej z zasadami zrównoważonego rozwoju należy określić szczegółowe cele dotyczące skuteczności, które realistycznie odzwierciedlają sytuację panującą w obszarze miejskim przedstawioną w analizie statusu oraz które są ambitne w odniesieniu do celu głównego i celów szczegółowych przedmiotowego planu.

Opracowywane są nowe podejścia w zakresie planowania mobilności w miastach, ponieważ władze lokalne dążą do porzucenia przeszłych wyizolowanych podejść oraz do opracowania strategii mogących stanowić bodziec do przechodzenia na bardziej ekologiczne i zrównoważone rodzaje

¹⁸ Jaroszyński J. W., Szołtysek J., Telematyka transportowa w sterowaniu przepływami ładunków na terenie miasta, „Gospodarka materiałowa i logistyka” 4/2009, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

¹⁹ Schrank D., Lomax T., The 2005 Urban Mobility Report, Texas Transportation Institute. The Texas A&M University System, Texas 2005.

transportu, takie jak przemieszczanie się pieszo, rowerem i transport publiczny, oraz do przyjmowania nowych wzorców użytkowania i własności pojazdów. Wiele miast w UE wypróbowało innowacyjne rozwiązania z zakresu mobilności w miastach, a następnie podzieliło się swoimi doświadczeniami w ramach różnych sieci zrzeszających miasta. Komisja aktywnie promuje koncepcję wieloletnich planów mobilności w miastach zgodnej z zasadami zrównoważonego rozwoju. Inicjatywy finansowane ze środków UE umożliwiły zainteresowanym stronom i ekspertom wspólne zbadanie aktualnie stosowanych podejść, omówienie problematycznych kwestii oraz określenie najlepszych praktyk w zakresie planowania. Dzięki wsparciu Komisji Europejskiej przygotowano na przykład wytyczne w zakresie opracowywania i wdrażania planów dotyczących mobilności w miastach zgodnej z zasadami zrównoważonego rozwoju, zawierające wskazówki dla lokalnych władz odnośnie sposobu wdrażania strategii w zakresie mobilności w miastach opartych na dokładnej analizie aktualnej sytuacji, jak również jasnej wizji zrównoważonego rozwoju ich obszarów miejskich. Koncepcja opracowania planów dotyczących mobilności w miastach zgodnej z zasadami zrównoważonego rozwoju dotyczy funkcjonalnego obszaru miejskiego i zakłada włączenie działań z zakresu mobilności w miastach w szerszą zakrojoną strategię rozwoju obszarów miejskich i rozwoju terytorialnego. W związku z tym należy opracowywać przedmiotowe plany przy współpracy podmiotów z różnych obszarów polityki i sektorów (transportu, użytkowania gruntów i gospodarki przestrzennej, ochrony środowiska, rozwoju gospodarczego, polityki społecznej, zdrowia, bezpieczeństwa ruchu drogowego, władz wszystkich szczebli, jak również z udziałem organów na obszarach sąsiadujących – zarówno miejskich, jak i wiejskich.

Plany na rzecz mobilności w miastach zgodnej z zasadami zrównoważonego rozwoju powinny sprzyjać osiągnięciu postępów w wyważony sposób oraz lepszemu zintegrowaniu różnych wzorców mobilności w miastach. W koncepcji planowania podkreśla się, że kwestia mobilności w miastach dotyczy przede wszystkim ich mieszkańców. Dlatego też duże oczekiwanie stawia się na zaangażowanie obywateli i zainteresowanych stron, jak również sprzyjanie zmianom w zachowaniach związanych z mobilnością. Plany na rzecz mobilności w miastach zgodnej z zasadami zrównoważonego rozwoju mogą pomóc miastom w wydajnym użytkowaniu istniejącej infrastruktury transportu i usług transportowych oraz wdrażaniu środków z zakresu mobilności miejskiej w opłacalny sposób. Koncepcja opracowywania planów na rzecz mobilności w miastach zgodnej z zasadami zrównoważonego rozwoju nabrała rozpędu w ciągu ostatnich lat. Komisja Europejska będzie kontynuować wspieranie rozwoju i promowanie tej koncepcji w nadchodzącym czasie. Aby zapewnić powszechne stosowanie najlepszych praktyk z zakresu planowania mobilności w miastach zgodnej z zasadami zrównoważonego rozwoju, koncepcję tę należy jednak dostosować do specyficznych wymogów oraz praktyk w obszarze planowania stosowanych w poszczególnych państwach członkowskich, a następnie aktywnie promować na szczeblu krajowym. Ponadto w państwach członkowskich powinny zostać podjęte odpowiednie środki w celu zapewnienia warunków ramowych umożliwiających władzom lokalnym skuteczne wdrażanie lokalnych strategii na rzecz mobilności w miastach.²⁰

4. Podsumowanie

Logistyka miejska ma zasadnicze znaczenie dla miast, jeżeli chodzi o ich właściwe funkcjonowanie oraz włączenie znacznej części ruchu miejskiego do regionalnych, krajowych i międzynarodowych łańcuchów dostaw. Przewiduje się rozwój tego obszaru logistyki miejskiej, przy dalszym wzroście powiązanych znacznych kosztów zewnętrznych. Potrzeby w zakresie logistyki miejskiej są jednak często lekceważone podczas realizacji działań z zakresu gospodarki przestrzennej i zarządzania. Istnieją znaczne możliwości poprawy działań i usług w obszarze logistyki miejskiej, a w

²⁰ Strzelczyk M., *Usage of Intelligent Transport System for the Road Safety Management in the Silesia Province*, Current Problems of Maintenance of Electrical Equipment and Management. Monograph. Scientific Editors Michal Kolcun, Lech Borowik, Tomasz Lis, Kosice 2014

pełni kontrolowane floty pojazdów, takich jak pojazdy służące do rozwożenia przesyłek pocztowych i śmieciarki, mogą być użyteczne przy wprowadzaniu nowych typów pojazdów i paliw alternatywnych w celu ograniczenia zależności od ropy i emisji.

Przedstawione poniżej działania w połączeniu z innymi inicjatywami określonymi w białej księdze w dziedzinie transportu z 2011 roku przyczynią się do realizacji celu osiągnięcia zasadniczo wolnej od emisji CO₂ logistyki w dużych ośrodkach miejskich do 2030 roku.

Państwa członkowskie i władze miejskie powinny stworzyć ramy np. obszary realizacji, przepisy w sprawie dostępu, mechanizm egzekwowania prawa, aby zapewnić prywatnym operatorom logistycznym uzasadnienie biznesowe do inwestowania w nowe technologie i rozwiązania. Powinni oni również ułatwić współpracę między podmiotami, budować niezbędny potencjał na poziomie lokalnym, stymulować stosowanie dobrych praktyk, zapewnić interoperacyjność lokalnych rozwiązań logistycznych opartych na inteligentnych systemach transportowych, a także integrację z priorytetami krajowymi. Zapewnienie możliwie największej dostępności ośrodków miejskich wymaga podjęcia decyzji dotyczących zagospodarowania przestrzeni miejskiej. Miejska przestrzeń drogowa przeznaczana jest pod budowę obiektów do załadunku i rozładunku, wydzielonych pasów dla autobusów, dróg dla samochodów, parkingów, ułatwień dla pieszych, ścieżek rowerowych i miejsc postojowych dla rowerów, przy czym sposób ustalania proporcji przestrzennych przez miasta zależy od lokalnych priorytetów i warunków.

Przepisy w sprawie dostępu pojazdów do ruchu miejskiego mogą pomóc w zoptymalizowaniu dostępu do ruchu miejskiego, wpłynąć na poprawę jakości powietrza oraz przyczynić się do wyeliminowania z miast samochodów o napędzie konwencjonalnym do 2050 roku.

Obecnie wdraża się w Europie wiele różnych systemów, w związku z czym potrzebna jest lepsza wiedza na temat tych różnych rodzajów regulacji dostępu, ich kosztów i skutków. Czynniki takie jak wspomniane różnorakie zasady i wymagania oraz brak informacji dotyczących sposobów zapewnienia zgodności z różnymi systemami mogą spowodować fragmentaryzację rynku wewnętrznego, a także powstanie nowych barier w przepływie osób i towarów. W pełni zharmonizowane podejście europejskie uznaje się za nieodpowiednie, ponieważ zasadniczą kwestią jest uwzględnienie przy opracowywaniu i wdrażaniu wspomnianych systemów specyficznej sytuacji panującej na poszczególnych obszarach miejskich. Niewiążące wytyczne umożliwiłyby jednak miastom i państwom członkowskim korzystanie z doświadczeń zdobytych przez innych, a także, w stosownych przypadkach, sprzyjanie bardziej jednolitemu podejściu w kwestiach dotyczących na przykład kategorii pojazdów, znaków drogowych, dostarczania informacji, egzekwowania prawa, wyłączeń i ustalania cen. Ułatwiłoby to użytkownikom rozumienie systemów i zapewnienie zgodności z ich zasadami, przy jednoczesnym pozostawieniu miastom elastyczności, tak aby mogły dostosowywać je do swoich lokalnych warunków. Ponadto proces wdrażania systemów powinien być zgodny z zasadami przejrzystości, pozwalającymi uniknąć dyskryminacji wobec okazjonalnych lub zagranicznych użytkowników. Bardziej ujednolicone podejście, w zakresie wymiany informacji dotyczących systemów, pomogłoby w planowaniu odcinków ruchu, a stosowanie rozwiązań przewidzianych w ramach inteligentnego systemu transportowego przy wdrażaniu systemów przyczyniłoby się do zmniejszenia kosztów ponoszonych przez miasta i użytkowników, jak również do zwiększenia zgodności.

5. Bibliografia

1. Berdo J., Zrównoważony rozwój. W stronę życia w harmonii z przyrodą, Earth Conservation, Sopot 2006.
2. Chłąd M., Charakterystyka zrównoważonego rozwoju transportu, Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej Nr 4. Częstochowa 2011.

3. Jaroszyński J. W., Szołtysek J., Telematyka transportowa w sterowaniu przepływami ładunków na terenie miasta, „Gospodarka materiałowa i logistyka” 4/2009, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
4. Schrank D., Lomax T., The 2005 Urban Mobility Report, Texas Transportation Institute. The Texas A&M University System, Texas 2005.
5. Strzelczyk M., *Usage of Intelligent Transport System for the Road Safety Management in the Silesia Province*, Current Problems of Maintenance of Electrical Equipment and Management. Monograph. Scientific Editors Michal Kolcun, Lech Borowik, Tomasz Lis, Kosice 2014
6. Tundys. B., Logistyka miejska, Wyd. Difin, Warszawa 2008.
7. Żylicz T., Wskaźniki trwałego rozwoju [w:] Wyzwania zrównoważonego rozwoju w Polsce red. J. Kronenberg, T. Bergier, Fundacja Sendzimira, Kraków 2010.
8. COM(2011) 144 wersja ostateczna.
9. COM(2011) 650 wersja ostateczna - 2011/0294 (COD).
10. Eurobarometr, badanie specjalne 406 (2013).
11. Sprawozdanie Komisji Europejskiej z 2011 r. pt. „Miasta przyszłości”.
12. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/50/WE z dnia 21 maja 2008r. w sprawie jakości powietrza i czystszej powietrza dla Europy, Dz.U.L 152 z 11.6.2008.

4. AUDYT WEWNĘTRZNY ELEMENTEM SYSTEMU ZARZĄDZANIA JAKOŚCIĄ

Agnieszka Gaschi-Uciecha, Marzena Podgórska
 Politechnika Śląska
 Wydział Organizacji i Zarządzania, Instytut Zarządzania i Administracji
 Agnieszka.Gaschi-Uciecha@polsl.pl, Marzena.Podgórska@polsl.pl

1. WPROWADZENIE

Audyt w procesie zarządzania jakością tworzy istotny element zarządzania danym przedsiębiorstwem. Stanowi fundamentalny mechanizm, którego celem jest realizacja poszczególnych zadań zgonie z przyjętymi planami²¹.

Zazwyczaj audyty poświadczają prawidłowość działania systemu zarządzania jakością audytora w odpowiednich dokumentach, najczęściej w raportach z audytu i kartach działań korygujących. Należy pamiętać, że audytowany system jest zgodny z normą, dopóki nie udowodni mu się, że jest inaczej²².

Celem artykułu jest przedstawienie procedury audytu wewnętrznego systemu zarządzania jakością na przykładzie wybranego przedsiębiorstwa produkcyjnego.

W pierwszej kolejności, w artykule, podjęto próbę wyjaśnienia pojęć: audyt, audyt jakości oraz audyt wewnętrzny. Następnie, przedstawiono realizację audytu wewnętrznego w wybranym podmiocie, w tym, zwrócono uwagę na stosowane podczas tego procesu dokumenty.

2. AUDYT JAKO NARZĘDZIE ZARZĄDZANIA JAKOŚCIĄ

2.1. ETYMOLOGIA AUDYTU. AUDYT JAKOŚCI ORAZ JEGO PODZIAŁ

Zarówno w praktyce, jak i literaturze przedmiotu bardzo często, podkreśla się rolę przestrzegania przyjętych w organizacji procedur, systemów, procesów itp., w kontekście utrzymania się przedsiębiorstw na rynku, czy też pozyskania przez nich nowych rynków zbytu. Z powyższym związane jest jedno ze współczesnych narzędzi, które umożliwia realizację wymienionych postulatów, a mianowicie chodzi tu o audyt²³. Termin ten w literaturze został szeroko zdefiniowany.

Słowo audyt wywodzi się z języka łacińskiego, gdzie *audire* oznacza słyszeć, słuchać, przesłuchiwać, badać²⁴. Zbliżone znaczenie, czyli słuchacz, rewident ksiąg przypisuje się słowu *audytor* pochodzącemu z języka francuskiego, czy też angielskiego²⁵.

²¹ Toruński J., Znaczenie audytu w procesie zarządzania jakością w przedsiębiorstwie, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach Nr 98 Seria: Administracja i Zarządzanie 2013, s.51.

²² Wawrzyniak J., Małolepszy H., Audit narzędziem doskonalenia, Techniczne Wyroby Włókiennicze 2010.

²³ Jezierski A., Audyt logistyczny w procesach gospodarczych (cz.1), Logistyka 5/2007,s.91.

²⁴ B. R. Kuc: Audyt wewnętrzny. Teoria i praktyka. Wydawnictwo menedżerskie PTM, Warszawa 2002, s.71

²⁵ Wajszczuk K., Wawrzynowicz J., Audyt logistyczny przedsiębiorstw rolnych, <http://www.orgmasz.pl/wydawnictwo/files/72-Wajszczuk-Wawrzynowicz.pdf> [dostęp:09.04.2015].

Audyt stanowi pewnego rodzaju procedurę oceny pojedynczego obiektu, bądź przedsiębiorstwa traktowanego jako całość, z przedstawieniem pewnych nieprawidłowości, czy też nieefektywności w zarządzaniu²⁶. Przeprowadzenie audytu, w głównej mierze, pozwala na obserwacje, które w dalszym etapie będą stanowiły podstawę do wykrycia istniejących niezgodności. Na tej podstawie możliwe staje się określenie skuteczności oraz efektywności funkcjonowania systemu w wybranym obszarze (procesie, komórce organizacyjnej itp.) objętym audytem. Audyt nie służy kontroli. Jego zadaniem jest ocena procedur kontrolnych, a co za tym idzie, daje pewne wytyczne czy też instrukcje do zmian w procedurach²⁷.

Audyt tworzy istotną część zarządzania jakością. To on stanowi fundamentalny mechanizm, który powinien zagwarantować realizację założonego programu doskonalenia jakości. Tworzy określoną procedurę spełniającą wymagane warunki oceny systemu zarządzania jakością zgodnie z wymaganiami zespołu norm 9000²⁸.

Zgodnie z normą ISO 8402, będącą zbiorem definicji, audyt jakości to systematyczne oraz niezależne badanie mające stwierdzić, czy działania odnoszące się do jakości oraz ich wyniki odpowiadają przyjętym wcześniej ustaleniom i czy są one skutecznie realizowane i pozwolą na osiągnięcie celów^{29,30}. Do głównych celów audytu jakości zalicza się³¹:

- dostarczenie instytucji zlecającej audyt, wiarygodnych dowodów, że system jakości w ocenianej instytucji jest właściwy, zgodny z ustalonymi wymaganiami, skuteczny oraz zdolny do realizacji celu;
- uwydatnienie potrzeby polepszenia systemu zapewnienia jakości oraz uświadomienie kierownictwu konieczności wprowadzenia niezbędnych zmian;
- doskonalenie analizy oraz konieczności działań projakościowych dla zagwarantowania skuteczności systemu i uniemożliwienia jego deformacji;
- umożliwianie porównania rzeczywistych działań z odpowiednimi procedurami;
- weryfikację, czy prowadzone, w ramach wdrożonego systemu jakości działania odpowiadają wymaganiom jakościowym i czy są one w pełni efektywne;
- uzasadnienie, czy dana instytucja w wystarczającym stopniu umożliwia dostarczenie produktów o wysokiej jakości oraz uzyskania na tej podstawie zaufania do samej siebie i przeciwnie.

Chęć organizacji do zapewnienia odbiorcom, jak i zleceniodawcom solidności wykonania zlecenia, a zarazem wysokiej jakości dostarczanych produktów, w głównej mierze przyczyniła się do przeprowadzenia audytów jakości. Ten fakt spowodował, iż ich celem jest przeprowadzanie badań oraz dokonywanie ocen możliwości utrzymywania określonego poziomu jakości zgodnie z wymaganiami technicznymi zawartymi w umowie³². Systematyka audytów jakości została przedstawiona na rysunku 1.

²⁶ Gembala K., Piesiur T., Formy audytu informatycznego, http://www.swo.ae.katowice.pl/_pdf/384.pdf, [dostęp: 10.04.2015]

²⁷ Audit Systemu Zarządzania Jakością – pojęcia i definicje, <https://centrum.jakosci.pl/audit-system%C3%B3w-zarzadzania,pojecia-i-definicje.html> [dostęp: 09.04.2015]

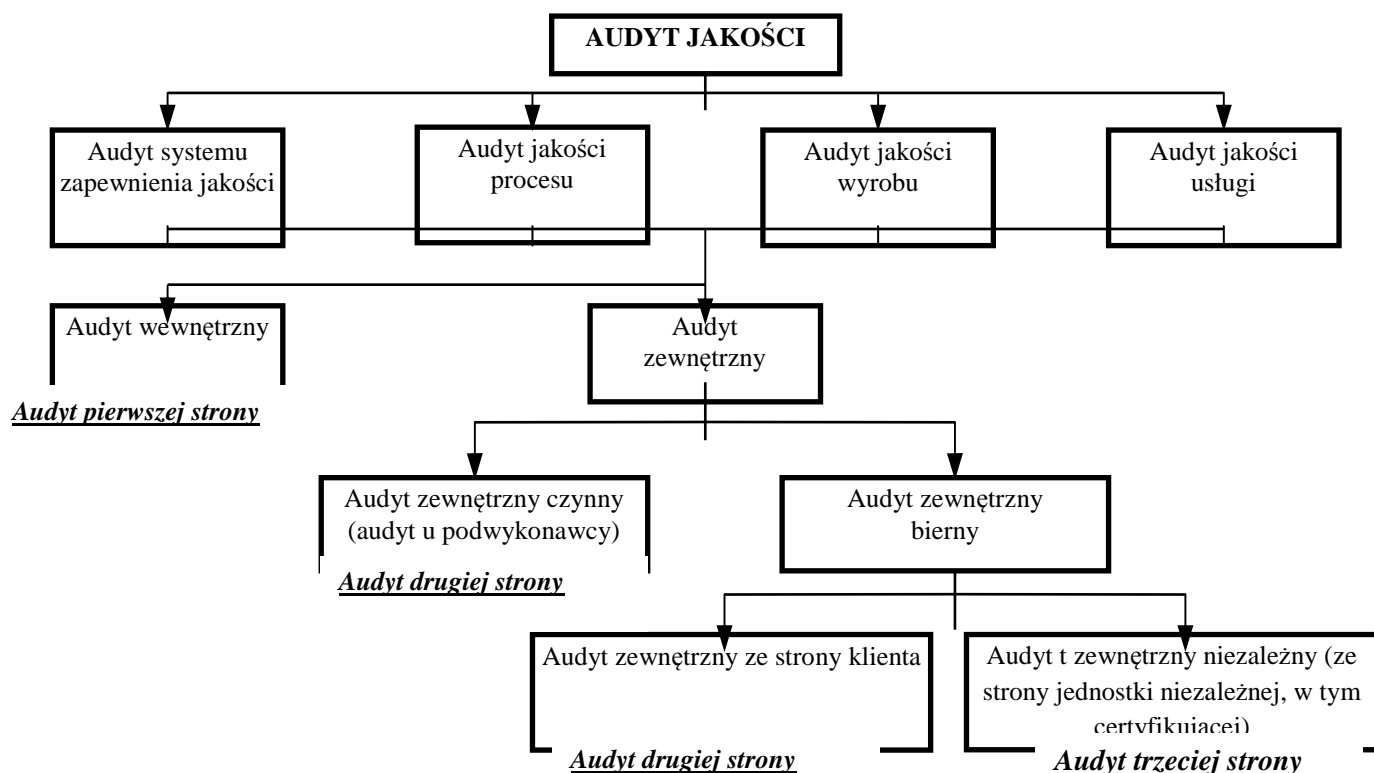
²⁸ Toruński J., op.cit., s.51.

²⁹ Zymonik J., Zarządzanie Jakością, Część 1. Filozofia Jakości, Materiały wykładowe, http://www.ioz.pwr.wroc.pl/Pracownicy/j_zymonik/Pliki/TEKST%20Filozofia%20jako%9Cci..pdf [dostęp: 09.04.2015].

³⁰ Toruński J., op. cit. s.52.

³¹ Toruński J., Znaczenie audytu w procesie zarządzania jakością w przedsiębiorstwie, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach Nr 98 Seria: Administracja i Zarządzanie 2013, s.52.

³² Zymonik, op.cit., s. 52.



Rys. 1. Podział audytu jakości

Źródło: Zymonik J., Zarządzanie Jakością, Część 4. Audyty Jakości, Materiały wykładowe, http://www.ioz.pwr.wroc.pl/Pracownicy/j_zymonik/Pliki/TEKST%20Filozofia%20jako%9Cci..pdf [dostęp: 09.04.2015].

Pomiędzy powyższymi rodzajami audytów, mimo wielu podobieństw proceduralnych, występują dość istotne różnice zarówno formalne, jak i organizacyjne. Najważniejsze z nich zawarto w tabeli 1.

Tabela 1. Różnice pomiędzy poszczególnymi rodzajami audytów jakości

Rodzaj Czynnik audytu różnicujący	Audyt pierwszej strony	Audyt drugiej strony	Audyt trzeciej strony
Rezultat audytu	upewnienie się kierownictwa firmy co do skuteczności własnego systemu jakości i jego zgodności z założeniami norm PN-ISO serii 9000	upewnienie się firmy audytującej co do skuteczności systemu jakości u audytowanego podwykonawcy, a także zgodności tego systemu z normami PN-ISO serii 9000	wzrost zaufania potencjalnych odbiorców co do skuteczności systemu jakości w firmie posiadającej certyfikat, a także zgodności tego systemu z normami PN-ISO serii 9000
Koszty audytu	ponosi firma wykonująca u siebie audyt	ponosi strona audytująca, przy pewnym udziale strony audytowanej	ponosi strona audytowana

Stopień obligatoryjności audytu (w przypadku firmy wdrażającej system jakości wg norm PN-ISO serii 9000)	obowiązkowy (zgodnie z wymaganiem rozdziału 4.17 norm PN-ISO 9001, 9002 i 9003)	pośrednio wymagany (rozdział 4.6 norm PN-ISO 9001 i 9002)	dobrowolny, jednak z chwilą rozpoczęcia procedury certyfikacyjnej firma obowiązkowo musi poddać się takiemu audytowi
Częstotliwość przeprowadzania audytów	zgodnie z programem audytów wewnętrznych (np. każdy dział przynajmniej dwa razy w roku), a także w miarę potrzeby	zgodnie z programem audytów zewnętrznych, także w miarę potrzeby oraz przed zawarciem kontraktu z nowym podwykonawcą	po pozytywnym audycie certyfikacyjnym kolejny pełny audyt odbywa się najczęściej po trzech latach; w międzyczasie przeprowadza się tzw. audyty nadzorujące
Wykonawcy audytu - audytorzy (w każdym przypadku audytowany musi wyrazić zgodę na proponowany skład zespołu audytującego)	najczęściej własna kadra przedsiębiorstwa; możliwość wynajęcia audytorów z zewnątrz, co raczej nie jest zalecane (za wyjątkiem audytów szkoleniowych)	audytorzy delegowani przez przedsiębiorstwo audytujące	zespół audytorów delegowany przez instytucję certyfikującą
Kwalifikacje audytorów w warunkach polskich	ukończenie szkolenia w zakresie znajomości norm PN-ISO serii 9000 i techniki prowadzenia audytów (wystarczy szkolenie wewnętrzzakładowe)	oprócz szkolenia wewnątrzzakładowego pożądane ukończenie kursu dla kandydatów na audytorów (najlepiej organizowanego przez PCBC, ZETOM i inne wyspecjalizowane instytucje)	wymagany certyfikat audytora PCBC ewentualnie innych jednostek certyfikujących (BSI, DQS, KEMA, TUV, BVQA itd.)
Liczebność zespołu audytorskiego	najczęściej audit w danym dziale wykonuje jedna lub dwie osoby	z reguły zespoły dwuosobowe	zespoły dwu- lub kilkuosobowe
zaangażowanie się audytora (w formie doradztwa) w proces usuwania niezgodności	dopuszcza się taką możliwość jednak pod warunkiem, że audytor robi to w sposób taktowny i jest fachowcem z danej dziedziny	możliwość udzielenia niezobowiązujących porad na wyraźne życzenie audytowanego	według obecnych tendencji audytorzy porad nie udzielają
organizacja spotkania otwierającego i zamykającego audyt (stopień sformalizowania audytu)	szybkie robocze spotkanie audytorów z kierownictwem - stopień sformalizowania ograniczony	przygotowane spotkanie zespołu audytorów z kierownictwem audytowanej firmy przy zachowaniu formalnych reguł	przygotowane spotkanie zespołu audytorów z kierownictwem audytowanej firmy - wysoki stopień sformalizowania

Źródło: Zymonik J., Zarządzanie Jakością, Część 4. Audyty Jakości, Materiały wykładowe, http://www.ioz.pwr.wroc.pl/Pracownicy/j_zymonik/Pliki/TEKST%20Filozofia%20jako%9Cci..pdf [dostęp: 09.04.2015].

W kolejnej części artykułu, ze względu na cel opracowania, szerzej omówiono audyt wewnętrzny – audyt pierwszej strony.

2.2. ISTOTA I ZADANIA AUDYTU WEWNĘTRZNEGO

Audyt wewnętrzny to efekt sposobów usprawnienia zarówno procesów informacyjnych, jak i decyzyjnych; ogólnie mówiąc – procesów zarządzania³³.

Zgodnie z Międzynarodowym Standardem Profesjonalnej Praktyki Audytu Wewnętrznego, audyt wewnętrzny definiowany jest następująco: „Audyt wewnętrzny jest niezależną, obiektywnie zapewniającą i doradczą działalnością, której celem jest przysporzenie wartości i usprawnienie działalności operacyjnej organizacji. Pomaga on organizacji w osiągnięciu jej celów poprzez wprowadzenie systematycznego, zdyscyplinowanego podejścia do oceny i doskonalenia efektywności procesów zarządzania ryzykiem, kontroli i governance”³⁴.

Audyt wewnętrzny przeprowadza się w różnym otoczeniu, zarówno prawnym, jak i kulturowym, w jednostkach różniących się między sobą pod względem realizacji celów, wielkości i struktury. Audyt wewnętrzny przeprowadzają pracownicy danej jednostki, a także osoby pochodzące z zewnątrz.

W celu zachowania jednolitości podejścia, wysokiej jakości oraz wykorzystania najlepszych wzorców, praktyka audytu wewnętrznego kształtowana jest przez powszechnie uznawane wytyczne nazywane standardami. „Standardy profesjonalnej praktyki audytu wewnętrznego” opracowane zostały przez Instytut Audytorów Wewnętrznych. Pogrupowane zostały w trzy grupy tematyczne:³⁵

- standardy atrybutów, które definiują wymogi wobec audytu wewnętrznego oraz audytora wewnętrznego. Przede wszystkim dotyczą: celu, uprawnień i odpowiedzialności itp.;
- standardy realizacji, które dotyczą sposobu realizacji i zakresu zadań wchodzących w skład procesu audytu wewnętrznego. Obejmują takie zagadnienia jak: zarządzanie audytem wewnętrznym, charakter pracy, planowanie prac audytorskich itp.;
- standardy wdrożenia, pełniące funkcję generatora - przypisują standardy atrybutów oraz standardy realizacji określonym typom zadań.

Audyt wewnętrzny bardzo często niesłusznie utożsamiany jest z kontrolą wewnętrzną. Choć pojęcia te wzajemnie się uzupełniają, ich rola w jednostce organizacyjnej jest zupełnie inna.³⁶ Według K. Winiarskiej rozwój audytu wewnętrznego był efektem poszukiwania sposobu na wzmocnienie nieefektywnej kontroli wewnętrznej³⁷.

³³ Jeziński A., Audyt logistyczny w procesach gospodarczych (cz.1), Logistyka 5/2007,s.91

³⁴ Międzynarodowe Standardy Profesjonalnej Praktyki Audytu Wewnętrznego, The Institute of Internal Auditors, Floryda 2001.; Martniuk O.: Audyt wewnętrzny a kontrola wewnętrzna, s.131

³⁵ Mizdrak-Pogodzińska E., Audyt wewnętrzny i jego miejsce w zintegrowanym systemie kontroli jednostki, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie 2007, nr 750.

³⁶ Soczówka H.: Standaryzacja podstawą rozwoju audytu wewnętrznego, Zeszyty naukowe nr 9 Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Bochni, 2011, s.84

³⁷ Winiarska K., Audyt wewnętrzny 2008, Difin, Warszawa 2008, s. 75.

3. Procedura przeprowadzania audytu wewnętrznego systemu zarządzania jakością na wybranym przykładzie

Badany podmiot obecnie jest jednym z czołowych producentów różnego rodzaju nacze, przyczep i zabudów. Na rynku istnieje od ponad 20 lat. W przedsiębiorstwie wdrożono System Zarządzania Jakością (SZJ) zgodny z normą ISO 9001:2009. Stąd też, zgodnie z wymaganiami wskazanej normy, badany podmiot, zobligowany jest do okresowego przeprowadzania audytów wewnętrznych. Ich celem jest weryfikacja, czy system zarządzania jakością jest zgodny z przyjętymi ustaleniami, z wymaganiami normy ISO 9001:2009, oraz wymaganiami zawartymi w dokumentacji ustanowionego SZJ a także, że jest skutecznie wdrożony i utrzymywany.

Audyty wewnętrzne obejmują wszystkie procesy, obszary i działalności, których dotyczy SZJ. Przeprowadzane są w zaplanowanych odstępach czasu, według częstotliwości określonej w programie audytów. Wzór formularza programu audytów wewnętrznych, wykorzystywanego przez badany podmiot, przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Wzór formularza programu audytów wewnętrznych w badanym podmiocie

Wzór formularza programu audytów wewnętrznych na r.													
Zakres	Obszar	Miesiące											
		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
<p>Objaśnienia:</p> <p>V - audyt planowany</p> <p>X - audyt przeprowadzony</p> <p>Opracował:</p> <p>Zatwierdził:</p>													

Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów udostępnionych przez badane przedsiębiorstwo

Jak wynika z tabeli 2, program audytów wewnętrznych zawiera listę planowanych w okresie rocznym audytów, z wyszczególnieniem obszaru, który będzie objęty audytem, zakresem audytu oraz jego terminem.

W analizowanym podmiocie w każdej komórce organizacyjnej objętej SZJ audyt wewnętrzny musi być przeprowadzony minimum raz na rok. Osobą opracowującą program jest Pełnomocnik ds. SZJ, natomiast zatwierdzającą kierownictwo przedsiębiorstwa.

Następnie, w celu przeprowadzenia audytu wewnętrznego Pełnomocnik ds. SZJ powołuje audytorów, w tym, wyznacza audytora wiodącego.

Do zespołu audytorów wyznaczane są osoby posiadające odpowiednie ku temu, udokumentowane kwalifikacje i niezależne służbowo od osób bezpośrednio odpowiedzialnych za audytowany obszar.

Powołany zespół audytorów opracowuje dokumenty umożliwiające przeprowadzenie audytu w sposób zaplanowany. Rozpoczyna od opracowania planu audytu (tabela 3).

Tabela 3. Wzór formularza planu audytów wewnętrznych w badanym podmiocie

Wzór formularza planu audytów wewnętrznych nr...			
Nazwa audytowanego procesu/komórki:			
Termin i miejsce przeprowadzenia audytu:			
Skład zespołu audytorów:			
Cel i zakres audytu:			
Program audytu:			
G odz.	Obszar	Punkt odniesienia	normy/dokument or Audyt
	Spotkanie otwierające		
	Działania objęte audytem		
	Spotkanie zamykające		
<p>(data i podpis audytora wiodącego)</p> <p>Uzgodniono datę audytu:</p> <p>(nazwisko, data i podpis przedstawiciela działu)</p> <p>Przyjął do wiadomości:</p> <p>(data i podpis Pełnomocnika ds. SZJ)</p>			

Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów udostępnionych przez badane przedsiębiorstwo

Jak wynika z tabeli 3, plan audytu zawiera informacje dotyczące: daty i miejsca planowanego audytu, jego celu i zakresu, składu zespołu audytorów oraz obszaru objętego audytem i kryterium odniesienia. Musi być uzgodniony z przedstawicielem działu/obszaru objętego audytem oraz przesłany do Pełnomocnika ds. SZJ.

Podczas audytu wewnętrznego, zespół audytorów przeprowadza metodyczne badanie funkcjonowania SZJ w wyznaczonym obszarze. Wykorzystuje ku temu zarówno dokumentację przedsiębiorstwa z danego obszaru/komórki organizacyjnej, jak i prowadzi badania, obserwuje rozmowy z klientami oraz pracownikami, dla których każdorazowo sporządzana jest lista pytań kontrolnych. W tabeli 4 zaprezentowano formularz listy pytań kontrolnych badanego podmiotu, z przykładowymi pytaniami kontrolnymi.

Tabela 4. Przykładowy formularz listy pytań kontrolnych do audytu wewnętrznego w badanym podmiocie

Lp.	Pytanie	Osoba udzielająca odpowiedzi	Odpowiedź	Uwagi
1.	Czy kwalifikacje pracowników (wykształcenie/staż pracy) są zgodne z zajmowanymi przez nich stanowiskami?		Tak	-
2.	Czy wszyscy pracownicy komórki posiadają aktualne zakresy czynności?		Nie	Dopilnować, aby wszystkie stanowiska były wyposażone w zakresy czynności.
3.	Czy pracownicy mają świadomość występowania poszczególnych zagrożeń?		Nie wiem	Uświadamianie pracowników o możliwości wystąpienia zagrożeń, rodzajach zagrożeń oraz ich potencjalnym wpływie i skutku
4.	W jaki sposób archiwizowana jest dokumentacja?		Na dyskach zewnętrznych zabezpieczonych hasłem	-

Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów udostępnionych przez badane przedsiębiorstwo

Niezgodności wykryte podczas przeprowadzanego audytu wewnętrznego, powinny być odniesione do dokumentacji przyjętego SZJ oraz udokumentowane przez zespół audytorów. Na zakończenie audytu, audytor wiodący omawia i wyjaśnia z osobą odpowiedzialną za audytowany obszar, wykryte niezgodności i spostrzeżenia.

Audytor wiodący jest także zobligowany do sporządzenia raportu z audytu wewnętrznego wraz z kartami działań korygujących. Raport z audytu (tabela 5) zawiera wyniki obserwacji i spostrzeżeń zanotowanych w trakcie audytu, a także wnioski podsumowujące skuteczność wdrożonego SZJ w danym obszarze. Wzór formularza raportu z audytu zaprezentowano w tabeli 5.

Tabela 5. Wzór raportu z audytu wewnętrznego w badanym przedsiębiorstwie

Wzór formularza raportu z audytu wewnętrznego nr.....		
Nazwa audytowanego procesu/komórki:	Audytowany:	Data audytu:
Audytorzy:	Nr kart działań korygujących:	
Zakres audytu:		
Spostrzeżenia z audytu (pozytywne i negatywne dowody):		
Wnioski odnośnie skuteczności SZJ:		
Podpis audytora wiodącego:		Data:

Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów udostępnionych przez badane przedsiębiorstwo

Opracowany i zaakceptowany, przez osobę odpowiedzialną za audytowany obszar, raport przesyłany jest do Pełnomocnika ds. SZJ. Osoba odpowiedzialna za audytowany obszar działalności, na podstawie sporządzonego raportu z audytu, podejmuje zalecone, przez zespół audytorów, działania korygujące (wedle ustalonej w przedsiębiorstwie procedury PR6). Audyt zostaje uznany za zakończony, w przypadku gdy wszystkie działania zawarte w planie audytu zostały wykonane, a zatwierdzony raport z audytu został wysłany do odpowiednich komórek.

4. Podsumowanie

Wysoka jakość dostarczanych produktów potwierdza prawidłową organizację procesów występujących w danej organizacji i zapewnia szeroki rynek zbytu, zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym. Wdrożenie przez przedsiębiorstwo Systemu Zarządzania Jakością, ma na celu zarówno pewną standaryzację podejmowanych działań, jak i utrzymywanie jakości swoich produktów na wymaganym przez klienta poziomie. W celu zapewnienia prawidłowego funkcjonowania SZJ niezbędna jest jego systematyczna weryfikacja oraz doskonalenie. To mogą zagwarantować audyty wewnętrzne, które stanowią istotne narzędzie do diagnozowania oraz doskonalenia SZJ. Ponadto, audyt wewnętrzny, pomaga w doskonaleniu całego systemu działania przedsiębiorstwa, gdyż odnosi się zarówno do sfery strategicznej, jak i operacyjnej przedsiębiorstwa. Przede wszystkim pozwala na zidentyfikowanie nieprawidłowości i możliwość ciągłego doskonalenia poszczególnych elementów systemu przedsiębiorstwa. Ponadto, umożliwia weryfikację, czy podejmowane działania nie odbiegają

od zaplanowanych i czy przekładają się na założone cele danego przedsiębiorstwa. Stąd też opracowanie stosowniej procedury wewnętrznego audytu systemu jakości, a później jej wykorzystanie w przedsiębiorstwie, jest nieodzowne dla doskonalenia przedsiębiorstwa oraz ograniczenie jego strat i niegospodarności³⁸.

5. Bibliografia

1. Audit Systemu Zarządzania Jakością – pojęcia i definicje, <https://centrum.jakosci.pl/audit-system%C3%B3w-zarzadzania,pojecia-i-definicje.html> [dostęp: 09.04.2015]
2. Gembala K., Piesiur T., Formy audytu informatycznego, http://www.swo.ae.katowice.pl/_pdf/384.pdf, [dostęp:10.04.2015]
3. Jezierski A., Audyt logistyczny w procesach gospodarczych (cz.1), Logistyka 5/2007.
4. Kuc B. R.: Audyt wewnętrzny. Teoria i praktyka. Wydawnictwo menedżerskie PTM, Warszawa 2002.
5. Międzynarodowe Standardy Profesjonalnej Praktyki Audytu Wewnętrznego, The Institute of Internal Auditors, Floryda 2001.
6. Mizdrak-Pogodzińska E., Audyt wewnętrzny i jego miejsce w zintegrowanym systemie kontroli jednostki, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie 2007, nr 750.
7. Soczówka H., Standaryzacja podstawą rozwoju audytu wewnętrznego, Zeszyty naukowe nr 9 Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Bochni, 2011.
8. Toruński J., Znaczenie audytu w procesie zarządzania jakością w przedsiębiorstwie, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach Nr 98 Seria: Administracja i Zarządzanie 2013.
9. Wajszczuk K., Wawrzynowicz J., Audyt logistyczny przedsiębiorstw rolnych, <http://www.orgmasz.pl/wydawnictwo/files/72-Wajszczuk-Wawrzynowicz.pdf> [dostęp:09.04.2015].
10. Wawrzyniak J., Małolepszy H., Audit narzędziem doskonalenia, Techniczne Wroby Włókiennicze 2010.
11. Winiarska K., Audyt wewnętrzny 2008, Difin, Warszawa 2008.
12. Zymonik J., Zarządzanie Jakością, Część 1. Filozofia Jakości, Materiały wykładowe, http://www.ioz.pwr.wroc.pl/Pracownicy/j_zymonik/Pliki/TEKST%20Filozofia%20jako%9Cci.pdf [dostęp: 09.04.2015].
13. Żebrucki Z., Rola audytu w usprawnianiu systemu logistycznego przedsiębiorstwa, Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, Seria: Organizacja i Zarządzanie Nr 60, Gliwice 2012.

³⁸ Żebrucki Z., Rola audytu w usprawnianiu systemu logistycznego przedsiębiorstwa, Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, Seria: Organizacja i Zarządzanie z.60, Gliwice 2012, s.432.

5. WALORYZACJA ŚWIADCZEŃ EMERYTALNYCH W ŚWIETLE ZASADY SOLIDARNOŚCI SPOŁECZNEJ

Anna Goral

1. Wprowadzenie

Kwestia waloryzacji świadczeń emerytalnych jest zagadnieniem istotnym i wąskim pod wieloma względami. Kształtując przepisy regulujące tę materię ustawodawca musi bowiem wziąć pod uwagę szereg czynników natury: społecznej, ekonomicznej i prawnej. W praktyce zaś przyjęcie jakiegokolwiek rozwiązania implikuje poważne kontrowersje. Dodatkowych trudności nastręcza coraz trudniejsza sytuacja demograficzna, która skutkuje mniejszymi wpływami do Funduszu Ubezpieczeń Społecznych. Oznacza to swego rodzaju konflikt interesów między obecnie pracującymi a pobierającymi świadczenia. Konstrukcja systemu emerytalnego w Polsce w głównej mierze opiera się na zasadzie repartycyjnej, a więc obecnie zatrudnieni finansują świadczenia pobierających emerytury³⁹. Na plan pierwszy wychodzi więc problem solidarności międzypokoleniowej. Pojęcie to, na gruncie systemu emerytalnego w Polsce jest kluczowe dla regulacji takich kwestii jak waloryzacja świadczeń emerytalnych.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie definicji pojęcia solidarności międzypokoleniowej i wskazanie, jakie przyjęta definicja może mieć konsekwencje dla regulacji tak skomplikowanej materii jaką jest waloryzacja świadczeń emerytalnych. Tezą artykułu jest stwierdzenie, że zasada solidarności międzypokoleniowej jest kluczowa dla ustalenia właściwych regulacji związanych z waloryzacją świadczeń emerytalnych, stąd przyjęcie jej klarownej definicji stanowi jedno z głównych zadań doktryny prawa ubezpieczeń społecznych.

2. Świadczenia z ubezpieczenia emerytalnego, a istota waloryzacji

Ponieważ głównym celem niniejszego artykułu nie jest opis i analiza metod waloryzacji na gruncie polskiego prawa dlatego instytucja ta zostanie omówiona w sposób skrótowy, a przedstawiona charakterystyka skupi się w głównej mierze na istocie waloryzacji świadczeń emerytalnych.

Istotą waloryzacji jest ochrona świadczeń emerytalnych przed dewaluacją, czyli utratą ich realnej wartości wskutek zadziałania procesów inflacyjnych [Jędrasik-Jankowska 2001, s.195, K 9/12]. Jest to niezmiernie istotne z racji tego, że emerytura jest świadczeniem wypłacanym dożywotnio. Zgodnie z komunikatem Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 26 marca 2014 roku prognozowana średnia długość życia dla osoby, która w wieku 67 lat przejdzie na emeryturę wynosi 196.8 miesięcy, czyli ponad 16 lat [GUS, 2014]. Jest to stosunkowo długi okres w trakcie którego wartość siły nabywczej pieniądza- czyli wypłacanego świadczenia-może ulec istotnym zmianom. Z tego powodu po stronie państwa ciąży obowiązek zapewnienia, utrzymania realnej wartości wypłacanych świadczeń. Obowiązek dokonywania waloryzacji świadczeń wynika z konwencji międzynarodowych ratyfikowanych przez Polskę w tym Konwencji 102 MOP dotyczącej minimalnych norm zabezpieczenia społecznego, Konwencji 121 MOP oraz Konwencji 128 MOP, które nakładają na Polskę obowiązek rewidowania wysokości wypłacanych świadczeń [Wantoch-Rekowski 2014, s. 241-

³⁹ Reforma polskiego systemu emerytalnego z 1999 roku wprowadziła mieszaną metodę finansowania świadczeń emerytalnych.

244, Wiktorow 2012, s. 7]. Pośrednio obowiązek waloryzacji świadczeń emerytalnych wynika z artykułu 67 Konstytucji RP, zgodnie z którym obywatele mają prawo do zabezpieczenia społecznego. Jak wskazuje orzecznictwo oraz dorobek doktryny waloryzacja świadczeń jest jednym ze sposobów realizacji prawa do zabezpieczenia społecznego [K14/92, K 9/12]. Konstytucja RP nie zawiera definicji zabezpieczenia społecznego oraz metod realizacji tego prawa. Oznacza to, że wszelkie szczegółowe regulacje znajdują się w przepisach szczebla ustawowego.

Zasady waloryzacji świadczeń emerytalnych z I filara zostały opisane przez ustawodawcę w art. 88 Ustawy o emeryturach i rentach z systemu ubezpieczeń społecznych (dalej EmRentyFUS) [Dziennik Ustaw Dz.U. 1998 nr 162 poz. 1118]. W obecnym stanie prawnym obowiązuje **cenowo-płacowy** mechanizm waloryzacji, zgodnie z którym emerytury i renty są waloryzowane systematycznie - corocznie od dnia 1 marca. Przyjęty przez ustawodawcę rozwiązanie polega na przemnożeniu świadczenia o wskaźnik waloryzacji [Leksykon 2009, s. 99]. Wskaźnik waloryzacji zgodnie z art. 89 ust. 1 EmRentyFUS to „średnioroczny wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych w poprzednim roku kalendarzowym zwiększony o co najmniej 20% realnego wzrostu przeciętnego wynagrodzenia w poprzednim roku kalendarzowym”. Zwiększenie o co najmniej 20% realnego wzrostu przeciętnego wynagrodzenia jest ustalane w ramach Komisji Trójstronnej do spraw Społeczno-Gospodarczych. Jeżeli jednak nie dojdzie do ustalenia stanowiska w ramach Trójstronnej komisji do spraw Społeczno-Gospodarczych wtedy Rada Ministrów w drodze rozporządzenia określi wysokość zwiększenia mając na uwadze informacje o prognozowanych wielkościach makroekonomicznych, w tym wielkość wskaźnika inflacji, stanowiących podstawę do opracowania projektu ustawy budżetowej na rok następny (art. 89 ustawy). W doktrynie podkreśla się, że przyjęty przez ustawodawcę model waloryzacji świadczeń emerytalnych stanowi kompromis pomiędzy obowiązkiem zapewnienia realnej wartości wypłacanych świadczeń, a możliwościami budżetowymi państwa [Jędrasik-Jankowska 2001, s. 215].

2.1. Zasada sprawiedliwości społecznej i umowa międzypokoleniowa a obowiązek waloryzacji świadczeń

Omawiając instytucję waloryzacji należy odnieść się do zasady sprawiedliwości społecznej oraz wynikającej z niej umowy międzypokoleniowej. Przeważnie, kiedy ustawodawca dokonuje nowelizacji w przepisach waloryzacyjnych podnoszone są zarzuty, że proponowane zmiany są niesprawiedliwe i godzą w istotę umowy/solidarności międzypokoleniowej⁴⁰. Podobne głosy krytyczne pojawiają się również teraz w związku z planowaną na rok 2015 jednorazową waloryzacją kwotowo-płacową. Wskazany jest zatem wytlumaczenie zasady sprawiedliwości społecznej oraz umowy/solidarności międzypokoleniowej w kontekście spoczywającym na ustawodawcy obowiązku waloryzacji świadczeń.

2.2. Zasada sprawiedliwości społecznej

Zasada sprawiedliwości społecznej odgrywa fundamentalną rolę w polskim porządku prawnym. Mimo, że nie została wprost wyrażona w przepisach ubezpieczeniowych, to nie ulega jednak wątpliwości, że „zajmuje szczególne miejsce przy badaniu regulacji z zakresu prawa ubezpieczeń społecznych [I UK 295/08]. W wyroku z dnia 19 grudnia 2012 roku Trybunał Konstytucyjny (dalej

40 Wątpliwości z 1999 r. (waloryzacja świadczeń emerytalnych służb mundurowych) czy też z 2012 r. (waloryzacja kwotowa).

TK) orzekł, że ustawodawca kształtując prawo do zabezpieczenia społecznego korzysta z pewnej swobody [K 9/12]. Swoboda ta jest jednak ograniczona przez zasady i wartości konstytucyjne w tym w szczególności zasadę sprawiedliwości społecznej [K 9/12 K 5/99].

Z kolei w wyroku z dnia 12 kwietnia 2000r. Trybunał Konstytucyjny orzekł, że obowiązkiem legislatury jest poszanowanie zasady sprawiedliwości społecznej [K 8/98]. Na istotność tej zasady wskazuje nie tylko linia orzecznicza, ale także bezpośrednie odwołanie się do sprawiedliwości społecznej w Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej. Art 2 ustawy zasadniczej stanowi bowiem, że „Rzeczpospolita Polska jest demokratycznym państwem prawnym urzeczywistniającym zasady sprawiedliwości społecznej”. „Realizacja zasady sprawiedliwości społecznej jest zatem celem demokratycznego państwa prawnego” [K8/98].

Brak ustawowej definicji sprawiedliwości społecznej implikują potrzebę doprecyzowania zakresu tego pojęcia ad casum. [Ślebzak 2012, s.539]. W nauce funkcjonuje wiele definicji sprawiedliwości. Można wyróżnić sprawiedliwość rozdzielczą, wyrównawczą czy też zamienną [K. Leśniak- Moczuk, 2004, s. 228]. Nie ulega jednak wątpliwości, że rozumienie tego terminu w dużej mierze zależy od systemu wartości dominującego w danym społeczeństwie [Szkłarski 2014, s. 53]. Sprawiedliwość społeczna jest pojęciem złożonym, której urzeczywistnienie wymaga realizacji innych zasad i wartości np. zasady równości czy też proporcjonalności. Zgodnie ze stanowiskiem TK „na treść zasady sprawiedliwości społecznej składają się między innymi takie wartości, jak: tworzenie warunków zdrowego i stabilnego rozwoju gospodarczego, równowaga budżetowa, a także prawo obywateli i ich wybranych przedstawicieli do ustalania kierunków i priorytetów polityki społecznej oraz gospodarczej na drodze procedur demokratycznych” [Szkłarski 2014, s. 53].

Sprawiedliwość społeczna jest przeciwieństwem arbitralności [P 64/07]. Rozwiązania przyjęte przez ustawodawcę nie mogą więc być narzucone społeczeństwu w sposób jednostronny i muszą mieścić się w ramach wartości akceptowanych przez obywateli. Jak zauważył TK „sprawiedliwość społeczna to czynnik prowadzący do słusznego lub inaczej sprawiedliwego wyważenia interesu ogółu (dobra wspólnego) i interesów jednostki” [Proces prawotwórczy w świetle orzecznictwa Trybunału Konstytucyjnego 2014, s. 10]. Realizacja zasady sprawiedliwości społecznej wymaga rezygnacji z interesów partykularnych grup na rzecz dobra ogółu, którym jest społeczeństwo. Oznacza to zatem, że słuszenie pojmowana zasada sprawiedliwości społecznej jest czynnikiem scalającym społeczeństwo. Wynikające z zasady sprawiedliwości społecznej poczucie wspólnoty jest ważkim zagadnieniem na gruncie przepisów ubezpieczeniowych.

Realizacja zasady sprawiedliwości społecznej w kontekście ubezpieczeń społecznych polega na uwzględnieniu dwóch przesłanek: „każdemu według zasług” oraz „każdemu według potrzeb” [Szkłarski 2014, s. 55]. Świadczenia wypłacane w ramach ubezpieczeń społecznych powinny zatem uwzględniać wkład ubezpieczonego do systemu oraz sytuację w której znajduje się świadczeniobiorca. Na gruncie obecnych przepisów emerytalnych dochodzi do pełnej realizacji pierwszego postulatu. Wysokość przyszłego świadczenia emerytalnego jest bowiem uzależniona od sumy składek uzbieranych przez ubezpieczonego i „średniej długości życia dla osób w wieku przejścia na emeryturę” [Jędrasik-Jankowska 2009, s. 129]. Druga przesłanka „każdemu według potrzeb” implikuje potrzebę zapewnienia obywatelom minimum bezpieczeństwa socjalnego oraz zabezpieczenia podstawowych potrzeb egzystencji dla osób pozostających bez pracy nie z własnej woli np. wskutek ziszczenia się ryzyka ubezpieczeniowego [UK 2008/08]. „Sprawiedliwość społeczna wymaga trudnego w praktyce wyważenia interesów i oczekiwań potencjalnych adresatów świadczeń z interesami tych, którzy je w ostatecznym rozrachunku, przez płacenie podatków, finansują” [K 21/95]. Regulacje z zakresu ubezpieczeń społecznych nie mogą zatem zbyt obciążać obecnych płatników składek z drugiej jednak strony nie mogą godzić w dobro obecnych świadczeniobiorców. Ponadto zasady sprawiedliwości społecznej nie można ograniczać tylko do relacji pomiędzy obecnymi płatnikami składek a obecnymi świadczeniobiorcami.

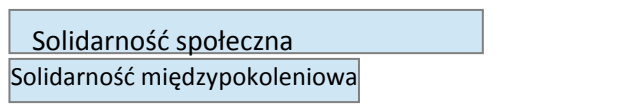
Poczucie sprawiedliwości społecznej powinno być zaspokojone także we wzajemnych relacjach między emerytami. Jest to jednak zadanie niezmiernie trudne, co uwiadamia się to zwłaszcza w kontekście obowiązku waloryzacji świadczeń emerytalnych. Jako przykład można wskazać wątpliwości jakie wzbudziła kwotowa waloryzacja świadczeń z 2012 roku. Wprowadzone w tamtym okresie zmiany polegały na zwiększeniu wszystkich pobieranych świadczeń, bez względu na ich

wysokość o kwotę 71 złotych. Oczywiście tego typu rozwiązanie spotkało się z niezadowolaniem tych emerytów, którzy pobierali wysokie świadczenia (emeryci mundurowi). Od razu pojawiły się głosy, że waloryzacja kwotowa narusza zasadę sprawiedliwości społecznej oraz narusza realizację postulatu „każdemu według zasług”. „Przedstawiciel RPO stwierdził, że u podstaw oceny mechanizmu waloryzacji świadczeń musi leżeć zasada sprawiedliwości społecznej, pojmowana w odniesieniu do systemu ubezpieczeń społecznych, z uwzględnieniem, że każdy, kto ponosił większe ciężary związane z finansowaniem ubezpieczeń społecznych, może spodziewać się wyższego świadczenia. Jednocześnie zauważył, że ustawodawca kształtując zabezpieczenie emerytalne powinien wziąć pod uwagę wiele czynników takich jak: solidarność społeczna, (...) koherentność społeczeństwa, czy równowagę finansów publicznych” [K 9/12]. Podobne zarzuty pojawiają się również teraz w związku z planowaną na rok 2015 waloryzacją kwotowo-płacową. Tak jak w 2012 roku proponowanym zmianom zarzuca się naruszenie zasady sprawiedliwości społecznej, bowiem większym stopniu (w porównaniu z dotychczasowym stanem prawnym) zostaną waloryzowane świadczenia najniższe. W kontekście proponowanych zmian pojawiają się głosy, że działania ustawodawcy godzą nie tylko w zasadę sprawiedliwości społecznej, ale także w istotę waloryzacji, której celem jest utrzymanie realnej wartości świadczenia, a nie podwyższanie emerytur [Zielazna, 2014]. Jeżeli najwyższe emerytury są waloryzowane w mniejszym stopniu to ich realna wartość spada. Pojawiające się w debacie publicznej głosy wskazują dylematy przed którymi staje ustawodawca dokonując wyboru sposobu waloryzacji świadczeń emerytalnych. Odwoływanie się do wyłącznie do zasady sprawiedliwości społecznej w kontekście waloryzacji świadczeń emerytalnych jest niewystarczające, bowiem fundamentami na których zbudowany jest system ubezpieczeń społecznych jest realizacja umowy międzypokoleniowej oraz wynikająca z niej solidarność społeczna. Zasadne zatem wydaje się wyjaśnienie i omówienie tych pojęć w dalszej części artykułu.

3. Solidarność społeczna

Uprzedzając rozważania nad zasadą solidarności społecznej i wynikającą z niej umową międzypokoleniową wskazanym jest wytłumaczenie nomenklatury używanej w terminologii z zakresu prawa ubezpieczeń społecznych. Należy zaznaczyć, że nazwa solidarność społeczna jest pojęciem szerszym niż nazwa solidarność międzypokoleniowa. Ogranicza się ona do więzi pomiędzy pokoleniami, to znaczy obecnymi świadczeniobiorcami a płatnikami składem, w ramach struktury społecznej. Z kolei pojęcia takie jak solidarność międzypokoleniowa i umowa międzypokoleniowa w kontekście ubezpieczenia emerytalnego zdają się posiadać taką samą treść. To znaczy, że są one równoznaczne i równoważne.

Nazwa umowa międzypokoleniowa funkcjonowała na gruncie ubezpieczeń społecznych przed reformą polskiego systemu emerytalnego z 1999 roku. Wprowadzenie do polskiego systemu filara kapitałowego podważyło umowę międzypokoleniową wynikającą z repartycyjnej metody finansowania świadczeń emerytalnych. Dlatego też wprowadzono pojęcie solidarności międzypokoleniowej służące na określenie tego samego zjawiska.



Rys. 1. Relacja zakresów nazw solidarność społeczna i solidarność międzypokoleniowa

Solidarność społeczna jest fundamentalną zasadą systemu ubezpieczeń społecznych. Nie została ona jednak wprost wyrażona w przepisach ubezpieczeniowych. Wynika jednak z konstrukcji tych przepisów, bazujących na solidarności ryzyka.[I UK 390/11, I UK 85/13]. Jak wskazują niektórzy autorzy solidaryzm jest jedną z głównych cech ubezpieczeń społecznych zaraz po przymusowości i powszechności [Sowiński 2009, s. 30-31, 41]. Społeczny charakter ubezpieczeń przejawia się

w realizacji zasady solidaryzmu [Sanetra 2014, s. 36]. Dlatego jak słusznie wskazują niektórzy autorzy solidarność powinna wyznaczać kierunki rozwoju ubezpieczeń społecznych [Ślęzak 2013, s. 2].

Solidarność wynika z poczucia odpowiedzialności za członków danego społeczeństwa, którzy u schyłku swojego życia nie są w stanie zapewnić sobie środków utrzymania. Postawa solidaryzmu cechuje się dostrzeżeniem potrzeb drugiego człowieka oraz na partycypowaniu w ich zapewnieniu bez oglądania się na korzyści. Solidarność społeczna stoi w opozycji do zasady wzajemności. Przejawia się to brakiem pełnej ekwiwalentności świadczeń w stosunku do opłacanej składki. Oznacza to, że obowiązek wypłaty świadczenia nie rodzi się automatycznie. Jeżeli nie zostaną spełnione określone przez ustawodawcę warunki oraz nie ziszczy się ryzyko ubezpieczeniowe osoba pomimo opłacania składki może nie otrzymać świadczenia. W przypadku ubezpieczenia emerytalnego sytuacja taka będzie mieć miejsce jeżeli osoba ubezpieczona umrze przed osiągnięciem wieku emerytalnego. Można zatem stwierdzić, że „solidarność w prawie ubezpieczeń społecznych wyraża się w tym, że do kosztów ochrony przyczyniają się wszyscy, często w nierównym stopniu, dłużej lub krócej ale kompensację otrzymuje tylko ten, kto doznał szkody” [I UK 390/11]. Należy zatem podzielić pogląd reprezentowany w doktrynie, że zasada solidarności społecznej na gruncie prawa ubezpieczeń społecznych w niektórych przypadkach jest relacją asymetryczną [Ślęzak 2011, s. 543].

Realizacja zasady solidarności społecznej w kontekście waloryzacji świadczeń emerytalnych może być rozpatrywana na kilku płaszczyznach [tamże; s. 540]. Na potrzeby niniejszego artykułu solidarność międzypokoleniowa wynikająca z zasady solidności społecznej zostanie omówiona na dwóch płaszczyznach: między obecnymi płatnikami składek a świadczeniobiorcami, oraz jako relacja występująca pomiędzy obecnymi emerytami.

4. Umowa międzypokoleniowa

Jak zostało wcześniej zauważone pojęcie umowy międzypokoleniowej wynika z zasady solidarności społecznej, która jest pojęciem szerszym. U fundamentów umowy międzypokoleniowej leży solidarność społeczna. Umowa międzypokoleniowa jest zatem zasadniczym pojęciem dla ubezpieczenia emerytalnego, którego źródło finansowania oparte jest na metodzie repartycyjnej. Istotą umowy międzypokoleniowej jest podział społeczeństwa na trzy grupy (pokolenia): obecnych dzieci (pokolenie młodych), obecnie pracujących (pokolenie średnie) oraz aktualnych emerytów (pokolenie starsze) [Zacher 2009, s. 253]. Wyrasta ona z zasady solidarności społecznej oraz odpowiedzialności za społeczeństwo rozumiane jako całość. Zakłada ona, że „obecne pokolenie pracujących musi ponieść zobowiązanie wobec aktualnych świadczeniobiorców w celu otrzymania obietnic umowy, z której oni się wcześniej wywiązali” [Jędrasik- Jankowska 2012, s. 33]. Innymi słowy pokolenie średnie ponosi ciężary związane z realizacją obecnych świadczeń, bo tak czyniło kiedyś obecne pokolenie starszych, mając przy tym nadzieję, że obecne pokolenie młodych weźmie na siebie w przyszłości podobne zobowiązanie.

Współcześnie umowa międzypokoleniowa przechodzi poważny kryzys. Jest on przede wszystkim związany z problemami demograficznymi z którymi obecnie borykają się państwa. Rodzi się coraz mniej dzieci, co oznacza skurczenie się przyszłego pokolenia aktywnego zawodowo. Z drugiej strony wydłuża się średnia długość życia w związku z czym świadczenia emerytalne są dłużej pobierane. Kolejnym problemem z którym boryka się założenie umowy międzypokoleniowej jest zmiana formuły obliczania przyszłego świadczenia emerytalnego.

Systemu zdefiniowanego świadczenia został zastąpiony systemem zdefiniowanej składki w którym wysokość przyszłej emerytury zależy od sumy składek uzbieranych przez ubezpieczonego. W konsekwencji uzasadnienie obecnie pracującemu społeczeństwu obowiązku partycypowania w realizacji prawa do zabezpieczenia społecznego jest coraz trudniejsze. Dlatego zamiast o umowie międzypokoleniowej zwykło się mówić o solidarności międzypokoleniowej. Zgodnie ze słownikiem języka polskiego PWN pojęcie solidarności oznacza „poczucie wspólnoty i współodpowiedzialności wynikające ze zgodności poglądów oraz dążeń” [Internetowy słownik języka polskiego PWN].

Termin solidarność kładzie zatem większy nacisk na samodzielność decyzji członków danego społeczeństwa. Uczestnictwo w ponoszeniu pewnych ciężarów wynika nie z obowiązku realizacji określonego zobowiązania, ale z autonomicznego poczucia więzi, wspólnoty a co za tym idzie odpowiedzialności.

5. Solidarność międzypokoleniowa na gruncie nowych przepisów ubezpieczeniowych

W przepisach z zakresu prawa ubezpieczeń społecznych brak jest bezpośredniego odwołania do solidarności pomiędzy obecnymi płatnikami składek, a obecnymi świadczeniobiorcami. Wynika ona jednak z analizy ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych. Zgodnie z artykułem 54 Ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych (dalej u.s.u.s.) ze środków zgromadzonych w Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (dalej FUS) finansowane są wypłaty świadczeń z ubezpieczenia emerytalnego, rentowego i wypadkowego. Przychody FUS pochodzą ze składek na ubezpieczenie społeczne. Oznacza to, że ta część składki która nie jest przekazywana na rzecz otwartych fundusze emerytalnych zostaje przeznaczona na wypłatę bieżących świadczeń w tym świadczeń emerytalnych.

Zasada solidarności międzypokoleniowej wynika pośrednio z artykułu 53 u.s.u.s., który stanowi, że „w granicach określonych w ustawie budżetowej FUS może otrzymywać z budżetu państwa dotacje i nieoprocentowane pożyczki (...) dotacje i pożyczki mogą być przeznaczone wyłącznie na uzupełnienie środków na wypłaty świadczeń gwarantowanych przez państwo, jeżeli przychody przekazywane na rachunek bankowy FUS oraz środki zgromadzone na funduszu rezerwowym nie zapewniają pełnej i terminowej wypłaty świadczeń finansowanych z przychodów FUS (...)”. Dotacje z budżetu państwa, to nic innego jak środki pochodzące z podatków osób obecnie aktywnych zawodowo, czyli *de facto* obecnych płatników składek na ubezpieczenie społeczne. Można zatem stwierdzić (*explicite*), że aktywna zawodowo grupa społeczeństwa w sposób pośredni uczestniczy w realizacji zasady solidarności międzypokoleniowej. Wypłata świadczeń emerytalnych ze środków pochodzących z bieżąco wpływających składek na ubezpieczenie społeczne oraz ewentualne dotacje z budżetu państwa, to nic innego jak redystrybucja dóbr w ramach społeczeństwa właściwa dla metody repartycyjnej.

Wprowadzenie do polskiego systemu ubezpieczeń społecznych metody kapitałowej podważyło zasadę solidarności społecznej i umowy międzypokoleniowej [Bińczycka-Majewska 2004 s. 67, Pacud 2011, s. 365]. Środki przekazywane do OFE nie są przeznaczane na wypłatę bieżących świadczeń (zgodnie z założeniami umowy międzypokoleniowej), lecz inwestowane.[Wantoch-Rekowski 2014, s. 83]. Wywiera to daleko idące konsekwencje zwłaszcza w kontekście waloryzacji świadczeń emerytalnych.

Jak zostało zauważone instytucja waloryzacji ma na celu rekompensatę obecnym emerytom negatywnych skutków inflacji, zaś środki na waloryzację pochodzą z budżetu państwa. [Wantoch-Rekowski 2014, s. 258] Na gruncie obecnych regulacji prawnych w związku z podważeniem umowy między pokoleniowej pojawia się pytanie dlaczego obecni podatnicy mają rekompensować emerytom negatywne skutki inflacji jeżeli im nikt takiej rekompensaty nie zapewnia?[Wiktorow 2012, s. 7] Kolejnym stawianym pytaniem jest jak daleko w związku z tym ma sięgać realizacja zasady solidarności międzypokoleniowej? Czy jej urzeczywistnienie ma się odbywać tylko w relacji asymetrycznej to znaczy, w ramach jednostronnego zobowiązania obciążającego obecnych płatników składek ? A może warto rozciągnąć zasadę solidarności międzypokoleniową na każdy etap życia nie tylko ten związany z aktywnością zawodową jednostki? Oraz czy nie należy wypracować nowego rozumienia zasady solidarności międzypokoleniowej? Być może wskazanym jest wyodrębnienie w ramach solidarności międzypokoleniowej nowego pojęcia, czyli solidarności wewnątrzpokoleniowej.

Dokonując wyboru metody waloryzacji świadczeń ustawodawca powinien rozważyć powyższe pytania biorąc pod uwagę sytuację finansową oraz demograficzną państwa. Zwłaszcza sytuacja demograficzna powinna w sposób szczególny determinować działania podejmowane przez ustawodawcę. Zgodnie bowiem z ostatnimi danymi Głównego Urzędu Statystycznego (o

podstawowym rozwoju demograficznym Polski 2013 roku) w 2013 roku odnotowano ujemny przyrost naturalny (wyniósł -0.4 promila) [GUS 2014, s. 2], któremu towarzyszy wydłużanie się przeciętnego trwania życia (w porównaniu do początku lat 90 tych wydłużył się o 6 lat zarówno dla kobiet jak i mężczyzn). W konsekwencji maleje odsetek osób w wieku przedprodukcyjnym, a rośnie odsetek osób w wieku poprodukcyjnym. Wzrostowi odsetka osób starszych w strukturze demograficznej nie towarzyszy wzrost liczby urodzeń. Jednocześnie od 2010 roku prognozuje się spadek liczby ludności w wieku produkcyjnym [GUS 2014, s. 14].

Taki kształt struktury demograficznej ludności niewątpliwie wpłynie na sytuację finansową państwa. Mniej ludzi w wieku produkcyjnym oznacza mniejszy wpływ z podatków do budżetu. W następstwie czego mogą pojawić się problemy z wypłatą oraz waloryzacją emerytur. Jak wskazują niektórzy autorzy, państwo poszukując środków na realizację swoich zobowiązań może albo podwyższyć podatki, albo podnieść składkę na ubezpieczenie społeczne, czyli obciążyć społeczeństwo w wieku produkcyjnym [Wiktorow 2012, s.7, Zacher 2009, s. 257]. Nakładanie kolejnych obowiązków na pokolenie aktywne zawodowo może być tłumaczone zasadą solidarności międzypokoleniowej. Można zatem stwierdzić, że zmiany w strukturze demograficznej i wynikające z tego konsekwencje dla budżetu państwa nakładają na prawodawcę obowiązek zrewidowania treści zasad solidarności międzypokoleniowej oraz sprawiedliwości społecznej.

6. Obecna sytuacja demograficzna polskiego społeczeństwa, a podstawowe założenia systemu ubezpieczeń społecznych

Zmiany w strukturze demograficznej polskiego społeczeństwa wraz z reformą polskiego systemu emerytalnego implikują potrzebę rewizji umowy międzypokoleniowej, czy też obecnie funkcjonującej zasady solidarności międzypokoleniowej. Dotychczas umowa międzypokoleniowa była rozpatrywana w kategoriach umowy jednostronnie zobowiązującej. Oznacza to, że tylko jedna strona jest zobowiązana do świadczenia (pokolenie obecnie pracujące). W momencie przejścia na emeryturę zobowiązanie przeradza się w roszczenie wobec osób aktywnych zawodowo oraz państwa będącego gwarantem zabezpieczenia społecznego. Tak rozumiana umowa międzypokoleniowa stanowi uzasadnienie dla nakładania kolejnych ciężarów na pokolenie średnie. Innymi słowy, skoro obecni emeryci ponosili ciężary związane z utrzymaniem systemu, to taki sam obowiązek spoczywa na obecnie aktywnej grupie zawodowo.

Zgodnie z utrwaloną linią orzecniczą do przepisów z zakresu prawa ubezpieczeń społecznych nie mają zastosowania zasady współżycia społecznego, czy względy słuszności [I UK 128/06, III UK 120/05] nie ulega jednak wątpliwości, że ustawodawca kreując prawo do zabezpieczenia społecznego powinien mieć na względzie owe dyrektywy. Odnosząc powyższe rozważania do waloryzacji świadczeń emerytalnych uwidacznia się potrzeba nowego spojrzenia na umowę międzypokoleniową i zasadę sprawiedliwości społecznej. Nie oznacza to jednak odrzucenia osi wokół której zbudowane są przepisy i konstrukcje ubezpieczeniowe, traktujące emerytów jako grupę słabszą, wymagającą szczególnej troski i wsparcia. Pojawia się zatem pytanie jak obecnie należy rozumieć zasadę solidarności międzypokoleniowej?

Zasada solidarności międzypokoleniowej powinna wynikać z troski o dobro wspólne jakim jest państwo i tworzący je obywatele. To znaczy, że *w każdej fazie życia obywatel powinien być gotów odstąpić od zapewnienia sobie całkowitego komfortu na rzecz tych członków społeczeństwa którzy potrzebują pomocy*. Solidarność międzypokoleniowa na gruncie ubezpieczeń oznacza, że płatnicy składek ponoszą większe ciężary niż te wynikające z potrzeby zabezpieczenia się przez negatywnymi skutkami ziszczenia się ryzyka ubezpieczeniowego. Ubezpieczenie społeczne nie jest bowiem związane z zasadą ekwiwalentności [III AUa 794/13, II UZP 1/10] Zapewnienie minimum egzystencji osobom pobierającym świadczenia jest obowiązkiem państwa, ale pośrednio także każdego obywatela. Tak rozumiana zasada solidarności międzypokoleniowej kładzie zupełnie inne akcenty na problemy związane z instytucją waloryzacji świadczeń emerytalnych.

7. Nowe spojrzenie na zasadę solidarności społecznej i wynikającej z niej solidarności międzypokoleniowej

Solidarność społeczna jest wartością konstytucyjną. Wynika ona nie tylko z preambuły w której wprost został wyrażony obowiązek solidaryzmu z innymi, ale także z artykułu 1 Konstytucji RP, który stanowi, że „Rzeczpospolita jest dobrem wspólnym wszystkich obywateli”. Cytowaną normę można rozumieć jako obowiązek wzajemnej troski: państwa wobec obywateli oraz obywateli wobec państwa [Banaszak 2009, s. 14-15]. Oznacza to, że „państwo jest oddzielone od społeczeństwa, co gwarantuje wolność indywidualną, lecz z drugiej strony jest z nim ściśle związane, dzięki czemu zapewniony jest postęp i sprawiedliwość społeczna” [Banaszak 2012, s. 15] Z dbałość o dobro wspólne „wynika (...) dyrektywa przedłożenia w razie potrzeby dobra ogólnego ponad dobro indywidualne czy partykularny interes grupowy” [K17/00].

Idea dobra wspólnego i związane z nią zasady solidarności i sprawiedliwości społecznej mają istotne znaczenie dla instytucji waloryzacji świadczeń emerytalnych. Dobro wspólne w kontekście waloryzacji świadczeń oznacza, że ta grupa społeczna, która znajduje się w lepszej sytuacji od pozostałej części społeczeństwa jest, bardziej niż prawnie, moralnie zobowiązana do podjęcia działania dla dobra wspólnoty. Moralne poczucie odpowiedzialności za pozostałych członków społeczeństwa jest przejawem solidarności społecznej. Dostrzeżenie trudnej sytuacji (zwłaszcza materialnej) innych, jest podstawą dla zrozumienia ewentualnych wyrzeczeń. Z kolei zrozumienie jest niezbędnym warunkiem dla zaspokojenia społecznego poczucia sprawiedliwości.

Zauważenie wzajemnych powiązań między ideą dobra wspólnego, zasadą sprawiedliwości i solidarności społecznej w ramach waloryzacji świadczeń emerytalnych implikuje konieczność zrewidowania dotychczasowej asymetrycznej relacji zachodzącej na gruncie prawa ubezpieczeń społecznych. Analiza fundamentalnych dyrektyw polskiego porządku prawnego determinuje rozciągnięcie obowiązków wynikających z zasady solidarności w stosunku do obecnych emerytów. Innymi słowy, obecni świadczeniobiorcy powinni być solidarni wobec siebie (solidarność wewnątrzpokoleniowa) oraz wobec obecnych płatników składek. W sytuacji kiedy stan finansów publicznych nie pozwala na waloryzację wszystkich świadczeń emerytalnych w jednakowym stopniu bez konieczności nałożenia dodatkowych obciążeń na grupę aktywną zawodowo, właściwym rozwiązaniem wydaje się zwaloryzowanie tylko tych świadczeń których realna wartość spadła poniżej minimum socjalnego. Z moralnego poczucia odpowiedzialności za pozostałych członków społeczeństwa, ubezpieczony nie zostaje zwolniony nawet w momencie przejścia na emeryturę.

Podstawą istnienia nie tylko systemu ubezpieczeń społecznych, ale przede wszystkim całego porządku prawnego są zasady prawa. Bezwzględne traktowanie zobowiązania rodzącego się w sytuacji ziszczenia się ryzyka ubezpieczeniowego godzi w istotę zasad sprawiedliwości i solidarności społecznej. W konsekwencji powoduje to dychotomiczny podział członków społeczeństwa na tych którzy „jeszcze pracują” oraz tych „którzy już są na emeryturze”, co stoi w oczywistej sprzeczności z zasadą solidarności społecznej traktującą społeczeństwo jako całość.

Potrzeba zrewidowania treści zasad sprawiedliwości i solidarności społecznej jest głównym wyzwaniem ustawodawcy w kontekście coraz trudniejszej sytuacji demograficznej państwa. W skutek rosnącego wskaźnika obciążenia demograficznego aktywnej zawodowo grupy społecznej potrzeba współdziałania i wspierania się członków społeczeństwa jest niezbędnym warunkiem w walce z kryzysem demograficznym. W przeciwnym razie państwo chcąc wywiązać się z ciążącego na nim obowiązku waloryzacji świadczeń emerytalnych, nie mając środków, zobędzie je podwyższając podatki bądź też składki na ubezpieczenie społeczne. Odbije się to zatem na osobach w wieku produkcyjnym (tak zwane pokolenie średnie), które oprócz zobowiązań względem osób w podeszłym wieku są również zobowiązane względem pokolenia młodych (dzieci) [Zacher 2009, s. 255-256]. Niemożność wywiązania się ze zbyt wielu zobowiązań może spowodować wzrost emigracji, czy podjęcie działań mających na celu uniknięcie opłacania składki. W konsekwencji spadną wpływy do budżetu państwa, a to spowoduje niezdolność państwa w zakresie wywiązania się z obowiązku waloryzacji świadczeń emerytalnych. Jak słusznie zauważył Trybunał Konstytucyjny „redystrybucja

dochodu narodowego za pośrednictwem budżetu pociąga za sobą określone koszty ogólnospołeczne” [K 21/95].

8. Podsumowanie

Omówione w niniejszym artykule pojęcia, ze szczególnym uwzględnieniem solidarności społecznej, mają zasadnicze znaczenie dla kwestii waloryzacji składek emerytalnych. Ich zdefiniowanie oraz odniesienie do ubezpieczeń emerytalnych powinno mieć doniosłe konsekwencje dla przyszłych unormowań prawnych kwestii waloryzacji. Warto mieć bowiem na uwadze, że problematyka związana z systemem ubezpieczeń społecznych powinna być oparta na odpowiednich fundamentach aksjologicznych, stanowiących punkt i perspektywę dla regulującego tę materię prawa. Dzięki temu ustawodawca zyska pewien kontekst wartości, w ramach którego powinien kształtować wzajemne zobowiązania między płatnikami składek a obecnymi emerytami oraz relacje wewnątrz tych dwóch grup. Nie usunie to oczywiście wszystkich wątpliwości. Pewne pojęcia oraz ich interpretacje budzić będą emocje i sprzeczne opinie. Nie zwalnia to jednak doktryny z obowiązku poszukiwania właściwego rozumienia fundamentalnych dla systemu ubezpieczeń społecznych znaczeń, kluczowych terminów oraz wynikających z nich konsekwencji.

9. Bibliografia

1. Banaszak B. (red.) (2009), *Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej Komentarz*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
2. Biblioteka Trybunału Konstytucyjnego (red.) (2014), *Proces prawotwórczy w świetle orzecznictwa Trybunału Konstytucyjnego, Wypowiedzi Trybunału Konstytucyjnego dotyczące zagadnień związanych z procesem legislacyjnym*, Warszawa.
3. Bińczycka-Majewska T. [w:] Bińczycka-Majewska T. (red.) (2004), *Konstrukcje Prawa Emerytalnego*, Zakamycze.
4. Jędrasik Jankowska I. (red.) (2001), *Ubezpieczenie Emerytalne Trzy filary*, Wydawnictwo Prawnicze PWN, Warszawa.
5. Jędrasik-Jankowska I. (red.) (2012), *Pojęcia i konstrukcje prawne ubezpieczenia społecznego*, Lexis Nexis, Warszawa.
6. Leśniak - Moczuk L. (2004), *Równość i sprawiedliwość w społecznej gospodarce rynkowej, „Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy”*, Numer 4
7. Pacud R. (red.) (2011), *Stosunki prawne ubezpieczenia emerytalnego*, Wolters Kluwer, Warszawa.
8. Podstawowe informacje o rozwoju demograficznym Polski do 2013 roku, Główny Urząd Statystyczny Departament Badań Demograficznych i Rynku Pracy,
9. Słownik języka polskiego PWN, <http://sjp.pwn.pl/szukaj/solidarno%C5%9B%C4%87.html>, (23.01.2015)
10. Sowiński T. (red.) (2009), *Finanse ubezpieczeń emerytalnych*, Wolters Kluwer, Warszawa.
11. Szklarski G. (2014), *Konstytucyjne prawa socjalne na tle zasad sprawiedliwości społecznej, „Przegląd Prawa Publicznego”*, Numer 3 Marzec 2014.
12. Ślebza K. *Zasada solidarności w społecznym ubezpieczeniu emerytalnym* [w:] Z. Kubota, T. Kuczyński (red.), *Z zagadnień prawa pracy i prawa socjalnego (Księga jubileuszowa Profesora Herberta Szurgacza)*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
13. Ustawa z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych Dz.U. 1998 nr 137 poz. 887
14. Ustawa z dnia 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych. Dz.U. 1998 nr 162 poz. 1118
15. Wantoch-Rekowski J. (red.) (2014), *System ubezpieczeń społecznych a budżet państwa*, Wolters Kluwer, Zakamycze.

16. Wiktorow A. (2012) Problemy waloryzacji emerytur i rent w Polsce, „Teoria i Praktyka Ubezpieczeń w Polsce”, Numer 3 Marzec 2012.
17. Wypych – Żywicka A. (red.) (2009), Leksykon Prawa ubezpieczeń społecznych 100 podstawowych pojęć, Warszawa.
18. Zacher H. (2009), Uwagi o solidarności międzypokoleniowej, „ Prawo CCCVII Z aktualnych problemów prawa pracy i prawa socjalnego” Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego
19. Zielazna J. (2014), Czy w 2015 roku będzie waloryzacja kwotowa, „Gazeta Pomorska” , <http://www.pomorska.pl/apps/pbcs.dll/article?AID=/20140707/KRAJSWIAT/140709534> (22.01.2015)

Orzecnictwo

1. Orzeczenie Trybunału Konstytucyjnego z dnia 19 października 1993 r. syg. K 14/92. <https://brama.sgh.waw.pl/,DanaInfo=sip.legalis.pl+documentfull.seamdocumentId=mrswglrrha3q>, (dostęp 19.01.2015).
2. Orzeczenie Trybunału Konstytucyjnego z dnia 25 lutego 1997 r. syg. K 21/95. <https://brama.sgh.waw.pl/,DanaInfo=sip.legalis.pl+documentfull.seamdocumentId=mrswglrtgyya>, (dostęp 19.01.2015).
3. Postanowienie Sądu Najwyższego - Izba Pracy, Ubezpieczeń Społecznych i Spraw Publicznych z dnia 16 stycznia 2009 r. I UK 295/08 , <https://brama.sgh.waw.pl/,DanaInfo=sip.legalis.pl+documentfull.seamdocumentId=mrswglrrgydenbzy2da>, (dostęp 19.01.2015).
4. Uchwała Składu siedmiu sędziów Sądu Najwyższego – Izba Pracy, Ubezpieczeń Społecznych i Spraw Publicznych, z dnia 21 kwietnia 2010 roku, syg. II UZP 1/10, <https://brama.sgh.waw.pl/,DanaInfo=sip.legalis.pl+documentfull.seamdocumentId=mrswglrgi2temzugi3tk>, (dostęp 19.01.2015).
5. Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 12 kwietnia 2000 r. syg. K 8/ 98, <https://brama.sgh.waw.pl/,DanaInfo=sip.legalis.pl+documentfull.seam?documentId=mrswglrugaztkoi>, (dostęp 22.01.2015).
6. Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 30 stycznia 2001 r. syg. K 17/00, <https://brama.sgh.waw.pl/,DanaInfo=sip.legalis.pl+documentfull.seamdocumentId=mrswglrrgydimrqyyq>, (dostęp 19.01.2015).
7. Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 5 maja 2009 r., syg. P 64/ 07, <https://brama.sgh.waw.pl/,DanaInfo=sip.legalis.pl+documentfull.seam?documentId=mrswglrzguytinzuga2q> (dostęp: 8.01.2015)
8. Wyrok Sądu Najwyższego – Izba Pracy, Ubezpieczeń Społecznych i Spraw Publicznych, z dnia 14 grudnia 2005 r. syg. III UK120/05, <https://brama.sgh.waw.pl/,DanaInfo=sip.legalis.pl+documentfull.seam?documentId=mrswglrwguydsmbwgiza> , dostęp (2.02.2015).
9. Wyrok Sądu Najwyższego - Izba Pracy, Ubezpieczeń Społecznych i Spraw Publicznych, z dnia 23 października 2006 r. syg. I UK 128/06, <https://brama.sgh.waw.pl/,DanaInfo=sip.legalis.pl+documentfull.seam?documentId=mrswglrwguytanxgiya> (dostęp 2.02. 2015).
10. Wyrok Sądu Najwyższego - Izba Pracy, Ubezpieczeń Społecznych i Spraw Publicznych z dnia 4 kwietnia 2012 r. syg. I UK 390/11, <https://brama.sgh.waw.pl/,DanaInfo=sip.legalis.pl+documentfull.seamdocumentId=mrswglrsgi2tkmjrheytk>, (dostęp 19.01.2015).
11. Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 19 grudnia 2012 r. syg. K 9/12, <https://brama.sgh.waw.pl/,DanaInfo=sip.legalis.pl+documentfull.seamdocumentId=mrswglrsgq2tkmrugi3ti>, (dostęp 19.01.2015).
12. Wyrok Sądu Najwyższego - Izba Pracy, Ubezpieczeń Społecznych i Spraw Publicznych z dnia 3 września 2013 roku, syg. I UK 85/13 , <https://brama.sgh.waw.pl/,DanaInfo=sip.legalis.pl+documentfull.seamdocumentId=mrswglrshydoajtgydi>, (dostęp 19.01.2015).
13. Wyrok Sądu Apelacyjnego w Gdańsku – III Wydział Pracy i Ubezpieczeń Społecznych z 21 stycznia 2014, syg III AUa 794/13, <https://brama.sgh.waw.pl/,DanaInfo=sip.legalis.pl+documentfull.seamdocumentId=mrswglrshet2tsnbtgyzdi>, (dostęp 19.01.2015).

6.CHARAKTER PRAWNY ŚRODKÓW ZGROMADZONYCH NA RACHUNKACH OTWARTYCH FUNDUSZY EMERYTALNYCH

Jakub Grygutis
Uniwersytet Jagielloński

1. Wprowadzenie

Celem pracy jest przedstawienie problemu ustalenia podmiotu prawa własności środków zgromadzonych na rachunkach otwartych funduszy emerytalnych na gruncie przepisów z 13 października 1998r. Takie ustalenie pozwoli na wskazanie jak daleko sięgają możliwości zmian w świetle obowiązujących regulacji w kontekście prawno-konstytucyjnych, a także może mieć znaczenie dla wielu sporów toczących się w oparciu o powyższe przepisy. Rozważania nie dotyczą charakteru środków po reformie w 2012r. W pracy została zastosowana metoda analizy tekstów normatywnych.

W literaturze przedmiotu można spotkać się z dwoma poglądami dotyczącymi tego problemu, z jednej strony część doktryny, uznaje wspomniane środki za własność publiczną, której podmiotem jest Skarb Państwa, znowu pozostała grupa uważa, że są to środki prywatne, należące do Otwartych Funduszy Emerytalnych i wobec tych ostatnich ubezpieczeni mają roszczenie o wypłatę zgromadzonych tam środków po zaktualizowaniu się ryzyka ubezpieczeniowego, czyli osiągnięcia wieku emerytalnego.

2. Podstawy prawne polskiego systemu emerytalnego

Zgodnie z art. 67 ust. 1 Konstytucji RP, każdej osobie posiadającej obywatelstwo polskie zostało przyznane prawo podmiotowe do zabezpieczenia społecznego w razie niezdolności do pracy, z uwagi na kalectwo lub chorobę oraz po osiągnięciu wieku emerytalnego, oznacza to obowiązek nałożony na państwo, zgodnie z treścią, którego państwo polskie musi wydać odpowiednie akty normatywne oraz stworzyć infrastrukturę techniczną i finansową do zapewnienia tego prawa. Model gromadzenia środków i wypłaty świadczeń został, jednak pozostawiony swobodzie ustawodawczej. Polski ustawodawca wybrał model ubezpieczenia społecznego.

Model ten został zrealizowany oparciu na dwóch ideach ludzkości: założeniu, że praca powinna zaspokajać byt człowieka oraz prawie do życia. Pierwsza z tych idei doprowadziła do przyjęcia rozwiązań prawnych, które wprowadziły instytucję składki na ubezpieczenia społeczna w powiązaniu z wynagrodzeniem otrzymywanym za wykonywaną pracę oraz jej zapłata stanowi świadczenie obowiązkowe dla pracodawcy oraz ubezpieczonego. O ile wynagrodzenie ma zaspokajać bieżące potrzeby pracownika, o tyle składka ma służyć zaspokojeniu przyszłych potrzeb, które mogą pojawić się w czasie, kiedy ów pracownik nie będzie w stanie już wykonywać pracy np. emerytura ma na celu zagwarantowanie godnego poziomu życia na starość, w okresie ograniczonej aktywności zawodowej.

Zgodnie z definicją I. Jędrasik- Jankowskiej, składka to cena jaką ubezpieczony płaci za komfort psychiczny wynikający, z poczucia bezpieczeństwa, że w razie zajścia okoliczności powodujących ziszczenie się ryzyka, ubezpieczonemu zostaną wypłacone odpowiednie świadczenia. Z punktu widzenia prawnego, cena ta ma cechy świadczenia pieniężnego o charakterze: przymusowym, celowym, odpłatnym i bezzwrotnym [I. Jędrasik-Jankowska, s. 51-52]. Cechy te posiada każda składka niezależnie od przyjętego modelu czy to modelu repartycyjnego czy kapitałowego.

Na mocy Ustawy z 13 października 1998r. o systemie ubezpieczeń społecznych, polski system ubezpieczeń społecznych uległ znacznemu przeobrażeniu. Uprzednio obowiązująca ustawa ukształtowała system ubezpieczeń społecznych oparła go na repartycyjnej składce ubezpieczeniowej, czyli takiej, która po zaewidencjonowaniu na koncie Zakładu Ubezpieczeń Społecznych, zwanego dalej ZUS, była przeznaczana na bieżące zaspokajanie potrzeb świadczeniobiorców, czyli całość składki była wydatkowana na bieżące potrzeby emerytalne i rentowe. System ten opiera się na solidarności międzypokoleniowej. Po wejściu w życie ustawa w 1 stycznia 1999r. doszło na stworzenia trzech filarów ubezpieczeniowych, gdzie pierwszy filar stanowiła repartycja, taka jak obowiązywał przed wejściem w życie ustawy. Podmiotem gromadzącym środki, ze składek pozostał nadal ZUS na rzecz celowego Funduszu Ubezpieczeń Społecznych, zwanego dalej FUS. Drugi filar miał być oparty o model kapitałowy, czyli składki miały być z tego modelu miały trafiać na indywidualne konto, na którym zgromadzone środki miały podlegać okresowej kapitalizacji. Środki pochodzące ze składek miały być gromadzone i zarządzane przez Otwarte Fundusze Emerytalne, zwane dalej OFE. Trzeci filar stanowiły dobrowolne pracownicze programy emerytalne, gdzie środki były gromadzone podobnie, jak w drugim filarze.

Do 2012r, składka wynosiła 19.53% wynagrodzenia brutto i posiadała strukturę: czego 12.22% przeznaczone jest na emeryturę z ZUS, a pozostałe 7.3% trafia za pośrednictwem ZUS-u do OFE. Od lipca 2014r., 12,22% ewidencjonowana jest na koncie w ZUS, 4,38% ewidencjonowana jest na subkoncie w ZUS, 2,92% odprowadzana jest na rachunek w otwartym funduszu emerytalnym lub subkonto w ZUS, w zależności od wyboru ubezpieczonego.

Podział składki na część repartycyjną i kapitałową wywołał wiele nieporozumień związanych z konstrukcją ubezpieczenia społecznego, związanych między innymi z określeniem podmiotu prawa własności tych środków, bowiem przepisy dostarczają argumentów zarówno, dla przyjęcia koncepcji o charakterze publicznym, jak i prywatnej własności OFE. Podział ten ma kolosalne znaczenie dla konsekwencji konstytucyjno-prawnych.

Zgodnie z pierwszą koncepcją przyjmuje, że otwarte fundusze emerytalne należą do podmiotów wykonujących, zgodnie z art. 3 ust. 1 pkt 2 ustawy systemowej, obowiązki z tytułu ubezpieczenia emerytalnego, a składka nie powinna być utożsamiana z własnością, przypominającą konstrukcją wkładu na bankowym rachunku oszczędnościowym czy zakup aktywów funduszu inwestycyjnego, zarówno w pierwszym jak i w drugim przypadku, posiadacz jest właścicielem zgromadzonych na nim aktywów. Składka w ubezpieczeniach społecznych jest wprawdzie osobistym wkładem ubezpieczonego, ale z przeznaczeniem na tworzenie ogólnego funduszu ubezpieczeniowego, z którego prawo do świadczeń czerpią ci ubezpieczeni, którym ziści się określone ryzyko socjalne, w pewnej proporcji do w wcześniej opłacanych składek. W konsekwencji odprowadzana do otwartego funduszu emerytalnego część składki na ubezpieczenie emerytalne nie stanowi własności ubezpieczonego, co wynika z konstrukcji ubezpieczenia społecznego. [K. Antonów 2007, s. 83-84]. Znowu druga koncepcja, uznaje, że przez płacenie składek członek funduszu emerytalnego wyzbywa się aktywów z własnego majątku w postaci prawa własności środków pieniężnych i zamienia je na aktywa osobiste stanowiące wierzytelności względem funduszy emerytalnych oraz aktywa osobiste stanowiące zaczątek przyszłej emerytury. W konsekwencji wprowadzenie do systemu emerytalnego zasady zdefiniowanej składki umożliwia zidentyfikowanie przysługujących ubezpieczonym praw własności do części „funduszu emerytalnego” zarówno w pierwszym jak i drugim filarze. Pozwala to korzystać z ochrony ekspektatyw jako prawa własnościowego [tak między innymi: Chłopecki A., s.5-6]⁴¹.

⁴¹ Rozstrzygnięcie powyższej kwestii, w oparciu o jedną lub drugą koncepcję, pozwoli na odpowiedzenie na pytanie, czy możliwa będzie ochrona ubezpieczonego w oparciu o art. 21 Konstytucji, przepis ten formułuje przesłanki legalności wyłączenia. Gdy przyjmiemy cywilnoprawny charakter roszczenia, wtedy też takim

3. Przymusowość składki

Zgodnie z art. 5 ust. 2 Ustawy o finansach publicznych, który w myśl którego składki płacone na rzecz państwa, w tym składki na ubezpieczenia społeczne, stanowi najważniejszą, po podatkach, grupę danin publicznych, zaliczanych do środków publicznych. Argument normatywny, wskazuje wprost, że ustawodawca zaliczył każdą składkę na ubezpieczenia społeczne do przychodów finansów publicznych. [M. Chmaj, Ekspertyza prawna w sprawie konstytucyjności dotyczącej przeniesienia wyrażonych obligacyjnymi zobowiązaniami skarbu państwa części uprawnień z OFE do ZUS, http://emerytura.gov.pl/wp-content/uploads/2014/03/MAREK_CHMAJ.pdf, s.18]

Kolejny argument wskazujący na publicznoprawny charakter tych środków to stanowisko Sądu Najwyższego. Zgodnie z tezą wyroku SN z dnia 4 czerwca 2008 r., sygn. akt UK 12/08, "składka emerytalna z uwagi na jej przeznaczenie na tworzenie funduszu emerytalnego, posiada publicznoprawny ubezpieczeniowy charakter, który zachowuje nadal po przekazaniu przez ZUS jej części do funduszu" [OSNP 2009/21-22/291]. W uzasadnieniu orzeczenia Sąd, wskazał że: pochodzą ze składek ubezpieczonych i są przeznaczone na cel publiczny, jakim jest realizacja zadań związanych zaspokajaniem potrzeb wynikających z zabezpieczenia społecznego, bowiem zgodnie z art. 22 ust. 3 ustawy systemowej nakładając określony obowiązek wyznacza jeden z podstawowych elementów konstrukcyjnych systemu finansowania świadczeń osób wymienionych w art. 111 ust. 1 tej ustawy. Wskazuje bowiem na określony środek (obowiązek składkowy) służący realizacji zakładanego celu (prawa do zabezpieczenia społecznego po osiągnięciu wieku emerytalnego).

Inną cechą składki wpłacanej na rachunki OFE jest jej przymusowość, oznacza ona że jej zapłata może być dochodzona w trybie przewidziany dla podatków i opłat publicznoprawnych. Zgodnie z brzmieniem przepisów, na ubezpieczonego został nałożony obowiązek ubezpieczeniowy, a więc nie zależny od jego woli. Obowiązkiem tym jest objęta każda osoba, która posiada tytuł do ubezpieczenia ex lege, urodzona 1 stycznia 1969r., w przeciwieństwie do osób urodzonych po 31 grudnia 1948r. a przed 1 stycznia 1969r., gdzie odprowadzenie części składki do OFE było dobrowolne. Płatnicy są zobowiązani do zapłaty zarówno części przynależnej do I filara, jak również część przynależnej do tzw. II filara, w tym część przekazywana do OFE wpłacana jest przez płatników składek bezpośrednio do ZUS-u. Obowiązek ten występuje pomimo, protestu samego ubezpieczonego, bowiem zgodnie z treścią art. 219 Kodeksu Karnego, pracodawca który nawet za zgodą pracownika nie zgłasza go do ubezpieczenia społecznego, lub przesyła zgłoszenie zawierające dane nie prawdziwe, a mające wpływ na uzyskanie prawa do świadczeń i jego wysokość podlega odpowiedzialności karnej. Czyn opisany powyżej stanowi przestępstwo zagrożone karą: grzywny, ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do 2 lat. ZUS nie tylko pobiera składkę, która później przekazywana jest do OFE, ale również odnotowuje składkę należną i wpłaconą do OFE na subkoncie ubezpieczonego. ZUS posiada również uprawnienie do egzekwowania należności z tytułu składek na ubezpieczenie emerytalne. Postępowanie w tej materii prowadzone jest z odpowiednim zastosowaniem przepisów ustawy - Ordynacja podatkowa wskazanych w art. 31 u.s.u.s. Zgodnie z art. 40 ust. 1 b u.s.u.s. na koncie ubezpieczonego niebędącego płatnikiem składek ewidencjonuje się informacje o zwaloryzowanej wysokości należnych składek podlegających odprowadzeniu do otwartego funduszu emerytalnego oraz zewidencjonowaniu na subkoncie, o którym mowa w art. 40 a u.s.u.s., składek które uległy przedawnieniu zgodnie z art. 24 u.s.u.s. W zakresie tych składek przyjąć można, że ZUS przejmuje na siebie zadania OFE albowiem wartość tych składek podlega waloryzacji i stanowią one podstawę wymiaru emerytury. Zgodnie z art. 47 ust. 9 u.s.u.s. Kolejną regulacją wskazującą na przymus jest art. 47 ust. 9 u.s.u.s. Przekazanie składki do otwartego funduszu emerytalnego przez ZUS następuje

środkiem będzie przysługiwała ochrona jako własność (wierzycelności) na podstawie tego przepisu, natomiast przyjęcie publicznoprawnego roszczenia powoduje słabszą ochronę, bo wtedy nie stosuje się przepisów o ochronie własności prywatnej.

niezwłocznie, nie później jednak niż w ciągu 15 dni roboczych, licząc od otrzymania składki opłaconej przy użyciu dokumentów płatniczych, raportów miesięcznych i deklaracji. Jeżeli nie nastąpiło przekazanie składki do otwartego funduszu emerytalnego w terminie z przyczyn leżących po stronie ZUS, od ZUS są należne odsetki liczone według zmiennej stopy procentowej, obowiązującej dla kolejnych trzymiesięcznych okresów, rozpoczynających się pierwszego dnia każdego kwartału kalendarzowego (art. 47 ust. 10 u.s.u.s.). Przepis ten nakłada jednostronne zobowiązanie na ZUS, które faktycznie ma służyć interesowi majątkowemu Funduszy, poprzez nałożenie swoistej „dyscypliny finansowej” na ZUS.

Sam model przekazywania składki za pośrednictwem ZUS-u jest kolejnym argumentem za przyjęciem koncepcji publicznej własności środków zgromadzonych na rachunkach, bowiem to od podmiotu publicznego zależy samo przekazanie środków, pomimo tego, że jest on tylko ogniwem pośrednim. Celem tej regulacji, było zachowanie spójności systemowej, bowiem przyjmując koncepcję że składka jest jedna to także jej pobór powinien być jeden. Dodatkowo ZUS dysponuje, o wiele skuteczniejszymi środkami egzekwowania składek, gdyż dysponuje przymusem publicznoprawnym. Te wszystkie argumenty, wskazują na bardzo szerokie uprawnienia podmiotów publicznoprawnych w stosunku do części kapitałowej części składki.

4. Emerytura Bazowa

Niezwykle istotnym argumentem w dyskusji nad system emerytalnym jest pojęcie emerytury bazowej, czyli to świadczenie wypłacane z całości obowiązkowej składki, czyli takie które przysługuje powszechnie każdemu objętemu obowiązkiem ubezpieczeniowym po ziszczeniu się ryzyka. W związku z powyższym emerytura bezowa jest jedna i jest wypłacana ze środków z FUS część środków zgromadzonych na rachunkach OFE, jest więc, częścią wewnętrzną emerytury bazowej, a nie odrębnym świadczeniem. Według koncepcji I. Jędrasik- Jankowskiej oraz E. Chojnej-Duch, nazywanie filaru kapitałowego drugim filarem jest nietrafne, bowiem według modelowych koncepcji, w drugim filarze składki stanowią przyszłą emeryturę uzupełniającą, są świadczenia wpłacane dobrowolnie i wypłata środków z drugiego filaru jest całkowicie zależna od woli ubezpieczonego, taka sytuacja ma miejsce w polskim „trzecim filarze”. Drugi filar, ma bowiem stanowić przeciwieństwo pierwszego filaru, czyli przymusowej składki mającej gwarantować bazową emeryturę.⁴²

W nowym stanie prawnym, nadal zachowano proporcje obu części składki na emeryturę bazową (12,22% i 7,3%). Po zmianach emerytura bazowa składa się z trzech części. Z kwoty wyliczonej ze składki kierowanej na konto indywidualne, z kwoty z części składki „kapitałowej” kierowanej do otwartego funduszu emerytalnego i z części składki kapitałowej kierowanej na subkonto. [Jędrasik-Jankowska I, Ekspertyza prawna w kwestii zgodności z zasadami ubezpieczeń społecznych dotychczasowych i proponowanych rozwiązań dotyczących zasad działania systemu emerytalnego, http://emerytura.gov.pl/wp-content/uploads/2014/03/INETTA_JEDRASIK-JANKOWSKA.pdf, s. 4].

⁴² Rozróżnienie to zostało dokonane do celów politycznych i marketingowych, a nie celem określenia rzeczywistego charakteru składki, co doprowadziło do nieporozumień w zakresie zrozumienia niektórych konstrukcji prawa ubezpieczeń społecznych.

5. Kapitałowe gromadzenie składki

System gromadzenia składek zgodnie, z art. 67 ust. 1 zd. 2 Konstytucji, został pozostawiony swobodzie ustawodawcy. Ustawodawca rozdzielając składki na część: repartycyjną i kapitałową, zdecydował, za gromadzenie części kapitałowej będą odpowiadać OFE jako osoby prawne, będące równocześnie masami majątkowymi, wynika to z art. 2 ust.1 ustawy o organizacji i funkcjonowaniu OFE., za zarządzanie, którymi będą odpowiedzialne spółki akcyjne, zwane Powszechnymi Towarzystwami Emerytalnymi, w skrócie PTE. Drugą możliwą koncepcją, było przyjęcie rozwiązania zgodnie z którym OFE stanowiłaby masę majątkową bez nadawania jej osobowości prawnej, której powiernikiem byłaby inna osoba prawna. Przyjęcie pierwszego modelu, wzbudza wątpliwości natury konstrukcyjnej, bowiem osoba prawna dysponuje zdolnością prawną, więc może być podmiotem praw i obowiązków cywilnoprawnych, stąd pytanie czy środki na jego rachunkach nie stanowią własności funduszy? Przyjęcie koncepcji powiernictwa, czyli osoba prawna działałaby jako zastępca pośredni, a więc dokonywał czynności prawnych w swoim imieniu na rzecz innej osoby. Nie budziłoby wątpliwości, bowiem wtedy, rola PTE sprowadzałaby się tylko do zarządzania wydzieloną masą majątkową, nie będącą własnością funduszu. Znowu, przyjęcie koncepcji dwóch osób prawnych jednej będącej równocześnie masą, a drugiej zarządzającej pierwszą doprowadziło do postrzegania OFE jako równoczesnego właściciela tej masy. *Ratio legis*, przyjętej koncepcji sprowadzało się do ujednolicenia zasad działania funduszy inwestycyjnych i funduszy emerytalnych, co pośrednio miało zabezpieczać prawidłowe funkcjonowanie rynku kapitałowego [uzasadnienie rządowego projektu ustawy o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych, druk nr 2297 z dnia 22 kwietnia 1997r. Sejmu II kadencji], jednakże cele obydwu instytucji są zgoła odmienne. Celem funduszu emerytalnego jest inwestowanie środków celem zapewnienia w przyszłości ubezpieczonemu środków do życia po przejściu na emeryturę, celem funduszu inwestycyjnego jest inwestowanie na rynku kapitałowym celem zwiększenia powierzonych aktywów, niezależnie od tego na co, inwestor chciałby te aktywa później przeznaczyć. Zdaniem Chłopeckiego, ujednolicenie zasad funkcjonowania tych dwóch rodzajów funduszy przemawia, za stanowiskiem, że OFE są właścicielami środków zgromadzonych na rachunkach, jakby było inaczej to ustawodawca użyłby po prostu innej konstrukcji prawnej. Natomiast E. Chojna- Duch jest zdania, że OFE są tylko i wyłącznie posiadaczem tychże środków, a właścicielem jest Skarb Państwa.

Innym problemem jest pobieranie prowizji, przez te Fundusze, co przysparza kolejne problemy, bo sporo nie ma swobody wyboru, tego czy ktoś chce gromadzić środki w tzw. II Filarze, to dla czego ma ponosić ujemne konsekwencje wyborów ustawodawcy poprzez przekazywanie części składki jako koszt zarządzania tymi środkami przez OFE? Ustawodawca wprowadził możliwość takie potrącenia ze składki kwoty należnej prowizji na mocy ustawy o organizacji i funkcjonowaniu otwartych funduszy emerytalnych, tym samym w sytuacji nierentowności funduszu, sam ubezpieczony w wyniku okresowego potrącenia kwoty należnej prowizji, mógłby tracić swoje środki.

6. Istota prawa własności w kontekście środków na rachunkach OFE

Analiza istoty prawa własności, zdefiniowanego w art. 140 Kodeksu Cywilnego, prowadzi do stanowiska, że OFE tylko i wyłącznie zarządza środkami stanowiącymi własność państwa. Zdaniem TK, trzonem prawa własności jest prawo korzystania z rzeczy i prawo rozporządzania rzeczą [wyrok TK z 16.10.2007 r., sygn. akt K 28/06]. PTE gromadzą składki i mogą je lokować, nie mogą nimi jednak rozporządzać, to znaczy wyzbyć się ich, tym samym nie posiadają pełni uprawnień trzonu uprawnień właścicielskich.

Warto, wskazać, podnoszoną przez niektórych autorów koncepcję „własności czasowej”, która znajdowała się w ustawie Prawo rzeczowe z 1946r., polegała ona na czasowym przeniesieniu uprawnień właścicielskich, które po upływie określonego terminu albo ziszczenia się warunku przechodziły na inną osobę, w tym przypadku takim warunkiem mogłoby być przejście na emeryturę ubezpieczonego. Koncepcja ta jednak nie znalazła się na gruncie przepisów obowiązującego Kodeksu Cywilnego, stąd poszukiwanie w niej uzasadnienia dla posiadania uprawnień właścicielskich OFE czy PTE jest oczywiście bezzasadna.

7. Dziedziczenie składek

Najwięcej wątpliwości, co do charakteru składki wzbudziła wprowadzenie instytucji, przypominających te cywilnoprawne. Instytucja podziału środków zgromadzonych w otwartym funduszu emerytalnym na wypadek śmierci członka OFE, potocznie zwane dziedziczeniem środków zgromadzonych na rachunku w OFE oraz podział środków zgromadzonych na rachunku w razie orzeczenia rozvodu lub separacji. Instytucję te przypominają pozornie tylko „dziedziczenie”, bowiem jest to rozporządzenie na wypadek śmierci środkami zgromadzonymi na rachunku w OFE, w przypadku nie osiągnięcia wieku emerytalnego. Ustawa o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych przewiduje wypłatę środków zgromadzonych na rachunku osoby ubezpieczonej w związku z jej śmiercią w dwóch częściach. Pierwszą jest część należna małżonkowi zmarłego członka otwartego funduszu emerytalnego, drugą jest część należna osobie wskazanej (uposażonej) przez zmarłego członka otwartego funduszu emerytalnego, w przypadku braku tych osób stosuje się ogólne przepisy o dziedziczeniu ustawowym. Rozporządzenie to przypomina, rozporządzenie rachunkiem bankowym na wypadek śmierci czy sumą ubezpieczenia. Nie mają zastosowania tutaj przepisy o zachowku. Drugą instytucją jest podział środków zgromadzonych na rachunku na wypadek rozvodu, to kolejna konstrukcja, która mało ma wspólnego z prawem ubezpieczeń społecznych, bo skoro nie jest to mienie ubezpieczonego, to dlaczego niby wchodzi do majątku wspólnego, zgodnie z art. 31 §2 pkt.3 KRO, który ulega później podziałowi po ustaniu wspólności. Wspomniane elementy do konstrukcji ubezpieczenia zostały wprowadzone w celach politycznych, żeby pozyskać osoby, które były objęte ubezpieczeniem dobrowolnym, czyli urodzone od 1 stycznia 1949r. do 31 grudnia 1967r. [K. Antonów 2011, nr 5.]

W konstrukcji tzw. II filaru można dopatrzeć się innych elementów zaczerpniętych z prawa cywilnego. Są nimi: zawarcie umowy o członkostwie w funduszu. W rzeczywistości nie jest to umowa, tylko deklaracja o przystąpieniu do funduszu. W razie niezadowolenia ze sposobu inwestowania czy zarządzania przez OFE jego środkami (niezadawalające wyniki), członkowi funduszu przysługuje prawo wypowiedzenia umowy i przeniesienia zgromadzonych środków do innego funduszu (art. 84 u.o.f.f.e.). Wreszcie w razie wyrządzenia członkowi funduszu szkody wskutek niewykonania lub nienależytego wykonania swych obowiązków przez fundusz PTE może być pociągnięte do odpowiedzialności odszkodowawczej (art. 48 u.o.f.f.e.). Zwolennicy, koncepcji własności prywatnej środków zgromadzonych na rachunku OFE, popierają swoje tezy za pomocą możliwości w ograniczonym zakresie dysponowanie tymi środkami przez ubezpieczonego, co nie występuje względem innych przymusowych świadczeń na rzecz państwa. To właśnie ta grupa argumentów, wzbudza najczęściej kontrowersji, bo przedstawione przez mnie rozwiązania stanowią wyłom w zasadzie solidarności wspólnoty ryzyka.

8. Stanowisko Europejskiego Urzędu Statystycznego

Argumentem stanowiącym o tym, że środki zgromadzone na rachunkach OFE są własnością prywatną dostarcza także decyzja z 2004r. Europejskie Urzędu Statystycznego, zwanego dalej Eurostatem. Jego zdaniem aktywa zgromadzone, na rachunkach OFE, z uwagi na to: że są przedmiotem inwestycji na rynku kapitałowym, to stanowią aktywa podwyższonego ryzyka, więc nie mogą być zaliczone do Sektora Finansów Publicznych. Podejście Eurostatu rzutuje na wysokość długu publicznego Polski w europejskich statystykach⁴³. Ze stanowiskiem tym nijak koresponduje treść art. 5 ust. 2 Ustawy o finansach publicznych, który w myśl którego składka na ubezpieczenie społeczne ma charakter daniny publicznej.

9. Podsumowanie

Reasumując, określenie kto, jest podmiotem prawa własności przysparza wiele trudności z uwagi na brak konsekwencji ustawodawcy, w zakresie wprowadzanych regulacji i łączenie elementów dwóch różnych względem siebie obcych systemów. Biorąc pod uwagę argumenty systemowe, należy zgodzić się z tezą, że są to środki stanowiące własność publiczną, z uwagi na: treść przepisów Ustawy o finansach publicznych, przymusowy charakter składki, cel publiczny przeznaczenia środków, ograniczoną możliwość dysponowania środkami przez ubezpieczonego i fundusz oraz jednolitość płaconej składki. Elementy konstrukcji tzw. II filaru, takie jak: wyposażenie funduszy w osobowość prawną, „dziedziczenie środków” czy odpowiedzialność deliktowa PTE miały na celu uatrakcyjnienie nowego modelu i zachęcenie osób, objętych dobrowolnym ubezpieczeniem do przystąpienia do OFE.

Problemy te doskonale ukazała reforma z 2012r, która zastąpiła obowiązkowe oszczędzanie w II filarze, możliwością wyboru odprowadzenia części składki do OFE albo na subkonto w ZUS. Nie zmienia to faktu, że ubezpieczony, że składka jest wciąż pobierana przymusowo, zaś możliwość jej przeznaczenia na dany „filar” jest wtórna.

10. Bibliografia

1. Antonów K., *Sytuacja prawna składek zaewidencjonowanych na subkoncie w ZUS w razie rozwodu lub śmierci ubezpieczonego albo śmierci emeryta*, Praca i Zabezpieczenie Społeczne 2011 r, nr 5.
2. Baran K. (red.), *Prawo pracy i ubezpieczeń społecznych*, Warszawa 2013.
3. Chłopecki A., *Własność środków w OFE*, <http://kobe.org.pl/aleksander-chlopecki-wlasnosc-srodkow-w-ofe/>, (dostęp: 12.02.2015).
4. Chmaj M., *Ekspertyza prawna w sprawie konstytucyjności dotyczącej przeniesienia wyrażonych obligacyjnymi zobowiązaniami skarbu państwa części uprawnień z ofe do zus*, http://emerytura.gov.pl/wp-content/uploads/2014/03/MAREK_CHMAJ.pdf, (dostęp: 12.02.2015).
5. Chojna-Duch E., *Opinia prawna w sprawie projektu ustawy o zmianie niektórych ustaw w związku z określeniem zasad wypłaty emerytur ze środków zgromadzonych w otwartych funduszach emerytalnych*, http://emerytura.gov.pl/wp-content/uploads/2014/03/ELZBIETA_CHOJNA-DUCH.pdf, (dostęp: 12.02.2015).
6. Jabłoński A., *Charakter prawny członkostwa w otwartym funduszu emerytalnym* (w.) T. Binczycka-Majewska (red.), *Konstrukcja prawa emerytalnego*, Kraków 2014.

⁴³ Dane publikowane przez Eurostat mają bezpośredni wpływ na ocenę gospodarki Polski, zarówno przez Agencje ratingowe, jak rzutują na potencjał przystąpienia do strefy Euro.

7. Jędrasik-Jankowska I, *Ekspertyza prawna w kwestii zgodności z zasadami ubezpieczeń społecznych dotychczasowych i proponowanych rozwiązań dotyczących zasad działania systemu emerytalnego*, http://emerytura.gov.pl/wp-content/uploads/2014/03/INETTA_JEDRASIK-JANKOWSKA.pdf, (dostęp; 12.02.2014).
8. Jędrasik-Jankowska I., *Pojęcie i konstrukcja prawna zabezpieczenia społecznego*, Warszawa 2012.
9. *Uzasadnienie rządowego projektu ustawy o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych*, druk nr 2297 z dnia 22 kwietnia 1997 r. Sejmu II kadencji.

7. OPINIA I RAPORT BIEGŁEGO REWIDENTA JAKO NARZĘDZIE ZARZĄDCZE

Lena Grzesiak^{*44}

1. Wprowadzenie

Podstawową determinantą rozwoju gospodarczego jest wiarygodna informacja, warunkująca racjonalność wszelkich podejmowanych decyzji. Jest ona również niezbędna w procesie zarządzania jednostkami gospodarczymi. Wiarygodne, rzetelne i sprawdzone informacje są niezbędne w procesach decyzyjnych każdej jednostki. Nasuwa się tutaj pytanie: jakie źródło zapewni na tyle obiektywne informacje, aby były one pomocne, użyteczne i zarazem dobre jakościowo? Rozwiązaniem może okazać się sprawozdanie finansowe (SF, sprawozdanie), będące nieodłączną częścią systemu rachunkowości [Jaworska, 2007, s. 113-115]. SF odzwierciedla w sobie skutki działań z działalności operacyjnej, finansowej i inwestycyjnej jednostki. Ma on więc na celu uporządkowanie informacji płynących z rachunkowości, stąd wymagane jest, aby było ono sporządzone w prawidłowy sposób. Poprawność sporządzenia sprawozdania finansowego może być potwierdzona przez jego badanie [Walińska, 2009, s.29-42]. Produktem finalnym badania sprawozdań finansowych (badania) jest wydana przez biegłego rewidenta opinia i raport z badania, które wskazują na stopień poprawności, rzetelności i jasności sprawozdania finansowego bądź też uwypuklają jego mankamenty. Dzięki temu przyczyniają się do podniesienia wiarygodności badanego sprawozdania finansowego.

Celem niniejszego artykułu jest wskazanie, że opinia i raport biegłego rewidenta mogą stać się ważnym narzędziem zarządczym. Mogą one wnieść wartość dodaną do przedsiębiorstwa pod warunkiem, że nie staną się jedynie kolejnym dokumentem do archiwizowania, a sami zarządzający będą chcieli skorzystać z informacji, jakie one zawierają.

W niniejszym artykule scharakteryzowano: istotę sprawozdania finansowego, uwarunkowania i korzyści płynące z jego badania przez biegłego rewidenta. Całość rozważań doprowadziła do sformułowania roli opinii i raportu w zarządzaniu jednostką.

2. Istota sprawozdania finansowego

Niewątpliwie najważniejszym raportem generowanym przez rachunkowość jest sprawozdanie finansowe. Stanowi ono zbiór informacji o sytuacji finansowej spółki i jej dokonaniach w okresie sprawozdawczym. Zawiera zagregowane i przetworzone dane o operacjach gospodarczych zachodzących w przedsiębiorstwie. W sprawozdaniu finansowym znajdują więc odzwierciedlenie skutki działań z działalności operacyjnej, finansowej i inwestycyjnej jednostki. [Walińska, 2009, s.29-42]. Rysunek 1 przedstawia dokumenty, jakie wchodzi w skład sprawozdania finansowego.

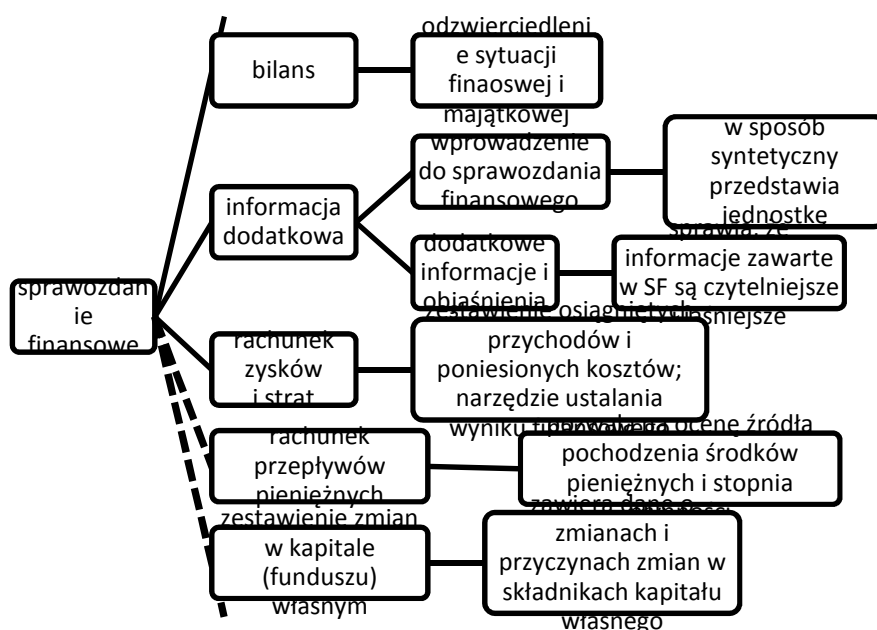
Wszystkie podmioty prowadzące pełną księgowość⁴⁵ mają obowiązek przygotowania bilansu, rachunku zysków i strat oraz informacji dodatkowej. Ta ostatnia tworzona jest przez wprowadzenie do sprawozdania finansowego oraz dodatkowe informacje i objaśnienia. Pozostałe dwa dokumenty sprawozdania finansowego tj. rachunek przepływów pieniężnych oraz zestawienie zmian w kapitale (funduszu) własnym sporządzają podmioty zobligowane na mocy art. 64 prawa bilansowego do poddawania swoich sprawozdań finansowych badaniu. Nie wyklucza to jednak, aby nie mogły go sporządzać pozostałe jednostki nieobjęte tym obowiązkiem [art. 45 oraz 64 ustawy o rachunkowości].

Pojemność informacyjna poszczególnych części sprawozdania finansowego jest różna i jednakowo ważna, dlatego o żadnej z 5 części sprawozdania finansowego nie można powiedzieć, że jest najważniejsze. Sprawozdanie pozwala na zapoznanie się z szerszym *spectrum* informacji nt. działalności jednostki, dzięki temu, że przedstawia ważne aspekty rachunkowości.

* Studentka II roku, II stopnia finansów i rachunkowości, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny.

⁴⁵ Jednostki zobowiązane do prowadzenia pełnej księgowości określa art. 2 ustawy o rachunkowości.

Rysunek 1 Struktura sprawozdania finansowego



Źródło: opracowanie własne na podstawie: art. 45 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz. U. 1994 Nr 121 poz. 591.z późna. Zm., (dalej: ustawa o rachunkowości, prawo bilansowe).

Wszystkie podmioty prowadzące pełną księgowość⁴⁶ mają obowiązek przygotowania bilansu, rachunku zysków i strat oraz informacji dodatkowej. Ta ostatnia tworzona jest przez wprowadzenie do sprawozdania finansowego oraz dodatkowe informacje i objaśnienia. Pozostałe dwa dokumenty sprawozdania finansowego tj. rachunek przepływów pieniężnych oraz zestawienie zmian w kapitale (funduszu) własnym sporządzają podmioty zobligowane na mocy art. 64 prawa bilansowego do poddawania swoich sprawozdań finansowych badaniu. Nie wyklucza to jednak, aby nie mogły go sporządzać pozostałe jednostki nieobjęte tym obowiązkiem [art. 45 oraz 64 ustawy o rachunkowości].

Pojemność informacyjna poszczególnych części sprawozdania finansowego jest różna i jednakowo ważna, dlatego o żadnej z 5 części sprawozdania finansowego nie można powiedzieć, że jest najważniejsza. Sprawozdanie pozwala na zapoznanie się z szerszym *spectrum* informacji nt. działalności jednostki, dzięki temu, że przedstawia ważne aspekty rachunkowości.

Na sprawozdanie finansowe trzeba patrzeć jak na wielowymiarowy model finansowy jednostki ukazujący efekt końcowy systemu rachunkowości, ponieważ umożliwia wieloaspektową analizę jednostki gospodarczej. Dzięki temu, że składa się z wielu zestawień daje holistyczny obraz sytuacji przedsiębiorstwa. Poszczególne zestawienia wchodzące w skład sprawozdania finansowego pozwalają spojrzeć na przedsiębiorstwa z odmiennych obszarów działalności jednostki, za każdym razem pod innym nieco kątem, dzięki temu dają „trójwymiarowy” obraz przedsiębiorstwa.

Fundamentalne zasady przygotowania i prezentacji SF (tzw. Ramy koncepcyjne) stanowią, że „*celem sprawozdań finansowych jest dostarczanie informacji o sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, jego dokonaniach i zmianach w sytuacji finansowej, która jest użyteczna dla szerokiego grona odbiorców w podejmowaniu decyzji ekonomicznych*” [Założenia koncepcyjne sporządzania i prezentacji sprawozdań finansowych, 2004, s. 55]. Sprawozdanie finansowe dostarcza informacji i ocen m.in. w zakresie rentowności, płynności czy perspektyw rozwoju jednostki. Informacje generowane w jego ramach pożyteczne są zatem nie tylko dla wewnętrznych użytkowników, ale przede wszystkich tych zewnętrznych.

⁴⁶ Jednostki zobowiązane do prowadzenia pełnej księgowości określa art. 2 ustawy o rachunkowości.

3. Badanie sprawozdań finansowych gwarantem jakości sprawozdania finansowego

Istotna rola, jaką pełni sprawozdanie finansowe, pociąga za sobą konieczność posiadania odpowiedniej jakości, po to by nie budziło zastrzeżeń i było użyteczne dla odbiorców. Sprawozdanie finansowe musi odznaczać się wysoką jakością, by było godnym i wiarygodnym źródłem informacji o sytuacji finansowej i efektach działalności [Synak, 2007, s. 269-272]. Zagadnienie to zyskało szczególnie na znaczeniu w obliczu kryzysu wiarygodności czy coraz częstszych malwersacji księgowych oraz fałszowania sprawozdań finansowych.

Kluczem do jakości sprawozdania finansowego może stać się osoba biegłego rewidenta oraz przeprowadzane przez niego rzetelne i obiektywne badanie sprawozdań finansowych⁴⁷[Polak, 2007, s. 138]. W Polsce następujące jednostki zobowiązane do badania SF [art. 64 ustawy o rachunkowości]:

- banki, zakłady ubezpieczeń, zakłady reasekuracji,
- spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe,
- jednostki działające na podstawie przepisów o obrocie papierami wartościowymi, przepisów o funduszach inwestycyjnych oraz przepisów o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych,
- spółki akcyjne (z wyjątkiem tych będących na dzień bilansowy w organizacji),
- sprawozdania finansowe spółek przejmujących i spółek nowo zawiązanych, a także różne sprawozdania finansowe jednostek sporządzających zgodnie z MSR.

Oprócz tego istnieje także inna grupa jednostek, która po spełnieniu co najmniej 2 z niżej wymienionych warunków jest zobligowana do poddawania swoich sprawozdań badaniu. Są to jednostki, w których:

- średnioroczne zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty wyniosło co najmniej 50 osób,
- suma aktywów bilansu na koniec roku obrotowego stanowiła równowartość w walucie polskiej co najmniej 2.500.000 euro,
- przychody netto ze sprzedaży towarów i produktów oraz operacji finansowych za rok obrotowy stanowiły równowartość w walucie polskiej co najmniej 5.000.000 euro.

Jak widać, nie wszystkie jednostki są zobligowane do poddawania swoich sprawozdań finansowych badaniu. Są to zarówno jednostki zajmujące się konkretnym rodzajem działalności (banki, zakłady ubezpieczeń czy reasekuracji), przyjmujące konkretną formę prawną (spółka akcyjna), jak też takie, które przekroczą określone progi. Dla porównania wielkości progowe, których przekroczenie związane jest z obowiązkiem poddawania sprawozdania badaniu w Wielkiej Brytanii wynoszą odpowiednio: 50 osób dla zatrudnienia, 1.4 mln funtów - suma bilansowa oraz przychody – 1 mln funtów [Sawicki, 2001, s.90].

Jednostki, które nie spełniają powyższych warunków mogą (nie muszą) badać swoich sprawozdań finansowych. Warto jednak rozważyć dobrowolne badanie, ponieważ czynnikiem przemawiającym na korzyść poddania swego sprawozdania finansowego badaniu jest szereg korzyści. Najważniejsze z nich zostały przedstawione w tabeli 1.

Wiarygodne sprawozdanie ma ogromne znaczenie dla przedsiębiorstwa. Uzyskane podczas badania wszelkie dane i informacje, są podstawą do podejmowania decyzji zarówno decydentów jednostki jak też inwestorów [Grabowska-Kaczmarczyk, 2008, s. 120]. Jest to możliwe, ponieważ badanie sprawozdań finansowych niesie ze sobą szereg korzyści oraz wnosi wartość dodaną dla przedsiębiorstwa, co *explicite* wskazuje tabela 1. Badanie przyczynia się niewątpliwie do doskonalenia systemu rachunkowości. Nie tylko dzięki wykrywaniu uchybień, ale, co warto podkreślić, biegły rewident w swojej opinii i raporcie często proponuje lepsze rozwiązania.

⁴⁷ Często badanie sprawozdań finansowych utożsamiane jest z pojęciem rewizji finansowej. Zgodnie z art. 2 pkt 2 ustawy z dnia 7 maja 2009 r. o biegłych rewidentach i ich samorządzie, podmiotach uprawnionych do badania sprawozdań finansowych oraz o nadzorze publicznym (Dz. U. 2009 nr 77 poz. 649 z późn. zm.) przez czynność rewizji finansowej „rozumiane jest badanie, przeglądy sprawozdań finansowych lub inne usługi poświadczające, o których mowa w odrębnych przepisach lub standardach rewizji finansowej”. Z tego wynika, że pojęcie rewizji finansowej jest szersze niż pojęcie badania sprawozdania finansowego. Analiza pozostałych czynności przeprowadzanych przez biegłego rewidenta wykracza poza ramy opracowania.

Tabela 1 Korzyści z badania sprawozdania finansowego

badanie sprawozdań finansowych- korzyści	zwiększa wiarygodność i wzrost zaufania zarówno do samej firmy jak też informacji finansowych przez nią generowanych
	gwarancja niezależnej oceny firmy oraz rzetelności informacji sprawozdawczej
	określa stopień zgodności z przepisami
	daje impuls do racjonalizacji działań badanego przedsiębiorstwa
	określa efektywność działania jednostki
	ocena wskaźników finansowych
	ocena stanu aktywów i pasywów
	ocena prognozy przyszłego rozwoju firmy

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Krzywda D., Rola audytu finansowego w działalności przedsiębiorstw i instytucji, [w:] Audyt zewnętrzny sprawozdania finansowego a wiarygodność przedsiębiorstwa, (red.) Żukowska H., (red.) Janik W., Wydawnictwo KUL, Lublin 2012, s. 117-120; A. Polak, Obligatoryjne badanie sprawozdania finansowego – istota, podmioty uprawnione, procedura, rezultaty, [w:] Audyt zewnętrzny sprawozdania finansowego a wiarygodność przedsiębiorstwa, (red.) Żukowska H., (red.) Janik W., Wydawnictwo KUL, Lublin 2012, s. 121-122; Krajowy standard rewizji finansowej nr 1. Ogólne zasady badania sprawozdań finansowych, s. 6-7; Gabrusewicz W., Audyt w systemie rachunkowości, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 757. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 58”, Szczecin 2013, s. 327-328, Górka Ł., Szulc M., Kontrola a doradztwo w rewizji finansowej, [w:] Współczesne aspekty realizacji kontrolnej funkcji rachunkowości, (red.) B. Micherda, Difin, Warszawa 2011, s. 181-182.

Niezależnie jednak od tego, czy badanie sprawozdań finansowych podyktowane jest przepisami prawa czy też jest to w pełni dobrowolna decyzja jednostki, to jego celem nie jest, jak wielu błędnie podejrzewa, wyszukiwanie błędów oraz nadużyć finansowych. Funkcję taką spełniało badanie sprawozdań finansowych w pierwszej fazie rozwoju [Górka, Szulc, 2011, s. 181]. Prawo bilansowe wyraźnie stanowi, że „*celem badania sprawozdania finansowego jest wyrażenie przez biegłego rewidenta pisemnej opinii wraz z raportem o tym, czy sprawozdanie finansowe jest zgodne z zastosowanymi zasadami (polityką) rachunkowości oraz czy rzetelnie i jasno przedstawia sytuację majątkową i finansową, jak też wynik finansowy badanej jednostki.*” [ust. 1 art. 65 ustawy o rachunkowości].

4. Opinia i raport – końcowy produkt badania sprawozdania finansowego

Jak już wspomniano celem badania jest wydanie opinii wraz z raportem. Te dwa niezależne dokumenty, choć wydawane są razem i są względem siebie komplementarne, to jednak wyraźnie różnią się między sobą, stąd konieczne jest podanie *differentia specifica* obu dokumentów. Z racji tego, że opinia to swoiste preludium do raportu oraz część „nadrzędna” w stosunku do raportu to zostanie omówiona w pierwszej kolejności. Tabela 2 prezentuje zawartość informacyjną opinii.

Przyglądając się zawartości informacyjnej opinii można wyróżnić części. W pierwszej z nich zawarte są informacje wstępne odnośnie podmiotów: badanego i badającego. Kolejna część charakteryzuje przedmiot badania, a więc sprawozdanie finansowe wraz z kwotami go charakteryzującymi. Część trzecia opinii oparta jest na podstawach prawnych. W najważniejszej części opinii, czwartej, zawarte jest opinia właściwa stwierdzająca poprawność sprawozdania finansowego. Na zakończenie podawane są wnioski [Gabrusewicz, 2010, s. 265-269]. Opinia nie jest więc tylko „suchym odzwierciedleniem” wyników badania. Zawarty jest w niej wniosek odnoszący się do przeprowadzonego badania. Wniosek ten może być wydany w postaci opinii [Krajowy standard rewizji finansowej nr 1. Ogólne zasady badania sprawozdań finansowych, s. 35-38]:

- bez zastrzeżeń,
- z zastrzeżeniami,

- negatywnej,
- odmowa wydania opinii.

Tabela 2 Zawartość informacyjna opinii

opinia	stwierdzenie, że sprawozdanie finansowe zostało sporządzone: a) na podstawie prawidłowych ksiąg rachunkowych, b) zgodnie z ustawą o rachunkowości i zasadami rachunkowości, c) jego treść oraz forma jest zgodna z przepisami prawa, umową i statutem spółki
	informacja o niedopełnieniu obowiązków firmy związanych ze sprawozdaniem finansowym
	wskazuje stwierdzone podczas badania zagrożenia dla kontynuacji działalności przez jednostkę
	wskazuje powody wyrażonych (ewentualnych) zastrzeżeń
	stwierdza, czy sprawozdanie finansowe rzetelnie i jasno przedstawia wszystkie istotne dla oceny jednostki informacje

Zródło: opracowanie własne na podstawie: art. 65 ustawy o rachunkowości oraz Krajowego standardu rewizji finansowej nr 1.Ogólne zasady badania sprawozdań finansowych, s. 38-40.

Opinia bez zastrzeżeń wydawana jest w przypadku braku zastrzeżeń co do sprawozdania finansowego. Natomiast kiedy występują nieprawidłowości, które jednak nie zniekształcają obrazu jednostki jako całości bądź nastąpiło zawinione lub niezawinione ograniczenie zakresu badania albo występują różnice poglądowe pomiędzy jednostką a biegłym rewidentem w ocenie sposobu prezentacji niektórych zagadnień, wtedy wystawiana jest opinia z zastrzeżeniem. Opinia negatywna dotyczy przypadków, kiedy istnieją poważne odstępstwa od zasad rachunkowości, a poprzez to istnieje zagrożenie dla kontynuacji działalności. Ponadto ten rodzaj opinii dotyczy jednostek, w których sprawozdaniach finansowych istnieją takie nieprawidłowości, które zniekształcają obraz i wprowadzają użytkowników SF w błąd. Badanie sprawozdania finansowego może zakończyć się także odmową wydania opinii. W takiej sytuacji biegły rewident wydaje tzw. stanowisko w sprawie. Dotyczy to jedynie przypadków, kiedy istniało istotne ograniczenie zakresu badania, wystąpiły ewidentne błędy rachunkowo-księgowe w sprawozdaniu, a poprzez to istnieje znaczna niepewność co do kontynuacji działalności i stanu faktycznego [Krajowy standard rewizji finansowej nr 1.Ogólne zasady badania sprawozdań finansowych, s. 35-38.].Ocena, która zawarta jest w opinii, nie jest jedynie „suchym odzwierciedleniem” wyników badania. Wszystkie ustalenia zawarte w tym dokumencie mają nadane przez biegłego rewidenta odpowiednie wagi. Uwzględniają one ich oddziaływanie na prawidłowość całego sprawozdania finansowego, jego rzetelność oraz jasność [Sawicki, 2001, s. 91-95]

Niezależnie od rodzaju, na mocy art. 53 Ustawy o rachunkowości opinia jest podstawą do zatwierdzenia badanego sprawozdania finansowego przez organy jednostki oraz podziału (bądź pokrycia) wyniku finansowego.

Z opinią zapoznawany jest szeroki krąg odbiorców, nie tylko banki, ale także kontrahenci, potencjalni inwestorzy czy klienci, dlatego opinia powinna jednoznacznie wskazywać na powody wyrażenia konkretnego rodzaju opinii [Krajowy standard rewizji finansowej nr 1.Ogólne zasady badania sprawozdań finansowych, 2010, s. 35].Choć poszczególne osoby z jednostek mają inne oczekiwania wobec badania sprawozdań finansowych to jednak wszyscy oczekują informacji zweryfikowanych i potwierdzonych przez biegłego rewidenta, które stanowiłyby podstawę podejmowania przez nich optymalnych decyzji [Górka, 2005, s. 33]

Uzupełnieniem stwierdzeń zawartych w opinii jest raport. Dane w nim zawarte powinny być konsekwencją dowodów zebranych przez biegłego rewidenta w trakcie badania (Krajowy standard rewizji finansowej nr 1.Ogólne zasady badania sprawozdań finansowych, s. 40-41] Poniższa tabela prezentuje informacje, jakie powinny zostać uwzględnione w raporcie.

Tabela 3 Zawartość informacyjna raportu

Raport	Dane identyfikujące jednostkę badaną i badającą	Część wstępna raportu
	Zakres i termin badania	
	Analiza sytuacji finansowej i majątkowej	Część analityczna raportu
	Prezentacja kluczowych wskaźników	
	Ocena prawidłowości	

	stosowanego systemu rachunkowości	Część szczegółowa raportu
	Charakterystyka pozycji sprawozdania finansowego, jeżeli zdaniem biegłego wymagają one omówienia	
	Przedstawienie sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego jednostki	
	Inne informacje i ustalenia końcowe	Informacje końcowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie: art. 65 ustawy o rachunkowości oraz Winiarska K., Audyt finansowy, PWE, Warszawa 2009, s. 115-118.

Z analizy powyższej tabeli wynika, że raport zawiera istotne fakty uzasadniające wydaną opinię. Raport wskazuje na zjawiska zagrażające kontynuowaniu działalności jednostki. W raporcie również zawarte są informacje o naruszeniu prawa, umowy lub statutu spółki, a w razie potrzeby także w opinii. W raporcie oprócz informacji wskazanych w tabeli zawarte jest ponadto stwierdzenie uzyskania od jednostki żądanych informacji, wyjaśnień i oświadczeń.

Zarówno opinia jak też raport powinny być: [Krajowy standard rewizji finansowej nr 1. Ogólne zasady badania sprawozdań finansowych, 2010, s. 33-34].

- bezstronne, kiedy stan faktyczny zostanie obiektywnie przedstawiony za pomocą dostępnych rewidentowi informacji,
- rzetelne, a więc stan faktyczny został odzwierciedlony w opinii i raporcie,
- kompletność zostanie zachowana kiedy opinia i raport będą zawierały stwierdzenia przewidziane ustawą o rachunkowości,
- wszystkie stwierdzenia powinny być wyrażone jasno i zrozumiale (krajowy standard badania sprawozdań finansowych finansowej nr 1. ogólne zasady badania sprawozdań finansowych),
- bezwzględny jest wymóg obiektywności obu dokumentów.

Główne wnioski, jakie wynikają z przeprowadzonego badania zawarte są w opinii. Jej uzupełnieniem i zarazem potwierdzeniem jest raport [Krzywda, 2008, s. 150]. Z tego wynika, że opinia jest więc dokumentem ogólnym, podczas gdy raport ma charakter szczegółowy. Można powiedzieć że opinia jest preludium do raportu, ma względem niego charakter pierwszorzędny. Są więc względem siebie komplementarne a nie substytucyjne, choć przygotowywane są one niezależnie. W opinii i raporcie zawarte jest meritum całego badania. Oba te dokumenty podnoszą wiarygodność danych zawartych w sprawozdaniu [Grabowska-Kaczmarczyk, 2008, s. 119-120]. Wynika z tego, że opinia i raport są względem siebie komplementarne, uzupełniają się wzajemnie i powinny wynikać z zebranej i opracowanej w toku badania dokumentacji rewizyjnej. Prawdopodobnie sporządzenia raportu oraz opinii potwierdza swoim podpisem kluczowy biegły rewident. Za pomocą opinii i raportu przekazuje on zarządzającemu szereg informacji. Wskazują one stopień poprawności, rzetelności i jasności sprawozdania finansowego bądź wskazują na jego mankamenty, tak więc w opinii i raporcie następuje rozliczenie jednostki. Informacje zawarte w tych dokumentach mają więc kluczowe znaczenie dla decydentów. Orzekają nie tylko o poprawności i efektach zarządzania jednostką gospodarczą, ale również przyczyniają się do poprawności systemu rachunkowości (nie tylko wskazują uchybienia, ale dają też wskazówki). Stąd niezmiernie ważnym jest, aby były one obiektywne oraz zgodne (taka sama data zakończenia badania, wnioski) [Krzywda, 2008, s. 150-152].

Przyjęto się uważać opinię i raport, jako „czystą formalność”, co jest błędnym podejściem. W opinii i raporcie następuje rozliczenie jednostki. Z jednej strony względem otoczenia, z drugiej zaś – podejmowanych decyzji [Grabowska-Kaczmarczyk, 2008, s. 111], ponieważ biegły rewident orzeka o efektach zarządzania daną jednostką [Micherda, 2003, s. 91]. Dodatkowo za pomocą opinii i raportu biegły rewident przekazuje zarządzającemu szereg informacji wskazujących na stopień poprawności, rzetelności i jasności sprawozdania finansowego bądź sygnalizujących jego mankamenty. Informacje te posiadają więc kluczowe znaczenie dla decydentów, ponieważ są oceną zastosowanych przez przedsiębiorstwo zasad rachunkowości w odniesieniu do charakteru działalności gospodarczej. Stąd niezmiernie ważnym jest, aby były one obiektywne. Gwarantuje to osoba biegłego rewidenta, w głównej mierze jego niezależność oraz bezstronność.

5. Biegły rewident gwarancją bezpieczeństwa i zaufania

Należy mieć na uwadze, że wywiązanie się ze stawianej przed biegłym rewidentem roli nie będzie możliwe, jeśli badanie nie będzie przeprowadzone w odpowiedni sposób. Poprawność badania, a zarazem wystawienia opinii i raportu jest efektem pracy biegłego rewidenta, który musi spełniać warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o tym sprawozdaniu. Efekt procesu badania

sprawozdania finansowego zależy w dużej mierze od organizacji całego procesu badania sprawozdań finansowych, dlatego zasadniczą kwestią badania jest obiektywne zbieranie oraz późniejsza dogłębna analiza transakcji, jakie wystąpiły w danym roku sprawozdawczym. Ważne więc by badanie miało systemowy, zorganizowany charakter. W procesie badania istotna jest również osoba biegłego rewidenta. Stoi on „na straży”, aby sprawozdanie finansowe (lustró) nie stało się „krzywym zwierciadłem”, dlatego *ad infinitum* i *ad nauseam* należy podkreślać, że biegły rewident nie jest „wrogiem przedsiębiorstwa”, a raczej jego „przyjacielem”. Jest przygotowany do badania sprawozdań finansowych na najwyższym merytorycznym poziomie. Zapewniają to normy zawodowe oraz trudna droga do uprawiania tego zawodu, który uzyskał miano zawodu zaufania społecznego [Grzesiak, 2013, s. 34]. Stało się tak, ponieważ etyka i odpowiedzialność pełnią niebagatelną rolę. Ta grupa zawodowa wzbudza powszechne zaufanie, ponieważ uczciwe postępowanie, obiektywizm, zgodność z zawodowymi kompetencjami, a nade wszystko profesjonalizm jest wpisany z definicji w ten zawód.

6. Podsumowanie

System informacyjny występujący w jednostce musi być sprawny, aby zapewnione było sprawne funkcjonowanie. Jednym z filarów systemu informacyjnego jest system rachunkowości, którego końcowym produktem jest sprawozdanie finansowe. Jest ono źródłem informacji niezbędnych do podejmowania decyzji oraz zarządzania. Dlatego ważne jest, aby informacje tam zawarte były wysokiej jakości. Jakość ta może być zapewniona przez badanie sprawozdania finansowego przeprowadzane przez biegłego rewidenta. Zewnętrznym przejawem badania jest opinia oraz raport.

W praktyce obserwuje się błędne stereotyp odnoszący się do osoby biegłego rewidenta oraz „produktów” jego działalności, jakimi są opinia i raport. *A priori*, a więc z góry zakłada się, że biegły rewident jest nieprzychylnie nastawiony do przedsiębiorstwa. Zapomina się, że biegły rewident wkracza do przedsiębiorstwa *bona fide*, w dobrej wierze. Nie wolno ograniczać jego działalności jedynie do wykonawcy ustawowego obowiązku nałożonego na niektórych przedsiębiorców. Dopóki nie zmieni się nastawienie społeczne do roli biegłego rewidenta, dopóty rezultaty jego pracy nie będą wykorzystywane w procesie zarządzania. Dlatego dostrzegając wagę zagadnień poruszanych w tym opracowaniu należy wyraźnie stwierdzić, że opinia i raport z badania są dokumentem, w którym tkwi ogromny potencjał. Dostrzeżenie tego potencjału przez zarządzających pozwoli udoskonalać nie tylko procesy rachunkowości, ale także wypracować przewagę konkurencyjną. Stąd też potrzeba badania sprawozdań finansowych nie może być dyktowana jedynie przepisami prawa, musi „wyjść z przedsiębiorstwa”. Dlatego zamiast wymogu ustawowego należy w nim upatrywać możliwości wzrostu zaufania do firmy, które przełoży się później na wymierne rezultaty. Nie wolno się bać biegłego rewidenta. Dlatego konieczne są zmiany w świadomości przedsiębiorców odnośnie badania sprawozdań finansowych finansowej. Raport i opinia z badania nie są jedynie kolejnym „papierem do archiwizowania”. To „kopalnia wiedzy”, trzeba jednak umieć z niej skorzystać. Jak stwierdza W. Gabrusewicz potrzeba badanie sprawozdań finansowych jest podyktowana przede wszystkim minimalizacją ryzyka działalności gospodarczej oraz zapewnieniem obrotu gospodarczego [Gabrusewicz, 2010, s. 14]. Jednostki dzięki poddawaniu swoich sprawozdań badaniu prezentują się, jako te, które działają zgodnie z prawem, ponieważ niezależny ekspert – biegły rewident nie stwierdził żadnych zagrożeń.

7. Bibliografia

8. Gabrusewicz W., Audyt sprawozdań finansowych, PWE, Warszawa 2010.
9. Gabrusewicz W., Audyt w systemie rachunkowości, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 757. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 58”, Szczecin 2013.
10. Górka Ł., Szulc M., Kontrola a doradztwo w rewizji finansowej, [w:] Współczesne aspekty realizacji kontrolnej funkcji rachunkowości, (red.) B. Micherda, Difin, Warszawa 2011.
11. Grzesiak L., Biegły rewident zawodem zaufania społecznego, „Forward”, 12/2013.
12. Krajowy standard badanie sprawozdań finansowych finansowej nr 1. Ogólne zasady badania sprawozdań finansowych.
13. Krzywda D., Jawność raportu biegłego rewidenta z badania sprawozdania finansowego w Polsce, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie” nr 785, Kraków 2008.

14. Krzywda D., Kontrolna funkcja sprawozdania finansowego, [w:] Współczesne aspekty realizacji kontrolnej funkcji rachunkowości, (red.) B. Micherda, Difin, Warszawa 2011.
15. Krzywda D., Rola audytu finansowego w działalności przedsiębiorstw i instytucji, [w:] Audyt zewnętrzny sprawozdania finansowego a wiarygodność przedsiębiorstwa, (red.) Żukowska H., (red.) Janik W., Wydawnictwo KUL, Lublin 2012.
16. Sawicki K., Problem przedstawienia wyników rewizji sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa, „Zeszyty Teoretyczne Rady SKwP”, tom 7 (63), Warszawa 2002.
17. Synak K., Wpływ badania sprawozdania finansowego przez biegłego rewidenta na wiarygodność informacji, „Rachunkowość w zarządzaniu jednostkami gospodarczymi”, Zeszyty Naukowe nr 464, Prace Katedry Rachunkowości nr 27, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2007.
18. Ustawa z dnia 7 maja 2009 r. o biegłych rewidentach i ich samorządzie, podmiotach uprawnionych do badania sprawozdań finansowych oraz o nadzorze publicznym, Dz.U. 2009 nr 77 poz. 649.
19. Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz. U. 1994 Nr 121 poz. 591.z późna. zm.
20. Walińska E. (red.), Rachunkowość. Rachunkowość i sprawozdawczość finansowa, ABC a Wolters Kluwer Business, Warszawa 2009.
21. Winiarska K., Audyt finansowy, PWE, Warszawa 2009.
22. Założenia koncepcyjne sporządzania i prezentacji sprawozdań finansowych [w:] Międzynarodowe standardy sprawozdawczości finansowej, International Accounting Standards Board, Londyn 2004.

8. WYBRANE PROBLEMY PRACOWNIKÓW PODNOSZĄCYCH KWALIFIKACJE ZAWODOWE

Katarzyna Janaczek

Katedra Prawa Pracy i Polityki Socjalnej Wydziału Prawa i Administracji
Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach

1. Wprowadzenie

Stały rozwój wiedzy oraz podnoszenie kwalifikacji zawodowych jest niezbędne pracownikom w każdej branży zawodowej. Coraz bardziej zaawansowana technologia oraz rozwiązania techniczne wymuszają niemalże stałą konieczność uzupełniania wiedzy i poszerzania umiejętności pracowników. Pracownik, który posiada szeroką wiedzę oraz wysokie kwalifikacje zawodowe łatwiej odnajduje się na rynku pracy i szybciej jest w stanie zmienić zawód nawet kilka razy w życiu.

Celem niniejszego opracowania jest przybliżenie praktycznych aspektów problematyki dotyczącej podnoszenia kwalifikacji zawodowych pracowników uregulowanej w kodeksie pracy. Szczególnie zaakcentowana została problematyka odnosząca się do uprawnień pracowniczych związanych z urlopem szkoleniowym a także innymi uprawnieniami pracowniczymi w związku z podnoszeniem ich kwalifikacji zawodowych.

Publikacja ta ma wyjaśnić, na jakie uprawnienia może liczyć pracownik podnoszący swoje kwalifikacje zawodowe oraz jakie z tego tytułu spoczywają obowiązki na pracodawcy.

2. Podnoszenie kwalifikacji zawodowych według kodeksu pracy

Obowiązek pracodawcy, odnoszący się do ułatwiania pracownikom podnoszenia kwalifikacji zawodowych uregulowany został w art. 17 kodeksu pracy [ustawa z dnia 26 czerwca 1974 roku kodeks pracy, tekst jedn. Dz.U. z 2014 r., poz. 1502]. Jest to regulacja, którą ustawodawca podniósł do rangi podstawowej zasady prawa pracy. Zasada ta powtórzona została również w katalogu podstawowych obowiązków pracodawcy zawartym w art. 94 pkt. 6 kodeksu pracy. Jednym z istotnych problemów na który zwraca się uwagę w doktrynie jest to, że w ślad za uregulowanym w kodeksie obowiązkiem pracodawcy nie podąża przysługujące pracownikowi podmiotowe prawo roszczeniowe do pracodawcy. Pracownik nie może wystąpić do pracodawcy z roszczeniem o skierowanie go lub wyrażenie zgody na określoną formę podnoszenia kwalifikacji zawodowych ani pomoc w tym zakresie. W literaturze prawa podkreśla się, że decyzja w tej sprawie zależy od uznania pracodawcy. [Liszczyński 2009, s.254; Świątkowski 2010, s.48-49]. Na podobnym stanowisku stanął także Sąd Najwyższy i uznał że przepisy kodeksu pracy w tym zakresie wskazują jedynie na ogólną powinność sprzyjania przez pracodawcę staraniom pracownika o zdobycie kwalifikacji zawodowych przydatnych lub niezbędnych do należytego wykonywania aktualnej lub przyszłej pracy. W wyroku z dnia 25.05.2000 r. Sąd Najwyższy stwierdził, że: „*obowiązek ułatwiania pracownikom podnoszenia kwalifikacji zawodowych (art. 94 pkt. 6 k.p.) nie oznacza, że pracownik może domagać się od pracodawcy zorganizowania i przeprowadzenia określonego rodzaju szkolenia (np. komputerowego)*”.

Poza wskazaną wyżej regulacją kodeksu pracy odnoszącą się do jednej z podstawowych zasad prawa pracy, problematyka podnoszenia kwalifikacji zawodowych objęta jest również w sposób bardziej szczegółowy regulacją art. 103¹–103⁶ kodeksu pracy. Według definicji zawartej w przepisie art. 103¹ § 1 k.p. przez podnoszenie kwalifikacji zawodowych rozumie się zdobywanie lub uzupełnianie wiedzy i umiejętności przez pracownika z inicjatywy pracodawcy lub za jego zgodą. Zgodnie z tą regulacją podnoszenie kwalifikacji zawodowych pojmowane jest jako zdobywanie lub uzupełnianie wiedzy i umiejętności przez pracownika i może nastąpić:

1. z inicjatywy pracodawcy albo
2. za zgodą pracodawcy.

Przepisy prawa pracy nie regulują tego, w jakiej formie powinna przejawiać się inicjatywa pracodawcy, ani tego w jakiej formie pracownik powinien zwrócić się do pracodawcy o zgodę a także tego w jakiej formie pracodawca powinien tę zgodę wyrazić. W związku z tym należy przyjąć, że

zarówno inicjatywa pracodawcy, jak i wyrażenie zgody przez pracodawcę na podnoszenie kwalifikacji zawodowych mogą nastąpić w dowolnej formie i to zarówno pisemnie jak i ustnie.

Jak wskazuje przepis art. 103¹ § 1 kodeksu pracy, podnoszenie kwalifikacji zawodowych pracownika ma miejsce po pierwsze z inicjatywy pracodawcy, co oznacza, że pracodawca składa pracownikowi propozycję wzięcia udziału w oferowanych przez niego formach podnoszenia kwalifikacji, a pracownik wyraża zgodę na takie działania. Drugim sposobem, jaki wskazuje art. 103¹ § 1 k.p. jest podnoszenie kwalifikacji za zgodą pracodawcy. W tej sytuacji inicjatywę podnoszenia kwalifikacji zawodowych podejmuje pracownik, który zgłaszając chęć podniesienia kwalifikacji zawodowych, informuje o swoich zamierzeniach pracodawcę a ten wyraża na to zgodę.

Problemem, wzbudzającym w literaturze polemikę odnoszącą się do zgody pracodawcy jest pytanie o to, jaki zakres kształcenia powinien być objęty jego zgodą? Czy zgoda ta odnosi się do poszczególnych części kształcenia np. semestru czy roku studiów? W ogólnym zakresie zgoda pracodawcy powinna być odniesiona do takiego procesu kształcenia, po zakończeniu którego można uznać, że pracownik legitymuje się wyższymi kwalifikacjami niż przed rozpoczęciem dokończenia. Według stanowiska sformułowanego przez Departament Prawa Pracy Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej: *„Zgoda pracodawcy powinna zatem obejmować pełen, zamknięty proces kształcenia, umożliwiający pracownikowi faktyczne podniesienie kwalifikacji zawodowych, do oczekiwanego poziomu”* [http://www.mpips.gov.pl.]. Jak więc wynika z powyżej przytoczonej interpretacji, wymóg ten nie jest spełniony np. wtedy, gdy zgoda na podnoszenie kwalifikacji zawodowych odnosi się do części cyklu kształcenia (np. jeden semestr), a tymczasem pełny cykl przewiduje pięć semestrów. Jak czytamy dalej w interpretacji Departamentu Prawa Pracy MPIPS: *„(...) w razie studiów podyplomowych, zgodnie z programem nauki obejmujących np. trzy semestry, wyrażenie zgody na jeden semestr nauki, nie umożliwia podniesienia do określonego poziomu kwalifikacji zawodowych przez pracownika, w ramach tej formy kształcenia(...)”*.

Dyskusyjna pozostaje również problematyka związana z uznaniem egzaminów potwierdzających kwalifikacje za podnoszenie kwalifikacji w ujęciu art. 103¹ § 1 kodeksu pracy. Zgodnie ze stanowiskiem Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej osoba przystępująca do egzaminu służącego potwierdzeniu jej kwalifikacji zawodowych nie może być uznana za osobę podnoszącą kwalifikacje zawodowe w rozumieniu art. 103¹ § 1 kodeksu pracy, a należy ją uznać za osobę okresowo potwierdzającą posiadane przez nią kwalifikacje [PiZS 2010, nr 9, s. 40]. Można jednak polemizować z takim stanowiskiem i uznać przystąpienie pracownika do egzaminów potwierdzających jego kwalifikacje za mieszczące się w zakresie definicji podnoszenia kwalifikacji określonej w kodeksie pracy. Przepisy kodeksu pracy nie wskazują bowiem, że podnoszenie kwalifikacji powinno mieć formę sformalizowaną i w moim przekonaniu nie wykluczają samokształcenia pracownika, pozostawiając decyzję pracodawcy.

3. Urlop szkoleniowy oraz inne uprawnienia pracowników podnoszących kwalifikacje zawodowe

W przepisie art. 103² § 1 kodeksu pracy ustawodawca wskazał, że pracownikom podnoszącym kwalifikacje zawodowe z inicjatywy pracodawcy lub za jego zgodą przysługuje urlop szkoleniowy. Przepis ten określa wymiary urlopów szkoleniowych przysługujących pracownikom podnoszącym kwalifikacje zawodowe oraz sposób udzielania takich urlopów. Podkreślenia wymaga fakt, że urlop szkoleniowy przysługuje pracownikom tylko wówczas, gdy dana forma podnoszenia kwalifikacji kończy się egzaminem w określonej formie, np. eksternistycznym, maturalnym, potwierdzającym kwalifikacje zawodowe, czy dyplomowym.

W przypadku egzaminu eksternistycznego, maturalnego lub potwierdzającego kwalifikacje zawodowe – przysługuje pracownikowi 6 dni wspomnianego urlopu. Natomiast w przypadku przygotowania pracy dyplomowej oraz przygotowania i przystąpienia do egzaminu dyplomowego pracownik ma prawo do 21 dni urlopu szkoleniowego.

Przepisy kodeksu pracy nie zawierają wyjaśnienia tego jaki jest zakres pojęć, dotyczących poszczególnych rodzajów egzaminów wskazanych przepisem art. 103² § 1 kodeksu pracy.

Stosowne wyjaśnienia znaleźć jednak można w interpretacji dokonanej przez Departament Prawny Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej w której wskazano, że w odniesieniu do egzaminów eksternistycznych, o których mowa w art. 103² § 1 pkt. 1 k.p., znajdujemy odesłanie do odpowiednich unormowań zawartych w art. 10 ustawy z dn. 07.09.1991 r. o systemie oświaty [Dz.U. z 2004 r.

Nr 256, poz. 2572, z późn. zm.]. Zgodnie z brzmieniem tego przepisu egzaminy eksternistyczne są zdawane przez osoby, które ukończyły 18 lat, ale nie uczą się w żadnej szkole. Do zajęć przygotowują się we własnym zakresie, a następnie przystępują do egzaminów eksternistycznych, przeprowadzanych przez okręgową komisję egzaminacyjną. Po zdaniu tych egzaminów pracownik może uzyskać świadectwo ukończenia szkoły podstawowej, gimnazjum lub liceum ogólnokształcącego.

Z kolei egzamin maturalny, zgodnie z brzmieniem art. 9 ust. 1 pkt 3 lit. b–f wspomnianej ustawy o systemie oświaty, to taki, który umożliwia uzyskanie świadectwa dojrzałości po ukończeniu liceów, czteroletnich techników trzyletnich techników dla absolwentów zasadniczych szkół zawodowych.

Natomiast egzamin wskazany w art. 103² § 1 pkt. 3 k.p., czyli egzamin potwierdzający kwalifikacje zawodowe, to zgodnie z art. 9 ust. 1 pkt. 3 lit. a, d, f–h wskazanej wyżej ustawy, to egzamin zdawany w celu uzyskania dyplomu potwierdzającego ww. kwalifikacje po ukończeniu zasadniczej szkoły zawodowej, czteroletniego technikum, trzyletniego technikum uzupełniającego dla absolwentów szkół zawodowych, szkoły policealnej o okresie nauczania nie dłuższym niż 2,5 roku, trzyletniej szkoły specjalnej. W opinii Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej za taki egzamin, potwierdzający kwalifikacje zawodowe (...) *należy uznać również egzamin kwalifikacyjny, o którym mowa w § 1 pkt. 5 rozporządzenia MEN z dn. 03.02.2006 r. w sprawie uzyskiwania i uzupełniania przez osoby dorosłe wiedzy ogólnej, umiejętności i kwalifikacji zawodowych w formach pozaszkolnych (Dz.U. Nr 31, poz. 216), umożliwiający ocenę poziomu opanowania wiadomości i umiejętności z zakresu zawodowego występującego w klasyfikacji zawodów szkolnictwa zawodowego, przewidzianego do kształcenia w zasadniczej szkole zawodowej, którego zdanie umożliwia uzyskanie tytułu zawodowego*".

Ponadto, jak wynika z omawianego wyżej stanowiska Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej, uprawnienie do urlopu szkoleniowego na udział w egzaminie potwierdzającym kwalifikacje zawodowe może przysługiwać także wówczas, gdy inne akty prawne tak określają warunki potwierdzania kwalifikacji zawodowych. Natomiast, według prezentowanego stanowiska „(...) *Urlop szkoleniowy nie przysługuje jeżeli przepisy nie wiążą z ukończeniem danej formy kształcenia obowiązku potwierdzenia uzyskania kwalifikacji zawodowych w formie egzaminu. Zatem urlop szkoleniowy przewidziany w nowych przepisach nie przysługuje, jeżeli organizator podnoszenia kwalifikacji zawodowych przez pracownika sam zdecydował, że dana forma kształcenia kończy się „egzaminem”, nazwanym przez niego „eksternistycznym” lub „potwierdzającym kwalifikacje zawodowe”(...*)”.

Podobne stanowisko znajdujemy również w doktrynie, w którym podkreśla się że urlop szkoleniowy nie przysługuje pracownikowi, który będzie przystępował do egzaminu potwierdzającego kwalifikacje zawodowe, jeśli o jego zorganizowaniu zdecyduje sam podmiot organizujący taką formę doksztalcania bez wyraźnej podstawy prawnej [Wiącek A., 2010, s. 19].

W zakresie pojęcia egzamin dyplomowy, uprawniający do urlopu szkoleniowego określonego w art. 103² § 1 pkt. 4 k.p., w stanowisku Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej znajdujemy odesłanie do art. 2 ust. 1 ustawy z dn. 27.07.2005 r. – Prawo o szkolnictwie wyższym [Dz.U. Nr 164, poz. 1365, z późn. zm.]. Według tych przepisów egzamin dyplomowy jest to egzamin zdawany z tytułu ukończenia studiów (magisterskich, dyplomowych, licencjackich). Jak podkreślono w opinii Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej (...) *„Nowe przepisy Kodeksu pracy nie przewidują urlopu szkoleniowego na egzaminy kończące naukę na poszczególnych latach studiów (urlopy szkoleniowe „na sesję”). Pracodawca może przyznać urlop szkoleniowy w tym celu, ale tylko dobrowolnie, w umowie szkoleniowej. Należy także dodać, że wymiar urlopu szkoleniowego na ostatnim roku studiów (21 dni) nie zależy od tego, jakiego rodzaju studia kończy pracownik(...*)”.

Jak wspomniano wyżej, wymiar urlopu szkoleniowego jest uzależniony od formy podnoszenia kwalifikacji zawodowych i został on określony przez ustawodawcę w sposób sztywny i co ważniejsze – w sposób niezależny od liczby dni, w trakcie których przeprowadzane są egzaminy potwierdzające kwalifikacje zawodowe [Frączek M., Lisicki R. 2010, s. 41]. Urlop szkolny nie musi jednak zostać udzielony jednorazowo i w sposób ciągły. W ocenie Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej może wystąpić konieczność udzielenia urlopu szkoleniowego "w częściach", zgodnie z terminami egzaminów zdawanych przez pracownika [Rzeczpospolita z dnia 31.08.2010 r.]. Jednak jego niewykorzystanie lub wykorzystanie jedynie części powoduje utratę prawa do pozostałego urlopu szkoleniowego [Drał A., 2010, s. 569]. Nie oznacza to jednak, że urlop szkoleniowy musi być wykorzystany bezpośrednio przed egzaminem. Porozumienie pracownika z pracodawcą może określić inny, wcześniejszy termin wykorzystania urlopu [Raczkowski M., 2011, s. 25-29].

Urlop szkoleniowy jest udzielany w dni, które są dla pracownika dniami pracy, zgodnie z obowiązującym go rozkładem czasu pracy, określonym na podstawie art. 150 k.p. Oznacza to, że w przypadku zatrudnienia w równoważnym czasie pracy lub w niepełnym wymiarze czasu pracy, urlop będzie udzielany jedynie na dni robocze pracownika, pomimo że w rozkładzie na dany tydzień pracownik miał zaplanowane na przykład tylko 2 lub 3 dni pracy. Natomiast na wymiar przysługującego pracownikowi urlopu szkoleniowego nie wpływa wymiar etatu, w jakim jest zatrudniony pracownik. Nie ma przepisu, który nakazywałby obniżenie wymiaru urlopu szkoleniowego proporcjonalnie do wymiaru etatu pracownika.

Biorąc pod uwagę cel urlopu szkoleniowego należy stwierdzić, że powinien on być wykorzystany w terminie wskazanym przez pracownika przed terminem egzaminu.

3.1. Inne uprawnienia pracowników podnoszących kwalifikacje zawodowe

Zgodnie z art. 103¹ § 2 kodeksu pracy w okresie podnoszenia kwalifikacji zawodowych pracodawca jest zobowiązany do zwolnienia pracownika na czas niezbędny, by punktualnie mógł on przybyć na obowiązkowe zajęcia oraz na czas ich trwania.

Literalna wykładnia tego przepisu nakazuje uznać, że pracodawca jest zobowiązany do udzielania zwolnień z całości lub części dnia pracy zarówno w wymiarze wynikającym z programu obowiązkowych zajęć w ramach podnoszenia kwalifikacji zawodowych, jak i czasu potrzebnego na punktualne dotarcie na nie.

Przepisy k.p. nie zawierają szczegółowych regulacji odnoszących się do trybu zwolnienia z całości lub części dnia pracy. Przede wszystkim należy zauważyć, że omawiane przepisy k.p. nie ustalają limitu tych zwolnień. Jak wynika z treści cytowanego wyżej przepisu, zwolnienie z całości lub części dnia pracy nie będzie przysługiwało, gdy program nauki przewiduje zajęcia wyłącznie w czasie dla pracownika wolnym od pracy (tj. poza godzinami jego pracy pracownika i w dni wolne).

Przepisy k.p. zawierają zakres minimalnych uprawnień pracowniczych przysługujących mu w związku z podnoszeniem kwalifikacji zawodowych.

Zgodnie z art. 103³ k.p. pracodawca może przyznać pracownikowi podnoszącemu kwalifikacje zawodowe dodatkowe świadczenia, w szczególności może:

- zwrócić koszty przejazdu, zakwaterowania i wyżywienia na zasadach obowiązujących przy podróżach służbowych na obszarze kraju, o ile nauka odbywa się w innej miejscowości niż miejsce zamieszkania i pracy pracownika,
- pokryć koszty podręczników i innych materiałów szkoleniowych,
- pokryć koszt pobieranych przez szkołę opłat za naukę.

Katalog świadczeń dodatkowych wydaje się otwarty a wyliczenie ich jest tylko przykładowe. Przyznanie świadczeń, jak wskazuje przepis, ma charakter fakultatywny i w całości podlega zasadzie swobody stron stosunku pracy.

3.2. Umowa szkoleniowa (lojalnościowa)

Przepis art. 103⁴ kodeksu pracy określa zasady zawierania z pracownikami umów dotyczących podnoszenia kwalifikacji zawodowych. Komentowany przepis dotyczy umowy nazywanej potocznie umową lojalnościową lub umową szkoleniową. Strony stosunku pracy nie mają obowiązku jej zawierania. Kodeks pracy nie wymaga zawierania umowy w sytuacji, w której pracodawca nie oczekuje od pracownika pozostawania w zatrudnieniu.

Zgodnie z art. 103⁴ § 2 kodeksu pracy, umowa szkoleniowa nie może zawierać postanowień mniej korzystnych dla pracownika niż przepisy kodeksu pracy o kwalifikacjach zawodowych (art. 103¹ - 103⁶ kodeksu pracy), a więc przede wszystkim nie może pozbawiać pracownika dwóch obowiązkowych świadczeń przysługujących na podstawie przepisów powszechnie obowiązujących, jakimi są urlop szkoleniowy i zwolnienie z całości lub części dnia pracy z zachowaniem prawa do wynagrodzenia.

Umowa ta nie może również przewidywać dłuższego niż 3 lata okresu zatrudnienia w celu odpracowania po zakończeniu podnoszenia kwalifikacji. W świetle zakazu zawierania umownych postanowień mniej korzystnych dla pracownika należy jeszcze przytoczyć stanowisko Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej, mówiące o tym, że umowa szkoleniowa nie powinna przewidywać okresu

odpracowania nauki jeśli pracodawca nie finansuje pracownikowi żadnych dodatkowych świadczeń związanych z podnoszeniem kwalifikacji zawodowych [DPR-III-053-80457/TW/AGr/10].

Treść umowy nie może również przewidywać zwrotu kosztów pracodawcy bez zastosowania zasady proporcjonalności. Zgodnie bowiem z art. 103⁵ kodeksu pracy zwrot kosztów pracodawcy następuje w wysokości proporcjonalnej do przepracowanego okresu odpracowania tych kosztów przewidzianego w umowie szkoleniowej, przy czym im dłuższy okres pracy po ukończeniu podnoszenia kwalifikacji, tym mniejszą kwotę pracownik będzie musiał zwrócić pracodawcy. Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 13 września 2010 r. przyjął, że odpracowanie okresu szkolenia oznacza przepracowanie pewnego okresu w znaczeniu faktycznego wykonywania pracy, a nie pozostawiania w zatrudnieniu. W związku z czym okres przebywania na urlopie bezpłatnym nie może zostać uznany za równoznaczny z okresem odpracowania. Za takie okresy uznać jednak należy okresy niezdolności do pracy z powodu choroby lub urlopów wypoczynkowych [II PK 257/09, niepublikowany].

4. Podnoszenie kwalifikacji zawodowych bez inicjatywy lub zgody pracodawcy

Zgodnie z treścią art. 103⁶ kodeksu pracy w zupełnie odmiennej sytuacji prawnej znajduje się pracownik, który będzie zdobywał lub uzupełniał wiedzę i umiejętności na innych zasadach niż określone w omówionych wyżej przepisach kodeksu pracy. Zwrot, którym posługuje się ustawodawca mówiąc o zdobywaniu kwalifikacji: *"na zasadach innych niż określone w art. 103¹-103⁵ k.p."*, wskazuje, że będzie on dotyczył sytuacji, gdy pracownik bez inicjatywy oraz zgody pracodawcy decyduje się na podnoszenie kwalifikacji we własnym zakresie, czyli na własny koszt i zasadniczo w czasie wolnym od pracy. Cytowany przepis nie definiuje pojęcia pracownika zdobywającego lub uzupełniającego umiejętności na innych zasadach niż przewidzianych w przypadku pracowników podnoszących kwalifikacje zawodowe, a zatem możliwość prawna, która otwiera omawiana regulacja, pozwala na swobodną interpretację i podjęcie decyzji w tej sprawie.

Zgodnie z treścią art. 103⁶ k.p. pracownikowi, który podnosi kwalifikacje zawodowe nie z inicjatywy i nie za zgodą pracodawcy, mogą być przyznane fakultatywnie, a więc na zasadzie dobrej woli, zwolnienia z całości lub części dnia pracy, bez zachowania prawa do wynagrodzenia, oraz urlop bezpłatny, w wymiarze ustalonym w porozumieniu zawieranym między pracodawcą a pracownikiem. Charakter prawny tego porozumienia wskazuje na umowę, do której należy w zakresie nieuregulowanym stosować przepisy k.c., co oznacza, że porozumienie jest zbliżone w swym charakterze do umów cywilnoprawnych, w których strony mogą swobodnie kształtować swoje prawa i obowiązki [Dorre-Nowak D., 2009, s. 327].

5. Urlop szkoleniowy – regulacje szczególne

Przykładem regulacji szczególnej w zakresie podnoszenia kwalifikacji zawodowych są studia doktoranckie oraz aplikacja radcowska. Zgodnie z art. 23 ustawy z dnia 14 marca 2003 r. o stopniach naukowych i tytule naukowym i tytule w zakresie sztuki [Dz.U. Nr 65, poz. 595 z późn. zm.] pracownikowi, niebędącemu nauczycielem akademickim lub pracownikiem naukowym, przygotowującemu rozprawę doktorską, przysługuje, na jego wniosek, w uzgodnionym z pracodawcą terminie, urlop w wymiarze 28 dni na przygotowanie obrony rozprawy doktorskiej oraz zwolnienie od pracy na przeprowadzenie obrony rozprawy doktorskiej lub kolokwium habilitacyjnego. Natomiast art. 34 ustawy z dnia 6 lipca 1982 r. o radcach prawnych [Dz. U. z 2010 r. Nr 10, poz. 65 z późn. zm.] mówi, że pracownikowi wpisanemu na listę aplikantów radcowskich, który uzyskał zgodę pracodawcy na odbywanie aplikacji radcowskiej, przysługuje zwolnienie od pracy w celu uczestniczenia w obowiązkowych zajęciach szkoleniowych z zachowaniem prawa do wynagrodzenia, płatny urlop szkoleniowy w wymiarze 30 dni na przygotowanie się do egzaminu radcowskiego oraz zwolnienie od pracy w celu uczestniczenia w egzaminie wstępnym i radcowskim.

Przepisy szczególne, zawierające regulacje odrębne będą miały pierwszeństwo przed przepisami kodeksu pracy w tym zakresie. Zasadnym wydaje się stwierdzenie, że przepisy szczególne regulują sytuację doktorantów i aplikantów w sposób znacznie korzystniejszy. Porozumienie, o którym mowa w art. 103⁶ kodeksu pracy, zawarte pomiędzy pracodawcą a pracownikiem (doktorantem lub aplikantem) będzie miało jedynie charakter uzupełniający.

6. Podsumowanie

Podsumowując dotychczasowe rozważania, zdaniem autora, pozytywnie można ocenić regulację przepisami rangi ustawowej materii podnoszenia kwalifikacji oraz świadczeń na rzecz pracowników podnoszących kwalifikacje zawodowe. Jednocześnie, w ocenie autora, jako wadliwość regulacji należy wskazać ogólnikowość niektórych przepisów, takich jak np.: definicja podnoszenia kwalifikacji zawodowych, której interpretacja sprawia problemy ze stosowaniem w praktyce. Ustawodawca w art. 103¹§1 wskazał, że przez podnoszenie kwalifikacji zawodowych rozumie się zdobywanie lub uzupełnianie wiedzy i umiejętności pracownika. Tak sformułowany przepis, w przekonaniu autora, nie daje jednoznacznej odpowiedzi jakiego rodzaju kwalifikacje ustawodawca w nim zawarł. Z punktu widzenia pracowników należałoby się opowiedzieć za szerokim rozumieniem tego zagadnienia, a mianowicie za uznaniem, że chodzi tu o podnoszenie wszelkich kwalifikacji, wpływających na rozwój pracownika. Wówczas należałoby uznać, że podnoszeniem kwalifikacji zawodowych są wszelkie studia, kursy, szkolenia rozwijające pracownika bez koniecznego związku z wykonywaną przez niego pracą na określonym stanowisku pracy. Najczęściej jednak pracodawcy definicję podnoszenia kwalifikacji zawodowych pracowników rozumieją w jej wąskim zakresie i za takie kwalifikacje uznają wyłącznie te, które są ściśle związane z wykonywaną pracą. W tej materii ustawodawca pozostawił decyzję pracodawcy i pracownik musi podporządkować się jego woli.

Z analizy zagadnień związanych z podnoszeniem kwalifikacji zawodowych pracowników wynika, że materia uregulowana przepisami kodeksu pracy daje pracownikom instrumenty ułatwiające zdobywanie nowych kwalifikacji zawodowych, są to m.in. urlopy szkoleniowe oraz płatne zwolnienie z pracy, pracownicy mogą również ubiegać się o sfinansowanie przez pracodawcę form podnoszenia kwalifikacji zawodowych po zawarciu umowy szkoleniowej. Jednakże, co zauważa autor, to pracodawca podejmuje ostatecznie decyzję w sprawie ewentualnych form kształcenia pracowników. Pracodawca weryfikuje szkolenia, kursy, studia pod kątem przydatności zawodowej i pracownik może korzystać z uprawnień w tym zakresie za zgodą lub z inicjatywy pracodawcy.

Bibliografia

1. Dorre-Nowak D., [w:] *Prawo pracy*, pod red. K.W. Barana, Warszawa 2009.
2. Dral A., *Podnoszenie kwalifikacji zawodowych przez pracowników z inicjatywy lub za zgodą pracodawcy*, MoPr 2010, Nr 11.
3. Frączek M., Lisicki R., *Jeszcze o podnoszeniu kwalifikacji zawodowych. Konsultacje i wyjaśnienia*, PiZS 2010, Nr 9.
4. Liszcz T., *Prawo pracy*, Warszawa 2009.
5. *Nowe zasady podnoszenia kwalifikacji zawodowych przez pracowników*, <http://www.mpips.gov.pl>.
6. Raczkowski M., *Charakter prawny urlopu szkoleniowego*, PiZS 2011, Nr 6.
7. Świątkowski A., *Polskie prawo pracy*, Warszawa 2010.
8. Wiącek A., *Podnoszenie kwalifikacji zawodowych w znowelizowanym kodeksie pracy*, PiZS 2010, Nr 9.

9. ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ JAKO ELEMENT ZARZĄDZANIA AGLOMERACJĄ MIEJSKĄ

Judyta Kabus
Wydział Zarządzania, Politechnika Częstochowska

1. Wprowadzenie

O zrównoważonym rozwoju mówi się w obecnych czasach niemalże w każdej dziedzinie życia i w każdym kraju członkowskim Unii Europejskiej. Rozwój społeczno-ekonomiczny nie odbywa się już bez wprowadzania elementów zrównoważonego rozwoju. Jednakże jakie korzyści przynosi ze sobą ta strategia? Czy potrafi zaspokoić współczesne aspiracje rozwojowe? Czy nie jest tylko światowym trendem? Na te pytania starano się znaleźć odpowiedź w niniejszym opracowaniu.

W dalszej części pracy podjęto próbę przedstawienia znaczenia wdrażania procesu zrównoważonego rozwoju w politykę miast. Zwrócono szczególną uwagę na działania władz miasta, stawiające na rozwój gospodarczy, w którym zobowiązują się do uwzględnienia aspektów środowiska, w celu zaspokojenia własnych potrzeb i potrzeb współczesnego społeczeństwa, bez umniejszania szans na dobre życie przyszłych pokoleń [www.europa.eu]. Omówiono metody działania w obszarze zarządzania stosowane w województwie śląskim, jak i znajdującym się w tym obszarze administracyjnym, mieście Częstochowa. Zarówno w województwie jak i w Częstochowie opracowuje się szereg trwałych i możliwie najefektywniejszych wzorców rozwoju gospodarczego dostosowanego do wymogów unijnych, w których uwzględnia się ochronę środowiska, wzrost ekonomiczny i poprawę warunków i jakości życia mieszkańców, rozwój ich potencjału intelektualnego, przez budowanie pozytywnego klimatu gospodarczego i inwestycyjnego oraz stymulowanie rozwoju przedsiębiorczości tworzącej miejsca pracy [Plan Zrównoważonego Rozwoju Energetycznego Miasta Częstochowy, s.5]. W sposób zintegrowany w województwie śląskim realizuje się również politykę przyczyniającą się do poprawy warunków życia mieszkańców, w szczególności tych, którzy są zagrożeni marginalizacją i wykluczeniem społecznym, aby w konsekwencji doprowadzić do integracji społecznej [Strategia Rozwiązywania Problemów Społecznych Miasta Częstochowy na lata 2014-2020, s.4].

Celami strategicznymi planów rozwoju w województwie śląskim jest włączenie w politykę miast strategii zrównoważonego rozwoju integrując w podejmowanych planach i realizowanych działaniach sytuację ekonomiczną, ekologiczną i społeczną danego regionu. Służyć temu ma wspieranie działań promujących wartości rodziny, wzmacnianie rozwoju młodego pokolenia, zapobieganie uzależnieniom i przestępczości wśród dzieci i młodzieży, przeciwdziałanie przemocy i bezrobociu. Ważnymi celami strategicznymi są także rozwój ekonomii społecznej, integracja społeczna związana przede wszystkim z inkluzją osób starszych i niepełnosprawnych, zwiększenie świadomości społecznej w zakresie praw i uprawnień osób starszych i niepełnosprawnych [Strategia Rozwiązywania Problemów Społecznych Miasta Częstochowy na lata 2014-2020, s.89].

Każde działanie miasta, czy to związane z komunikacją miejską, czy planami zagospodarowania terenów, czy nawet ofertą kulturalną powinno stać w synergii z koncepcją zrównoważonego rozwoju, celem zaspokojenia potrzeb mieszkańców z uwzględnieniem ich sytuacji ekonomicznej i społecznej oraz dóbr naturalnych.

2. Zrównoważony rozwój- moda czy metoda?

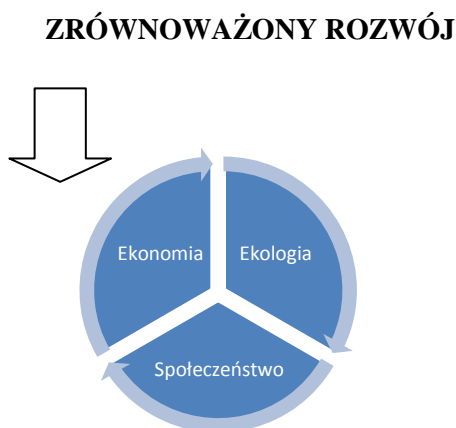
W literaturze przedmiotu znajdujemy wiele publikacji na temat zrównoważonego rozwoju, świadczy to o tym, iż kwestie tej koncepcji nabierają obecnie coraz większego znaczenia w wielu kluczowych wyzwaniach polityki międzynarodowej, krajowej i lokalnej. Metoda ta stała się nierozłącznym instrumentem realizacji celów zarządzania korporacją, państwem czy miastem.

Nie można bagatelizować zasad zrównoważonego rozwoju, ponieważ stały się one jednym z głównych priorytetów działań politycznych, jakie stawia sobie władza lokalna, narodowa i światowa. Zrównoważony rozwój stymuluje wzrost gospodarczy decydując o jego sukcesie. Przeciwdziała niekorzystnym zjawiskom wpływającym na naturę i ludzi.

Pojęcie zrównoważonego rozwoju, funkcjonujące dziś w powszechnym użyciu, zostało sformułowane w 1987 roku w Raporcie Światowej Komisji Środowiska i Rozwoju. W nowo utworzonej definicji zawarto wizję rozwoju uwzględniającą zarówno populację ludzką, jak i zwierzęta i rośliny, ekosystemy oraz zasoby naturalne Ziemi, tj. wodę, powietrze, surowce energetyczne. Plan zrównoważonego rozwoju w sposób zintegrowany traktuje najważniejsze wyzwania stojące przed światem, tj. zdrowie, walka z ubóstwem, prawa człowieka i jego bezpieczeństwo, równość płci, edukacja dla wszystkich, zdrowie i dialog międzykulturowy [www.unesco.pl].

Pojęcie zrównoważonego rozwoju, definiuje się dzisiaj jako: „sustainable development - rozwój zrównoważony możliwy do utrzymania w dłuższym czasie (...). Oznacza ono taki rozwój (ekonomiczno-ekologiczno-społeczny), który z jednakową starannością uwzględnia trzy elementy: potrzebę wzrostu gospodarczego, konieczność utrzymywania środowiska naturalnego we właściwym stanie i realizację postulatów zapewnienia sprawiedliwości społecznej” [Wąsowicz., 2011, s. 22].

Zrównoważony rozwój bywa synonimicznie nazywany ekorozwojem. To niekorzystne porównanie jest błędne, ponieważ, w perspektywie zrównoważonego rozwoju, aspekt ekologiczny jest jednym z trzech wymiarów, co przedstawiona na poniższym rysunku 1.



Rys. 1. Obszary zrównoważonego rozwoju
Źródło: Opracowanie własne.

Zrównoważony rozwój to rozwój społeczny i gospodarczy, w którym integrowane są działania społeczne, gospodarcze i polityczne, z zachowaniem równowagi środowiska naturalnego oraz

trwałości podstawowych procesów przyrodniczych, celem zagwarantowania podstawowych potrzeb poszczególnych obywateli zarówno współczesnego pokolenia, jak i przyszłych pokoleń.

Zatem „zrównoważony rozwój to taki typ rozwoju społeczno-gospodarczego, w którym następuje proces integrowania w czasie i przestrzeni działań politycznych, gospodarczych i społecznych, gwarantujący zachowanie równowagi przyrodniczej oraz trwałość podstawowych procesów przyrodniczych⁴⁸” [www.un.org.org.pl].

Wdrażanie zrównoważonego rozwoju powinno generować właściwe proporcje w kształtowaniu lepszego jutra dla współczesnych i przyszłych generacji, zarówno na płaszczyźnie ekonomicznej, społecznej jak i przyrodniczej. Prymarnymi zasadami tej strategii są:

- powściągliwość, rozumiana jako kształtowanie innych hierarchii wartości i postaw ludzkich;
- prawo jakości ponad ilość (zasobność materialna człowieka);
- cele człowieka zharmonizowane z możliwościami rozwojowymi przyrody w skali globalnej i lokalnej;
- efektywne wykorzystywanie nieodnawialnych zasobów przyrody przy zachowaniu zamkniętych cykli;
- ochrona środowiska włączona do ogólnych celów i szczegółowych decyzji polityki państwa;
- procesy decyzyjne zarówno na szczeblu centralnym, jak i lokalnym z udziałem społecznym;
- rozwój gospodarczy musi uwzględniać wymagania i możliwości środowiska przyrodniczego i nie może odbywać się kosztem przyszłych pokoleń
- stworzenie jednakowych szans rozwoju i życia wszystkich ludzi” [Rubaszewicz, 2008, s. 236-237].

3. Prawo unijne a zrównoważony rozwój

Koncepcja zrównoważonego rozwoju jest w Unii Europejskiej najważniejszą zasadą w stosunku do innych. Jest ona określana mianem koncepcji trwałego zrównoważonego rozwoju, w odniesieniu do gospodarki światowej. Wyznacza konieczność równego traktowania oraz rozwiązywania skonsolidowanych w niej aspektów ekologicznych, ekonomicznych i społecznych w skali globalnej, międzynarodowej regionalnej i lokalnej. Zasada zrównoważonego rozwoju powinna być konsekwentnie wdrażana i solidarnie realizowana przez wszystkich mieszkańców naszej planety [Wąsowicz., 2011, s. 77].

Opublikowany we wrześniu 2009 raport pt.: „The Measurement of Economic Performance and Social Progress Revisited” jest efektem prac Komisji wysokiego szczebla ds. mierzenia wyników gospodarczych i postępu społecznego⁴⁹. Raport nawołuje do dyskusji nad potrzebą opracowania wskaźników dostarczających wiedzy na temat poziomu rozwoju państw członkowskich Unii. Komisja Europejska odpowiedziała na tę rozpoczętą dyskusję publikacją Komunikatu pt.: „Wyjść poza PKB. Pomiar postępu w zmieniającym się świecie”. W Komunikacie zaproponowano szeroki wachlarz działań zmierzających do poprawy stanu środowiska naturalnego i jakości życia. Komisja Europejska zaplanowała realizację zadań w krótko- i średnioterminowej perspektywie [Komunikat Komisji Do Rady I Parlamentu Europejskiego, 2009, s. 5-6].

Kolejnym ważnym programem dotyczącym wyzwań zrównoważonego rozwoju jest strategia „Europa 2020- Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu

⁴⁸ Cytowana definicja zrównoważonego rozwoju została ukształtowana przez Światową Komisję Środowiska i Rozwoju ONZ.

⁴⁹ Raport został opracowany pod kierunkiem Josepha Stiglitz- wybitnego amerykańskiego ekonomisty i laureata nagrody Nobla z ekonomii.

społecznemu” opublikowana 3 marca 2010 roku ⁵⁰. Dokument ten stanowi wieloletni i perspektywiczną wizję rozwoju społeczno-gospodarczego krajów należących do UE. W programie „Europa 2020” podkreślono potrzebę współpracy wszystkich państw członkowskich „na rzecz wychodzenia z kryzysu oraz wdrażania reform umożliwiających stawienie czoła wyzwaniom związanym z globalizacją, starzeniem się społeczeństw, czy rosnącą potrzebą racjonalnego wykorzystywania zasobów [Europa 2020, 2010, s. 18].

Realizację zamierzonych zadań oparto na trzech priorytetach:

- wzrost inteligentny (ang. smart growth) opierający się na wiedzy i innowacyjnych systemach;
- wzrost zrównoważony (ang. sustainable growth)- transformacja w kierunku konkurencyjnej gospodarki niskoemisyjnej, efektywnie korzystającej z zasobów;
- wzrost sprzyjający włączeniu społecznemu (ang. inclusive growth), czyli wspieranie gospodarki charakteryzującej się wysokim poziomem zatrudnienia i zapewniającej spójność gospodarczą, społeczną i terytorialną [Europa 2020, 2010, s. 11-12].

Osiągnięcie innowacyjności i efektywności we wspólnotowej gospodarce, z uwzględnieniem wyzwań zrównoważonego rozwoju, powinno być realizowane także w odniesieniu do 9 strategii ustalonych w „Planie uporządkowania strategii rozwoju”, który jest podstawowym instrumentem wzrostu gospodarczego.

Zrównoważony rozwój Polski został uznany za Zasadę Konstytucyjną Rzeczypospolitej Polskiej i zdefiniowany w Ustawie Prawo Ochrony Środowiska jako rozwój społeczno-gospodarczy, w którym „następuje proces integrowania działań politycznych, gospodarczych i społecznych, z zachowaniem równowagi przyrodniczej oraz trwałości podstawowych procesów przyrodniczych, w celu zagwarantowania możliwości zaspokajania podstawowych potrzeb poszczególnych społeczności lub obywateli zarówno współczesnego pokolenia, jak i przyszłych pokoleń” [Wskaźniki zrównoważonego rozwoju w Polsce, 2011, s. 6].

Mimo, iż brak jest w Polsce osobno opracowanej strategii zrównoważonego rozwoju kraju, w wielu dokumentach strategicznych określono cele społeczno- -gospodarcze oraz działania zgodne z zasadą trwałego i zrównoważonego rozwoju, uwzględniające synergię społeczną, ekonomiczną i ekologiczną.

4. Wdrażanie zrównoważonego rozwoju w województwie śląskim

W 2008 roku władze województwa śląskiego rozpoczęły aktualizację pierwszego najważniejszego planu strategicznego regionu „Strategii Rozwoju Województwa Śląskiego”, która została przyjęta przez Sejmik Województwa Śląskiego w 2000 roku.

Nowe uwarunkowania społeczno-gospodarcze oraz zmiany w prowadzeniu polityki regionalnej i krajowej po wejściu Polski do Unii Europejskiej stworzyły potrzebę opracowania nowej strategii rozwoju województwa. W związku z powyższym powstał dokument pt.: „Strategia Rozwoju Województwa Śląskiego na lata 2000-2020” [Strategia Rozwoju Województwa Śląskiego „śląskie 2020”, 2010, s. 5]. Aktualizowanie strategii miało na celu „jeszcze silniejsze wpisanie regionu w światowe trendy związane z rozwojem gospodarki opartej na wiedzy, dyfuzją rozwoju poprzez ośrodki metropolitalne, podnoszenie jakości życia przy uwzględnieniu wymogów wynikających z zasad zrównoważonego rozwoju” [Strategia Rozwoju Województwa Śląskiego, 2010, s.6].

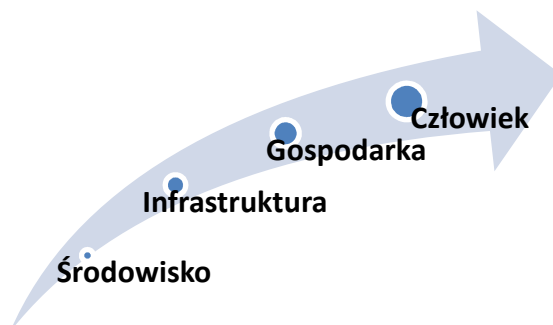
Priorytetowymi zadaniami wyznaczonymi w nowo opracowanym rozwoju są:

⁵⁰ Strategia „Europa 2020” jest nowym, długofalowym programem rozwoju społeczno-gospodarczego Unii Europejskiej, który zastąpił realizowaną od 2000 r., zmodyfikowaną pięć lat później, Strategię Lizbońską [www.mg.gov.pl].

- rozwój innowacyjnej gospodarki;
- powszechna dostępność do usług publicznych oferowanych w regionie;
- podniesienie standardu usług publicznych;
- rozwój kultury i nauki⁵¹.

W lutym 2012 roku podjęto, w województwie śląskim, kolejne prace nad aktualizacją opracowanego w 2010 roku planu rozwoju. Znowelizowany dokument pt.: „Strategia Rozwoju Województwa Śląskiego „śląskie 2020+”

wszedł w życie w lipcu 2013 roku. W strategii „śląskie 2020+” uaktualniono obszary priorytetowych działań władz województwa, zgodnie z wymogami polityki unijnej i krajowej oraz zdiagnozowano aktualny stan zjawisk zachodzących w poszczególnych sferach życia społeczno-gospodarczego w regionie. W strategii wzięto pod uwagę cztery najważniejsze obszary działań, które powinny być objęte procesem wdrażania zasad zrównoważonego, co przedstawia rysunek 2.



Rys. 2. Wymiary zrównoważonego rozwoju województwa śląskiego

Źródło: Strategia Rozwoju Województwa Śląskiego „śląskie 2020+”, s.5.

Dzięki stosowaniu zadań zaplanowanych w strategii postępu, województwo śląskie do roku 2020, będzie „regionem zrównoważonego i trwałego rozwoju stwarzającym mieszkańcom korzystne warunki życia w oparciu o dostęp do usług publicznych o wysokim standardzie, o nowoczesnej i zaawansowanej technologicznie gospodarce oraz istotnym partnerem w procesie rozwoju Europy wykorzystującym zróżnicowane potencjały terytorialne i synergię pomiędzy partnerami procesu rozwoju”[Strategia Rozwoju Województwa Śląskiego „śląskie 2020+”, s.66].

Aby osiągnąć zamierzone cele i skutecznie wdrożyć nową strategię, wytyczono cztery najważniejsze obszary działań prowadzonych w tym regionie. Należą do nich:

- **nowoczesna gospodarka** - rozwijanie innowacyjnego regionu opartego na wiedzy, przyjaznego inwestorów z całego świata; unowocześnienie przemysłu i osiągnięcie wzrostu gospodarczego, unowocześnianie i wsparcie przemian sektorów tradycyjnych i rolnictwa;
- **szanse rozwojowe mieszkańców** – zagwarantowanie powszechnego dostępu do usług zdrowotnych i społecznych, tworzenie warunków do aktywnego stylu życia, rozwój

⁵¹ Aktualizacja strategii rozwoju województwa śląskiego wyznaczyła działania perspektywiczne do roku 2020. Określono również zadania i przedsięwzięcia, które winny zostać zrealizowane nie później niż do 2015 roku. Wyznaczone kierunki pozostają w zgodzie z okresem obowiązywania średniookresowej strategii rozwoju kraju – Strategii Rozwoju Kraju 2007-2015, Narodowymi Strategicznymi Ramami Odniesienia 2007-2013 wspierającymi wzrost gospodarczy i zatrudnienie (Narodowa Strategia Spójności), z zapisami strategii sektorowych, eksperckiego projektu Koncepcji Przestrzennego Zagospodarowania Kraju 2008-2033, Planem Zagospodarowania Przestrzennego Województwa Śląskiego, dokumentami strategicznymi i operacyjnymi przyjętymi przez Sejmik i Zarząd Województwa Śląskiego opracowanymi w okresie 2005-2009, w tym Regionalnym Programem Operacyjnym Województwa Śląskiego na lata 2007-2013, a także dokumentami programowymi inicjowanymi przez Radę Europejską, takimi jak odnowiona Strategia Lizbońska oraz Strategia Goeteborska. [Strategia Rozwoju Województwa Śląskiego, 2010, s.6].

społeczeństwa, udostępnienie możliwości edukacyjnych mieszkańców różnych grup wiekowych, aktywizowanie zawodowo i społecznie mieszkańców regionu;

- **przestrzeń** – stymulowanie rozwoju infrastruktury ochrony środowiska, ograniczanie ryzyka środowiskowego, dbanie o ekologię regionu poprzez stosowanie technologii ochrony środowiska, rewitalizacja dzielnic mieszkaniowych, poprawa warunków życia mieszkańców, szczególnie zagrożonych społecznym wykluczeniem rewitalizacja komunikacji miejskiej itp.;
- **relacje z otoczeniem** – rozwijanie współpracy między podmiotami publicznymi, gospodarczymi i mieszkańcami, dbanie o dobre relacje z innymi regionami i krajami, w celu realizacji wspólnych wyzwań rozwojowych, uczestniczenie w organizacjach o charakterze europejskim i globalnym [Strategia Rozwoju Województwa Śląskiego „śląskie 2020+”, s.68].

Wieloaspektowość koncepcji zrównoważonego rozwoju wymaga systematycznego udoskonalania struktury miasta, dbanie o harmonijność ekonomiczną, ekologiczną i społeczną. Mimo wielu trudności związanych z procesem wdrażania idei zrównoważonego rozwoju, przynosi on wiele korzyści dla kraju, miast i mieszkańców podnosząc przede wszystkim jakość życia⁵².

5. Plan działań na rzecz zrównoważonego rozwoju w Częstochowie

W ramach istniejącej sytuacji politycznej Polski miasto Częstochowa zobowiązało się również do opracowania planu działań na rzecz zrównoważonego rozwoju. Podstawowymi dokumentami regulującymi zasady wdrażania koncepcji zrównoważonego rozwoju w zarządzanie miastem są: Program Ochrony Środowiska, Plan działań na rzecz zrównoważonej energii dla miasta Częstochowy, Miejski Program Rewitalizacji dla Częstochowy, Strategia Rozwiązywania Problemów Społecznych Miasta Częstochowy na lata 2014-2020, Plan zrównoważonego rozwoju publicznego transportu zbiorowego dla Miasta Częstochowy oraz Częstochowa 2025- Strategia Rozwoju Miasta.

Władze miasta za główne cel postawiły sobie skoncentrowanie na „kształtowaniu i umacnianiu endogennych zasobów miasta, kapitału intelektualnego, społecznego i instytucjonalnego wspólnoty mieszkańców oraz kapitału materialnego (infrastruktura techniczna i społeczna), sprzyjając w ten sposób podnoszeniu jakości życia oraz wzrostowi jego atrakcyjności inwestycyjnej i osiedleńczej” [Częstochowa 2025- Strategia Rozwoju Miasta, 2009, s.5].

W każdym, z opracowywanych w Częstochowie planów rozwojowych miasta włącza się misję, jaką niesie ze sobą strategia zrównoważonego rozwoju. Zarówno w Strategii Rozwiązywania Problemów Społecznych czy Planie zrównoważonego rozwoju publicznego transportu zbiorowego władze starają się integrować proces działań gospodarczych, politycznych i społecznych, z zachowaniem równowagi przyrodniczej celem zaspokojenia podstawowych potrzeb poszczególnych społeczności oraz współczesnej i przyszłej generacji mieszkańców.

Jako priorytetowe zadania, dla Częstochowy, w obrębie zrównoważonego rozwoju wytyczono:

- budowanie ładu przestrzennego i funkcjonalnego miasta;
- tworzenie pozytywnego klimatu gospodarczego i inwestycyjnego;
- ożywienie przedsiębiorczości miasta i utworzenie nowych miejsc pracy;
- rozwój kapitału społecznego i intelektualnego mieszkańców;
- poprawę jakości życia mieszkańców;
- poszanowaniu zasad ekorozwoju;

⁵² Analiza dotychczas przeprowadzonych działań z zakresu zrównoważonego rozwoju na terenie województwa śląskiego wykracza poza ramy niniejszego opracowania.

- umocnienie znaczenia Częstochowy jako silnego gospodarczo, kulturalnie i naukowo miasta o znaczeniu krajowym [Zrównoważony Rozwój Energetyczny dla Miasta Częstochowy, 2012, s.11]

Częstochowa realizuje lokalną politykę stosując w strategiach zarządzania miastem zadania zrównoważonego rozwoju. Jej celem jest obecność w grupie miast Unii Europejskiej, które angażują się w budowanie zrównoważonej gospodarki i ochronę środowiska naturalnego. Samorząd miasta efektywnie realizuje politykę zarządzania energią wdrażając dobre praktyki, czego efektem jest redukcja zużycia mediów oraz redukcja emisji CO₂.

Do tej pory, w Częstochowie, zrealizowano 4 duże projekty realizujące zadania i cele koncepcji zrównoważonego rozwoju:

1. **Zarządzanie energią i środowiskiem w obiektach użyteczności publicznej miasta Częstochowy** - efektem wdrażania programu jest wymierne ograniczenie kosztów ponoszonych przez samorząd z tytułu zużycia wody i energii w obiektach użyteczności publicznej. Program promuje również energooszczędne inwestycje, co przekłada się na zmniejszenie zużycia energii przez indywidualnych mieszkańców;
2. **System Monitoringu Mediów** - system umożliwia gromadzenie danych z faktur za media i pozwala na automatyczne wytwarzanie rocznych raportów danych technicznych i energetycznych;
3. **Kropla do kropli** - program korzystnie wpłynął na środowisko poprzez zmniejszenie zużycia wody i ograniczenie emisji CO₂ dzięki zastosowaniu nowoczesnych technologii grzewczych oraz prowadzenie kampanii edukacyjno-informacyjnej.
4. **Kampania edukacyjno-informacyjna** - ma na celu podniesienie świadomości społecznej w zakresie zrównoważonego rozwoju lokalnej gospodarki [www.czestochowa.pl].

Wdrażając i przyjmując koncepcje zrównoważonego rozwoju udało się usprawnić ekorozwój, poprawić stan środowiska naturalnego polepszając jakość życia mieszkańców. Zwiększono zakres świadczonych usług w dostawie ciepła sieciowego, energii elektrycznej gazu ziemnego, i wody, wykorzystując nowoczesne technologie.

6. Podsumowanie

Z powyższych rozważań wynika, iż zrównoważony rozwój jest znaczącym elementem zarządzania aglomeracją miejską. Nie jest modą a koniecznością polepszającą jakość ludzkiego życia. A ludzie życie jest wartością najwyższą. „Istotą zrównoważonego rozwoju jest równorzędne traktowanie racji społecznych, ekonomicznych i ekologicznych, co oznacza konieczność integrowania zagadnień ochrony środowiska z polityką w poszczególnych dziedzinach gospodarki [Strategia Rozwiązywania Problemów Społecznych Miasta Częstochowy na lata 2014-2020, 2014, s.5]. „Planowanie rozwoju jest jednym z kluczowych zadań, jakie ustawowo zostały przypisane samorządowi województwa. Opracowuje on strategię, stanowiącą zapis świadomych wyborów społeczności regionu, zorientowanych na rozwiązanie głównych problemów i utrzymanie województwa na ścieżce trwałego i zrównoważonego rozwoju oraz podnoszenie konkurencyjności” [Strategia Rozwoju Województwa Śląskiego „śląskie 2020+”, s.4].

7. Bibliografia

1. *Contributions by registered organisations – Industry federations*, www.europa.eu (dostęp: 12.02.2015)
2. *Częstochowa – samorząd energetycznie świadomy*, www.czestochowa.pl (dostęp: 22.01.2015)
3. *Częstochowa 2025- Strategia Rozwoju Miasta*, (2009) Częstochowa.
4. *Europa 2020*, www.mg.gov.pl (dostęp: 10.02.2015).

5. *Komunikat Komisji Do Rady I Parlamentu Europejskiego*, www.mg.gov.pl (dostęp: 10.02.2015)
6. *Plan Zrównoważonego Rozwoju Energetycznego Miasta Częstochowy* (2007), Częstochowa.
7. Rubaszkiewicz J. (2008), *Ochrona środowiska w wymiarze międzynarodowym i krajowym*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Cła i Logistyki, Warszawa.
8. *Strategia Rozwiązywania Problemów Społecznych Miasta Częstochowy na lata 2014-2020*, (2014), Częstochowa.
9. *Strategia Rozwoju Województwa Śląskiego „śląskie 2020”*, (2011), Katowice.
10. *Strategia Rozwoju Województwa Śląskiego „śląskie 2020+”*, (2013) Katowice.
11. *Unesco a zrównoważony rozwój*, www.unesco.pl (dostęp: 06.02.2015)
12. Wąsowicz M. (2011), *Gospodarowanie zasobami środowiska. Podstawy ekonomiki ochrony środowiska*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa.
13. *Wskaźniki zrównoważonego rozwoju w Polsce*, stat.gov.pl (dostęp: 10.02.2015).
14. *Zrównoważony Rozwój Energetyczny dla Miasta Częstochowy*, (2012) Częstochowa.
15. *Zrównoważony rozwój*, www.unic.un.org.pl (dostęp: 06.02.2015)

10. KOMPETENCJE MENEDŻERSKIE W PERSPEKTYWIE ETYKI ZARZĄDZANIA. STUDIUM PORÓWNAWCZE BADAŃ WŁASNYCH

Paweł Kazibudski
Instytut Zarządzania i Marketingu,
Akademia im. Jana Długosza w Częstochowie

1. Wprowadzenie

Etyka to nauka filozoficzna zajmująca się m.in. takimi zagadnieniami jak: normy moralne, wzory moralne, zachowania i wartości moralne, a także ich ocena [Bittner, Stępień, 2000, s. 5]. Jak podaje W. M. Grudzewski [2007, s. 14] rozważania etyczne zapoczątkował Sokrates, natomiast samo pojęcie etyka wprowadził do nauki Arystoteles. Generalnie można też przyjąć, że istnieją tzw. etyki ogólne i etyki szczegółowe. Wśród etyk szczegółowych wyróżnić z kolei można tzw. etykę gospodarczą, która zajmuje się moralnością gospodarującego społeczeństwa i ma charakter wartościujący. W ramach zaś etyki gospodarczej, biorąc za kryterium jej przedmiotowość, można wyróżnić: makroetykę, mezoetykę, mikroetykę, etykę zawodową, etykę globalną i etykę zarządzania, która ocenia zachowanie przedsiębiorstw i ich menedżerów oraz poziom, na jakim są realizowane poszczególne funkcje zarządzania. Można więc powiedzieć, że zajmuje się ona normami etycznymi, które kierują zachowaniami organizacji, a także stanowią wynik zachowań różnych osób działających w ramach tych organizacji. Oczywiście gdyby zarządzanie organizacjami odbywało się w sposób uczciwy, nie byłoby etyki zarządzania, gdyż byłaby ona zbędna. Tak jednak nie jest, na co wskazuje jednoznacznie otaczająca nas praktyka gospodarcza, stąd w prowadzeniu jakiegokolwiek działalności gospodarczej niezbędne staje się zaufanie – zarówno ze strony społeczeństwa, jak i partnerów biznesowych.

W świecie biznesu cieszy się ono coraz większym zainteresowaniem nie tylko ze względu na jego znaczenie dla prowadzenia działalności gospodarczej, ale również ze względu na obserwowane powszechnie tendencje, a mianowicie [Grudzewski et al., 2009, s. 15, 66]:

- zmniejsza się liczba pracowników, którzy ufają swoim przełożonym – nieufność w miejscu pracy prowadzi z kolei do:
 - braku zaangażowania,
 - braku otwartej komunikacji,
 - niewielkiej satysfakcji pracownika,
 - pustych słów i nierealistycznych wyobrażeń,
 - bezczynności i rezygnacji,
 - społecznego wycofania,
 - waśni, obgadywania, dyskredytacji, sporów i nadużyć,
 - szerzenia się w organizacji cynizmu i opuszczania jej przez pracowników;
- spadek zaufania w środowisku pracy jest rezultatem niewłaściwego podejścia do pracowników, co ma miejsce zwłaszcza podczas wdrażania takich programów jak: downsizing, restrukturyzacja, czy reengineering;
- brak zaangażowania pracowników pogarsza produktywność, a to wpływa na spadek wyników działalności całej organizacji.

Poza tym w zorganizowanej globalnie gospodarce społeczeństwa wiedzy nie możemy konkurować w taki sposób jak dawniej. Dzięki strukturom sieciowym kapitał stał się mobilny, technologia może szybko się przemieszczać. Dobra mogą być wytwarzane w krajach, w których można je wytwarzać po niższych kosztach, a następnie mogą być przenoszone na rozwinięte rynki. Obecnie należy konkurować, wykorzystując możliwości, których konkurenci nie będą w stanie naśladować. Tymi wyróżniającymi możliwościami jest właśnie zaufanie, które predestynuje obecnie

do roli zasobu strategicznego organizacji „jutra”. Posiada ono bowiem następujące własności [Grudzewski et. al., 2007, s. 32]:

- każda organizacja może odpowiadać na dynamiczne zmiany w turbulentnym otoczeniu (test cenności);
- wysoki poziom zaufania jest aktywem niematerialnym nielicznych organizacji (test rzadkości);
- zaufanie interpersonalne stanowi specyficznie pojmowany akcjonariat pracowniczy, ponieważ może występować u wszystkich pracowników (test własności);
- zaufanie wykazuje duży opór na naśladowanie bądź automatyczne kopiowanie, więc jest trudne do imitacji (test naśladownictwa);
- przy kreowaniu zaufania z biegiem czasu ma ono tendencję do wzrastania (test trwałości);
- zaufania nie można zastąpić innymi użytecznymi wartościami, ponieważ to zaufanie jest stymulatorem innych norm kulturowych (test substytucyjności);
- zaufanie może być podstawą wysoce konkurencyjnej strategii działania (test konkurencyjności);
- zaufania nie można ukształtować poprzez administracyjne rozporządzenia i skodyfikowane przepisy organizacyjne (test formalizacji);
- zaufanie obejmuje praktycznie wszystkie aspekty funkcjonowania przedsiębiorstwa lub innej organizacji (test organizacji).

Celem niniejszego artykułu jest porównanie wyników badań własnych nad strukturą kompetencji kadry menedżerskiej polskich przedsiębiorstw postrzeganą przez pryzmat problematyki dotyczącej etyki zarządzania, a w szczególności zarządzania zaufaniem.

2. Pojęcie i typologia zaufania

Ponieważ termin zaufanie jest pojęciem bardzo starym, w literaturze przedmiotu można znaleźć wiele różnych podejść odnośnie kwestii jego istoty. W konsekwencji można spotkać wiele definicji zaufania, które są efektem zainteresowania tym pojęciem wielu dyscyplin naukowych, między innymi: psychologii, zarządzania, marketingu, systemów informacyjnych, etc. Mnogość definicji zaś sprawia, że trudno jest wskazać tę jedną jako jedynie słuszną. Można jednak zauważyć, że generalnie zaufanie w literaturze jest interpretowane jako (Grudzewski et al., 2009, s. 17):

- mentalny i subiektywny stosunek wobec drugiej strony;
- zamiar polegania na niej – skutek czego ufający staje się zależny od drugiej strony;
- zachowanie wpływające z aktu powierzenia czegoś drugiej stronie.

Jako źródła zaufania wymienia się z kolei: rachunek ekonomiczny, znajomość i wartości [Grudzewski et al., 2009, s. 29–35]. Przedstawiciele teorii zaufania opartego na rachunku ekonomicznym uważają, że jednostki podejmują decyzję o zaufaniu na podstawie racjonalnego rachunku zysków i strat, czyli brak korzyści w określonej relacji między stronami determinuje brak między nimi zaufania. Zaufanie interpretowane jako pochodna znajomości, stanowi efekt kumulacji informacji na temat drugiej strony, a więc pojawia się z czasem i wymaga znajomości historii interakcji. Teoria oparta zaś na wartościach proklamuje, że zaufanie nie może pojawić się dopóty, dopóki jednostki nie zaczną wyznawać wspólnych wartości.

W celu głębszego zrozumienia istoty i form zaufania, które przyjmuje ono w relacjach biznesowych, można także znaleźć w literaturze różne typologie zaufania, które przeważnie sprowadzają się do różnych klasyfikacji podstaw jego kształtowania. Można zatem wymienić tutaj, ze względu na osobę autora, następujące typy zaufania:

- Williamson [1985]: zaufanie kalkulacyjne, personalne oraz łączne (nazywane także instytucjonalnym);
- Rousseau, Sitkin, Burt, Camerer [1998]: zaufanie oparte na czynniku odstrasającym, relacyjne oraz oparte na instytucji;
- Ardichvili, Page, Wentling [2003]: zaufanie instytucjonalne i oparte na wiedzy;
- Uslaner [2008]: zaufanie normatywne, strategiczne, uogólnione i zawężone;
- Leimeister, Ebner, Kremar [2005]: zaufanie dyspozycyjne, interpersonalne i systemowe;
- Paul, McDaniel [2004]: zaufanie kalkulacyjne, kompetencyjne, relacyjne i zintegrowane;
- Lewicki, Bunker [1996]: zaufanie kalkulacyjne, oparte na wiedzy i oparte na identyfikacji;
- Sako [2006]: zaufanie kontraktowe, kompetencyjne i dobrej woli;
- Galford, Drapeau [2003]: zaufanie strategiczne, osobiste oraz zaufanie do firmy;
- Nooteboom [2003]: Zucker [1986]: zaufanie oparte na cechach charakterystycznych, instytucjonalne oraz oparte na procesach;
- Ratnasingam [2003]: zaufanie oparte na kompetencjach, przewidywalności oraz dobrej woli;
- McAllister [1995]: zaufanie oparte na poznaniu oraz oparte na afekcie;
- Lane [2000]: zaufanie kalkulacyjne, oparte na normach, kognitywne, systemowe i społeczne;
- Brenkert [2000]: zaufanie podstawowe, strzeżone i rozszerzone;
- Bratnicki, Strużyna [2001]: zaufanie osobowościowe, kalkulacyjne, instytucjonalne, percepcyjne i kumulacyjne.

Generalizując zaufanie odnosi się do poziomu ludzkiego przeświadczenia dotyczącego tego, że inni zachowają się w przewidywalny sposób i że to, co mówią, jest wiarygodne. Poziom zaufania danej osoby wobec innych zależy w dużym stopniu od tego, jak ta osoba postrzega ich wiarygodność, aczkolwiek człowiek może także „obdarzyć” innych zaufaniem. Zaufanie może dotyczyć jednostek, może dotyczyć grup, a także instytucji funkcjonujących w społeczeństwie, w tym również rządu. Możemy sobie nawet wyobrazić w określonej społeczności tzw. „ogólny poziom zaufania”. Literatura wyraźnie oddziela zaufanie oparte na osobistym doświadczeniu, od zaufania opartego na ogólnej normie zbiorowości. To pierwsze jest bowiem związane z osobistymi związkami i jest tworzone przez okres współpracy z inną osobą (lub organizacją). Uogólnione zaufanie to skłonność do polegania na nieznanym lub organizacji, nawet bez wiedzy o ich przeszłości.

Poziom uogólnionego zaufania może się różnić zarówno między różnymi grupami w społeczeństwie, jak również między różnymi społecznościami. Podczas gdy zaufanie oparte na osobistym doświadczeniu i trwających związkach może być silniejsze niż zaufanie oparte na normach wspólnotowych, dowodzi się, że uogólnione zaufanie jest cenniejsze, ponieważ poszerza „zasięg zaufania” o większą ilość osób, co prowadzi do lepszej i bardziej rozbudowanej skali współpracy. W świetle szerokiego uznania zjawiska zaufania powstaje pytanie o jego konceptualizację. Niestety jednak, ponieważ jest to pojęcie bardzo stare, literatura podaje wiele definicji zaufania. Z perspektywy tego artykułu istotne jest jednak, że najczęściej pojawiające się w definicjach charakterystyki zaufania to [Grudzewski et al., 2007, s. 35]: życzliwość, uczciwość, przewidywalność oraz kompetencje.

3. Istota struktury kompetencji działania

Każdy człowiek podczas swojego codziennego życia jest świadkiem nieskończenie wielu zróżnicowanych sytuacji społecznych, w których musi być zdolny do wykorzystania swoich kompetencji. Aby je ukształtować, konieczne jest najpierw rozwinięcie pewnych podstawowych umiejętności i środków, które pozwolą mu później przy pomocy jego wszystkich zmysłów postrzegać społeczne i materialne środowisko oraz wchodzić z nim w interakcje. Te podstawowe kompetencje obejmują sensoryczne, motoryczne, interakcyjne, intelektualne i emocjonalne umiejętności i środki. Jest nawet możliwe rozróżnienie pomiędzy kompetencjami poznawczymi, moralnymi,

emocjonalnymi, słownymi, społecznymi i estetycznymi, gdyż każda z nich opisuje możliwość stosowania umiejętności i środków działania w specyficznych i analitycznie odrębnych zakresach i kierunkach działalności jednostki. Rozróżnienie to przeprowadza się wyłącznie ze względu na cele analityczne, bowiem w rzeczywistości różne aspekty jednostkowej działalności są ze sobą powiązane i wzajemnie na siebie wpływają [Kazibudzki, 2013, s. 335].

Istniejąca współzależność pomiędzy indywidualnymi zakresami kompetencji tworzy podstawowy układ dla społecznego i instrumentalnego działania, które choć wewnętrznie ustrukturalizowane, nieprzerwanie podlega zmianom. Układ ten określa się terminem struktura kompetencji działania jednostki⁵³. Warto podkreślić, że do prawidłowego funkcjonowania jednostki, konieczne staje się nie tylko wykształcenie odpowiednich kompetencji działania w poszczególnych obszarach aktywności, ale też właściwe koordynowanie zróżnicowanych wymogów zachowania przez nie stawianych. Koordynacja zróżnicowanych wymogów co do zachowań wymusza z kolei na jednostce konieczność:

- „dysponowania w wysokim stopniu zróżnicowaną i złożoną, a jednocześnie racjonalną strukturyzacją kompetencji, służących jednostce w jej zmaganiu się z wymogami sytuacyjnymi;
- posiadania umiejętności osiągania kompromisu pomiędzy różnymi wymaganiami i oczekiwaniami innych osób z krótko- i długofalowymi osobistymi potrzebami, aspiracjami i kierunkami dążeń” [Bartkowiak, 2003, s. 109].

Kompetencje działania muszą być zatem skonstruowane w ten sposób, żeby mogły sprostać zarówno wymogom sytuacyjnym, jak i zaspokojeniu jednostkowych potrzeb. Jak dotychczas nie udało się jednak stworzyć czegoś w rodzaju uniwersalnego profilu kompetencyjnego kadry kierowniczej, choć próby takie były podejmowane przez wielu badaczy [Bartkowiak, 2003, s. 100].

4. Profile kompetencji menedżerskich w świetle badań własnych

Z perspektywy własnych prac badawczych nad modelowaniem profilu kompetencji kadry kierowniczej polskich przedsiębiorstw można przedstawić i porównać wyniki trzech studiów empirycznych.

4.1. Studium empiryczne zrealizowane w Kopalni Węgla Brunatnego „Turów”

Podmiotem pierwszego studium badawczego byli menedżerowie i pracownicy bezpośrednio podlegający menedżerom zatrudnieni w Kopalni Węgla Brunatnego „Turów”. Ze względu na rozmiar zbiorowości badawczej dobór próby do tych badań miał charakter losowy. Kwestionariusz badawczy został w nich skierowany do dwóch grup respondentów (menedżerów i pracowników bezpośrednio podlegających menedżerom), których zadaniem było określenie kompetencji swoich lub swojego przełożonego z punktu widzenia kryterium ich istotności w procesie kierowania. Efekt tej pracy badawczej stanowi zatem baza danych, zbudowana w oparciu o odpowiedzi na dwa pytania kwestionariusza, uzyskane od dwustu respondentów (stu menedżerów i stu pracowników bezpośrednio podlegających menedżerom). Jej wynikiem jest natomiast uzyskany w ten sposób pierwszy profil kompetencyjny skonstruowany na podstawie opinii dwóch grup respondentów: menedżerów (tab. 1) i pracowników bezpośrednio podlegających menedżerom (tab. 2).

⁵³ Struktura ta opisuje specyficzny związek poznawczych, moralnych, estetycznych, emocjonalnych, językowych i społecznych aspektów kompetencji, które są dostępne i stosowane w określonym przedziale czasu, na przestrzeni życia jednostki [Kazibudzki, 2013, s. 335].

Tab. 1. Profil kompetencyjny uzyskany na podstawie opinii menedżerów

RODZAJ KOMPETENCJI	LICZNOŚĆ	STRUKTURA W PROCENTACH
PYTANIE NR 1	SPOŚRÓD WYMIENIONYCH PONIŻEJ, PROSZĘ WSKAZAĆ TRZY KOMPETENCJE, KTÓRE NAJLEPIEJ OPISUJĄ PANI/PANA OSOBĘ	
SKUTECZNOŚĆ	26	8,67 (7)
UCZCIWOŚĆ	30	10 (5)
ZARADNOŚĆ	41	13,67 (4)
KOMUNIKATYWNOŚĆ	27	9 (6)
KREATYWNOŚĆ	54	18 (2)
ELASTYCZNOŚĆ	59	19,67 (1)
OTWARTOŚĆ NA LUDZI	44	14,67 (3)
SPRAWIEDLIWOŚĆ	19	6,33 (8)
PYTANIE NR 2	SPOŚRÓD WYMIENIONYCH PONIŻEJ, PROSZĘ WSKAZAĆ JEDNĄ KOMPETENCJĘ, KTÓREJ NAJBARDZIEJ PANI/PANU BRAKUJE	
SKUTECZNOŚĆ	12	12 (4)
UCZCIWOŚĆ	4	4 (6)
ZARADNOŚĆ	15	15 (2)
KOMUNIKATYWNOŚĆ	19	19 (1)
KREATYWNOŚĆ	12	12 (4)
ELASTYCZNOŚĆ	14	14 (3)
OTWARTOŚĆ NA LUDZI	15	15 (2)
SPRAWIEDLIWOŚĆ	9	9 (5)

Źródło: [Kazibudzki, 2013, s. 339].

Tab. 2. Profil kompetencyjny uzyskany na podstawie opinii podwładnych menedżerów

RODZAJ KOMPETENCJI	LICZNOŚĆ	STRUKTURA W PROCENTACH
PYTANIE NR 1	SPOŚRÓD WYMIENIONYCH PONIŻEJ, PROSZĘ WSKAZAĆ TRZY KOMPETENCJE, KTÓRE WEDŁUG PANI/PANA NAJLEPIEJ OPISUJĄ PANI/PANA BEZPOŚREDNIEGO PRZEŁOŻONEGO	
SKUTECZNOŚĆ	29	9,67 (6)
UCZCIWOŚĆ	28	9,33 (7)
ZARADNOŚĆ	41	13,67 (3)

KOMUNIKATYWNOŚĆ	39	13	(4)
KREATYWNOŚĆ	65	21,67	(1)
ELASTYCZNOŚĆ	50	16,67	(2)
OTWARTOŚĆ NA LUDZI	35	11,67	(5)
SPRAWIEDLIWOŚĆ	13	4,33	(8)
PYTANIE NR 2	SPOŚRÓD WYMIENIONYCH PONIŻEJ, PROSZĘ WSKAZAĆ JEDNĄ KOMPETENCJĘ, KTÓRE WEDŁUG PANI/PANA NAJBARDZIEJ BRAKUJE PANI/PANA BEZPOŚREDNIEMU PRZEŁOŻONEMU		
SKUTECZNOŚĆ	16	16	(1)
UCZCIWOŚĆ	11	11	(4)
ZARADNOŚĆ	11	11	(4)
KOMUNIKATYWNOŚĆ	15	15	(2)
KREATYWNOŚĆ	7	7	(5)
ELASTYCZNOŚĆ	12	12	(3)
OTWARTOŚĆ NA LUDZI	16	16	(1)
SPRAWIEDLIWOŚĆ	12	12	(3)

Źródło: [Kazibudzki, 2013, s. 340].

4.2. Wyniki badań statystycznych przeprowadzonych na próbie losowej

Podmiotem drugiego studium empirycznego byli przedsiębiorcy-menedżerowie i ich pracownicy, którzy spełniali określone dla pracy badawczej kryteria, tj.:

- przedsiębiorstwa małe (wg kryterium ustawy o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004 r.);
- branża produkcyjna (wg PKD);
- przedsiębiorstwa osób fizycznych lub spółek osób fizycznych nie posiadających osobowości prawnej.

Badania przeprowadzono na obszarze wybranych w sposób losowy województw: śląskiego, łódzkiego i podkarpackiego w sposób następujący. Najpierw w oparciu o bazę REGON Wojewódzkich Urzędów Statystycznych utworzono listę przedsiębiorstw spełniających określone powyżej kryteria, a następnie z tak utworzonego zbioru wylosowano na potrzeby badania reprezentatywną próbę stu przedsiębiorstw. W każdym z nich zadano po dwa pytania dwóm grupom ankietowanych: przedsiębiorcy-menedżerowi i jednemu z jego pracowników wybranemu w sposób losowy. Przed przystąpieniem do badań zasadniczych przeprowadzono kilkanaście wywiadów w celu określenia zbioru kompetencji będących podstawą pracy badawczej. W ten sposób wyodrębniono osiem podstawowych kompetencji, co pozwoliło na ustalenie w drugim etapie badań poziomu ich nasycenia. Nasycenie mierzono w następujący sposób: każda kompetencja była punktowana od 1 do 8 pkt. w zależności od tego, jak wysoko znalazła się w hierarchii ważności u poszczególnych

respondentów, następnie sumowano punkty dla każdej z nich i obliczano stosunek uzyskanej w ten sposób sumy punktów do wielkości potencjalnie maksymalnej równej w przypadku tych badań 800 pkt. Poniżej przedstawiono pytania zadane opisanym dwóm grupom badanych.

Grupa przedsiębiorców-menedżerów:

Pytanie 1: Uszereguj listę poniżej wymienionych kompetencji, poczynawszy od tych, które dominują u Ciebie najbardziej, a skończywszy na tych, które u Ciebie prawie nie występują – skuteczność, uczciwość, zaradność, komunikatywność, elastyczność, otwartość na ludzi, sprawiedliwość, kreatywność.

Pytanie 2: Jakie kompetencje wg Twojego doświadczenia powinny dominować u przedsiębiorcy „jutra”. Uszereguj poniższą listę kompetencji poczynawszy od tych kluczowych dla przetrwania i rozwoju jego przedsiębiorstwa, a skończywszy na tych mniej istotnych: (lista jak wyżej).

Grupa pracowników przedsiębiorców-menedżerów:

Pytanie 1: Uszereguj listę poniżej wymienionych kompetencji, poczynawszy od tych, które dominują u Twojego pracodawcy najbardziej, a skończywszy na tych, które u Niego prawie nie występują: (lista jak wyżej).

Pytanie 2: Jakie kompetencje wg Twojego uznania powinny dominować u przedsiębiorcy „jutra”. Uszereguj poniższą listę kompetencji poczynawszy od tych najistotniejszych z Twojego punktu widzenia, a skończywszy na tych mniej istotnych: (lista jak wyżej).

W rezultacie opisaney pracy badawczej uzyskano drugi profil kompetencyjny kadry zarządzającej skonstruowany na podstawie opinii dwóch grup respondentów, tj.: przedsiębiorców-menedżerów (tab. 3) i pracowników przez nich zatrudnionych (tab. 4).

Tab. 3. Profil kompetencyjny na podstawie opinii przedsiębiorców-menedżerów

PRZEDSIĘBIORCA REALNY	PRZEDSIĘBIORCA PRZYSZŁOŚCI			
SKUTECZNOŚĆ	63	(3)	72	(1)
UCZCIWOŚĆ	54	(5)	71	(2)
ZARADNOŚĆ	83	(1)	63	(4)
KOMUNIKATYWNOŚĆ	38	(7)	45	(7)
ELASTYCZNOŚĆ	70	(2)	69	(3)
OTWARTOŚĆ NA LUDZI	60	(4)	55	(5)
SPRAWIEDLIWOŚĆ	54	(6)	49	(6)
KREATYWNOŚĆ	28	(8)	25	(8)

Źródło: [Kazibudzki, 2010, s. 34].

Tab. 4. Profil kompetencyjny w opinii pracowników przedsiębiorców-menedżerów

RODZAJ KOMPETENCJI	PROCENT NASYCENIA DANEJ KOMPETENCJI U PRZEDSIĘBIORCY-MENEDŻERA REALNEGO I HIPOTETYCZNEGO			
	PRZEDSIĘBIORCA REALNY		PRZEDSIĘBIORCA PRZYSZŁOŚCI	
SKUTECZNOŚĆ	62	(3)	57	(4)
UCZCIWOŚĆ	57	(4)	71	(2)
ZARADNOŚĆ	73	(1)	46	(7)
KOMUNIKATYWNOŚĆ	42	(6)	53	(5)

ELASTYCZNOŚĆ	66 (2)	47 (6)
OTWARTOŚĆ NA LUDZI	56 (5)	70 (3)
SPRAWIEDLIWOŚĆ	62 (3)	73 (1)
KREATYWNOŚĆ	32 (7)	33 (8)

Źródło: [Kazibudzki, 2010, s. 34].

4.3. Rzeczywiste i wzorcowe kompetencje w świetle analizy przypadku

Podmiotem trzeciego i ostatniego studium empirycznego dotyczącego profilu kompetencyjnego kadry menedżerskiej była kadra kierownicza przedsiębiorstwa zajmującego się utrzymaniem czystości na terenie miast i gmin, a tym samym funkcjonującego w sektorze wysokiej odpowiedzialności społecznej. Tym razem ponownie przeprowadzono ankietę w której poproszono kadrę kierowniczą wymienionego podmiotu gospodarczego, najpierw o dokonanie oceny natężenia swoich kompetencji w skali od „0” do „5”, a następnie zaproponowanie na podstawie swojego doświadczenia poziomu tych samych cech w sytuacji według nich idealnej. Badanie miało charakter wyczerpujący, gdyż zostało przeprowadzone na wszystkich pracownikach kadry kierującej. Celem badania było uzyskanie informacji dotyczących profilu kompetencji na stanowisku kierowniczym oraz wyobrażeń kadry menedżerskiej dotyczących cech kierownika idealnego. Ankieta zawierała takie cechy jak: kreatywność, chęć nauki i samorozwoju, chęć dzielenia się wiedzą i doświadczeniem, umiejętność pracy grupowej, umiejętność adaptacji do warunków otoczenia (zaradność), wszechstronność, umiejętności techniczne, uczciwość, sprawiedliwość, skuteczność, komunikatywność. Składała się ona z dwóch pytań, do każdego pytania dołączona była tabela z opisanymi powyżej cechami. Każdy z ankietowanych miał za zadanie zaznaczyć w tabeli cyfrą od „0” do „5” natężenie każdej cechy. Cyfra „0” oznaczała, że dana cecha w ogóle nie występuje, a cyfra „5” oznaczała maksymalne natężenie danej cechy. Pierwsze pytanie dotyczyło natężenia cech u ankietowanego, natomiast drugie natężenia wymienionych cech jakie powinien posiadać ideał kierownika w opinii ankietowanego.

Na podstawie opisanej pracy badawczej opracowano trzeci profil kompetencji kadry zarządzającej, tym razem w opinii menedżerów przedsiębiorstwa funkcjonującego w sektorze wysokiej odpowiedzialności społecznej (tab. 5).

Tab. 5. Profil kompetencyjny uzyskany na podstawie analizy przypadku

RODZAJ KOMPETENCJI	RZECZYWISTE NATĘŻENIE ŚREDNIE	IDEALNE NATĘŻENIE ŚREDNIE
Kreatywność	3,8 (3)	4,2 (4)
Chęć nauki i samorozwoju	4,0 (2)	4,2 (4)
Chęć dzielenia się wiedzą i doświadczeniem	3,2 (5)	3,4 (7)
Umiejętność pracy grupowej	4,0 (2)	3,8 (6)
Umiejętność adaptacji do warunków otoczenia (zaradność)	3,6 (4)	4,0 (5)

Wszechstronność	4,4 (1)	4,2 (4)
Umiejętności techniczne odpowiadające pełnionej funkcji w organizacji	4,0 (2)	4,6 (2)
Uczciwość	4,4 (1)	5,0 (1)
Sprawiedliwość	4,0 (2)	4,4 (3)
Skuteczność	4,0 (2)	4,4 (3)
Komunikatywność	3,8 (3)	4,0 (5)
ŚREDNIA:	3,9	4,2

Źródło: [Kazibudzki, 2014, s. 215].

5. Podsumowanie

Porównanie wyników badań własnych nad strukturą kompetencji kadry menedżerskiej polskich przedsiębiorstw postrzeganą przez pryzmat problematyki dotyczącej etyki zarządzania, a w szczególności zarządzania zaufaniem, można podsumować w postaci następujących wniosków.

Przede wszystkim należy wskazać, że badania nad profilami kompetencyjnymi kadry zarządzającej w polskich przedsiębiorstwach miały różny charakter. Pierwszy i trzeci profil kompetencyjny tworzono w oparciu o studium empiryczne pojedynczego zakładu pracy. Przy czym pierwszy profil był statystycznie reprezentatywny dla tego przedsiębiorstwa, natomiast w przypadku trzeciego profilu badania miały charakter wyczerpujący. W przypadku drugiego profilu kompetencyjnego badania miały charakter statystycznie reprezentatywny dla określonego typu kadry kierowniczej, w tym przypadku był to bowiem przedsiębiorca-menedżer, którego nie można utożsamiać z typowym tzw. menedżerem kontraktowym. W opinii autora, dlatego właśnie opisane prace badawcze mają istotną wartość poznawczą z perspektywy etycznych aspektów zarządzania, a w szczególności zarządzania zaufaniem.

Biorąc pod uwagę pierwsze studium empiryczne w Kopalni Węgla Brunatnego Turów można zaobserwować, że takie kompetencje jak uczciwość i sprawiedliwość nie mają większego znaczenia dla kierownictwa tej jednostki. Co więcej nie postrzega ono tych cech jako potrzebnych, gdyż wśród kompetencji najbardziej brakujących w codziennej pracy wymienia ono komunikatywność i otwartość na ludzi. Inaczej problem wygląda jednak z perspektywy pracowników bezpośrednio podlegających menedżerom. Choć podobnie oni oceniają poziom nasycenia kierownictwa takimi kompetencjami jak uczciwość i sprawiedliwość, wskazują oni te kompetencje jako te, których najbardziej brakuje kadrze menedżerskiej, w kolejności zaraz po komunikatywności i otwartości na ludzi.

Cennych informacji dostarczają również wyniki badań statystycznych na próbie losowej dotyczącej grupy przedsiębiorców-menedżerów. Patrząc na rzeczywisty profil kompetencyjny przedsiębiorcy-menedżera można zauważyć, że ponownie takie cechy jak sprawiedliwość i uczciwość nie są kompetencjami w nim dominującymi. I znów choć taka cecha jak uczciwość stanowi kompetencję, która w opinii przedsiębiorców-menedżerów powinna dominować w ich docelowym profilu kompetencyjnym, to w odniesieniu do sprawiedliwości zauważyć można brak takiej potrzeby (w opinii tej grupy respondentów plasuje się ona na szóstej pozycji pod względem nasycenia na osiem możliwych). Tym razem ponownie pracownicy przedsiębiorców-menedżerów są istotnie odmiennego

zdania wskazując na sprawiedliwość i uczciwość jako kompetencje, które w ich opinii powinny dominować w profilu kompetencyjnym przedsiębiorcy-menedżera w przyszłości.

Patrząc na wyniki badań przeprowadzonych w przedsiębiorstwie działającym w sektorze wysokiej odpowiedzialności społecznej można zauważyć, że kierownictwo tej jednostki dostrzega wysokie znaczenie takich kompetencji jak sprawiedliwość i uczciwość, a dodatkowo wskazuje na potrzebę wzrostu ich znaczenia w przyszłości. Obok umiejętności technicznych odpowiadających pełnionej funkcji w organizacji są to cechy o najwyższym nasyceniu według opinii kadry zarządzającej w tej jednostce gospodarczej.

Podsumowując można stwierdzić, że poziom etyki zarządzania w polskich przedsiębiorstwach jest dość niski, natomiast na potrzebę jej doskonalenia wskazują w większości osoby, które są niejako jej odbiorcami. Wszak osobami najbardziej odpowiedzialnymi za kreowanie zachowań etycznych w organizacji są przede wszystkim menedżerowie. Ci z kolei, jak można zauważyć na podstawie opisywanych badań, w większości przypadków nie dostrzegają takiej potrzeby.

6. Bibliografia

1. Ardichvili A., Page V., Wentling T.: *Motivation and barriers to participation in virtual knowledge-sharing communities of practice*. "Journal of Knowledge Management", 2003, Vol. 1, No. 7.
2. Bittner B., Stępień J.: *Wprowadzenie do etyki zawodowej*. Wydawnictwo eMPi², Poznań 2000.
3. Boyatzis R.E.: *The competent manager*. Wiley, New York 1982.
4. Brenkert G. G.: *Trust, morality, and international business*, [w:] C. Lane, R. Bachmann (red.) *Trust within and between organizations: conceptual issues and empirical applications*. Oxford University Press, Oxford 2000.
5. Dirks K. T., Ferrin D. L.: *The role of trust in organizational settings*. "Organizations science", 2001, Vol. 4, No. 12.
6. *Efektywne motywowanie pracowników*. Wydawnictwo Verlag Dashofer Sp. z o.o., Warszawa 2006.
7. Galford R., Drapeau A. S.: *The enemies of trust*. "Harvard Business Review", 2003, Vol. 2, No. 81.
8. Grudzewski W. M., Hejduk I. K., Sankowska A., Wańtuchowicz M., *Zarządzanie zaufaniem w przedsiębiorstwie*. Oficyna Wolters Kluwer, Kraków 2009.
9. Grudzewski W. M., Hejduk I. K., Sankowska A., Wańtuchowicz M., *Zarządzanie zaufaniem w organizacjach wirtualnych*. Diffin, Warszawa 2007.
10. Hacker S. K., Willard M. L.: *The trust imperative: performance improvement through productive relationships*. ASQ Quality Press, Milwaukee 2002.
11. Hurley R. F.: *The decision to trust*. "Harvard Business Review", 2006, Vol. 9, No. 84.
12. Jolly A.: *Od pomysłu do zysku*. Helion, Gliwice 2006.
13. Kazibudzki P., *Kompetencje kadry menedżerskiej z perspektywy społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw w świetle analizy przypadku*, [w:] A. Depta (red.) *Współczesne problemy zarządzania a społeczna odpowiedzialność biznesu*, Monografie Politechniki Łódzkiej, Łódź 2014.
14. Kazibudzki P., *Oczekiwane a rzeczywiste kompetencje kadry kierowniczej w polskich przedsiębiorstwach. Studium teoretyczno-empiryczne na podstawie analizy przypadku*, [w:] K. Kowal, A. Konert (red.), *W poszukiwaniu fundamentów czyli o potrzebie stałości w zmieniającym się świecie*, Wydawnictwo Akademii im. Jana Długosza w Częstochowie, Częstochowa 2013.
15. Kazibudzki P., *Wzorzec kompetencji przedsiębiorcy przyszłości i jego empiryczna walidacja*. „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”, 2010, nr 11(730).

16. Lane C.: *Introduction: theories and issues in the study of trust*, [w:] C. Lane, R. Bachmann (red.) *Trust within and between organizations: conceptual issues and empirical applications*, Oxford University Press, Oxford 2000.
17. Leimeister J. M., Ebner W., Kremer H.: *Design, implementation, and evaluation of trust-supporting components in virtual communities for patients*. "Journal of Management Information Systems", 2005, Vol. 4, No. 21.
18. Lewicki R. J., Bunker B. B.: *Developing and Maintaining Trust in Work Relationships*, [w:] R. M. Kramer, T. R. Tyler (red.), *Trust in organizations: frontiers of theory and research*, Sage Publications, London 1996.
19. Martins N.: *A model for managing trust*. "International Journal of Manpower", 2002, Vol. 23, No. 8.
20. Mayer R. C., Davis J. H., Schoorman F. D.: *An integrative model of organizational trust*. "Academy of Management Review", 1995, No. 20.
21. McAllister D. J.: *Affect- and cognition-based trust as foundations of interpersonal cooperation in organizations*. "Academy of Management Journal", 1995, Vol. 1, No. 38.
22. McClelland D.: *Testing for competence rather than for intelligence*. "American Psychologist", Jan73, Vol. 28, No. 1.
23. Nooteboom B.: *The trust process*, [w:] B. Nooteboom, F. Six, E. Elgar (red.), *The trust process in organizations: empirical studies of the determinants and the process of trust development*, Cheltenham 2003.
24. Paul D. L., McDaniel J. R. R.: *A field study of the effect of interpersonal trust on virtual collaborative relationship performance*. "MIS Quarterly", 2004, Vol. 2, No. 28.
25. M. Bratnicki, J. Strużyna (red.), *Przedsiębiorczość i kapitał intelektualny*. Wydawnictwo AE w Katowicach, Katowice 2001.
26. Ratnasingam P., *Inter-organizational trust in business-to-business e-commerce*. IRM Press, Hershey 2003.
27. Rousseau D. M., Sitkin S. B., Burt R. S., Camerer C., *Not so different after all: a cross-discipline view of trust*. "Academy of Management Review", 1998, Vol. 3, No. 23.
28. Sako M., *Does trust improve business performance?* [w:] R. M. Kramer (red.), *Organizational Trust*, Oxford University Press, Oxford 2006.
29. Uslaner E. M., *Zaufanie strategiczne i zaufanie normatywne*, [w:] P. Sztompka, M. Bogunia-Borowska (red.), *Socjologia codzienności*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2008.
30. Whitener E. M., Brodt S. E., Korsgaard M. A., Werner J. M., *Managers as initiators of trust: an exchange relationship framework for understanding managerial trust-worthy behavior*. "Academy of Management", 1998, Vol. 23, No. 3.
31. Williamson O. E.: *The economic institution of capitalism*. Free Press, NY 1985.
32. Zucker L. G.: *Production of trust: institutional sources of economic structure*. "Research in Organizational Behavior", 1986, No. 8.

11. NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNE A EDUKACJA

Gabriela Majchrowska, Kamil Tomkiewicz

Uniwersytet Jagielloński w Krakowie

Wydział Zarządzania i Komunikacji Społecznej

Instytut Spraw Publicznych

gabriela.majchrowska@uj.edu.pl, kamil.tomkiewicz@uj.edu.pl

1. Wprowadzenie:

Pojęcie *nierówności*, ze względu na wielość definicji opisywanych w literaturze naukowej jest tłumaczone jako: nierówny dostęp do określonego dobra (np. oświata, opieka zdrowotna). Mogą one prowadzić do rozwarstwienia społeczeństwa. Nierówności społeczne przenoszą się i pogłębiają z pokolenia na pokolenie, w wyniku dziedziczenia kapitału społeczno-kulturowego. Istotnymi czynnikami determinującymi generowanie nierówności społecznych są: miejsce zamieszkania; pochodzenie społeczne; zaplecze finansowe.

2. Nierówności społeczne w badaniach empirycznych w Polsce

Z przeprowadzonych badań przez H. Domańskiego wynika, iż płeć nie ma znaczącego wpływu na kształcenie, natomiast wiek kreuje nierówności już na pierwszym progu nauki [Domański H., (2004), *Selekcja pochodzeniowa do szkoły średniej i na studia*, w: *Studia Socjologiczne* nr 2/2004]. *Największe szanse kontynuowania nauki po szkole podstawowej mają osoby najmłodsze (...) przedstawiciele starszych grup wieku, częściej niż osób młodszych, rezygnowali z kontynuowania nauki i w najstarszym pokoleniu (60-65 lat) tendencja ta była najbardziej widoczna* [Domański H., (2004), *Selekcja pochodzeniowa do szkoły średniej i na studia*, w: *Studia Socjologiczne* nr 2/2004, s.82]. Na kolejnych szczeblach edukacji, nierówności te są mniej widoczne.

W artykule A. Ochremiak czytamy o wielu uwarunkowaniach reprodukcji edukacyjnej. Pierwszym aspektem jaki porusza Autorka jest pochodzenie społeczne, z którym nieodłącznie wiąże się środowisko oraz rodzina [Ochremiak A., 2002, *Nierówności edukacyjne problem nie tylko pedagogiczny*, w: *Problemy opiekuńczo-wychowawcze* nr 8/2002.] *Jest on tym korzystniejszy, im lepsze warunki życia i rozwoju stwarza mu rodzina i środowisko zamieszkania* [Ochremiak A., 2002, *Nierówności edukacyjne problem nie tylko pedagogiczny*, w: *Problemy opiekuńczo-wychowawcze* nr 8/2002, s. 6]. Następnym elementem wymienianym przez Autorkę jest sytuacja materialna rodziny. Na obszarze, w którym występował duży odsetek bezrobocia, dzieci miały większe problemy w nauce. Wynikało to z braku możliwości kupna podręczników czy drogich dojazdów do szkoły dla ubogich rodzin. Miejsce zamieszkania również warunkuje nierówności, dzieci zamieszkujące tereny wiejskie

mają znacznie utrudniony dostęp do edukacji. Wiąże się z tym niskie wykształcenie rodziców, słaba infrastruktura wiejska oraz oddalenie od najbliższej szkoły [Ochremiak A., 2002, *Nierówności edukacyjne problem nie tylko pedagogiczny*, w: Problemy opiekuńczo-wychowawcze nr 8/2002].

W tekście autorstwa M. Szymańskiego odnajdujemy kolejne czynniki wpływające na trudności w dostępie do edukacji. Po pierwsze zróżnicowany budżet gmin, w konsekwencji pociąga to za sobą nierównomierny rozdział środków pieniężnych przeznaczonych na szkoły. Po wtóre wpływ na poziom nauki ma również renoma placówki oświatowej i panująca w niej dyscyplina. Po trzecie brak inwestycji w budowanie nowych placówek. Zatrważającym faktem jest likwidacja przedszkoli oraz dużych ośrodków wychowania pozaszkolnego z powodu ich nierentowności. Przykładowo, powstało 140 tys. punktów sprzedaży alkoholu na terenie całej Polski a liczba szkół zmalała [Szymański M., 2004, *Nierówności społeczne w polskim szkolnictwie*, w: Nowa Szkoła nr 1/2004].

3. Teorie nauczania, a teorie nierówności społecznych

Koncepcja kodów językowych B. Bernsteina kładzie nacisk na umiejętność posługiwania się językiem. Przez kod językowy Autor rozumie odmiany mowy, które mają wpływ na naukę w szkole. Bernstein dychotomicznie dzieli kod językowy na: ograniczony i rozbudowany. W kodzie ograniczonym kładziony jest większy akcent na wymianę praktycznych informacji niż na dyskusję na tematy abstrakcyjne. Kod ten jest typologicznie przeznaczony dla klas niższych. Opisany rodzaj mowy charakteryzuje się:

- określonym środowiskiem kulturowym (bliższymi więziami w stosunkach międzyludzkich, w których podziela się te same wartości);
- istnieniem wiele ukrytych założeń, które wszyscy znają;
- rodzajem socjalizacji – np. socjalizacja bezpośrednia, która zakłada, że wychowywanie dzieci opiera się na zakazach i nakazach oraz braku argumentacji [Giddens 2012].

Kod rozbudowany jest językiem słabiej związanym z określonym kontekstem. Dzieciom pochodzącym z klas co najmniej średnich łatwiej przychodzi uogólniać i używać pojęć na wyższym poziomie abstrakcji (np. w klasie średniej rodzice socjalizujący dzieci, tłumaczą przyczyny dla których nie mogą wykonywać określonych rodzajów czynności. Matka pochodząca z klasy wyższej w kodzie rozbudowany, mówi do swojego syna, podając racjonalną argumentację: „(...) *nie jedź tak często stódczy, gdyż ich nadmiar powoduje psucie się zębów*”. Matka pochodząca z klasy niższej, w kodzie ograniczonym, nie zawsze podaje uzasadnienie swoich zaleceń: „(...) *nie jedz stódczy!*” [Giddens 2012].

Sposób przekazywania informacji przez rodziców z klas robotniczych koliduje ze szkolną metodą nauczania. Często dzieci nie zadają pytań rodzicom. Są mniej ciekawe świata z racji tego, że nie otrzymują od swoich rodziców odpowiedzi na zadawane pytania. Taka sytuacja przenosi się na grunt

szkolny. Dzieciom wychowującym się w rodzinach o wyższym pochodzeniu klasowym łatwiej jest zrozumieć i reagować na treści przekazywane w szkole, gdyż są one podobne do tych przekazywanych w domu. Dzieci prowadzą z rodzicami dialog na nurtujące je zagadnienia. W związku z tym cechują się otwartością na nowe informacje [Giddens 2006].

Przez ukryty system nauczania I. Illich rozumiał wpajanie dzieciom przekonania, że muszą one znać swoją pozycję w społeczeństwie. Dodatkowo powinny podporządkować się istniejącemu *status quo*. Jego zdaniem, szkoły spełniają 4 fundamentalne funkcje w procesie socjalizacji (rozumianej między innymi jako wychowanie):

- opieka nad dziećmi;
- segregacja zawodowa;
- internalizacja norm i wartości;
- nabywanie umiejętności praktycznych [Mojsak 2010].

Kolejnym socjologiem, który poruszył problem nierówności społecznych, w tym edukacyjnych był P. Bourdieu. Teorię oparł on na pojęciach przemocy symbolicznej, habitusu, kapitałów oraz pól społecznych. Według Bourdieu przemoc symboliczna to narzucanie hierarchii norm i wartości klasy dominującej w sposób:

- ukryty (gdyż jest on oddolnie zaakceptowany przez klasy zdominowane),
- arbitralny (a nie uniwersalny) oraz
- reprodukcja nierówności w systemie edukacyjnym.

Jest ona istotnym czynnikiem różnicującym dystans społeczny pomiędzy klasami i warstwami społecznymi.

Habitus definiuje się jako społeczną naturę działającej jednostki. Nie jest wrodzony, a nabyty w procesie socjalizacji. Innymi słowy, to efekt wszelkich oddziaływań socjalizujących na które składają się: wartości, normy oraz dyspozycje do postrzegania, oceniania i reagowania na zachowania społeczne.

Kapitał stanowi centralne pojęcie teorii Bourdieu. Wyróżnia się 4 rodzaje kapitałów:

- kapitał ekonomiczny (m.in. zasoby finansowe; własność produkcyjna; dobra materialne, które mogą zostać wykorzystane do produkcji towarów, usług i idei);
- kapitał społeczny – jest to sieć relacji społecznych, które otaczają jednostkę budowane na zaufaniu, umożliwiające osiągnięcie jej celów. Elementy składowe kapitału społecznego to m.in.: rodzina, przyjaciele, znajomi. Kapitał społeczny to także przynależności jednostki do różnych grup społecznych oraz pozycja w jej obrębie.
- kapitał kulturowy (m.in. kody kulturowe, kompetencje językowe w tym: kody językowe, sposób ubierania się, maniery, wiedza, umiejętności, nawyki uzyskane w szkole,

sformalizowane wykształcenie w formie dyplomu renomowanej uczelni, znajomości konwencji towarzyskich, styl życia, „dobry gust”) [Bourdieu 2004];

- kapitał symboliczny jest wynikiem wykorzystania symboli do legitymizacji posiadania pozostałych trzech typów kapitału. Kapitał symboliczny jest najważniejszy ze wszystkich kapitałów, gdyż za pomocą niego można sprawować władzę symboliczną. Ponadto, kapitał symboliczny może ulegać konwersji, jednakże do pewnego limitu. Na przykład, nadprodukcja magistrów czy doktorów na rynku edukacyjnym ogranicza konwersję kapitału kulturowego w ekonomiczny w postaci prestiżowej i rentowanej pracy (zjawisko „dewaluacji dyplomów”) [Turner 2008].

Pole społeczne to dynamiczny układ sił; każdym polem społecznym rządzi swoista logika powodująca sieć relacji pomiędzy pozycjami i odpowiadającymi im dyspozycjami. Wyróżnia się 4 pola: polityczne, religijne, naukowe, artystyczne [Bourdieu 2010, Bourdieu, Passeron 2006].

Bourdieu tworząc teorię socjologiczną, zwrócił szczególną uwagę na nierówności społeczne, w tym edukacyjne, które w większości są reprodukowane społecznie. Klasa wyższa nie jest w stanie poprzez mechanizmy opieki państwowej zniwelować wykluczenia społecznego. W jej interesie jest podtrzymać istniejące stosunki władzy i dominacji, które nie doprowadzą do buntu klas niższych [<http://kinship.blox.pl/2008/07/Kapitał-społecznykapitał-kulturowykapitał.html>, dostęp online 18.12.2014]. Klasa wyższa sprawuje władzę symboliczną poprzez stosowanie przemocy symbolicznej oraz posiadane konfiguracje kapitałów. Przemoc symboliczna ma różne postacie; jednak jedną z istotnych instytucji do jej stosowania i podtrzymywania jest system edukacji, a w nim przekazywane treści symboliczne tzn. systemy mowy, kategorie myślowe, wzory uznania [Lis A., Szerenos A., 2009].

4. Globalne nierówności społeczne i edukacyjne w kontekście polskim

W krajach takich jak USA, Węgry, Wielka Brytania, Francja dowiedziono podczas badań, że nierówności edukacyjne pogłębiają się na początkowych etapach szkolnych. Na pierwszym progu selekcji międzyszkolnej, po ukończeniu pierwszego obowiązującego etapu nauczania, nierówności są zdecydowanie większe niż na drugim progu selekcji – przejście między szkołą średnią, a uczelnią wyższą. Wnioski z badań Aruma, Gamorona, Shavita ukazują, że na szczeblu wyższym proces upowszechnienia edukacji nie doprowadził do zwiększania nierówności [Domański 2008b]. Jednak proces redukcji nierówności był pozorny, gdyż owe nierówności przełożyły się na wzrost selekcji do *dobrych i lepszych szkół* [Domański 2007].⁵⁴

⁵⁴Problematyką tego zagadnienia Autorzy zajmowali się już we wcześniejszych badaniach i intuicyjne przypuszcza się o niesłuszności jednego z aspektów teorii kulturowej Pierre’a Bourdieu. Potwierdza to Henryk Domański: *Nawiązując do refleksji teoretycznej, zrobimy dygresję, że wynik jest niebanalny, jako że pośrednio falsyfikuje on teorie o kulturowym panowaniu inteligencji, sformułowaną przez Pierre Bourdieu. W celu utrzymania wysokiej pozycji społecznej - argumentuje Bourdieu - inteligencja posługuje się różnymi strategiami*

W badania przeprowadzonych w Polsce, wykazano, że obecne nierówności szkolne są takie same jak w latach 60, 70 i 80 XX wieku. Wynikają one z ogólnie rozumianego pochodzenie społecznego. Miejsce *dawnych* nierówności jest zastępowane przez nowe – związane z kosztem opłat za kształcenie na uczelniach prywatnych oraz wyborem niejednakowo prestiżowych kierunków [Domański 2008b].

W badaniach Domańskiego, Macha oraz Przybylskiego ukazane są zależności pomiędzy pochodzeniem społecznym, poziomem wykształcenia i pozycją społeczno-zawodową. Badania nad teorią zależności, dostarczyły dowodów, iż wpływ pochodzenia na pozycję społeczno-zawodową jest dużo słabszy od wpływu dokonującego się za pośrednictwem wykształcenia. Znaczenie czynników pochodzeniowych, polega tutaj na kreowaniu nierówności pod względem dostępu do szkół znajdujących się na różnych poziomach. Inne badania w skali europejskiej dowiodły, że wysokie wykształcenie stało się bardziej dostępne, a jednocześnie straciło na wartości. Nastąpiło zjawisko tzw. dewaluacji dyplomu. Pomimo tego upowszechnienie się wykształcenia wcale nie musi osłabiać przywilejów związanych z przynależnością klasową rodziców [Domański 2008a].

5. Nierówności społeczne przed i po zmianie systemu

W badaniach H. Domańskiego i I. Tomescu-Dubrow potwierdzony jest fakt utrzymywania się w Polsce zależności między pochodzeniem społecznym, a szansami na dalszą kontynuację edukacji. Autorzy dochodzą, do 4-ech kluczowych wniosków. Po pierwsze wpływ pochodzenia społecznego na kontynuację nauki przed i po zmianie systemu nie uległ większym przekształceniom. Odstępstwem od tej reguły są dzieci wywodzące się z rodzin inteligenckich. Jest to jedyna grupa, która straciła na zmianie systemu, ponieważ wykształcenie nie jest już tak lukratywnym dobrem, czego dowodem jest stale zwiększający się udział innych grup społecznych w dostępie do edukacji na wyższym szczeblu. Po wtóre, każda grupa społeczna charakteryzuje się określonym kapitałem kulturowym. Zaczyna on różnicować jednostki dopiero na wyższych szczeblach kształcenia. Po trzecie przemoc symboliczna uwydatnia się we wszystkich grupach społecznych. Rolnicy i robotnicy nie odczuwają takiej potrzeby dalszego kształcenia jak inteligencja. Z góry wiedzą oni, że pozostaną w kręgu zawodów wykonywanych przez ich rodziców. Natomiast inteligencja odczuwa tzw. *presję społeczną* dalszego kształcenia się, która gwarantuje zachowanie pozycji klasowej rodziców. Po czwarte, wpływ na wykształcenie we wszystkich klasach społecznych ma także liczba posiadanego rodzeństwa. Im więcej

monopolizacji dostępu do wyższego wykształcenia, które jest głównym kanałem dostępu do elit. Pochodzenie społeczne powinno być zatem ważniejszym czynnikiem selekcji na tym szczeblu kształcenia. Okazuje się, że w Polsce pozycja ojca była niezmiennie silniej związana z kontynuowaniem nauki po szkole podstawowej. Prawdopodobnie kryje się za tym głębsza prawidłowość, a mianowicie selekcji zaczynającej się już na poziomie wychowania przedszkolnego, a przede wszystkim - socjalizacji w rodzinie. Ten aspekt nierówności edukacyjnych nie potwierdza hipotezy Bourdieu, co nie zmienia faktu, że wyższe wykształcenie jest definicyjną cechą inteligencji w każdym systemie społecznym.

jednostka ma rodzeństwa, tym trudniej kontynuować jej naukę. Wiąże się to z większymi kosztami utrzymania dzieci przez rodziców. Proces ten najbardziej obserwowalny jest na drugim/trzecim szczeblu kształcenia. Szkołę podstawową/zawodową/średnią „ukończyć musi każdy”. Wynika to z powszechnego obowiązku kształcenia do 18-stego roku życia [Domański 2008c].

System szkolnictwa w Polsce jest przykładem stratyfikacji, która dokonuje się na odrębnych torach kształcenia. Mianowicie, po szkole podstawowej wchodzimy na jeden z trzech głównych torów – szkoła zawodowa, liceum ogólnokształcące oraz technikum. Trzeba dokonać wyboru, który wyznacza dalszy przebieg kariery. Lokuje to Polskę w grupie krajów, które charakteryzują się silną zależnością między pozycją społeczno-zawodową, a wykształceniem [Domański 2008c].

6. Wyniki badań

Badania zostały przeprowadzone w okresie roku szkolnego 2013/2014. W badaniu uczestniczyły dzieci uczęszczającej do szkoły podstawowej, z losowo wybranych szkół w województwie śląskim. Próba badawcza wynosiła 537 dzieci⁵⁵. Jak pokazują wyniki badań nierówności w dostępie do edukacji są również związane z miejscem zamieszkania. Z przeprowadzonych badań wynika, iż system wartości u dzieci pochodzących z terenów miejskich jest zupełnie odmienny niż u dzieci pochodzących z terenów wiejskich. Dzieci pochodzące z terenów wiejskich są bardziej skłonne nieść pomoc innym (58%), czynić dobro (76%) i poświęcać się dla innych (82%). Zdaniem autorów jest to wynik socjalizacji w ramach której wpaja się altruistyczne wartości. Dzieci pochodzące z terenów miejskich są uczone – w pierwszej kolejności – dbania o własne interesy i potrzeby (69%). Kolejnym potwierdzeniem różnic dzielących dzieci jest odmienna hierarchia wartości transcendentálnych. Dzieci pochodzące z terenów wiejskich o wiele częściej uczestniczą w nabożeństwach religijnych bo „chcą się pomodlić” (74%), a wśród dzieci pochodzących z terenów miejskich bardzo często wskazywaną odpowiedzią był nakaz rodziców (80%).

7. Podsumowanie

Podsumowując, nierówności społeczne i związane z nimi rozwarstwienie społeczne jest widoczne nie tylko w naszym kraju, ale również w skali światowej. Bezpośrednio przekłada się to także na nierówności związane z dostępem do edukacji. Nierówności pogłębiają się, gdyż są dziedziczone społecznie – przekazywane z pokolenia na pokolenie. Jak wynika z badań społecznych, płeć nie jest tak istotnym czynnikiem generującym nierówności jak na przykład wiek, pochodzenie czy wybór

⁵⁵Pisząc dzieci Autorzy mają na myśli dzieci, które zostały przebadane przez Autorów.

dalszego poziomu kształcenia. Warto podkreślić, iż pochodzenie z rodzin inteligenckich oraz sytuacja materialna rodziny ma znaczący wpływ na szanse podejmowania dalszej nauki. W przyszłej karierze zawodowej znaczenie ma nie tylko ukończenie szkoły, ale przede wszystkim prestiż społeczny szkoły na rynku pracy.

Wpływ na szanse edukacyjne ma też socjalizacja pierwotna (m.in. kody językowe: posługiwanie się poprawną polszczyzną vs. gwara). Dzieciom posługującym się kodem rozbudowanym, łatwiej jest funkcjonować w szkole. Kod ograniczony natomiast może powodować zamykanie furtek edukacyjnych, szczególnie na wyższych poziomach edukacji.

Bourdieu podjął próbę stworzenia uniwersalnej teorii wyjaśniającej nierówności społeczne. Uznał, że przyczyną różnic między ludźmi jest nierówny zasób kapitałów, które lokują ludzi na odmiennych pozycjach w strukturze klasowej. W jego koncepcji jedną z ważniejszych ról odgrywa pojęcie habitusu. Obejmuje on, wszystko to, co przyswoiła sobie jednostka żyjąc w określonym miejscu i kulturze; przynależąc do takiej, a nie innej rodziny; uczęszczając do takiej, a nie innej szkoły; w przyszłości wykonując taką, a nie inną pracę *etc.*

Nierówności społeczne były, są i będą obecne w naszym życiu, tak długo jak będzie istniał nierówny dostęp do społecznie cenionych dóbr, w tym także edukacji. Innymi słowy, nierówności społeczne, w tym edukacyjne wbudowane są w strukturę społeczną. Zdaniem Autorów najbardziej widocznymi skutkami związanymi z nierównościami społecznymi są:

- nierówności na rynku pracy (np. wpływ na zatrudnienie ma rodzaj ukończonej szkoły);
- pogłębiająca się polaryzacja społeczeństwa (np. przeciwnicy i zwolennicy w kwestii pójścia dzieci do szkoły w wieku 6 lat);
- dziedziczenie nierówności.

8. Bibliografia

1. Bourdieu P., *Męska dominacja*, przeł. Kopiciewicz L., Oficyna Naukowa, Warszawa 2004.
2. Bourdieu P., *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*, Les Editions de Minuit, Paris, 2010.
3. Bourdieu P., Passeron J., *Reprodukcja. Elementy teorii systemu nauczania*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
4. Domański H., *Selekcja pochodzeniowa do szkoły średniej i na studia*, [w:] Studia Socjologiczne nr 2/2004
5. Domański H., *Mechanizmy stratyfikacji i hierarchie społeczne*, [w:] (red.) M. Marody, *Wymiary życia społecznego, Polska na przełomie XX i XXI wieku*, Scholar, Warszawa 2007.

6. Domański H., Mach B., Przybysz D., *Pochodzenie społeczne – wykształcenie – zawód: ruchliwość społeczna w Polsce w latach 1982 – 2006*, [w:] (red.) H. Domański, *Zmiany stratyfikacji społecznej w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008a.
7. Domański H., Tomescu-Dubrow I., *Nierówności edukacyjne przed i po zmianie systemu*, [w:] (red.) H. Domański, *Zmiany stratyfikacji społecznej w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008b
8. Giddens A., *Socjologia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012.
9. Gmerek T., *Edukacja i nierówności społeczne. Studium porównawcze na przykładzie Anglii, Hiszpanii i Rosji*, Impuls, Kraków 2011
10. <http://kinship.blox.pl/2008/07/Kapitał-społecznykapitałkulturowykapitał.html> dostęp online 18.12.2014
11. Lis A., Szerenos A., *Koncepcja kapitałów Pierre’a Bourdieu w badaniach klastrów przemysłowych*, [w:] *Studia Regionalne i Lokalne* nr 2/2009
12. Mojska Ł., *Spółeczeństwo bez szkoły*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 2010.
13. Ochremiak A., *Nierówności edukacyjne problem nie tylko pedagogiczny*, [w:] *Problemy opiekuńczo-wychowawcze* nr 8/2002
14. Sawiński A., *Zmiany systemowe a nierówności w dostępie do wykształcenia*, [w:] (red.) H. Domański, *Zmiany stratyfikacji społecznej w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008c.
15. Szymański M., *Nierówności społeczne w polskim szkolnictwie*, [w:] *Nowa Szkoła* nr 1/2004.
16. Turner J., *Struktura teorii socjologicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
17. Zawistowska A., *Horyzontalne nierówności edukacyjne we współczesnej Polsce*, Scholar, Warszawa 2012.

12. MARKETINGOWE I EKONOMICZNE UWARUNKOWANIA ZACHOWAŃ KONSUMENCKICH

Gabriela Majchrowska, Kamil Tomkiewicz
 Uniwersytet Jagielloński w Krakowie,
 Wydział Zarządzania i Komunikacji Społecznej,
 Instytut Spraw Publicznych

1. Wprowadzenie

Celem naszych badań teoretycznych była analiza zachowań konsumenckich w kontekście wybranych uwarunkowań marketingowych i ekonomicznych. Wykorzystano metodę przeglądu literatury naukowej polskiej i zagranicznej aby osiągnąć zakładany cel badań. Ponadto, użyto technikę graficznej prezentacji wyników naszych teoretycznych rozważań.

2. Perspektywa marketingowa

Marketing rozumiany jako handel na wysoką skalę zajmuje się zaspokajaniem ludzkich potrzeb. By zrozumieć istotę marketingu w poniższych podrozdziałach opiszemy czym są badania marketingowe, które w dzisiejszych czasach rządzą produktem. Następnie skupimy się na elementach marketingu mix, potocznie nazywanych 4P. Scharakteryzujemy tylko trzy elementy, ponieważ cena jako ostatni element zostanie przez nas przedstawiona w rozdziale poświęconym perspektywie ekonomicznej. Na koniec nakreślimy czym jest rynek docelowy czyli jaka jest istota segmentacji rynku.

2.1. Badania marketingowe w kontekście podejmowania decyzji zakupowych

Stale wzrastająca konkurencja na rynku dóbr konsumpcyjnych, szczególnie w sektorze spożywczym sprawia, że firmy produkujące żywność muszą pozyskać nowych klientów bądź też utrzymać już pozyskanych konsumentów. Przedsiębiorstwa by lepiej dopasować się do potrzeb klientów, każdą istotną decyzję dotyczącą produktów poprzedzają badaniami marketingowymi. Badania marketingowe są rozumiane jako „*systematyczne projektowanie, zbieranie, analizowanie i prezentowanie danych i wyników badań (...)*” [Kotler Ph., 1980 s.139]. Mając gotowy raport marketingowy przedsiębiorstwo produkcyjne może przystąpić do działań związanych z:

- identyfikacją problemów decyzyjnych,
- ustaleniem problemów,
- rozwiązaniem problemu,
- kontrolą [Kaczmarczyk S., 1995 s.22 – 27].

Głównym zadaniem fazy identyfikacji problemów decyzyjnych jest ustalenie celu przedsiębiorstwa, odpowiedzenie sobie na pytanie: Do czego dążymy? Jaki produkt chcemy stworzyć? W jaki sposób ulepszyć już istniejący? Czasami dochodzi do sytuacji, w której trzeba zmienić główny cel przedsiębiorstwa, ponieważ np. nasz konkurent wprowadził nowy produkt na rynek, wzrosła aktywność promocyjna konkurenta itp. Zarówno sprzyjające jak i niesprzyjające sytuacje dla naszego przedsiębiorstwa mogą pojawić się niespodziewanie, dlatego ich szybkie wykrycie przez prowadzenie regularnych badań marketingowych przynosi wiele korzyści.

Mając zidentyfikowany problem decyzyjny musimy wgłębić się i ustalić w czym tkwi problem, gdzie są jego początki. Trzeba rozważyć wszystkie możliwe sytuacje, ponieważ problem może mieć swoje korzenie nie tylko w cenie, opakowaniu, składzie produktu, ale także może być związany np. z pozycjonowaniem produktu na półce.

Przedsiębiorstwo będzie mogło rozwiązać problem, jeżeli dobrze uchwycimy jego sedno. Rozwiązanie problemu czasami związane jest z rozważaniem różnych alternatyw osiągnięcia głównego celu przedsiębiorstwa. Większość problemów można rozwiązać poprzez wybór właściwej ceny, kanału dystrybucji, segmentacji rynku bądź po prostu zmienić przekaz reklamowy kierowany do konsumenta [Kaczmarczyk S., 1995 s.25].

Fazę kontroli można rozumieć na dwa sposoby. Po pierwsze pełni ona rolę monitorowania skuteczności podjętych działań marketingowych. Po drugie przedsiębiorstwo stosując kontrolę połączoną z testowaniem pilotażowym ma możliwość sprawdzenia produktu i podjęcia stosownej decyzji w związku z nim.

Konsument decydując się na dany produkt wpływa swoim wyborem na badania marketingowe. Okresowe monitorowanie sprzedaży konkretnych produktów pozwoli firmom na sprawniejsze zarządzanie swoimi produktami. Firmy wiedząc jak sprzedaje się ich produkt będą mogły wychodzić naprzeciw oczekiwaniom swoich konsumentów i zaspokajać ich wyszukane potrzeby poprzez odpowiednią konstrukcję swoich towarów.

3. Elementy marketingu mix – produkt, promocja, dystrybucja

Produkt, opakowanie i marka wspólnie tworzą strategię produktu. „*Strategia produktu to proces dostosowywania produktu do obecnych oraz przyszłych potrzeb i wymagań odbiorców*” [Mruk H., Rutkowski I. P., 1994 s. 13]. Tylko skoordynowanie strategii produktu ze strategią marketingową pozwoli na zdobycie sukcesu danego produktu.

Produkt rozumie się jako wszystkie dobra i usługi, które można zaoferować nabywcom w celu konsumpcji. W konsekwencji prowadzi to do zaspokajania pragnień i potrzeb nabywców. Produkt pojmowany szeroko to nie tylko masło i samochód, ale także gra w siatkówkę (czynność), działalność wolontarystyczna (idea), kupno działki (miejsce) oraz wizyta u dentysty (osoba) [Mruk H., Rutkowski I. P., 1994 s. 14]. Wszystkie te dobra i usługi mogą być pojmowane jako produkty konsumpcyjne, ponieważ są one przeznaczone dla finalnego konsumenta. Każdy produkt posiada zestaw cech materialnych i niematerialnych, które dążą do maksymalnego usatysfakcjonowania nabywcy. Konsument częściej dokonuje zakupu produktów powszednich-nietrwałych niż luksusowych-trwałych. Produkty powszednie takie jak chleb, mleko czy cukier często klient nabywa rutynowo – uświadamia sobie potrzebę, więc kupuje. Są to produkty niezbędne do zaspokajania potrzeb fizjologicznych. Produkty luksusowe nie mają zastępowalnych substytutów np. samochód Audi, gdzie konsument jest przyzwyczajony do marki i poświęca wiele czasu i wysiłku by dany produkt zdobyć. Ten produkt konsument będzie długo użytkował, dlatego zakup musi być przemyślany [Mruk H., Rutkowski I. P., 1994 s. 16 – 27].

Opakowanie stanowi istotny składnik zarówno samego produktu jak i strategii produktu. Pełni szereg ważnych funkcji:

- Ochrania produkt przed działaniem czynników ze środowiska zewnętrznego np. wilgoć, temperatura.
- Zabezpiecza wartość użytkową np. kupując zestaw szklanek w opakowaniu unikamy potencjalnego stłuczenia.
- Zdobi – kolorowe pudełko, efekty 3D przyciągają wzrok i kuszą.
- Identyfikuje dany produkt – zwraca uwagę na jego zawartość np. ilość cukru, oraz rozróżnia go wśród innych produktów.

- Informuje o sposobie użytkowania, przeznaczeniu oraz dacie ważności [Kramer T., 2000 s. 110 – 112].

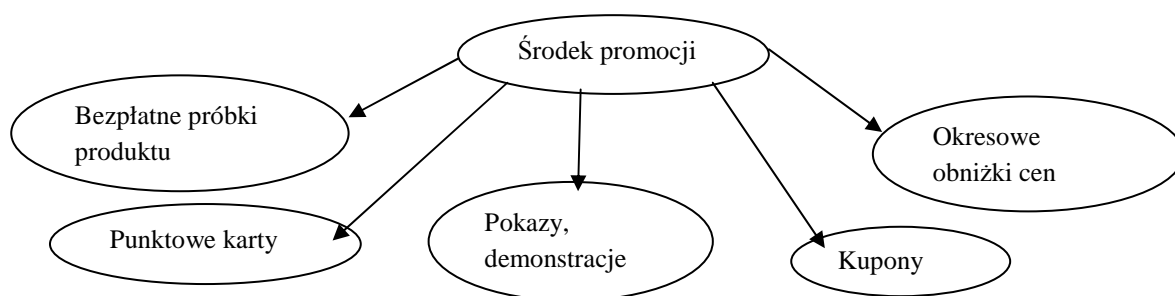
Z pozoru błahy element marketingu, (ponieważ wiele opakowań jest wyrzucanych do kosza) odgrywa istotną rolę w konkurencyjnej walce o swoje miejsce na rynku. Oryginalny kształt i kolor czyli tzw. pomysłowe opakowanie oraz dobry produkt pozwalają zaoszczędzić na kosztownych wydatkach na reklamę.

Ostatnim elementem strategii produktu jest marka, nierozdzielnie połączona z produktem i opakowaniem. Markę utożsamia się ze znakiem fabrycznym bądź też znakiem firmowym. Zazwyczaj marka to opatentowany symbol graficzny umieszczany na produktach. Dobra marka gwarantuje jakość i chroni przed naśladownictwem. Z punktu widzenia czysto marketingowego marka to coś, za co płaci i kupuje konsument, coś czym produkt się wyróżnia. Charakteryzuje się wyjątkowością (unikalnością) oraz jest długowieczna czyli opiera się upływowi czasu. Produkt może wyjść z mody w przeciwieństwie do marki [Ambler T., 1999, s. 216 – 227].

Skuteczność marketingu opiera się przede wszystkim na skutecznej promocji sprzedaży. *„Promocja sprzedaży obejmuje działania i środki będące elementem systemu komunikowania się przedsiębiorstwa z rynkiem oraz wspierające sprzedaż produktu”* [Garbarski L., Rutkowski I., Wrzosek W., 2001, s. 535]. Promocja sprzedaży jest specyficznym instrumentem strategii przedsiębiorstw, ponieważ nie może być ona stosowana samodzielnie tzn. zawsze musi współwystępować z innymi instrumentami marketingu np. dystrybucją. Głównym celem promocji sprzedaży jest wywołanie u konsumenta podwyższonej chęci, skłonności do zakupu określonego produktu. Zakup produktu związany jest z jego zwiększoną atrakcyjnością. Działania promocyjne mają charakter okresowy, mogą występować tylko w konkretnym, stosunkowo krótkim (np. maksymalnie tydzień) czasie. Okresowość promocji ma swoje plusy, ponieważ wywołuje szybki efekt w postaci zwiększonej sprzedaży oraz pozwala umocnić długotrwałą współpracę z konsumentem. Działania promocyjne nie są kampanią jednorazową, mają charakter powtarzalny. Powtarzalność promocji sprawia, że nasz produkt może być lepiej zapamiętany przez konsumenta, co w przyszłości przełoży się na zakup produktu. Promocja sprzedaży pełni kilka zadań:

- Zadaniem głównym jest sprzedaż produktu w promocyjnej cenie wśród jak największej ilości konsumentów.
- Przedsiębiorstwo wprowadzając na rynek nowy bądź zmieniony produkt musi zastosować promocję, ma ona na celu zapoznanie konsumenta z produktem, a także powinna przełamać opór i nieufność w stosunku do czegoś nowego/zmienionego.
- Gdy istnieje na rynku masa podobnych produktów np. kilkanaście rodzajów serków, trzeba zastosować promocję, aby podnieść atrakcyjność produktu i zbudować tzw. *wartość dodaną* wśród klientów.
- Promocja pozwala na utrzymanie pozyskanych konsumentów, ale także przyciąga nowych. W przyszłości promocja będzie skłaniała do powtórzenia zakupu [Garbarski L., Rutkowski I., Wrzosek W., 2001, s. 537].

Istnieje kilka środków promocji jakie spotyka się na rynku. *„Poszczególne środki promocyjne mają na ogół określone właściwości, które predestynują je do zastosowania w określonych sytuacjach”* [Garbarski L., Rutkowski I., Wrzosek W., 2001, s. 539].



Rysunek 1. Istotne środki promocji z punktu widzenia artykułów spożywczych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Garbarski L., Rutkowski I., Wrzosek W., 2001, s. 538.

Okresowa obniżka cen, nazywana przez specjalistów od marketingu manipulacją cenową polega na sprzedaży produktów po niższej cenie niż początkowo zakładano. Obniżki cen często stosowane są wśród artykułów spożywczych, którym w niedługim czasie kończy się termin ważności. Sklepy stosują tą taktykę, ponieważ wychodzą z założenie, że lepiej taniej sprzedać dany produkt, aniżeli go wyrzucić i nic na nim nie zarobić. Posiadacz kuponu może nabyć produkt po niższej cenie, (wartość obniżki zawsze podana jest na kuponie). W dzisiejszych czasach rozpowszechnianie kuponów stało się mało popularne; mimo, że jest to skuteczna metoda promocyjna i reklamowa. Kupon promocyjny ma wiele zalet i przynosi cenne informacje zwrotne dla danego przedsiębiorstwa i jego produktu. Kupon pozwala na pozyskanie nowych konsumentów oraz umacnia więź zaufania ze stałymi konsumentami. Dzięki niemu można zweryfikować skuteczność oddziaływania reklamy, ponieważ często kupony zamieszczane są w prasie. Bardzo popularne są pokazy, demonstracje. Te środki promocji stosowane są częściej przy wprowadzaniu na rynek nowego produktu, niż w odniesieniu do już obecnych produktów na rynku.

Głównym zadaniem pokazów i demonstracji jest przełamanie nieufności i oporu wśród potencjalnych konsumentów. Jeżeli przedmiotem pokazów i demonstracji są produkty spożywcze, wtedy dodatkowo odbywają się tzw. degustacje, podczas, których konsument ma okazję zasmakować czegoś nowego. Pokazy i demonstracje stosują głównie hipermarkety np. Auchan, Kaufland. Wynika to z faktu, że powierzchnia tych sklepów jest duża, w konsekwencji więcej przestrzeni przekłada się na większe możliwości logistyczne i lepsze wygospodarowanie odpowiedniego miejsca do takiego przedsięwzięcia. W ostatnim czasie dużego znaczenia nabrały punktowe karty, różnie nazywane np. Karta Skarbonka, Karta Stałego Klienta. Każda suma pieniędzy ma przypisaną określoną ilość punktów. Po zebraniu wystarczającej ilości punktów klientowi przysługuje możliwość przełożenia tych punktów na nagrody. Często nagrody mają zróżnicowaną wartość (w zależności od punktów) i mają charakter materialny. Sklepy stosując taką strategię nie tylko umacniają więź z konsumentem i pośrednio zmuszają go do ponownych zakupów, ale także budują w świadomości konsumenta pozytywny obraz własnego sklepu. W celu zapoznania konsumenta z produktem stosuje się bezpłatną wysyłkę próbek. Konsument ma okazję wypróbowania produktu w momencie najbardziej dla niego dogodnym. Jeżeli produkt spodoba się konsumentowi, on poczuje się zobligowany do jego zakupu i w ten sposób pozyskamy nowego klienta [Kramer T., 2000 s. 153 – 179].

Dystrybucja jako ostatni element opisywanego przez nas marketingu mix oznacza „(...) zorientowaną na osiągnięcie zysku działalność związaną z przemieszczaniem produktów z miejsca ich wytworzenia do miejsca zakupu (przejęcia) przez nabywców finalnych” [Czubała A., 2001 s. 9]. Potocznie dystrybucja oznacza zysk, aby ten zysk osiągnąć trzeba zaplanować, zorganizować oraz kontrolować w jaki sposób produkt przemieszcza się z miejsca na miejsce; by zminimalizować lub całkowicie wyeliminować przeszkody i niedogodności związane z transportem. Głównym zadaniem dystrybucji jest dostarczenie nabywcom pożądanego produktu, który chcą nabyć w określonym czasie, w określonym miejscu i na określonych warunkach. Realizując to zadanie trzeba wziąć pod uwagę

takie elementy jak kanały dystrybucji, lokalizację, formę sprzedaży, cechy produktu, zasoby finansowe firmy, przepisy prawne itp. Trzy podstawowe funkcje dystrybucji to:

- Funkcje przedtransakcyjne – skoordynowanie podaży z popytem w wyniku zebranych i przetworzonych informacji rynkowych bądź badań marketingowych.
- Funkcje kupna-sprzedaży – fizyczny przepływ produktów od wytwórcy do nabywcy.
- Funkcje potransakcyjne – utrzymanie dobrych kontaktów z nabywcami poprzez zaspokajanie ich potrzeb [Czubała A., 2001 s. 15 – 20].

Ważne w procesie dystrybucji są kanały. *„Kanał dystrybucji jest to zbiór wzajemnie zależnych od siebie organizacji, współuczestniczących w procesie dostarczania produktu lub usługi do użytkownika lub konsumenta”* [Kotler P., 1994 s. 480]. Inaczej kanały dystrybucji nazywane są kanałami marketingu/kanałami rynku. Kanał marketingu składa się z łańcucha ogniw. Ogniwa tworzą uczestnicy, którzy partycypują w procesie dostarczania wytworzonych produktów nabywcom finalnym. Kanał bezpośredni i kanał pośredni to podstawowa typologia kanałów dystrybucji. Kanał bezpośredni tworzą dwa szczeble: producent i nabywca finalny. Taka dystrybucja ma zastosowanie na rynku dóbr inwestycyjnych, surowców oraz indywidualnych usług np. konstrukcja maszyny na zamówienie. W kanale pośrednim istnieje trzeci szczebel – pomiędzy producentem a nabywcą finalnym jest pośrednik. Na rynku artykułów spożywczych przeważa kanał pośredni. Producent sprzedaje swoje produkty do sklepu – pośrednika, gdzie ostateczny konsument nabywa potrzebne mu dobra [Czubała A., 2001 s. 21 – 41].

Segmentacja rynku. Podział rynku wedle określonych kryteriów na jednorodne grupy nabywców nosi nazwę segmentacji rynku. Istota segmentacji rynku skupia się na konkretnym ukierunkowaniu działalności gospodarczej zorientowanej zawsze na „kogoś” w przeciwieństwie do działań na rzecz „wszystkich”. Rozróżnienie kogoś od wszystkich stanowi podstawową różnicę między orientacją rynkową/marketingową a orientacją produkcyjną. Pierwsza z nich ogniskuje działania centralnie nakierowane na konsumenta i zaspokajanie jego potrzeb. Druga orientacja w centrum uwagi stawia produkt. W myśl tej orientacji to konsument powinien dostosować się do produktu, który już istnieje na rynku [Garbarski L., Rutkowski I., Wrzosek W., 2001 s. 168 – 171].

Powyżej opisane orientacje są punktem wyjścia segmentacji rynku ze względu na jego kryteria podziału. Podział nakierowany jest albo na konsumenta albo na produkt/sytuację zakupową. Kryteria segmentacji rynku odnoszące się do konsumenta to:

- Kryteria społeczne np. grupa odniesienia, klasa społeczna
- Kryteria ekonomiczne np. zawód, dochód
- Kryteria demograficzne np. wiek, płeć
- Kryteria geograficzne np. miejsce zamieszkania, klimat
- Kryteria psychologiczne np. styl życia, zainteresowania [Kramer T., 2000, 79].

Kryteria segmentacji rynku odnoszące się do produktu/sytuacji zakupowej to:

- Kryteria związane z wzorcami konsumpcji np. częstotliwość używania produktu
- Kryteria dotyczące warunków zakupu np. czas zakupów, rodzaj sklepów
- Kryteria uwydatniające oferowane przez produkt korzyści np. wiedza jaką posiada konsument na temat kupowanego produktu [Garbarski L., Rutkowski I., Wrzosek W., 2001 s. 171 – 175].

Podział na segmenty rynku według określonych kryteriów powinien spełniać trzy warunki. Po pierwsze dany segment rynku powinien być maksymalnie jednorodny pod względem zaspokajania tych samych potrzeb w ten sam sposób. Po wtóre każdy segment musi reprezentować inny typ nabywców czyli odmienne zachowanie się na rynku każdej z grup konsumentów. Po trzecie segmentację rynku trzeba przeprowadzać w oparciu o jak największą ilość zmiennych, które dadzą

możliwość ich praktycznego zastosowaniu przy konstituowaniu produktu oraz w procesie decyzyjnym na rynku [Kramer T., 2000, 77 – 79].

Każda działalność firmy, (małej, średniej i dużej) która oferuje swoje produkty konsumentowi powinna być poprzedzona odpowiednimi badaniami na temat segmentacji rynku. Pozwoli to na zmniejszenie kosztów tzw. chybionych produktów oraz wyznaczy firmie obszary ekspansji. Segmentacja rynku jest punktem odniesienia przy formułowaniu celów działalności marketingowej.

Perspektywa ekonomiczna. Ekonomiczne determinanty konsumpcji a podejmowanie decyzji zakupowych

W dzisiejszych czasach pieniądź odgrywa istotną rolę na każdej płaszczyźnie życia społecznego. Pieniądź napędza gospodarkę i powoduje wzrost PKB. Od jego ilości zależy wielkość i jakość konsumowanych dóbr przez człowieka. Wśród ekonomicznych czynników konsumpcji wyróżnić należy:

- posiadany zasób dóbr konsumpcyjnych w danym gospodarstwie,
- dostępność do istniejących dóbr usług publicznych,
- dochód gospodarstw domowych,
- ceny dóbr i usług,
- podaż dóbr i usług [Bywalec Cz., Rudnicki L., 1999 s. 40 – 46].

Gospodarstwo domowe bez względu na wielkość i czas jego założenia już na wstępie posiada i użytkuje pewne zasoby dóbr konsumpcyjnych. Mamy tu na myśli takie przedmioty jak: telefon, ubrania, komputer, po przedmioty bardziej złożone i droższe np. mieszkanie, samochód. Różne gospodarstwa domowe potrzebują różnych dóbr i usług. Przedsiębiorstwa chcące sprzedać swoje dobra i usługi muszą dokonać segmentacji rynku według zamożności poszczególnych gospodarstw domowych. Mając ściśle określone segmenty konsumentów i znając ich potrzeby przedsiębiorstwa będą w stanie lepiej zaprojektować swoje dobra i usługi.

Dostępność do istniejących dóbr i usług publicznych np. usług medycznych, edukacyjnych stała się codziennością. Z założenia dostępność do tychże dóbr jest bezpłatna, jednak konsument, który posiada odpowiednią ilość pieniędzy może skorzystać z takich samych usług płacąc za nie. W jego przeświadczeniu cechują się one wyższą jakością. Warto podkreślić, że nieustannie rozwija się rynek dóbr i usług publicznych ale także prywatnych. Jest to konsekwencją ciągle pojawiających się nowych potrzeb konsumentów.

Dochód jest najważniejszym czynnikiem ekonomicznym kształtującym konsumpcję. Od niego zależy czy dane gospodarstwo domowe zaspokoi tylko potrzeby fizjologiczne czy także inne potrzeby wymienione w hierarchii potrzeb Masłowa. Skłonność do konsumpcji jest pewną psychologiczno-społeczną właściwością człowieka. W literaturze wyróżnia się przeciętną oraz krańcową skłonność do konsumpcji. Pierwszą z nich mierzy się sumą wydatków na konsumpcję z tzw. rozporządzalnego dochodu danego gospodarstwa domowego. Krańcowa skłonność do konsumpcji to odsetek dodatkowego, rozporządzalnego dochodu przeznaczonego na cele konsumpcyjne [Nojszewska E., 1995 s. 227]. Krańcowa skłonność do konsumpcji zaspokaja potrzeby wzbogacające naszą jakość życia np. wydatki na naukę, rozrywkę, kulturę. Dochodowa elastyczność popytu dotyczy relacji jaka zachodzi między dochodem a popytem. Definiuje się ją jako reakcję popytu na zmianę dochodu i oblicza według wzoru:

$$e_d = \frac{\Delta q}{q} : \frac{\Delta d}{d}$$

gdzie:

ed – elastyczność dochodowa popytu

q – popyt

d – dochód

Wyróżnia się kilka poziomów elastyczności dochodowej popytu:

- $ed > 1$ – popyt doskonale elastyczny, w największym stopniu reaguje na zmiany dochodu, dotyczy zakupu artykułów luksusowych np. samochód; dobra te mają charakter trwałego użytku;
- $ed = 1$ – popyt proporcjonalny, reaguje wprost proporcjonalnie na zmiany dochodu;
- $0 < ed < 1$ – popyt mało elastyczny, słabo reagujący na zmianę dochodów, dotyczy zakupu artykułów pierwszej potrzeby (np. żywność);
- $ed = 0$ – popyt sztywny, nie reaguje w ogóle na zmiany dochodu, dotyczy zakupy dóbr podstawowych, które są niezbędne do przeżycia na poziomie minimum;
- $ed < 0$ – popyt odwrotnie elastyczny, reaguje w odwrotnym kierunku na zmiany dochodu, dotyczy zakupu dóbr niższego rzędu [Kleczek R., Kowal W., Waniowski P., Woźniczka J., 1992 s. 49 – 51].

Czynnikiem ekonomicznym bezpośrednio wpływającym na decyzję zakupu dóbr i usług jest cena. *Stricte* ceną zajmiemy się w kolejnym podrozdziale, tutaj opiszemy tylko jak zjawisko zmiany ceny oddziałuje na popyt. Wzajemne wpływy ceny i popytu zwiększają lub ograniczają wielkość zakupów. Skutki w tym zakresie mogą mieć charakter substytucyjny lub dochodowy. W pierwszym przypadku zmiana ceny daje konsumentowi nowe możliwości wyboru, ponieważ dochodzi do zmian relacji cen na poszczególne artykuły. W drugim przypadku zmiana cen powoduje zmianę realnego poziomu dochodu w gospodarstwie domowym. Często dostrzega się zjawisko, w którym zmiana cen jednych artykułów powoduje nieoczekiwane zmiany popytu na inne dobra. Nierzadko mają one niewiele wspólnego z tymi pierwszymi, ponieważ nie są one substytutem [Kleczek R., Kowal W., Waniowski P., Woźniczka J., 1992 s. 51 – 52]. Cenowa elastyczność popytu to miernik stopnia reakcji popytu na zmiany cen, obliczany według wzoru:

$$e_p = \frac{Q_0 - Q_1}{Q_0 + Q_1} : \frac{P_0 - P_1}{P_0 + P_1}$$

gdzie:

e_p – elastyczność cenowa popytu

Q_0 i P_0 – popyt i cena w okresie początkowym

Q_1 i P_1 – popyt i cena w następnym okresie

Elastyczność cenowa popytu umożliwia określenie siły oraz kierunku oddziaływania ceny na popyt. Wskaźnik ten informuje o ile procent zmieni się popyt jeżeli zmienimy cenę o 1%. Cenowa elastyczność popytu może przybierać różne rodzaje:

- $e_p + \infty$ – popyt doskonale elastyczny, każda nawet mała zmiana ceny będzie powodowała dążenie do nieskończoności;
- $e_p > 1$ – popyt elastyczny, proporcjonalnie reaguje na zmianę ceny, np. produkty luksusowe, bez których konsument jest w stanie normalnie egzystować;
- $e_p = 1$ – popyt jednolity, zmiana ceny proporcjonalna do zmiany popytu; produkty, które konsument kupuje co jakiś czas np. obuwie, odzież;
- $e_p < 1$ – popyt nieelastyczny, zmiana ceny pociąga za sobą mniej niż proporcjonalną zmianę popytu, są to dobra niższego rzędu, na które konsument nie ma wpływu np. ogrzewanie mieszkania w bloku;
- $e_p = 0$ – popyt sztywny, nie wykazuje żadnych zmian, mimo zwwyżki lub spadku cen, są to produkty o niewielkim znaczeniu dla konsumenta np. sól;
- $e_p < 0$ – popyt odwrotnie elastyczny, reakcja niezgodna z prawem zmniejszającego się popytu, ponieważ rosnące ceny pociągają za sobą rosnący popyt [Mynarski S. 1987, s.32].

Nie powinno się rozpatrywać zależności zmian między ceną a popytem w odizolowaniu od innych perspektyw (np. psychologicznej, marketingowej) warunkujących decyzje zakupowe. Zmiana zachowań względem kupowanych towarów może nie zawsze wynikać w związku ze zmianą ceny na rynku. Często konsumenci mogą kupić inne artykuły spożywcze np. podczas promocji, za sprawą rad innych konsumentów.

Podaż, czyli ilość dóbr i usług oferowanych na rynku w danym czasie oraz po określonej cenie wpływa nie tylko na konsumpcję w gospodarstwach domowych, ale także na rozwój społeczno-gospodarczy danego kraju. Polskie zaopatrzenie rynku czyli podaż dóbr i usług wraz z możliwością ich nabywania kształtuje się na wysokim poziomie. Dostarczane na rynek dobra i usługi nieustannie się rozwijają spełniając coraz to bardziej wyszukane potrzeby nabywców. W podaży liczy się ilość i jakość. Odpowiednia ilość zaspokaja poszczególne potrzeby każdego konsumenta. Jakość wyraża się poprzez walory techniczne produktu m.in. wysoką użyteczność kupowanych artykułów. Pomimo rozwijającej się podaży, która daje możliwość spełniania rozmaitych (rzeczywistych i wykreowanych) potrzeb konsumentów, podjęcie decyzji o zakupie np. nowego gadżetu prawie zawsze będzie uzależnione od dochodu danego konsumenta [Bywalec Cz., Rudnicki L., 1999 s. 45 – 46].

Cena jako element marketingu mix. Cena w ujęciu marketingowym jest to „wartość przedmiotu (produktu lub usługi) transakcji rynkowej zgodna z oczekiwaniami kupującego i sprzedającego, określona najczęściej w ujęciu monetarnym” [Karasiewicz G., 1997 s. 16].

Cena jest istotnym składnikiem marketingu mix. Wyznacza podstawową wartość czynników produkcji takich jak praca, ziemia i kapitał. Decyduje ona także o alokacji tych zasobów. Decyzję w kwestii cen nie powinno podejmować się w oderwaniu od pozostałych trzech elementów marketingu mix, ponieważ wiąże się ona z produktem, dystrybucją, promocją. Cena produktu/usługi/idei wpływa bezpośrednio bądź pośrednio na:

- popyt na rynku,
- konkurencyjność produktu/usługi,
- pozycję firmy w danym segmencie zbytu,
- ilość zwrotu nakładów związanych ze sprzedażą produktu/usługi/idei,
- zysk firmy,
- ekspansję na inne rynki [Kramer T., 2000 s. 113 – 117].

Cena pełni trzy podstawowe funkcje w marketingu: Po pierwsze ma dążyć do maksymalizacji wielkości sprzedaży danych produktów. Po wtóre powinna osiągnąć zakładany poziom zysku w danym przedsiębiorstwie. Po trzecie musi zachować *status quo* na rynku [Altcorn J., 1995 s. 194 – 195].

Strategia ceny to stosunek jaki zachodzi między przedsiębiorstwem, konsumentami, a konkurencją. Te trzy ogniwa współistnieją ze sobą na rynku dóbr i usług. Przedsiębiorstwa kształtują ceny w oparciu o odpowiednie strategie cenowe:

- Strategia penetracyjna – ceny kształtowane są na niskim bądź bardzo niskim poziomie. Przedsiębiorstwo chwilowo rezygnuje z zysków na poczet zdobycia jak największej ilości konsumentów.
- Strategia selektywna – ceny kształtowane są na wysokim bądź bardzo wysokim poziomie. Przedsiębiorstwo selekcionuje swoich konsumentów, wyodrębniając nabywców o jak najwyższych dochodach. Zapewnią oni zysk danemu przedsiębiorstwu.
- Strategia adaptacyjna – przedsiębiorstwo swoimi produktami zaspokaja potrzeby klientów jednak cenę tych produktów kształtuje w oparciu o poczynania konkurencji. Dzięki tej strategii przedsiębiorstwo utrzymuje pozyskany już wcześniej udział na rynku.
- Strategia innowacyjna – może opierać się na trzech założeniach. Po pierwsze zmierza do unikania konkurencji (przedsiębiorstwo poszukuje luki cenowej, w której produkty świetnie będą się sprzedawać). Po wtóre inicjuje procesy konkurencyjne (przedsiębiorstwo w oparciu o badania rynkowe samo inicjuje zmiany cen). Po trzecie reaguje na zmiany cen dokonywane

przez konkurenta, w odwrotny sposób np. gdy konkurencja podnosi ceny to my obniżamy cenę. Przedsiębiorstwo liczy na wzrost wielkości popytu produktu, w którym obniżono cenę.

- Strategia cenowo-jakościowa – wykorzystuje relację jaka zachodzi między ceną a innymi instrumentami marketingu, które są zmieniane i różnicowane pod względem jakościowym. Chodzi tu głównie o nabywanie dóbr luksusowych, gdzie cena jest miernikiem jakości. Konsument jest w stanie zapłacić więcej za dobro, które będzie mu służyło w dłuższej perspektywie czasowej np. laptop.
- Strategia cenowo-promocyjna – wykorzystuje zależności jakie zachodzą między ceną a promocją. Okresowa promocja produktu opiera się na materialnym zainteresowaniu nabywców. Przedsiębiorstwo chce przyciągnąć konsumenta stosując obniżki cenowe. W tym okresie uzyskuje się wyższą sprzedaż promocyjnych produktów jednak niższy zysk danego przedsiębiorstwa [Garbarski L., Rutkowski I., Wrzosek W., 2001 s. 377 – 397].

Cena podobnie jak inne elementy marketingu mix nierozzerwalnie połączona jest z produktem. Związki komplementarne charakteryzują zależności jakie zachodzą między czterema składnikami marketingu mix. Żaden z nich nie traktuje się jako najważniejszy, ponieważ brak jakiegokolwiek z nich wywoła chaos na rynku [Garbarski L., Rutkowski I., Wrzosek W., 1992 s. 224 – 226]. Ceny produktów oraz dochód gospodarstw domowych znacznie kształtują wymiar współczesnej ekonomii. Od ich wielkości zależy jakość i poziom konsumowanych dóbr. Często konsument podejmując decyzje zakupowe kieruje się właśnie ceną i dysponowanym budżetem.

4. Podsumowanie

Reasumując, stworzono strategię marketingową bazującą na elementach marketingu mix (produkt w tym: marka, opakowanie; dystrybucja w tym kanały; promocja i cena), aby wywrzeć znaczący wpływ na zachowania konsumenckie. Następnie powstał podział rynku wedle określonych kryteriów (odnoszących się do: konsumenta i sytuacji zakupowej) na jednorodne grupy konsumentów.

Charakteryzując uwarunkowania zachowań konsumenckich w perspektywie ekonomicznej skupiliśmy się na dwóch podstawowych aspektach – ekonomicznych czynnikach konsumpcji oraz cenie. Przedstawiliśmy jak te aspekty wpływają na możliwość podejmowania decyzji zakupowych. Wśród czynników ekonomicznych wyróżniliśmy posiadany zasób dóbr, dostępność do nich, dochód, ceny oraz podaż. Przedstawiając cenę jako element marketingu mix skupiliśmy się na pełnionych przez nią funkcjach. Na koniec opisaliśmy różne strategie cenowe jakimi kierują się przedsiębiorstwa (penetracyjna, adaptacyjna, innowacyjna cenowo-jakościowa, cenowo-promocyjna), by wywierać znaczący wpływ na decyzje konsumenckie.

5. Bibliografia

1. Altkorn J. (red.) (1995). *Podstawy marketingu*. Kraków: Instytut Marketingu
2. Ambler T. (przekł.) Loska M. (1999). *Marketing od A do Z*. Kraków: Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu
3. Bywalec Cz., Rudnicki L. (1999). *Podstawy ekonomiki konsumpcji*. Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie
4. Czubała A. (2001). *Dystrybucja produktów*. Warszawa: PWE
5. Garbarski L. (1998). *Zachowania nabywców*. Warszawa: PWE
6. Garbarski L., Rutkowski I., Wrzosek W. (1992). *Marketing*. Warszawa: PWE

7. Garbarski L., Rutkowski I., Wrzosek W. (2001). *Marketing. Punkt zwrotny nowoczesnej firmy*. Warszawa: PWE
8. Kaczmarczyk S. (1995). *Badania marketingowe. Metody i techniki*. Warszawa: PWE
9. Karasiewicz G. (1997). *Marketingowe strategie cen*. Warszawa: PWE
10. Kleczek R., Kowal W., Waniowski P., Woźniczka J. (1992). *Marketing. Jak to się robi*. Wrocław, Warszawa, Kraków: Zakłady Narodowe im. Ossolińskich
11. Kotler Ph. (1980). *Principles of Marketing*. London: Prentice – Hall Inc
12. Kotler Ph. (1994). *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*. Warszawa: Gebether & Ska
13. Kotler Ph., Armstrong G., Saunders J., Wong V. (przekł.) Adamus L., Kisiel W., Woźniczka M. (2002). *Marketing. Podręcznik europejski*. Warszawa: PWE
14. Kramer J. (1997). *Konsumpcja w gospodarce rynkowej*. Warszawa: PWE
15. Kramer T. (2000). *Podstawy marketingu*. Warszawa: PWE
16. Mynarski S. (1987). *Analiza rynku. Problemy i metody*. Warszawa: PWE
17. Mruk H. (1996). *Podstawy marketingu*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu
18. Mruk H., Rutkowski I. P. (1994). *Strategia produktu*. Warszawa: PWE
19. Nojszewska E. (1995). *Podstawy ekonomii*. Warszawa: WSiP

13. ODPOWIEDZIALNOŚĆ OSÓB PRAWNYCH W POLSCE NA TLE KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ

Hanna Malik

Centrum Interdyscyplinarnych Studiów o Polsce, Europejski Uniwersytet Viadrina,
Frankfurt nad Odrą

1. Wprowadzenie

Przestępczość gospodarcza od kilkudziesięciu lat rozwija się niezwykle dynamicznie i stanowi duże zagrożenie dla współczesnego porządku prawnego. Jednym ze sposobów jej zwalczania są obok sankcji wobec osób fizycznych sprawujących funkcje kierownicze w ramach przedsiębiorstw także sankcje karne lub quasi-karne wobec podmiotów zbiorowych. Do prawa polskiego odpowiedzialność osób prawnych została wprowadzona ustawą z dnia 28.10.2002 r. o odpowiedzialności podmiotów zbiorowych za czyny zabronione pod groźbą kary (Dz. U. Nr 197, poz. 1661, zwana dalej u.o.p.z.), w ramach przygotowań do akcesji w Unii Europejskiej. Ustawa uchwalona w przyspieszonym procesie ustawodawczym od wejścia w życie była wielokrotnie nowelizowana, ale nadal uważana jest za regulację wadliwą i wzbudza wiele kontrowersji. Problematyka odpowiedzialności podmiotów zbiorowych jest szeroko komentowana w polskim piśmiennictwie, także w aspekcie prawnoporównawczym. Już pod koniec lat 90. pojawiały się publikacje, w których przedstawiane były potencjalne modele odpowiedzialności podmiotów zbiorowych. [Jankowska, 1996, s. 45, Szymańska, 1998, s. 197]. Po uchwaleniu u.o.p.z. rozwiązania w innych krajach służyły głównie jako tło do rozważań o modelu odpowiedzialności podmiotów zbiorowych w Polsce [Namysłowska-Gabrysiak, 2003, s. 87, Garus-Ryba, 2003, s. 42, Nita, 2003, s. 16]. Wspomniane publikacje odwoływały się głównie do przepisów obowiązujących w krajach anglosaskich, z których wywodzi się współczesna koncepcja odpowiedzialności podmiotów zbiorowych [Nita, 2003, s. 102]. Również Holandii, pierwszego kraju kręgu prawa kontynentalnego, który wprowadził taką odpowiedzialność do swojego kodeksu karnego, a także Francji [Melezini, 2001, s. 313], Niemiec [Weigend, 2003, s. 73] i Austrii [Schmoller, 2006, s. 30]. W związku z ogólnoeuropejskim trendem do rozszerzania odpowiedzialności osób prawnych, część z tych publikacji się zdezaktualizowała. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie najnowszych przepisów o odpowiedzialności podmiotów zbiorowych w wybranych krajach członkowskich Unii Europejskiej. Ze względu na zakres publikacji analiza zostanie ograniczona do krajów kręgu prawa kontynentalnego oraz do przesłanek materialnych tejże odpowiedzialności. W pierwszej kolejności omówię dylematy związane z odpowiedzialnością karną osób prawnych oraz wytyczne prawa europejskiego odnoszące do tej kwestii. Następnie najważniejsze aspekty odpowiedzialności podmiotów zbiorowych w Polsce i innych krajach UE. Na zakończenie przedstawię najnowsze regulacje przyjęte w Luksemburgu, Hiszpanii, Słowacji, Lichtensteinie i Czechach.

2. Dylemat odpowiedzialności (karnej) osób prawnych

Idea, że obok osób fizycznych do odpowiedzialności karnej pociągane mogą być także osoby prawne nie jest nowa. Do połowy XVIII w. taka odpowiedzialność była powszechnie uznawana przez naukę prawa karnego w Europie. Dopiero od wprowadzenia Kodeksu Bawarskiego w 1813r., wraz z rozwojem indywidualnego prawa karnego możliwość pociągania do odpowiedzialności kolektywów została zanegowana w doktrynie. Do niedawna w większości krajów kręgu prawa kontynentalnego przyjmowano, że odpowiedzialność karną mogą ponosić wyłącznie osoby fizyczne [Pniewska, 2010,

s. 188, Filar, 2003, s. 11]. Zgodnie z obowiązującą w prawie polskim zasadą odpowiedzialności indywidualnej sprawcą przestępstwa jest ten tylko, kto popełnia czyn zabroniony przez ustawę obowiązującą w czasie jego popełnienia. Czynem jest przy tym zawsze zachowanie człowieka, postrzegalne z zewnątrz i pozostające pod kontrolą jego woli [Budyn-Kulik, 2011, s. 36, Hirsch, 1995, s. 307]. Jako że podmiot zbiorowy zawsze działa przez swoje organy, nie jest zdolny do samodzielnego popełnienia czynu i w związku z tym ponoszenia odpowiedzialności karnej. Na dodatek podmioty kolektywne nie są zdolne do ponoszenia winy rozumianej jako „personalna zarzucalność czynu”, która zgodnie z art. 1 § 3 k.k. stanowi podstawę odpowiedzialności karnej. [Filar, 2003, s. 22]. W przypadku podmiotu zbiorowego nie zostaną poza tym osiągnięte cele kary kryminalnej jakimi są prewencja ogólna i specjalna oraz zadośćuczynienie. Instrumenty prawa międzynarodowego, w tym prawa europejskiego szanują takie fundamentalne zasady prawne obowiązujące w poszczególnych państwach. Na płaszczyźnie międzynarodowej odpowiedzialność osób prawnych przewidziana jest w niewiążących zaleceniach Rady Europy, OECD i Organizacji Narodów Zjednoczonych oraz w instrumentach harmonizacyjnych Unii Europejskiej takich jak dyrektywy, decyzje ramowe i konwencje, które wiążą tylko co do celu, pozostawiając swobodę wyboru form i metod państwom członkowskim. Za najważniejszy akt prawny przewidujący wprowadzenie odpowiedzialności osób prawnych uważany jest powszechnie Drugi Protokół do Konwencji w sprawie ochrony interesów finansowych Wspólnot Europejskich sporządzony na podstawie artykułu K3 Traktatu o Unii Europejskiej z 19.06.1997r. (zwany dalej Drugim Protokołem). Do brzmienia tego Protokołu nawiązują praktycznie wszystkie akty prawa europejskiego przewidujące odpowiedzialność osób prawnych. Należy podkreślić, że wspomniane akty prawne nie wymagają od państw członkowskich wprowadzenia do prawa krajowego odpowiedzialności karnej podmiotów zbiorowych, a jedynie odpowiednich środków o charakterze represyjnym, ale niekoniecznie karnym oraz wprowadzenia skutecznych, proporcjonalnych i odstraszających sankcji. Praktycznie wszystkie kraje UE, które wprowadziły do swoich porządków prawnych odpowiedzialność podmiotów zbiorowych spełniają minimalne wymagania stawiane przez akty harmonizacyjne prawa europejskiego. Niemniej jednak nie może być mowy o jednolitym modelu odpowiedzialności. Poszczególne rozwiązania krajowe na pierwszy rzut oka podobne bardzo różnią się od siebie w szczegółach.

3. Odpowiedzialność osób prawnych w krajach członkowskich Unii Europejskiej

3.1. Charakter odpowiedzialności

Jak wspomniałam na początku, Drugi Protokół nie przewiduje obowiązku wprowadzenia odpowiedzialności karnej osób prawnych, zobowiązuje jedynie do wprowadzenia środków niezbędnych dla zapewnienia możliwości pociągnięcia do odpowiedzialności osób prawnych za określone czyny popełnione na ich korzyść. Państwom członkowskim pozostawiono więc swobodę wyboru pomiędzy odpowiedzialnością karną a inną. Chociaż początkowo praktycznie we wszystkich krajach UE obowiązywała zasada *societas delinquere non potest* (spółka nie popełnia przestępstw), z powodów pragmatycznych od dłuższego czasu obserwujemy na arenie międzynarodowej erozję indywidualnego prawa karnego. W ostatnich latach aż 16 państw europejskich zdecydowało się na wprowadzenie do swoich kodeksów karnych takich właśnie regulacji: Holandia (1976), Portugalia (1982), Szwecja (1986), Francja (1994), Finlandia (1994), Dania (1996), Słowenia (1999), Belgia (1999), Estonia (2001), Malta (2002), Litwa (2003), Łotwa (2005), Rumunia (2006), Luksemburg (2010), Słowacja (2010), Hiszpania (2010). Pozostałe państwa członkowskie w tym Węgry (2001),

Włochy (2001), Bułgaria (2005) Austria (2006) i Czechy (2012) wprowadziły odpowiednie regulacje w ustawie odrębnej. Polski ustawodawca także zdecydował się na wprowadzenie odpowiedzialności podmiotów zbiorowych w formie ustawy specjalnej. Należy jednak podkreślić, że charakter tej odpowiedzialności jest sporny. Zdaniem większości nie jest to odpowiedzialność karna sensu stricto, ale odpowiedzialność sui generis, szczególnego rodzaju o charakterze represyjnym, zbliżonym tylko do odpowiedzialności karnej. [Nita, 2003, s. 17.].

3.2 Model odpowiedzialności

Podstawowe znaczenia dla stosowania w praktyce ma model odpowiedzialności osób prawnych, rozumiany jako stosunek do odpowiedzialności osób fizycznych. Szczególnie kwestia czy tożsamość sprawcy fizycznego musi być znana. Prawo europejskie milczy w tej kwestii, ale w doktrynie wyróżnia się trzy podstawowe modele odpowiedzialności osób prawnych: model delegacyjny, identyfikacyjny i agregacyjny. Model delegacyjny zwany też zastępczym to taki, w którym osoba prawna ponosi odpowiedzialność za cudze czyny tj. za działanie lub zaniechanie pracownika, jeśli mieściło się ono w zakresie jego kompetencji i działał on z zamiarem przysporzenia korzyści osobie prawnej [Namysłowska-Gabrysiak, 2003, s. 100, Nita, 2003 s. 111, Pniewska, 2010 s. 189]. Tego typu odpowiedzialność jest ściśle uzależniona od odpowiedzialności osoby fizycznej. Przykłady modelu odpowiedzialności zastępczej można odnaleźć w niektórych krajach common law. W większości krajów europejskich przyjęto model drugi zwany identyfikacyjnym albo modelem alter ego, w którym czyny osób fizycznych działających na rzecz przedsiębiorstwa utożsamiane są z czynami samego przedsiębiorstwa. Różnice pomiędzy poszczególnymi rozwiązaniami krajowymi opartymi o ten model wynikają zwłaszcza z zakresu podmiotowego osób fizycznych, z którymi identyfikowana może być osoba prawna. Najwęższy zakres podmiotowy przewidziany jest we Francji (tylko organy przedsiębiorstwa), a najszerszy w Polsce i na Węgrzech (osoby na stanowisku kierowniczym, osoby podporządkowane, osoby trzecie). W zdecydowanej większości krajów z czynami osoby prawnej identyfikowane są czyny zarówno osób na stanowisku kierowniczym jak i osób podporządkowanych (Włochy, Portugalia, Hiszpania, Niemcy). [Pieth/Ivory, 2011, s.30] Na wyróżnienie zasługują państwa, które przyjęły trzeci model odpowiedzialności osób prawnych, model agregacyjny (Finlandia, Holandia, Belgia, Dania i Słowacja). U podłoża tego modelu odpowiedzialności bezpośredniej za własny czyn leży fikcja, że osoby prawne funkcjonują w obrocie samodzielnie. Umożliwia on pociąganie do odpowiedzialności osób prawnych w najszerszym zakresie nawet jeśli identyfikacja sprawcy fizycznego nie jest możliwa. Ważne jest stwierdzenie, że czyn został popełniony i pozostaje w związku z osobą prawną. Takie podejście bardzo rozszerza zakres stosowania odpowiedzialności i w pełni odpowiada idei przemawiającej za wprowadzeniem odpowiedzialności podmiotów zbiorowych w ogóle [Namysłowska-Gabrysiak, 2003, s.98]. Na tym tle Polska wyróżnia się negatywnie. Z jednej strony polski ustawodawca zdecydował się na wprowadzenie modelu mieszanego odpowiedzialności tj. akcesoryjnego, zbliżonego do modelu identyfikacyjnego, ale opartego o zasadę odrębnego zawinienia podmiotu zbiorowego [Nita, 2003, s. 24.]. Z drugiej strony tożsamość sprawcy fizycznego musi być znana, a na dodatek jego odpowiedzialność musi zostać stwierdzona w odpowiednim orzeczeniu prejudycjalnym (art. 4 u.o.p.z). Powszechnie uważa się, że wymóg ten podważa sens odpowiedzialności podmiotów zbiorowych i niezwykle utrudnia jej stosowanie. Jak słusznie zauważa Barbara Nita, w takiej sytuacji skazanie i ukaranie osoby fizycznej będzie w praktyce znacznie prostsze niż ukaranie podmiotu zbiorowego [Nita, 2003, s. 29].

3.3. Zakres przedmiotowy odpowiedzialności

Drugi Protokół nie wymaga wprowadzenia generalnej odpowiedzialności osób prawnych za wszystkie czyny zabronione. Jednocześnie klauzula wprowadzająca odpowiedzialności osób prawnych przewidziana jest praktycznie w każdym nowym akcie prawa europejskiego, a katalog czynów uzasadniających tę odpowiedzialność systematycznie się rozszerza. W ustawodawstwie Danii, Estonii, Finlandii, Włochy, Litwy, Słowenii, Portugalii, Czech, Hiszpania, a także Polski odpowiedzialność podmiotów zbiorowych możliwa jest tylko w przypadku zamkniętego katalogu czynów. Z kolei w Holandii, Belgii, Francji, Niemczech, Chorwacji, Rumunii, Słowacji i Luksemburg przewidziana jest generalna odpowiedzialność osób prawnych.

3.4. Zakres podmiotowy odpowiedzialności

Drugi Protokół wymaga wprowadzenia odpowiedzialności tylko w stosunku do osób prawnych, które definiuje jako jakikolwiek podmiot mający taki status według przepisów właściwego prawa krajowego, z wyjątkiem państw lub innych instytucji publicznych pełniących funkcje władcze oraz organizacji międzynarodowych prawa publicznego. Wszystkie państwa członkowskie UE spełniły ten minimalny wymóg, niemniej jednak kwestia ta wzbudziła wiele wątpliwości. W poszczególnych krajach rozważano czy odpowiedzialności podlegać mają tylko osoby prawne prawa prywatnego, czy też prawa publicznego. Czy możliwe ma być wymierzenie sankcji w przypadku jednostek nieposiadających osobowości prawnej. To samo pytanie dotyczy następcy prawnego. W większości krajów (m.in. we Włoszech, Finlandii, Polsce, Niemczech, Portugalii, Belgii, Danii) obok osób prawnych do odpowiedzialności mogą być pociągnięte także jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej. W wielu porządkach prawnych z kręgu adresatów odpowiedzialności wyłączone są natomiast osoby prawne prawa publicznego podczas wykonywania czynności władczych (w Danii, Finlandii, Chorwacji, Holandii Rumunii, Francji, we Włoszech). W Belgii, Estonii, Słowenii, Hiszpanii i Luksemburgu osoby prawne prawa publicznego są całkowicie wyłączone z kręgu adresatów. Z punktu widzenia praktycznego coraz większego znaczenia nabiera też kwestia odpowiedzialności następcy prawnego. Taka odpowiedzialność przewidziana jest przykładowo we Włoszech, w Niemczech, Czechach i na Słowacji.

3.5. Przesłanki odpowiedzialności

Wedle wymagań Drugiego Protokołu odpowiedzialność osób prawnych powinno być możliwa w dwóch przypadkach. Po pierwsze, gdy czyn zabroniony popełni osoba o statusie kierowniczym działająca w oparciu o prawo do reprezentowania osoby prawnej, prawo do podejmowania decyzji w imieniu osoby prawnej lub prawo do sprawowania kontroli w strukturach osoby prawnej. Po drugie, jeśli czyn popełniony został przez osobę pozostającą pod zwierzchnictwem osoby na stanowisku kierowniczym, a jego popełnienie było możliwe w skutek braku nadzoru lub kontroli ze strony osoby o statusie kierowniczym. Przesłanką konstytutywną odpowiedzialności osoby prawnej jest w obu przypadkach korzyść tej osoby uzyskana z popełnienia wyżej wymienionego czynu. Wydaje się, że przy implementacji wytycznych Drugiego Protokołu szczególną trudność sprawił państwom członkowskim drugi przypadek. W wielu rozwiązaniach krajowych brakuje bezpośredniego odpowiednika odpowiedzialności za czyny osób podporządkowanych (Chorwacja, Litwa, Holandia, Luksemburg, Francja, Niemcy). Przykładowo w Niemczech taka odpowiedzialność możliwa jest dopiero przy skomplikowanym połączeniu § 30 niem. ustawy o wykroczeniach (Ordnungswidrigkeitengesetz – zwana dalej OWIG) przewidującego karę grzywny dla osób prawnych

oraz innych związków osobowych z § 130 OWiG penalizującym uchybienie w nadzorze. Co ciekawe w prawie polskim do reformy, która weszła w życie 29.07.2011 r. stosowanie u.o.p.z. w przypadku odpowiedzialności za czyny osób na stanowisku kierowniczym było praktycznie niemożliwe. W związku z wyrokiem Trybunału Konstytucyjnego z 3 listopada 2004 r., K. 18/03, który uznał za sprzeczne z Konstytucją RP przepis art. 5 u.o.p.z. dotyczący winy podmiotu zbiorowego, doszło do nowelizacji ustawy (28 lipca 2005 r. Dz.U Nr 180, poz.1492). Po nowelizacji w sposób jednoznaczny przesłanka zawinienia podmiotu zbiorowego została ustanowiona jedynie w stosunku do osób wskazanych w art. 3 pkt 2 i 3 u.o.p.z. poprzez wskazanie na winę w wyborze i winę w nadzorze. Niemożliwe stało się w związku z tym pociągnięcie do odpowiedzialności osób będących prezesami spółek handlowych czy członkami zarządu tych spółek.

3.6. Sankcje

Drugi Protokół wymaga wymierzenia wobec osoby prawnej skutecznych, proporcjonalnych i odstraszaających sankcji, zdefiniowanych odmiennie dla obydwu przypadków odpowiedzialności. W pierwszym przypadku przewidziana jest obligatoryjna kara grzywny lub inna kara pieniężną oraz sankcje fakultatywne jak np. wyłączenie prawa do korzystania ze świadczeń publicznych, zakaz prowadzenia działalności gospodarczej czy sądowy nakaz rozwiązania osoby prawnej. W drugim przypadku mowa jest tylko o skutecznych, proporcjonalnych i odstraszaających sankcjach lub środkach. Wszystkie kraje członkowskie spełniły wymagania Drugiego Protokołu umożliwiając wymierzenie wobec osób prawnych kary pieniężnej lub kary grzywny. Na szczególne wyróżnienie zasługuje w tym miejscu niemiecki § 30 OWiG, na mocy którego po nowelizacji w roku 2013 kara grzywny przewidziana za przestępstwa popełnione umyślnie została podwyższona z 1 mln EUR do 10 mln EUR, a za przestępstwa nieumyślne z 500 tys. EUR na 5 mln EUR. Wydaje się, że szeroki katalog sankcji polepsza oddziaływanie prewencyjne na podmioty zbiorowe, dlatego na pochwałę zasługują państwa, które oprócz kary pieniężnej przewidują także sankcje fakultatywne (Belgia, Francja, Włochy, Chorwacja, Słowenia, Holandia, Portugalia, Węgry, Czechy, Hiszpania, Rumunia, Słowacja). Do grupy tych krajów zalicza się również Polska, która obok obligatoryjnej kary pieniężnej przewiduje w art. 9 u.o.p.z. np. zakaz promocji lub reklamy czy podanie wyroku do publicznej wiadomości.

4. Najnowsze przepisy dotyczące odpowiedzialność osób prawnych w krajach członkowskich Unii Europejskiej

3 marca 2010 r. przyjęta została w Luksemburgu ustawa wprowadzająca do kodeksu karnego odpowiedzialność karną osób prawnych z wyjątkiem państwa i jednostek samorządu terytorialnego. Ową odpowiedzialność uzasadniają wykroczenia i przestępstwa (chyba, że ze swej natury mogą być popełnione tylko przez osobę fizyczną) popełnione w imieniu lub w interesie osoby prawnej przez jej organ albo osobę na stanowisku kierowniczym, która pełni funkcję reprezentacyjną, decyzyjną lub kontrolną, jak również popełnione przez osobę sprawującą faktyczne kierownictwo. Podstawową sankcją przewidzianą wobec osób prawnych jest grzywna w wysokości od 500 EUR do maksymalnie 750 tys. EUR. W przypadku niektórych przestępstw, takich jak przestępstwa przeciwko bezpieczeństwu państwa, terroryzm, finansowanie terroryzmu, handel ludźmi czy pranie brudnych pieniędzy maksymalna kara może być podwyższona pięciokrotnie. Pozostałe sankcje, które mogą być wymierzone wobec osób prawnych to konfiskata majątku, zakaz ubiegania się o kontrakty publiczne, a nawet rozwiązanie osoby prawnej pod warunkiem, że została ona założona w celu popełniania przestępstw [Luxembourg, 2010].

Odpowiedzialność karna podmiotów zbiorowych została implementowana w 2010 r. także do hiszpańskiego kodeksu karnego na mocy ustawy nr 5/10, która weszła w życie 23.12.2010 r.. Odpowiedzialność karną w prawie hiszpańskim mogą obecnie ponieść wszystkie osoby prawne z wyjątkiem państwa, terytorialnych i instytucjonalnych jednostek administracji publicznej, osób prawnych prawa publicznego, międzynarodowych organizacji prawa publicznego i innych jednostek wykonujących funkcje władcze. Od nowelizacji kodeksu karnego ustawą nr 7/2012 z 27.12.2012 r. odpowiedzialności podlegają także partie polityczne oraz związki zawodowe. Art. 31 bis przewiduje odpowiedzialność osób prawnych za przestępstwa popełnione w ich imieniu lub na ich korzyść przez ich ustawowego przedstawiciela albo osobę sprawującą prawną lub faktyczną funkcję kierowniczą. Ponadto osoby prawne ponoszą odpowiedzialność karną za przestępstwa popełnione przy wykonywaniu działalności przedsiębiorstwa w ich imieniu albo na ich korzyść przez osobę podporządkowaną autorytetowi osoby wymienionej w punkcie pierwszym, jeśli przestępstwo możliwe było w skutek sprawowania nienależytej kontroli lub nadzoru. Warto podkreślić, że na gruncie hiszpańskiego kodeksu karnego osoba prawna ponosi odpowiedzialność karną, nawet jeśli nie można znaleźć konkretnej odpowiedzialnej osoby fizycznej albo nie można przeprowadzić wobec niej postępowania. Wobec osób prawnych wymierzana jest kara grzywny [Balboa J.P.R., 2014].

W prawie słowackim przewidziana jest quasi-karna odpowiedzialność osób prawnych wprowadzona do kodeksu karnego ustawą nr 224/2010, która weszła w życie 1.09.2010 r. Przyjęta w Słowacji pośrednia odpowiedzialność podmiotów zbiorowych stanowi rozwiązanie kompromisowe. Wobec osób prawnych nie są wymierzane kary, ale środki zapobiegawcze takie jak przepadek majątku w wysokości od 800 euro do 1,6 mln euro. Przepadek orzekany jest wtedy, gdy czyn został popełniony przez osobę fizyczną wykonującą uprawnienie do reprezentowania, podejmowania decyzji lub sprawowania kontroli i pozostaje w ścisłym związku z działalnością osoby prawnej, albo jeśli czyn został popełniony w skutek braku nadzoru lub należytej staranności. Pod koniec 2013 r. przedstawiony został projekt ustawodawczy, mający na celu wprowadzenie odpowiedzialności karnej podmiotów zbiorowych sensu stricto. Proponowaną odpowiedzialność osoby prawne mogłyby ponosić, z poszanowaniem istniejącej regulacji quasi-karnej, za przestępstwa enumeratywnie wyliczone w projekcie, a szczególnie przestępstwa finansowe i przestępstwa przeciwko własności. Jako sankcje przewidziano karę grzywny, konfiskatę majątku i własności, zakaz prowadzenia działalności oraz wykluczenie z zamówień publicznych. Proponowana data wejścia w życie to 1.06.2015 r. Projekt znajduje się obecnie w postępowaniu ustawodawczym i jego dalszy los nie jest przesądzony [Parker/Szabo, 2012].

W Lichtensteinie odpowiedzialność karna podmiotów zbiorowych została wprowadzona w § 74c-74g kodeksu karnego od 1.01.2011 r. ustawą nr 378. Osoba prawna ponosi odpowiedzialność za przestępstwa lub wykroczenia popełnione przy wykonywaniu działalności gospodarczej, w ramach celu osoby prawnej, przez osoby na kierowniczym stanowisku, osoby uprawnione do reprezentowania lub kontroli nad osobą prawną lub w inny sposób mające wpływ na prowadzenie spraw osoby prawnej. Osoba prawna ponosi odpowiedzialność za czyny pracowników, tylko wtedy gdy ich popełnienie było możliwe lub w znaczącym stopniu ułatwione przez to, że osoby sprawujące funkcję kierowniczą zaniechały podjęcia wymaganych w danych okolicznościach środków zmierzających do uniknięcia popełniania takich czynów. Wobec osób prawnych wymierzana jest kara pieniężna w stawkach dziennych. Maksymalnie 180 stawek dziennych w wysokości od 100 do 15 000 CHF [Hasler, 2011, s. 24].

Czechy były ostatnim krajem członkowskim UE, który wprowadził do swojego porządku prawnego odpowiedzialność podmiotów zbiorowych. Ustawodawca czeski zdecydował się na wprowadzenie tej odpowiedzialności w ramach ustawy odrębnej (ustawa nr 418/2011), która weszła w życie 1.01.2012 r. Odpowiedzialność karną mogą obecnie ponosić m.in. osoby prawne ze statutową

siedzibą w Czechach, posiadające przedstawicielstwo, majątek albo chociaż wykonujących działalność gospodarczą w Czechach. Ustawa przewiduje ponadto odpowiedzialności za czyny popełnione za granicą oraz przez zagraniczne podmioty, jeżeli czyn zabroniony został popełniony na korzyść podmiotu zbiorowego ze statutową siedzibą w Czechach. Odpowiedzialności na podstawie ustawy nie podlegają natomiast Republika Czeska i jednostki samorządu terytorialnego podczas wykonywania władztwa publicznego. Podstawą odpowiedzialność jest czyn enumeratywnie wymieniony w ustawie, popełniony w imieniu lub interesie osoby prawnej albo w ramach jej działalności. Czyn ten może zostać przypisany osobie prawnej, jeżeli został popełniony przez statutowy organ reprezentacyjny albo jego członka, przez inną osobę uprawnioną do działania w imieniu osoby prawnej, albo przez osobę sprawującą w strukturach osoby prawnej funkcję kierowniczą, kontrolną lub posiadającą istotny wpływ na kierowanie osobą prawną. W przypadku popełnienia czynu przez pracownika przy wypełnianiu obowiązków pracowniczych, czyn może być przypisany osobie prawnej jeżeli został popełniony na podstawie decyzji, na wniosek lub za zgodą władz podmiotu zbiorowego, albo w skutek niedopełnienia obowiązkowej kontroli i nadzoru nad działalnością pracownika przez władze tego podmiotu, albo w skutek niepodjęcia niezbędnych kroków zmierzających do uniknięcia popełnienia przestępstwa. Osoba prawna może być pociągnięta do odpowiedzialności także w sytuacji gdy nie jest możliwa identyfikacja osoby fizycznej, która popełniła przestępstwo. Wobec osoby prawnej możliwe jest orzeczenie kary pieniężnej wymierzonej w stawkach dziennych od 20-730 dni, w wysokości od 1.000 do 2 mln CZK, przy czym maksymalna dopuszczalna kara to 1,46 miliarda CZK. Pozostałe sankcje to przepadek mienia, zakaz wykonywania działalności, zakaz udziału w przetargach publicznych i postępowaniach koncesyjnych, zakaz pobierania subwencji, podanie wyroku do publicznej wiadomości, a nawet rozwiązanie osoby prawnej. [Haskovcova, Svabova].

5. Podsumowanie

Na płaszczyźnie międzynarodowej od kilkunastu lat można zaobserwować tendencję do intensyfikacji odpowiedzialności podmiotów zbiorowych. W ostatnich latach aż 16 państw europejskich mimo trudności dogmatycznych i braku odpowiednich zobowiązań międzynarodowych zdecydowało się na wprowadzenie odpowiedzialności karnej podmiotów zbiorowych. Wśród państw europejskich nie ma jednak mowy o jednolitym modelu odpowiedzialności. Poszczególne rozwiązania na pierwszy rzut oka wykazują podobieństwa, ale w rzeczywistości bardzo się różnią. W związku z tym, że przestępstwa gospodarcze mają coraz częściej charakter transgraniczny te różnice mogą mieć duże znaczenie dla praktyki stosowania prawa. Wydaje się, że wprowadzenie jednolitego rozwiązania na płaszczyźnie ponadnarodowej pozwoliłoby na skuteczniejsze zwalczanie przestępczości gospodarczej. Niestety w najbliższym czasie taka idea nie ma szans powodzenia w Unii Europejskiej. Polska nie wypada na tle innych krajów najgorzej, niemniej u.o.p.z. pozostawia wiele do życzenia. Krytycznie ocenić należy zwłaszcza wprowadzenie w ustawie modelu prejudycjalnego, który może mieć duży wpływ na incydentalne stosowanie omawianej ustawy. Konieczne wydaje się przeprowadzenie przemyślanej reformy omawianej instytucji, w której wzięte zostaną pod uwagę doświadczenia z innych krajów UE.

6. Bibliografia

1. Balboa J.P.R (2014), *Integrity, Risk & Reputation*, Garrigues 2014.
2. Budyn-Kulik (2011), *Prawo karne materialne*, LEX, Warszawa, 2011.
3. Garus-Ryba J. (2003), *Osoba prawna jako podmiot przestępstwa –modele odpowiedzialności karnej podmiotów zbiorowych*, Prokuratura i Prawo 2, 2003 s. 42.
4. Engelhart M. (2014), *Corporate Criminal Liability from comparative perspective*, [w:] Brodowski D. (red.), *Regulating Corporate Criminal Liability*, Springer, s. 53
5. Filar, M. (red.) (2003), *Komentarz do ustawy o odpowiedzialności podmiotów zbiorowych za czyny zabronione pod groźbą kary*, 2003.
6. Hasler V. (2011), *Strafbarkeit juristischer Personen*, Private 3/2011, s. 24.
7. Jankowska B. (1996), *Odpowiedzialność karna osób prawnych*, Państwo i Prawo 1996 r. nr.7, s.
8. Hirsch H.J. (1995), *Strafrechtliche Verantwortlichkeit von Unternehmen*, ZStW 107/1995, s. 285.
9. Luxembourg: New Law on Criminal Liability of legal entities, Library of Congress, (http://www.loc.gov/lawweb/servlet/lloc_news?disp3_l205401953_text) (dostęp 28.02.2015 r.).
10. Melezini. M (2001), *Odpowiedzialność karna osób prawnych w świetle francuskiego kodeksu karnego*, Aktualne Problemy Prawa Karnego, kryminologii, penitencjarystyki, 2001, s. 313.
11. Namysłowska-Gabrysiak B. (2003), *Odpowiedzialność prawna podmiotów zbiorowych*, Apelacja Gdańska, 3/2003, s. 87.
12. Nita. B. (2003), *Koncepcja odpowiedzialności karnej podmiotów zbiorowych w angloamerykańskim systemie prawnym*, Prokuratura i Prawo 2, 2003, s. 102.
13. Nita B., *Model odpowiedzialności podmiotów zbiorowych za czyny zabronione pod groźbą kary*, Państwo i Prawo 6/2003, s. 16.
14. Parker. I, Szabo S., *Criminal liability for Companies*, Lexology, <http://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=5f5c33a3-2012-4413-bcdb-3cfc0892e175>, (dostęp 28.02.2015 r.).
15. Pieth M., Ivory R (2011), *Emergence and Convergence: Corporate Criminal Liability Principles in Overview*, [w:] Pieth M., Ivory R. (red.), *Corporate Criminal Liability*, Springer, 2011.
16. Pniewska M. (2010), *Problematyka charakteru prawnego odpowiedzialności podmiotów zbiorowych*, Studia Iuridica Toruniensa, 6/2010 s. 182.
17. Schmoller K. (2006), *Odpowiedzialność karna podmiotów zbiorowych na tle austriackiego projektu ustawy*, Państwo i Prawo 2/2006, s. 30.
18. Haskovcova T., Svabova J., *Corporate criminal liability in the Czech Republic*, <http://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=d37aeda5-83cb-42f9-856a-73b7135e23a8> (dostęp 27.02.2015 r.).
19. Szymańska M. (1998), *Problem odpowiedzialności karnej przedsiębiorstw*, Czasopismo Prawa Karnego i Nauk Penalnych, Rok II, 1998 1-2, s. 197.
20. Weigend. E (2003), *Odpowiedzialność prawna podmiotów zbiorowych w prawie niemieckim*, Apelacja Gdańska, 3/2003, s. 73.

14. POZYCJA PRAWNO –USTROJOWA WÓJTA W GMINIE

1. Wprowadzenie

Status wójta regulują ustawa z dnia 8 marca 1990 roku o samorządzie gminnym⁵⁶ oraz ustawa z dnia 21 listopada 2008 roku o pracownikach samorządowych.⁵⁷ Wójt jest urzędnikiem administracji lokalnej i organem wykonawczym gminy⁵⁸.

W niniejszej publikacji zamiarem autora jest przybliżenie szczegółowo statusu prawnego wójta, jego kompetencji i zadań, trybu wyborów wójta, odwołania wójta przed upływem kadencji w drodze referendum (nadto odwołania go przed upływem kadencji z powodu nieudzielenia absolutorium oraz z innej przyczyny, niż nieudzielenie wójtowi absolutorium), a także innych przyczyn wygaśnięcia mandatu wójta.

2. Kompetencje wójta

Do kompetencji wójta należą:

1. *wykonywanie uchwał rady gminy i zadań gminy określonych przepisami prawa (art. 30 ust. 1 u.s.g.)*, co oznacza, że wójt wykonuje uchwały rady gminy oraz wykonuje zadania gminy określone przepisami prawa. Pojęcie „wykonanie uchwały” należy rozumieć w sensie węższym lub szerszym. W znaczeniu wąskim, wykonanie uchwały oznacza realizację zadań wynikających z uchwały. W szerszym znaczeniu, pojęcie to obejmuje nadto czynności materialno – techniczne dotyczące uchwały. Wykonanie uchwały składa się z dwóch czynności :

1. określenie sposobu wykonania uchwały,
2. dokonanie czynności faktycznych związanych z wykonaniem uchwały.

Wójt określa sposób wykonania uchwały.⁵⁹ Wójt realizuje również zadania gminy wskazane w przepisach prawa. Zarówno w wykonywaniu przez wójta uchwał, jak i realizowaniu zadań gminy podlega on nadzorowi i kontroli wykonywanej przez wojewodę, regionalną izbę obrachunkową, Najwyższą Izbę Kontroli, radę gminy, czy też komisję rewizyjną.

2. *przygotowywanie projektów uchwał rady gminy (art. 30 ust 2 pkt. 1 u.s.g.)*. Wójt przygotowuje projekty uchwał, przedkłada je radzie i poszczególnym komisjom wraz z uzasadnieniem. Wójt ma prawo do złożenia wniosku o zwołanie sesji rady gminy, która powinna zostać zwołana w terminie 7 dni, od dnia złożenia wniosku. Wójt za pośrednictwem przewodniczącego rady może wprowadzić do porządku obrad projekt uchwały .

3. *określenie sposobu wykonywania uchwał (art. 30 ust. 2 pkt.2 u.s.g.)*, oznacza, że wójt jako organ wykonawczy jest organem uprawnionym do decydowania o sposobie realizowania uchwał rady

⁵⁶ zob. ustawa z dnia 8 marca 1990 roku o samorządzie gminnym (tekst jedn. Dz. U. Z 2013 r., poz. 594; zm. Dz. U. z 2013 r., poz. 645).

⁵⁷ zob. ustawa z dnia 21 listopada 2008 roku o pracownikach samorządowych (tekst jedn. Dz. U. Nr. 223, poz. 1458 ze zm.).

⁵⁸ zob. red. nauk. M. Stec, K. Małyś- Sulińska, „Pozycja ustrojowa organów wykonawczych jednostek samorządu terytorialnego”, Warszawa 2014, E. Ura , “Wójt, zarząd powiatu i zarząd województwa jako organy wykonawcze jednostek samorządu terytorialnego – porównanie ich statusu prawnego”, str. 14 i nast.

gminy. Wójt wykonuje uchwały zgodnie z przepisami prawa oraz kryteriami kontroli, takimi jak gospodarność, rzetelność oraz celowość działania.

4. *gospodarowanie mieniem komunalnym i składanie oświadczeń woli w imieniu gminy w zakresie zarządu mieniem (art. 30 ust.2 pkt. 3 u.s.g.).* Mieniem komunalnym jest własność i inne prawa majątkowe należące do poszczególnych gmin i ich związków oraz mienie innych gminnych osób prawnych, w tym przedsiębiorstw (art. 43 u.s.g.). Gospodarowanie mieniem powinno być oparte na zasadach oszczędnego i wydajnego wykorzystania posiadanych składników majątkowych oraz uzyskaniu właściwej relacji nakładów do efektów, nadto wykorzystaniu możliwości zapobieżenia lub ograniczenia wysokości zaistniałych szkód.⁶⁰ Gospodarowanie mieniem komunalnym powierzane jest organowi wykonawczemu w granicach zwykłego zarządu, w zakresie przekraczającym granice zwykłego zarządu właściwa jest rada gminy .Wójt działając samodzielnie, podejmuje decyzje w sprawach mienia gminy, za wyjątkiem spraw ,które zostały zastrzeżone wyraźnie do kompetencji rady gminy (art. 18 ust. 2 u.s.g.).

5. *wykonywanie budżetu gminy (art. 30 ust. 2 pkt. 4 u.s.g.)* oznacza, że wójt jest odpowiedzialny za prawidłową gospodarkę finansową , w tym za wykonanie budżetu gminy (art. 60 u.s.g., ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 roku o finansach publicznych)⁶¹.W ramach gospodarki finansowej wójtowi przysługuje prawo do : zaciągania zobowiązań mających pokrycie w ustalonych w uchwale budżetowej kwotach wydatków, w ramach upoważnień udzielonych przez radę gminy, emitowania papierów wartościowych, w ramach upoważnień udzielonych przez radę gminy, dokonywania wydatków budżetowych, zgłaszania propozycji zmian w budżecie gminy, dysponowania rezerwami budżetu gminy, blokowania środków budżetowych , w przypadkach określonych ustawą. Budżet jednostki samorządu terytorialnego jest rocznym planem dochodów i wydatków oraz przychodów i rozchodów jednostki.

Wójt sporządza i przedkłada celem zaopiniowania projekt uchwały budżetowej wraz z objaśnieniami i informacją o stanie mienia komunalnego radzie gminy oraz regionalnej izbie obrachunkowej w ustawowym terminie do 15 listopada roku poprzedzającego rok budżetowy. Projekt jest poddawany pod głosowanie rady gminy. Rada gminy podejmuje uchwałę budżetową przed rozpoczęciem roku budżetowego, a w szczególnie uzasadnionych przypadkach – do 31 stycznia roku budżetowego. Uchwałę budżetową rada gminy podejmuje w głosowaniu jawnym bezwzględną większością głosów, w obecności co najmniej połowy ustawowego składu rady (art. 58 ust. 2 u.s.g.).

6. *zatrudnianie i zwalnianie kierowników gminnych jednostek organizacyjnych (art. 30 ust. 2 pkt. 5 u.s.g)* oznacza, iż wyłącznie wójt ma prawo do nawiązywania i rozwiązywania stosunków pracy z kierownikami gminnych jednostek organizacyjnych.

7. *wydawanie decyzji administracyjnych w sprawach indywidualnych (art. 39 u.s.g.).* Wójt może również upoważnić do wydawania decyzji administracyjnych w swoim imieniu swoich zastępców lub innych pracowników urzędu, jest to realizacja postulatu sprawności działania administracji. Upoważnienie udzielane przez wójta powinno mieć formę pisemną i wskazywać na konkretnego pracownika, którego upoważnia się do wydawania decyzji administracyjnych.

8. *opracowanie planu operacyjnego ochrony przed powodzią oraz ogłaszanie i odwoływanie pogotowia i alarmu przeciwpowodziowego (art. 31a u.s.g) oraz jeżeli w inny sposób nie można usunąć bezpośredniego niebezpieczeństwa dla życia ludzi lub mienia wójt może zarządzić ewakuację z*

⁶⁰ R, Budzisz, Doskonalenie modelu organu wykonawczego gminy w prawie polskim, Warszawa 2010, str. 155 i nast.

⁶¹ zob. ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 roku o finansach publicznych (tekst jedn. Dz. U. 2009, nr 157, poz. 1240) , art. 211 .

obszarów bezpośrednio zagrożonych (art. 31 b u.s.g.). Wójt działa na zasadach określonych w odrębnych przepisach w przypadku wprowadzenia stanu klęski żywiołowej. Uprawnienia wójta w sferze zarządzania kryzysowego, również w przypadku zagrożenia powodzią są następujące: kierowanie monitorowaniem, planowaniem, reagowaniem i usuwaniem skutków zagrożeń na terenie gminy, realizacja zadań z zakresu planowania cywilnego (realizacja zaleceń do gminnego planu zarządzania kryzysowego, opracowanie i przedkładanie staroście do zatwierdzenia gminnego planu zarządzania kryzysowego), zarządzanie i organizowanie „prowadzenie szkoleń, ćwiczeń oraz treningów z zakresu zarządzania kryzysowego, wykonywanie przedsięwzięć wynikających z planu operacyjnego funkcjonowania gmin i gmin o statucie miasta, zapobieganie, przeciwdziałanie i usuwanie skutków zdarzeń o charakterze terrorystycznym, współdziałanie z Szefem Agencji Bezpieczeństwa Wewnętrznego w zakresie przeciwdziałania, zapobiegania i usuwania skutków zdarzeń o charakterze terrorystycznym oraz organizację i realizację zadań z zakresu ochrony infrastruktury krytycznej. Realizacja powyższych zadań jest powierzona gminnemu zespołowi zarządzania kryzysowego, powołanemu i kierowanemu przez wójta. Do wyłącznej kompetencji wójta należy nadto obowiązek ostrzeżenia mieszkańców i służb o możliwości zaistnienia zjawiska powodzi (wójt ogłasza pogotowia i alarm przeciwpowodziowy).

Do pozostałych kompetencji wójta należą : zatrudnianie i zwalnianie pracowników urzędu, określanie polityki kadrowej i płacowej w urzędzie, określenie szczegółowego podziału zadań pomiędzy zastępcę wójta, sekretarza i skarbnika, rozstrzyganie sporów kompetencyjnych między komórkami organizacyjnymi urzędu, wydawanie przepisów porządkowych w sprawach niecierpiących zwłoki oraz wykonywanie innych zadań zastrzeżonych dla wójta przepisami prawa, regulaminem oraz uchwałami rady.

Wójt kieruje bieżącymi sprawami gminy i reprezentuje ją na zewnątrz (art. 31 u.s.g.). Kierowanie bieżącymi sprawami gminy to podejmowanie spraw powtarzających się, które wymagają operatywnego działania i rozstrzygania, a nie są zastrzeżone na rzecz rady gminy. Statut gminy powinien zawierać powyższe sprawy oraz ich zakres.⁶²

Nadto art. 31 u.s.g. przyznaje wójtowi status reprezentanta gminy. Zdaniem K. Bandarzewskiego (głos do postanowienia WSA w Białymstoku z dnia 7.02.2006 r., II SA/Bk 61/06, PPP 2007, nr. 5 ⁶³) „żaden przepis u.s.g. nie przewiduje aby, gmina mogła być skutecznie reprezentowana przez jej organ stanowiący (radę gminy). Wręcz przeciwnie, art. 31 u.s.g. wprost przekazuje uprawnienia do reprezentacji gminy jej organowi wykonawczemu. Skoro tak, to nie można domniemywać, że również rada gminy może reprezentować gminę na zewnątrz (np. w postępowaniu przed sądem administracyjnym), jeżeli nie wynika to z wyraźnego przepisu. Zasadą jest bowiem reprezentowanie gminy przez wójta (burmistrza, prezydenta miasta)”.

Wójt wykonuje zadania przy pomocy urzędu gminy.⁶⁴ Organizację i zasady funkcjonowania urzędu gminy określa regulamin organizacyjny, nadany przez wójta w drodze zarządzenia. Kierownikiem urzędu jest wójt.

Wójt powierza prowadzenie określonych spraw gminy w swoim imieniu zastępcy wójta lub sekretarzowi gminy. Wójt w drodze zarządzenia powołuje swojego zastępcę lub zastępców, określając przy tym ich liczbę, która jest uzależniona od liczby mieszkańców gminy. Powołanie zastępcy (zastępców) wójta jest obowiązkiem wójta. Liczba zastępców wójta nie może być większa niż : jeden

⁶² J. Boć, „Prawo administracyjne”, Wrocław 2001, str. 207 i nast.

⁶³ por. glosa do postanowienia WSA w Białymstoku z dnia 7.02.2006 r., II SA/Bk 61/06, PPP 2007, nr. 5.

⁶⁴ Urząd określany jest w doktrynie prawa administracyjnego jako zorganizowany zespół osób i środków materialnych, przy pomocy którego organ administracji realizuje swoje zadania (E. Ochendowski, Prawo administracyjne, Toruń 2006, str.234).

w gminach do 20.000 mieszkańców, dwóch w gminach do 100.000 mieszkańców, trzech w gminach do 200.000 mieszkańców oraz czterech w gminach powyżej 200.000 mieszkańców. Wójt powierzając danej osobie stanowisko zastępcy, jest zobowiązany do tego by powołanie zastępcy przyczyniło się do usprawnienia pracy urzędu. Wójt powierza zastępcy (zastępcom) w drodze zarządzenia zakres obowiązków w sposób wyczerpujący.

W doktrynie podkreśla się, że przepis ten koresponduje z art. 6 ust. 1 Europejskiej Karty Samorządu Lokalnego⁶⁵, który gwarantuje społecznościom lokalnym prawo do samodzielnego ustalania swojej wewnętrznej struktury organizacyjnej.

Wójt jako kierownik urzędu wykonuje uprawnienia zwierzchnika służbowego w stosunku do pracowników urzędu oraz kierowników gminnych jednostek organizacyjnych.

3. Wybory wójta

Wójt jest wybierany w wyborach powszechnych, równych, bezpośrednich, w głosowaniu tajnym. Prawo wybierania wójta w danej gminie (czynne prawo wyborcze) przysługuje każdemu, kto posiada prawo wybierania do rady tej gminy. Prawo wybierania ma każdy obywatel polski, który najpóźniej w dniu głosowania kończy 18 lat oraz stale zamieszkuje na obszarze danej gminy i jest wpisany do stałego rejestru wyborców. Prawo wybierania posiada także obywatel Unii Europejskiej niebędący obywatelem polskim, który najpóźniej w dniu głosowania kończy 18 lat, stale zamieszkuje na obszarze działania tej gminy oraz został wpisany do prowadzonego w tej gminie stałego rejestru wyborców.

Nie wszystkim osobom przysługuje czynne prawo wyborcze. Prawa tego nie mają osoby : pozbawione praw publicznych prawomocnym orzeczeniem sądowym, osoby pozbawione praw wyborczych orzeczeniem Trybunału Stanu oraz osoby ubezwłasnowolnione prawomocnym orzeczeniem sądowym. Nadto prawa wybierania nie posiada obywatel Unii Europejskiej niebędący obywatelem polskim pozbawiony prawa wybierania w państwie członkowskim Unii Europejskiej, którego jest obywatelem.

Natomiast bierne prawo wyborcze przysługuje każdemu obywatelowi polskiemu, posiadającemu prawo wybierania w wyborach wójta (czynne prawo wyborcze), który najpóźniej w dniu głosowania kończy 25 lat. Kandydat na wójta nie musi stale zamieszkiwać na obszarze gminy, w której kandyduje. Kandydat na wójta nie może jednocześnie kandydować na wójta w innej gminie.

Prawa wybieralności nie mają osoby : pozbawione praw publicznych prawomocnym orzeczeniem, pozbawione praw wyborczych orzeczeniem Trybunału Stanu, ubezwłasnowolnione prawomocnym orzeczeniem sądowym. Kandydatem na wójta nie może zostać również osoba:

- skazana prawomocnym wyrokiem na karę pozbawienia wolności za przestępstwo umyślne ścigane z oskarżenia publicznego lub umyślne przestępstwo skarbowe,
- wobec której wydano prawomocne orzeczenie sądu stwierdzające utratę prawa wybieralności ,o którym mowa w art. 21 a ust. 2 a ustawy z dnia 18 października 2006 roku o ujawnianiu informacji o dokumentach organów bezpieczeństwa państwa z lat 1944-1990 oraz treści tych dokumentów (Dz. U. Z 2007 r., Nr. 63, poz. 425, z późn. zm.),
- obywatel Unii Europejskiej niebędący obywatelem polskim, pozbawiony prawa wybieralności w państwie członkowskim Unii Europejskiej, którego jest obywatelem.

⁶⁵ Europejska Karta Samorządu Lokalnego sporządzona w Strasburgu 15 października 1985 r. (Dz. U. z 1994 r., Nr. 124, poz. 607 ze sprost.).

Równocześnie kandydat na wójta nie może naruszać ustawowych zakazów łączenia funkcji wójta z wykonywaniem innych funkcji lub prowadzenia działalności, o których mowa w odrębnych przepisach.

Funkcji wójta, a także jego zastępcy nie można łączyć z : funkcją wójta lub jego zastępcy w innej gminie, członkostwem w organach jednostek samorządu terytorialnego, w tym w gminie, w której jest wójtem lub zastępcą wójta, zatrudnieniem w administracji rządowej, mandatem posła lub senatora.⁶⁶ Nadto wójt nie może być członkiem zarządu, rady nadzorczej lub komisji rewizyjnej w spółkach prawa handlowego, być zatrudnionym lub wykonywać inne zajęcia w spółkach prawa handlowego, które mogłyby wywołać podejrzenie o stronnictwo lub interesowność, być członkiem zarządów, rad nadzorczych lub komisji rewizyjnych spółdzielni, z wyjątkiem rad nadzorczych spółdzielni mieszkaniowych, być członkiem zarządów fundacji prowadzących działalność gospodarczą, posiadać w spółkach prawa handlowego więcej niż 10% akcji lub udziały przedstawiające więcej niż 10% kapitału zakładowego – w każdej z tych spółek oraz prowadzić działalności gospodarczej na własny rachunek lub wspólnie z innymi osobami, jak i zarządzać taką działalnością lub być przedstawicielem lub pełnomocnikiem w prowadzeniu takiej działalności, za wyjątkiem działalności wytwórczej w rolnictwie w zakresie produkcji roślinnej i zwierzęcej – w formie i zakresie gospodarstwa rodzinnego.

Naruszenie przedmiotowych ustawowych zakazów powoduje wygaśnięcie mandatu wójta.

Wybory wójtów zarządza Prezes Rady Ministrów w drodze rozporządzenia, łącznie z wyborami do rad gmin. Zasady i tryb przeprowadzenia wyborów reguluje ustawa z dnia 5 stycznia 2011 roku – Kodeks Wyborczy.

Prawo do zgłaszania kandydatów na wójta przysługuje :

- komitetem wyborczym partii politycznych,
- koalicyjnym komitetem wyborczym,
- komitetem wyborczym organizacji oraz
- komitetem wyborczym wyborców.

Kandydatów na wójta należy zgłosić do gminnej komisji wyborczej najpóźniej w 30 dniu przed dniem wyborów do godziny 24. Kandydat na stanowisko wójta składa pisemne oświadczenie o wyrażeniu zgody na kandydowanie oraz zobowiązany jest do złożenia oświadczenia o posiadaniu prawa wybieralności. Jeżeli zgłoszenie kandydata nastąpiło w sposób prawidłowy, gminna komisja wyborcza niezwłocznie rejestruje kandydata na wójta i sporządza protokół rejestracji, który otrzymuje kandydat i komisarz wyborczy.

Wybory są przeprowadzane w jednej lub dwóch turach. Wyborca może oddać głos tylko na jednego kandydata. Obwodowa komisja wyborcza ustala na podstawie ważnych kart do głosowania liczbę głosów ważnie oddanych na kandydatów i liczbę głosów nieważnych. Za wybranego na wójta uważa się kandydata, który w głosowaniu otrzymał więcej niż połowę ważnie oddanych głosów.

W przypadku, gdy żaden z kandydatów nie otrzymał takiej liczby głosów to czternastego dnia po pierwszym głosowaniu przeprowadza się ponowne głosowanie. W ponownym głosowaniu dokonuje się wyboru spośród dwóch kandydatów, którzy w pierwszym głosowaniu otrzymali największą liczbę ważnie oddanych głosów. W sytuacji, gdy dwóch lub więcej kandydatów otrzyma tę samą liczbę głosów uprawniającą do udziału w ponownym głosowaniu, o dopuszczeniu kandydata do wyborów w ponownym głosowaniu rozstrzyga większa liczba obwodów głosowania, w których jeden z kandydatów otrzymał większą liczbę głosów, a jeżeli liczba tych obwodów byłaby równa – rozstrzyga losowanie przeprowadzane przez gminną komisję wyborczą. Za wybranego w ponownym głosowaniu uważa się kandydata, który otrzymał większą liczbę ważnie oddanych głosów. Jeżeli natomiast w

⁶⁶ art. 27 ustawy z dnia 8 marca 1990 roku o samorządzie gminnym (tekst. jedn. Dz. U. z 2013 roku, poz. 594, z późn. zm.)

ponownym głosowaniu obaj kandydaci otrzymają tę samą liczbę głosów, za wybranego uważa się tego kandydata, który otrzyma więcej głosów niż drugi kandydat w większej liczbie obwodów głosowania. W przypadku, gdy liczby obwodów są równe o wyborze rozstrzyga losowanie, które przeprowadza gminna komisja wyborcza. W losowaniu uczestniczą obaj kandydaci lub pełnomocnicy wyborczy ich komitetów.

W sytuacji, gdy nie zgłoszono żadnego kandydata na wójta lub zgłoszono tylko jednego kandydata, gminna komisja wyborcza wzywa do dokonania dodatkowych zgłoszeń przez rozplakatowanie obwieszczeń. Termin zgłaszania kandydatów przedłuża się o 5 dni, licząc od dnia rozplakatowania obwieszczeń. Jeżeli nie zostanie zarejestrowany żaden nowy kandydat, przeprowadza się wybory dla jednego zarejestrowanego kandydata. Tego kandydata uważa się za wybranego, jeżeli w głosowaniu uzyskał więcej niż połowę ważnie oddanych głosów. W przypadku, gdy nie uzyskał więcej niż połowy ważnie oddanych głosów, wyboru wójta dokonuje rada gminy bezwzględną większością głosów ustawowego składu rady w głosowaniu tajnym.

Prawo zgłaszania kandydatów na wójta w przypadku wyboru wójta przez radę gminy przysługuje grupie radnych stanowiących co najmniej 1/3 ustawowego składu rady. Zgłoszenie musi mieć formę pisemną. Prezes Rady Ministrów na wniosek ministra właściwego do spraw administracji publicznej wyznaczy osobę, która będzie pełnić obowiązki wójta do końca kadencji, w sytuacji gdy rada gminy w terminie 2 miesięcy nie dokona wyboru wójta.

4. Wybór wójta

Gminna komisja wyborcza wydaje wybranemu wójtowi zaświadczenie o wyborze na wójta. Wójt z chwilą złożenia ślubowania wobec rady gminy obejmuje funkcję wójta. Z wójtem nawiązywany jest stosunek pracy na podstawie wyboru. Zgodnie z wyrokiem WSA w Lublinie z dnia 11 maja 2010r., sygn. akt : III SA/Lu 106/10 : w odniesieniu do wójta (burmistrza, prezydenta miasta) akt wyboru powoduje automatycznie nawiązanie stosunku pracy. Stosunek pracy z wyboru nie ma samodzielnego charakteru. Powstaje w celu wykonania mandatu i istnieje na okres jego trwania.

Kadencja wójta jest powiązana z kadencją rady gminy – rozpoczyna się w dniu rozpoczęcia kadencji rady gminy lub wyboru go przez radę gminy i upływa z dniem upływu kadencji rady gminy. Okres kadencji wójta wynosi 4 lata.

5. Odwołanie wójta w drodze referendum

Z zasady wójt pełni swe obowiązki przez cały okres swojej kadencji, ale nie zawsze – jest możliwość odwołania wójta przed upływem kadencji w drodze referendum. Referendum w sprawie odwołania wójta może zostać przeprowadzone z inicjatywy rady gminy lub na wniosek mieszkańców. Rada gminy podejmuje uchwałę w sprawie przeprowadzenia referendum w sprawie odwołania wójta z innej przyczyny, niż nieudzielenie mu absolutorium na wniosek co najmniej 1/4 ustawowego składu rady, po upływie 9 miesięcy od dnia wyboru wójta i nie później niż na 9 miesięcy przed zakończeniem kadencji. Wniosek, który powinien zawierać uzasadnienie i przyczyny odwołania sporządza się na piśmie, musi zostać zaopiniowany przez komisję rewizyjną. Rada gminy – na sesji zwołanej nie wcześniej niż po upływie 14 dni ,od dnia złożenia wniosku – większością 3/5 głosów w głosowaniu imiennym zobowiązana jest do podjęcia uchwały o odwołaniu wójta przed upływem kadencji z innej przyczyny niż nieudzielenie wójtowi absolutorium.

W przypadku referendum podejmowanego z inicjatywy mieszkańców przeprowadza się je na wniosek co najmniej 10% uprawnionych do głosowania mieszkańców gminy. Referendum w sprawie odwołania organu stanowiącego jednostki samorządu terytorialnego nie przeprowadza się przed upływem 10 miesięcy od dnia wyborów albo od dnia ostatniego referendum w tej sprawie oraz jeżeli data wyborów przedterminowych, przeprowadzanych w wyniku referendum miałaby przypaść w okresie 8 miesięcy przed zakończeniem kadencji organu stanowiącego.

Inicjatorowi przysługuje 60 –dniowy termin na zebranie podpisów od mieszkańców uprawnionych do głosowania. Podpisy są zbierane w miejscu, czasie i w sposób wykluczający stosowanie jakichkolwiek nacisków zmierzających do wymuszenia podpisu. Inicjatorem referendum przeprowadzanego na wniosek mieszkańców może być : grupa licząca 15 obywateli, którym przysługuje prawo wybierania, statutowa struktura terenowa partii politycznej działającej w danej jednostce samorządu terytorialnego oraz organizacja społeczna, posiadająca osobowość prawną, działająca zgodnie ze swoim statutem, na terenie jednostki samorządu terytorialnego.

Na podstawie wniosku, który spełnia wymagania określone w ustawie komisarz wyborczy wydaje postanowienie o przeprowadzeniu referendum w nieprzekraczalnym terminie 30 dni, od daty złożenia wniosku. W przypadku więcej niż jednego wniosku komisarz wyborczy postanawia o przeprowadzeniu referendum, w terminie liczonym od dnia otrzymania pierwszego wniosku. Postanowienie komisarza wyborczego o przeprowadzeniu referendum zawiera informację o terminie przeprowadzenia referendum, wzór i treść karty do głosowania oraz kalendarz czynności związanych z przeprowadzeniem referendum. Postanowienie jest publikowane w wojewódzkim dzienniku urzędowym. W przypadku wydania przez komisarza wyborczego postanowienia o odrzuceniu wniosku o przeprowadzenie referendum, inicjatorowi referendum w terminie 14 dni, od dnia doręczenia postanowienia przysługuje skarga do sądu administracyjnego.

Przeprowadzone referendum jest ważne, jeżeli udział w nim wzięło co najmniej 30% uprawnionych do głosowania, jednakże referendum w sprawie odwołania organu jednostki samorządu terytorialnego pochodzącego z wyborów bezpośrednich jest ważne w przypadku, gdy udział w nim wzięło nie mniej niż 3/5 liczby biorących udział w wyborze odwoływanego organu. Wynik referendum jest rozstrzygający, jeżeli za jednym z rozwiązań w sprawie poddanej pod referendum oddano więcej, niż połowę ważnych głosów.

6. Odwołanie wójta przed upływem kadencji z powodu nieudzielenia absolutorium

Dopuszczalne jest również odwołanie wójta przed upływem kadencji z powodu nieudzielenia wójtowi absolutorium. Podstawą nieudzielenia wójtowi absolutorium jest negatywna ocena wykonania budżetu. Ocena wójta w innych aspektach jego działalności powinna odbywać się poza procedurą absolutorijną. Rada nie może wykorzystywać absolutorium do oceny całokształtu działalności wójta. Uchwała rady gminy w sprawie nieudzielenia wójtowi absolutorium , podjęta po upływie 9 miesięcy od dnia wyboru wójta i nie później niż na 9 miesięcy przed zakończeniem kadencji, jest równoznaczna z podjęciem inicjatywy przeprowadzenia referendum w sprawie odwołania wójta. Przed podjęciem uchwały w sprawie udzielenia wójtowi absolutorium rada gminy zapoznaje się z wnioskiem i opinią komisji rewizyjnej w sprawie absolutorium i opinią regionalnej izby obrachunkowej na temat wniosku komisji rewizyjnej. Komisja rewizyjna zarówno opiniuje wykonanie budżetu, dokonane w trakcie roku budżetowego oraz stopień zaawansowania realizacji programów wieloletnich, jak i występuje z wnioskiem do rady gminy w sprawie udzielenia lub nieudzielenia absolutorium wójtowi. Zgodnie z wyrokiem WSA w Poznaniu z dnia 20 stycznia 2005 r., I SA/Po 856/04, OSS 2005, nr. 3, poz. 74 do wyłącznej kompetencji komisji rewizyjnej rady gminy należy opiniowanie całościowego wykonania budżetu i występowanie z formalnym wnioskiem do rady w sprawie udzielenia lub nieudzielenia

wójtowi absolutorium o przeprowadzeniu referendum w sprawie jego odwołania. Uchwała jest podejmowana bezwzględną większością głosów ustawowego składu rady w imiennym głosowaniu. Rada gminy, przed podjęciem uchwały o przeprowadzeniu referendum w sprawie odwołania wójta z powodu nieudzielenia absolutorium zapoznaje się z opinią regionalnej izby obrachunkowej oraz wysłuchuje wójta.

7. Inne przyczyny wygaśnięcia mandatu wójta

Pojawia się pytanie: w jakich nadto przypadkach wójt przestaje pełnić swą funkcję przed upływem kadencji? Zdarzają się sytuacje, gdy wójt przestaje pełnić funkcję wójta wskutek wygaśnięcia jego mandatu. Przyczyny wygaśnięcia mandatu wójta przed upływem kadencji zostały określone w art. 492 § 1 Kodeksu Wyborczego.⁶⁷

Mandat wójta wygasa w następujących sytuacjach: odmowy złożenia ślubowania, niezłożenia w wyznaczonych terminach oświadczenia o swoim stanie majątkowym, pisemnego zrzeczenia się mandatu, utraty prawa wybieralności lub braku tego prawa w dniu wyborów, naruszenia ustawowych zakazów łączenia funkcji wójta z wykonywaniem funkcji lub prowadzenia działalności gospodarczej, określonych w odrębnych przepisach, orzeczenia trwałej niezdolności do pracy lub niezdolności do samodzielnej egzystencji w trybie określonym w przepisach o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych na okres minimum do końca kadencji, śmierci, odwołania w drodze referendum, odwołania wójta przez Prezesa Rady Ministrów w przypadku wskazanym w ustawie, zmian w podziale terytorialnym, o których mowa w art. 390 § 1 pkt.3 Kodeksu Wyborczego.

Rada gminy stwierdza wygaśnięcie mandatu wójta w następujących przypadkach: odmowy złożenia ślubowania, niezłożenia w wyznaczonych terminach oświadczenia o swoim stanie majątkowym, utraty prawa wybieralności lub braku tego prawa w dniu wyborów (za wyjątkiem art. 10§ 2 – tj. utraty praw publicznych, utraty praw wyborczych lub ubezwłasnowolnienia prawomocnym orzeczeniem sądu oraz art. 11 § 2 Kodeksu Wyborczego, tj. skazania prawomocnym wyrokiem na karę pozbawienia wolności za przestępstwo umyślne ścigane z oskarżenia publicznego lub umyślne przestępstwo skarbowe, jak i wobec osoby, w stosunku do której wydano prawomocne orzeczenie sądu stwierdzające utratę prawa wybieralności, o którym mowa w art. 21 a ust. 2 a ustawy z dnia 18 października 2006 r. o ujawnianiu informacji o dokumentach organów bezpieczeństwa państwa z lat 1944-1990 oraz treści tych dokumentów, Dz. U z 2007 r., Nr. 63, poz. 425 ze zm.) oraz złamania zakazów ustawowych łączenia funkcji wójta z wykonywaniem innych funkcji lub prowadzeniem działalności gospodarczej. Wygaśnięcie mandatu rada gminy stwierdza przez podjęcie uchwały, a przed podjęciem uchwały rada umożliwia wójtowi złożenie wyjaśnień. Uchwałę stwierdzającą wygaśnięcie mandatu wójta rada podejmuje w terminie najpóźniej do miesiąca od dnia wystąpienia przesłanek wygaśnięcia mandatu. Uchwała jest doręczana zainteresowanemu, wojewodzie oraz komisarzowi wyborczemu.

W przypadku, gdy Wójt przed wygranym wyborów wykonywał funkcję lub prowadził działalność gospodarczą jest zobowiązany do zrzeczenia się funkcji lub zaprzestania prowadzenia działalności gospodarczej w określonym terminie 3 miesięcy, od dnia złożenia ślubowania. W przypadku, gdy w określonym terminie wójt nie dokona zrzeczenia się funkcji lub będzie prowadził działalność gospodarczą, rada gminy w terminie miesiąca od upływu terminu stwierdza wygaśnięcie mandatu wójta w drodze uchwały.

⁶⁷ ustawa z dnia 5 listopada 2011 roku – Kodeks Wyborczy (Dz. U. Nr. 21, poz. 112 ze zm).

Natomiast w sytuacji, gdy mandat wójta wygasa z powodu pisemnego zrzeczenia się mandatu przez niego samego, utraty prawa wybieralności lub braku tego prawa w dniu wyborów bądź orzeczenia niezdolności do pracy lub samodzielnej egzystencji w trybie określonym w przepisach o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych lub śmierci wójta wygaśnięcie mandatu stwierdza komisarz wyborczy w postaci postanowienia w terminie 14 dni od wystąpienia przyczyny wygaśnięcia mandatu.

Zainteresowanemu od powyższej uchwały lub postanowienia o wygaśnięciu mandatu wójta w terminie 7 dni od daty doręczenia uchwały lub postanowienia przysługuje skarga do sądu administracyjnego. Mandat wójta wygasa z dniem uprawomocnienia się wyroku sądu administracyjnego w przypadku oddalenia skargi przez sąd administracyjny. Wraz z wygaśnięciem mandatu wójta odwołuje się również jego zastępcę lub zastępców. Bieg terminu odwołania zastępcy (zastępców) wójta rozpoczyna się z dniem wygaśnięcia mandatu wójta. W literaturze podkreśla się, że „gdy mandat ustaje w inny sposób niż poprzez upływ kadencji, jego wygaśnięcie uruchamia procedurę odwołania zastępcy z zachowaniem okresu wypowiedzenia stosowanego do długości analogicznej umowy o pracę”.^{68 69}

Wybory przedterminowe wójta przeprowadza się każdorazowo w przypadku wygaśnięcia mandatu wójta przed upływem kadencji. Wybory te zarządza Prezes Rady Ministrów w drodze rozporządzenia. Nie przeprowadza się wyborów przedterminowych, w przypadku gdy ich data przypada w okresie 6 miesięcy przed zakończeniem kadencji wójta, bądź w okresie dłuższym niż 6 miesięcy, a krótszym niż 12 miesięcy przed zakończeniem kadencji wójta i rada w terminie 30 dni od dnia podjęcia uchwały stwierdzającej wygaśnięcie mandatu wójta podejmie uchwałę o nieprzeprowadzaniu wyborów. Do czasu wyboru nowego wójta funkcję wójta pełni osoba wyznaczona przez Prezesa Rady Ministrów.

8. Podsumowanie

Na koniec podejmując próbę oceny statusu prawnego wójta na kanwie uprzednio obowiązujących i aktualnie obowiązujących regulacji prawnych uznać należy, że obecnie wójt jako organ wykonawczy gminy pełni jednoosobowo funkcję zarządu.

W ramach podsumowania przeprowadzonych rozważań raz jeszcze należy podkreślić, że wójt jest monokratycznym organem wykonawczym gminy. Wójt – będąc organem administracji publicznej - jest wyposażony w szereg kompetencji wskazanych powyżej, których następstwem jest konieczność stwierdzenia, iż to wójt posiada uprawnienia w sferze decyzyjnej, organizacyjnej i wykonawczej, co oznacza, że wójt posiada swoistą i własną - autonomiczną sferę działania. W tej sferze działania – należy podkreślić – że samodzielność i autonomia wójta przejawiająca się w realizacji zadań własnych, nałożonych na niego przez przepisy prawa jest znaczna. Zdaniem autora posiadanie przez wójta znacznej autonomii w sferze działania, przy wykonywaniu przez niego zadań określonych ustawą jest niezmiernie ważna.

⁶⁸ zob. S. Płażek. „Sytuacja prawna zastępcy wójta jako pracownika”, „Praca i zabezpieczenie społeczne” 2006/8, str. 26.

⁶⁹ teza 1 do art. 28e usg red. R. Hauser, „Ustawa o samorządzie gminnym. Komentarz z odniesieniami do ustaw o samorządzie powiatowym i samorządzie województwa”, Warszawa 2011, str. 366.

9. Bibliografia

1. J. Boć, „Prawo administracyjne”, Wrocław 2001.
2. R. Budzisz, Doskonalenie modelu organu wykonawczego gminy w prawie polskim, Warszawa 2010.
3. red. R. Hauser, „Ustawa o samorządzie gminnym. Komentarz z odniesieniami do ustaw o samorządzie powiatowym i samorządzie województwa”, Warszawa 2011.
4. E. Ochendowski, Prawo administracyjne, Toruń 2006.
5. S. Płazek. „Sytuacja prawna zastępcy wójta jako pracownika”, „Praca i zabezpieczenie społeczne” 2006/8, str. 26 .
6. red. nauk. M. Stec, K. Małysa- Sulińska, „Pozycja ustrojowa organów wykonawczych jednostek samorządu terytorialnego”, Warszawa 2014.

Wykaz aktów normatywnych

1. ustawa z dnia 8 marca 1990 roku o samorządzie gminnym (tekst jedn. Dz. U. z 2013 r., poz. 594; zm. Dz. U. z 2013 r., poz. 645);
2. ustawa z dnia 21 listopada 2008 roku o pracownikach samorządowych (tekst jedn. Dz. U. Nr. 223, poz. 1458 ze zm.);
3. ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 roku o finansach publicznych (tekst jedn. Dz. U. 2009, nr 157, poz. 1240);
4. ustawa z dnia 7 września 1991 roku o systemie oświaty (tekst jedn. Dz. U. Z 2004 r., Nr. 256, poz. 2572, z późn zm.).
5. Europejska Karta Samorządu Lokalnego z dnia 15.10. 1985 r. (Dz. U. z 1994 r., Nr. 124, poz. 607 ze sprost.).
6. ustawa z dnia 5 listopada 2011 roku – Kodeks Wyborczy (Dz. U. Nr. 21, poz. 112 ze zm).

15. TAJEMNICA LEKARSKA A DEROGACJA LEX SPECIALIS, CZYLI KTÓRY PRZEPIS MA PIERWSZEŃSTWO?

Lek. med., mgr prawa Łukasz B. Pilarz

Wydział Prawa i Administracji, Uniwersytet Śląski w Katowicach

1. Wprowadzenie

Obowiązek zachowania tajemnicy danych pacjenta przez lekarza jest oczywisty i bezdyskusyjny. Jednak przepisy o zachowaniu, uchyleniu lub ograniczeniu tajemnicy lekarskiej zawarte są w wielu innych aktach prawnych rangi ustawowej. Pojawia się zatem pytanie, w obliczu takiej ilości norm określających de facto tą samą materię, który z nich ma pierwszeństwo. Podstawę jako *lex generalis* stanowi ustawa o prawach pacjenta i Rzeczniku Praw Pacjenta. Pozostałe ustawy będą z stosunku do niej określać wyjątki, stanowiąc tym samym *lex specialis*.

2. Pojęcie tajemnicy lekarskiej

Na potrzeby niniejszej pracy należy wyjaśnić po pierwsze dla samego porządku dalszych wywodów dwa kluczowe w tym miejscu pojęcia, mianowicie tajemnica oraz tajemnica lekarska, gdyż pozornie jak wydawać by się mogło, nie są one w całości skonkretyzowane. Za tajemnicę uważa się sprawę, fakt lub wiadomość, której nie należy rozgłaszać, i która nie powinna wyjść na jaw. Takie znaczenie nadaje tajemnicy słownik języka polskiego [Kopaliński, 2000, s.588], którego to znaczenia semantycznego możemy szukać właśnie tam, mając na uwadze dyrektywę wykładni językowej oraz ich kolejność w stosowaniu. Z kolei w polskim systemie prawa nie ma definicji legalnej tajemnicy, tajemnicy lekarskiej również tym bardziej [Cygan, Dyszlewska-Tarnawska, Ogiełło i inni, 2014, s. 102]. Niemniej jednak w ujęciu prawnym będą to wiadomości, fakty bądź sprawy, których niejawnosć jest chroniona przepisami prawa, a ich ujawnianie zagrożone zastosowaniem sankcji. Cecha niejawnosć jest cechą charakterystyczną dla informacji objętych tajemnicą [Szymczak 1996, s. 77].

Zakres tajemnicy obejmuje zatem tylko te informacje, które ze względu na swą niejawnosć są lub przynajmniej co do zasady powinny być niedostępne dla szerszego kręgu osób. W ujęciu szerszym można powiedzieć, że informacje poufne objęte tajemnicą nie mogą zostać uzyskane przez osoby zainteresowane w drodze zwykłych, powszechnie dostępnych czynności. Wynika z tego, że tajemnica nie dotyczy informacji, które charakteryzują się przymiotem jawności, nie są poufne, a zatem są dostępne do powszechnego wglądu [Karkowska 2010, s. 56]. Z kolei sama skonkretyzowana tajemnica lekarska posiada szeroki zakres przedmiotowy i podmiotowy. Obowiązkiem jej zachowania nie jest objęty tylko sam szeroko rozumiany lekarz. Dotyczy ona również lekarza dentysty, felczera, pielęgniarki, diagnosty laboratoryjnego, ratownika medycznego [Karkowska 2010, s. 61].

Tajemnicą lekarską bowiem zwykło się obejmować informacje dotyczące pacjenta szeroko rozumianego, czyli podmiotu, który korzysta ze świadczeń zdrowotnych. Zatem relacje pacjenta z innymi podmiotami tych świadczeń udzielających, obwarowane są również obowiązkiem zachowania teŹ tajemnicy przez wymienione wyŹej podmioty. Zatem zakres podmiotowy, po stronie których leŹy obowiązek dochowania tajemnicy, nie naleŹy rozwaŹać od ich strony, ale od strony, dla której ta

tajemnica jest najważniejsza, czyli od jej pierwotnego dysponenta- pacjenta. Zatem jako tajemnicę lekarską należy uważać taką, która nie dotyczy tylko lekarza ze względu na epitet, gdyż lekarz absolutnie nie wyczerpuje zbioru desygnatów dotyczącego katalogu podmiotów zobowiązanych do jej zachowania, ale związana jest po prostu z danymi pacjenta, powziętymi w związku z jego udziałem w świadczeniach medycznych szeroko rozumianych po stronie świadczeniobiorcy. Zatem w zależności od sytuacji, w której owe świadczenia są udzielane, do zachowania tajemnicy zobligowane będą różne podmioty. Oczywiście najczęściej będzie nim sam lekarz, jednak katalog zawiera ipso iure wszystkie zawody medyczne [Karkowska 2010, s. 61]. Poza tym ustawy szczególne obligują do jej zachowania również osoby, które nie należą do zawodów medycznych, ale ze względu na inne zadania zlecone mają do nich pełen bądź częściowy dostęp. Przykładem może być psycholog, sędzia wizytujący szpital psychiatryczny lub orzekający w sprawach pacjentów psychiatrycznych w związku z przepisami ustawy o ochronie zdrowia psychicznego [Ustawa z dnia 19 sierpnia 1994r. o ochronie zdrowia psychicznego (Dz.U. 1994 nr 111 poz. 535)].

3. Podmioty zobligowane na podstawie ustaw

Obowiązek zachowania tajemnicy lekarskiej nie ustaje nawet po śmierci pacjenta, nawet wobec osób bliskich. Tajemnica psychiatryczna z ustawy o ochronie zdrowia psychicznego określona w Art. 50, wiąże lekarza psychiatrę [Hajdukiewicz, 2004, s.67]. Pozostałe podmioty związane są zachowaniem tajemnicy na podstawie ustaw szczególnych, i tak pielęgniarki i położne związane są tajemnicą na podstawie art. 17 ustawy o zawodach pielęgniarki i położnej [Ustawa z dnia 15 lipca 2011r. o zawodach pielęgniarki i położnej (Dz.U. 2011 nr 174 poz. 1039)], diagnosta laboratoryjny na podstawie art. Ustawy o zawodzie diagnosty laboratoryjnego [Ustawa z dnia 27 lipca 2001r. o diagnostyce laboratoryjnej (Dz.U. 2001 nr 100 poz. 1083)], felczer na podstawie art. 7 ustawy o zawodzie felczera [Ustawa z dnia 20 lipca 1950 r. o zawodzie felczera (Dz.U. 1950 nr 36 poz. 336)], farmaceuta na podstawie art. 21 ustawy [Ustawa z dnia 19 kwietnia 1991 r. o izbach aptekarskich (Dz.U. 2011 nr 174 poz. 1039)].

Ustawa o pobieraniu i przeszczepianiu komórek, tkanek i narządów [Ustawa z dnia 1 lipca 2005r. o pobieraniu, przechowywaniu i przeszczepianiu komórek, tkanek i narządów (Dz.U. 2005 nr 169 poz. 14110)] w art. 19 chroni dane osobowe potencjalnego dawcy, który staje się dysponentem tychże danych. Dane osobowe potencjalnego dawcy i biorcy objęte są ochroną i podlegają przepisom o tajemnicy zawodowej i służbowej [Hajdukiewicz, 2004, s. 90]. Tajemnica aborcyjna zawarta z kolei została w art. 4a ustawy o szczególnych warunkach dopuszczania przerywania ciąży [Ustawa z dnia o planowaniu rodziny, ochronie płodu ludzkiego i warunkach dopuszczalności przerywania ciąży (Dz.U. nr 17, poz. 78)].

Najważniejsze przepisy dotyczące tajemnicy lekarskiej zawiera jednak ustawa o ochronie praw pacjenta i Rzeczniku Praw Pacjenta [Ustawa z dnia 6 listopada 2008 r. o prawach pacjenta i Rzeczniku Praw Pacjenta (Dz.U. 2009 nr 52 poz. 417)] w art. 13. Do czego potrzebny jest zatem ten przepis skoro pacjent ma prawo do zachowania tajemnicy przez lekarza w przypadku powyższych ustaw szczególnych? [Traple, 2003, s.7]. W ustawie o ratownictwie medycznym [Ustawa z dnia 8 września 2006 r. o Państwowym Ratownictwie Medycznym (Dz.U. 2006 nr 191 poz. 1410)] nie ma przepisu nakładającego obowiązku zachowania tajemnicy wyrażonego wprost, nie da się jednak również go wyprowadzić z całej ustawy [Poździejch, 2014, s. 95]. W doktrynie pojawia się pogląd, z resztą w pełni słuszny, że ratownicy medyczni objęci są obowiązkiem, wyrażonym w art. 13 ustawy o prawach pacjenta i Rzeczniku Praw Pacjenta. Przepis art. 13 bowiem dotyczy wszystkich zawodów

medycznych, w tym także ratowników medycznych. Pierwszeństwo posiada zatem ustawa o danym zawodzie jako *lex specialis*. Zakres przedmiotowy jest szeroki, wszystko o czym lekarz dowiedział się w związku z wykonywaniem zawodu [Poździoch, 2014, s. 145]. Należy się zatem zadać pytanie czy gdybym nie świadczył tego zawodu, to czy miałby ewentualnie w posiadaniu takie informacje? Negatywna odpowiedź na to pytanie dyskwalifikuje. Zakres temporalny obowiązywania i związania tajemnicą obejmuje bezterminowo dysponenta, przy czym spadkobiercy nie są już związani tajemnicą [Pilarz, 2014, s.78]. Mimo wszystko z przepisów o ochronie dóbr osobistych wnioskuje się o konieczności zachowania tejże tajemnicy, mimo że zasięg temporalny jest bezterminowy, z zachowania tajemnicy może w tym wypadku zwolnić tylko sam pacjent [Poździoch, 2014, s. 145].

4. Zakres przedmiotowy tajemnicy lekarskiej

Pewne informacje objęte tajemnicą są własnymi spostrzeżeniami, jak chociażby sama diagnoza, informacje które są uzyskane w związku z wykonywaniem zawodu lekarza, przyjmowane leki, wcześniejsze hospitalizacje, treść rozmów z pacjentem i jego bliskimi. Zachowywanie tajemnicy oznacza przede wszystkim zakaz poszerzania kręgu jej odbiorców, (nie można czynnie jej przekazywać), ale również zadbanie o to, aby była prawidłowo chroniona. Sposób przekazu to przede wszystkim język, ale także, kod sygnałowy, język migowy, forma zatem nie ma znaczenia. Trudno zachować tajemnicę w warunkach szpitalnych, przykładowo podczas obchodu, pytając jak się pan czuje? Inni pacjenci nie mogą być obecni przy wywiadzie i rozmowie z pacjentem, obowiązek ziszcza się po to, aby chronić prywatność pacjenta. Rozwój środków komunikacji, nośniki cyfrowe, skanowana dokumentacja medyczna, przechowywana w bazach danych czyni lekarza bardziej odpowiedzialnym za zabezpieczenie dokumentacji medycznej. Komputer z danymi osobowymi pacjenta podłączony od Internetu, narzędzia komunikowania na odległość oraz udzielanie porad lekarskich przez telefon to instrumenty podatne na ingerencje [Jabłońska, 2012, s. 123].

Pacjent jest właścicielem i zarazem dysponentem swojej informacji o zdrowiu. Lekarz jest uprawniony do ujawnienia informacji objętych tajemnicą w swojej obronie. Wtedy powinno wyłączyć się jawność rozprawy. Istnieją bowiem sytuacje pozwalające na legalne ujawnienie tajemnicy. Tajemnica zawodowa jest zatem tajemnicą reaktywną. W naszym kręgu prawnym obowiązuje koncepcja niemiecka. Koncepcja francuska przyjmuje, że pacjent jest absolutnym dysponentem z kolei, koncepcja niemiecka, wskazuje na różne interesy i wartości konstytucyjne mogące owa tajemnicę uchylić. Tajemnica lekarska jest zatem relatywna w stosunku do nich. Art. 31 Konstytucji RP określa zasadę proporcjonalności, która stanowi niejako wytrych dla wszystkich trudnych prawnie sytuacji. Ograniczenia w zakresie konstytucyjnych wolności, takim niewątpliwie jest uchylenie lub ograniczenie tajemnicy, będące naruszeniem prawa do zachowania prywatności [Jabłońska, 2012, s.115].

5. Tajemnica lekarska a możliwości jej uchylenia

Prawo do prywatności, może być przez państwo uchylane, gdy w świetle demokratycznego państwa prawnego jest to konieczne, nie można tego dokonać inaczej, jak w procesie karnym w sytuacji, gdy jedynym świadkiem istotnym dla sprawy jest lekarz. W takiej sytuacji kolidują ze sobą dwa dobra prawne, tajemnica dotycząca pacjenta z jednej, z drugiej zaś lekarz w roli świadka, można ta tajemnicę uchylić, konkretyzacja w tych przypadkach [Kunicka-Michalska, 2000, s.251]. Legalne

przełamanie jest tutaj wskazane. Co do zasady osoby, które mają dostęp do informacji objętych tajemnicą, zobowiązane są do zachowania ich poufności. Obowiązek ten może wynikać wprost z przepisów prawa, czyli *ex lege* i najczęściej dotyczy dostępu do nich w związku z wykonywaniem funkcji publicznej lub wykonywaniem zawodu zaufania publicznego. Zawód zaufania publicznego jest jak podaje J. Taczkowska-Olszewska [Taczkowska-Olszewska, 2012, s.101] „kwalifikowaną formą wolnego zawodu”. Wolne zawody stanowią bowiem grupę, która charakteryzuje się co najmniej pięcioma cechami (patrz uwagi P. Sarneckiego [Sarnecki, 2001, s. 28]): wykonywane są w związku ze szczególnym natężeniem funkcji publicznej, ich wykonywanie związane jest z dostępem do informacji chronionych przed ujawnieniem ze względu na ochronę interesu publicznego bądź prywatnego, wymaga się od osób wykonujących te zawody niekaralności, wysokiego poziomu etyki zawodowej, co wiąże się z podporządkowaniem zasadom deontologii zawodowej. Ponadto istnieje ścisły nadzór i kontrola nad wykonywaniem zawodu przez samorząd zawodowy, będąc swego rodzaju udziałem we władztwie publicznym. Na końcu wymienia się inne rozumienie czynności zarobkowych. To ostatnie należy rozumieć w tym znaczeniu, iż wykonywanie zawodu zaufania publicznego, nie może być nastawione *prima facie* na czerpanie jak największych korzyści zarobkowych, innymi słowy *sui generis* maksymalizację zysków.

Reasumując wszystkie pięć powyższych przesłanek, należy stwierdzić, iż zawód zaufania publicznego wiąże się z osobistą odpowiedzialnością za treść i rezultaty pracy, a to z kolei wynika z przekazania przez państwo do strefy prywatnej części swych funkcji, związanych z realizacją zadań państwa wobec społeczeństwa. Dlatego też, jak słusznie zauważa H. Izdebski [Izdebski, 2003, s. 51] są one „kwalifikowanymi zawodami regulowanymi” lub też inaczej „zawodami względnie regulowanymi”. Mając na uwadze powyższe wywody nie ma wątpliwości co do faktu, iż właśnie zawód lekarza weterynarii należy do grupy zawodów zaufania publicznego. W świetle przepisów kodeksu spółek handlowych, który zawiera w art. 88 listę zawodów uznawanych za wolne na gruncie przepisów o spółce partnerskiej, wśród nich także lekarza weterynarii zalicza się do tej grupy [Skoczny, 2013, s. 288]. Z kolei wolnym zawodem w rozumieniu ustawy z dnia 20 listopada 2011 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne jest pozarolnicza działalność gospodarcza wykonywana osobiście między innymi również przez lekarza [Wojcieszko-Głuszko, 2002, s.55].

6. Derogacje w ustawach zawodowych

Art. 40 ustawy o zawodzie lekarza i lekarza dentyisty określa w ust. 1 obowiązek zachowania w tajemnicy informacji związanych z pacjentem, jednak przepisu tego nie stosuje się w enumeratywnie wyliczonych w ust.2 sytuacjach. Jest to katalog zamknięty, zatem nie ma żadnych innych podstaw do uchylenia bądź ograniczenia tajemnicy. Jednak punkt 1 ust. 2 będący odesłaniem do innych ustaw znacznie rozszerza ten katalog, niemniej jednak nadal pozostaje on zamknięty. A zatem przepisu nie stosuje się gdy badanie zostało przeprowadzone na zlecenie lub żądanie uprawnionych organów i instytucji, zachowanie tajemnicy może stanowić zagrożenie dla zdrowia i życia pacjenta lub innych osób (wtedy lekarz nie jest związany tajemnicą w związku z zaistnieniem stanu wyższej konieczności), pacjent lub jego dysponent wyraża zgodę na ujawnienie tajemnicy, lekarzowi sądowemu powinny zostać przekazane niezbędne informacje o pacjencie, w związku z zajęciem okoliczności (usprawiedliwienie nieobecności w sądzie na rozprawach sądowych itd.) [Dyląg, 2014, s. 75]. We wszystkich tych przypadkach tajemnica może zostać naruszona, ale tylko i wyłącznie w niezbędnym zakresie (Art. 17 ustawy o zawodzie pielęgniarki i położnej), gdy jest to niezbędne dla

szkolenia (projekt ustawy o zawodzie diagnosty laboratoryjnego, a obecna ustawa o diagnostyce laboratoryjnej - art. 29. Ust. 2) [Jabłońska, 2012, s. 37, Boratyńska, Górski, 2003, s. 234].

Ustawa o ochronie zdrowia psychicznego przewiduje z kolei innego rodzaju wyjątki, które na zasadzie *lex specialis* derogują przepisy ustaw o prawach pacjenta oraz ustawy o zawodzie lekarza i lekarza dentystry [Duda, 2013, s. 155]. Wyjątki wprowadzone ustawą to czynności w stosunku do lekarza sprawującego opiekę nad osobą z zaburzeniami psychicznymi, właściwych organów administracji rządowej lub samorządowej co do okoliczności, których ujawnianie jest niezbędne do wykonywania zadań z zakresu pomocy społecznej, osób współuczestniczących w wykonywaniu czynności w ramach pomocy społecznej w zakresie, w jakim to niezbędne, w stosunku do Agencji Bezpieczeństwa Wewnętrznego, tutaj jednak ustawa wprowadza przepis blankietowy, odsyłający do przepisów o ochronie informacji niejawnych, w końcu policjant upoważniony pisemnie przez swojego kierownika, jednak tylko w zakresie poszukiwań i identyfikacji osób w przypadku prowadzenia czynności operacyjno-rozpoznawczych. Ustawa o ochronie informacji niejawnych [Ustawa z dnia 5 sierpnia 2010r. o ochronie informacji niejawnych (Dz.U. 2010 nr 182 poz. 1228)] wprowadza bowiem takie pojęcia jak, tajemnica państwowa, rękopis ustalenia tajemnicy (w stosunku do Agencji Bezpieczeństwa Wewnętrznego, Służby Kontrwywiadu Wojskowego tajemnica psychiatryczna nie wiąże).

Zachowanie lub uchylenie tajemnicy w sposób legalny związane jest z przepisami w procesie karnym, na czele z kodeksem postępowania karnego (dalej jako KPK) [Ustawa z dnia 6 czerwca 1997r. Kodeks postępowania karnego (Dz.U. 1997 nr 89 poz. 555)]. Można je analizować na różne sposoby w zależności od tego, w jakim charakterze lekarz staje się uczestnikiem samego procesu. Tak czy inaczej przepisy w tym wypadku stanowią *lex specialis* w stosunku do ustawy o prawach pacjenta oraz ustawy o zawodzie lekarza i lekarza dentystry, które stanowią w stosunku do nich *lex generalis* [Michalak A. 2006, s.122]. Lekarz uczestniczy w procesie przede wszystkim jako dysponent dokumentu w sprawie karnej, jakim najczęściej jest historia choroby i leczenia, którym brał udział lekarz. Można powiedzieć, że dla lekarza jako uczestnika procesu karnego przewidzianych jest pięć różnych ról mianowicie zawiadamiający o przestępstwie, świadek, dysponent dokumentu, biegły, wreszcie oskarżony.

Przesłuchanie lekarza w procesie karnym na okoliczność informacji dotyczących bezpośrednio pacjenta jest ograniczana warunkowo. Jeżeli nie zostaną spełnione określone warunki, nie można przesłuchiwać lekarza na tą okoliczność. Powyższe warunki zostały określone w art. 208 KPK. Powyższy artykuł określa dwa warunki, które muszą zostać spełnione kumulatywnie, co oznacza zarazem, że jeżeli będzie spełniony tylko jeden z nich, nadal nie można ujawnić tajemnicy. Po pierwsze jest to „niezbędność dla dobra wymiaru sprawiedliwości oraz niemożność ustalenia okoliczności na podstawie innego dowodu”. Oznacza to, że ujawnienie tajemnicy należy traktować jako *ultimum refugium*, czyli ostateczność w sytuacji, gdy wszystkie pozostałe możliwości pozyskania źródeł informacji zawiodły, bądź okazały się niemożliwymi do przeprowadzenia w trakcie procesu. W tym wypadku należy zadać sobie pytanie czy istnieje realna możliwość aby dany fakt został ustalony na podstawie przeprowadzenia innego dowodu? Poza tym dowód musi mieć cechę niezbędności, przez którą należy rozumieć „niemożność dokonania ustaleń przy pomocy innych środków dowodowych” w sytuacji gdy inne środki dowodowe zawiodły. Decyzja o uchyleniu tajemnicy podejmowana jest przez sąd. Podlega ona kontroli instancyjnej w drodze zażalenia.

7. Tajemnica a obowiązek denuncjacji

Istnieją sytuacje, w których uchylenie tajemnicy staje się nie tylko przyzwoleniem ustawodawcy, ale wręcz obowiązkiem. Takie obligatoryjne przypadki uchylenia poufności danych pacjenta zawierają ustawy szczegółowe, gdy tak stanowią inne ustawy. Ustawa o chorobach zakaźnych [Ustawa z dnia 5 grudnia 2008 r. o zapobieganiu oraz zwalczaniu zakażeń i chorób zakaźnych u ludzi (Dz.U. 2008 nr 234 poz. 1570)] dokonuje uchylenia tajemnicy w art. 11 ust. 8 (osoby powołane do oględzin zwłok, przypuszczenie przestępnego spowodowania zgonu). Ustawa o przeciwdziałaniu przemocy B w rodzinie [Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o przeciwdziałaniu przemocy w rodzinie (Dz.U. 2005 nr 180 poz. 1493)] w art. 12 (niezwłoczne zawiadamiają prokuratora). Ustawa o cmentarzach i chowaniu zmarłych [Ustawa z dnia 31 stycznia 1959 r. o cmentarzach i chowaniu zmarłych (Dz.U. 1959 nr 11 poz. 62.)] czyni to podobnie jak poprzednia z w/w. Z kolei kodeks karny [Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. - Kodeks karny (Dz.U. 1997 nr 88 poz. 553.)] wprowadza powszechny obowiązek denuncjacji, społeczny bez żadnej sankcji, obowiązek moralny, nie jest zatem obowiązkiem o charakterze prawnym. Art. 240 KPK, w przypadku najpoważniejszych przestępstw, zabójstwo, uprowadzenie statku, kara pozbawienia wolności w przypadku niezawiadomienie (wyjątek dotyczy osoby najbliższej). W przypadku art. 240 zupełne zakazy przesłuchania w ustawie o ochronie zdrowia psychicznego, im węższy zakres przepisu tym większe prawdopodobieństwo derogacji (pierwszeństwo zasady *lex specialis derogat legi generali*).

Lekarz jako świadek może odmówić składania zeznań, chyba że sąd lub prokurator zwołni, powinna odmówić zeznań. Tak podobnie jest na gruncie tajemnicy statystycznej, tutaj w tym wypadku nie ma przesłanki, od której to zależy, można zwolnić te zawody, jeżeli jest to niezbędne dla dobra sprawiedliwości w sytuacji, gdy nie ma innego dowodu na dany stan faktyczny (jedyne źródło wiedzy w tym zakresie). Nie ma możliwości zażalenia w tym zakresie.

Zupełne zakazy przesłuchania określone w art. 199 dotyczą oświadczeń wobec lekarza udzielającego pomocy medycznej, które nie mogą stanowić dowodu, nie mogą być w ogóle dołączone do materiału dowodowego. W postępowaniu przygotowawczym uprawnionym organem co do wglądu do dokumentacji jest prokurator, może jednak zwolnić z tajemnicy lekarskiej tylko sąd.

Procesualiści inaczej definiują dokument. Ich zdaniem jest to treść psychiczna człowieka utrwalona na jakimkolwiek materiale. Pojęcia dokumentu na gruncie kodeksu karnego i kodeksu postępowania karnego są nieco inne. Dla k.p.k. liczy się dowodowe znaczenie dokumentu, dla kodeksu karnego zaś liczy się przede wszystkim ochrona informacji tego dokumentu. Dokument objęty tajemnicą lekarską. Przeszukanie a tajemnica – brak generalnego, zadanie wydania dokumentu, podstawowym dokumentem uprawniającym jest postanowienie prokuratora i sądu w wypadkach niecierpiących zwłoki.

8. Podsumowanie

Tajemnica lekarska obejmuje zarówno wypowiedzi lekarza, jak i różne dokumenty, zawiera normy dotyczące tworzenia i przechowywania dokumentacji medycznej, czyli historii choroby, kartoteki lekarskiej, dane wprowadzone do komputera. Okoliczności, które wyłączają lub ograniczają tajemnicę lekarską określają ustawy zawodowe [Dobosz, 1989, s.93, Hoc 2006, s. 78]. Dzieje się tak gdy jest to niezbędne dla praktycznej nauki zawodów medycznych lub dla celów naukowych, w przypadku zaistnienia konieczności zgłoszenia państwowemu powiatowemu inspektorowi sanitarnemu właściwemu dla miejsca rozpoznania zakażenia lub choroby zakaźnej, państwowemu wojewódzkiemu inspektorowi sanitarnemu lub innym podmiotom właściwym ze względu na rodzaj choroby zakaźnej, zakażenia lub zgonu z powodu choroby zakaźnej. Zgodnie z wyrokiem Sądu

Najwyższego „całość opinii biegłego lekarza objęta jest tajemnicą lekarską i jej udostępnianie jest ograniczone dla stron i na użytek konkretnego postępowania”.

9. Bibliografia

1. Barcikowska-Szydło E., Majcher K., Malczewska M., Preiss W., Sakowski K., Zielińska E. (2014), Ustawa o zawodach lekarza i lekarza dentysty, red. Zielińska E., WoltersKluwer, Warszawa.
2. Boratyńska K., Górski A., Sakowicz A., Ważny A. (2003), Kodeks postępowania karnego. Komentarz Wydawnictwo: C. H. Beck.
3. Ciągarek R., Obowiązek zachowania tajemnicy lekarskiej przez lekarza weterynarii, [dostęp na dzień: 20.06.2014]
4. Cygan B., Dyszlewska-Tarnawska A., Ogiełło L., Rączka G., Zgryzek K., red. Ogiełło L. (2014), Ustawa o zawodach lekarza i lekarza dentysty, C.H.Beck, Warszawa.
5. Dobosz I. (1989), Tajemnica korespondencji jako odbiór osobiste oraz jej ochrona w prawie cywilnym, Kraków.
6. Doda Z. (1995), Dowód z opinii biegłych psychiatrów w postępowaniu karnym, Prokuratura i Prawo, nr 6.
7. Duda J. (2013), Ustawa o ochronie zdrowia psychicznego, komentarz, LexisNexis, Warszawa.
8. Dyląg A. (2014), Przekształcenie samodzielnego publicznego zakładu opieki zdrowotnej jako forma prywatyzacji zadań publicznych, wyd. Dom Organizatora, Toruń.
9. Eichstaedt K. (2008), Czynności sądu w postępowaniu przygotowawczym w polskim procesie karnym, Warszawa.
10. Gałęcki P., Bobińska K., Eichstaedt K. (2013), Ustawa o ochronie zdrowia psychicznego, komentarz, LexisNexis, Warszawa.
11. Gierowski J.K. (2006), Kompleksowe opiniowanie o stanie zdrowia psychiatrycznego sprawcy czynu zabronionego, Państwo i Prawo.
12. Grzymkowska M. (2009), Standardy bioetyczne w prawie europejskim, Warszawa.
13. Haberko J., Uhrynowska-Tyszkiewicz (2014), Ustawa o pobieraniu, przechowywaniu i przeszczepianiu komórek, tkanek i narządów, komentarz, WoltersKluwer, Warszawa.
14. Hajdukiewicz D. (2004), Opiniowanie sadowo-psychiatryczne w sprawach cywilnych, Warszawa.
15. Hoc S. (2006), Ochrona informacji niejawnych i innych tajemnic ustawowo chronionych. Wybrane zagadnienia, Opole.
16. Hofmański P., Sadzik E., Zgryzek K. (2004), Kodeks postępowania karnego. Komentarz, red. Hofmański P., Warszawa, s. 18.
17. Huk A. (2003), Tajemnica lekarza w polskim procesie karnym., wyd. ABC Dom Wydawniczy.
18. Izdebski H., Sprawowanie pieczy nad wykonywaniem zawodu przez samorządy zawodowe materiały z konferencji zorganizowanej przez Komisję Polityki Społecznej i Zdrowia senatu RP.
19. Jabłońska J. (2012), Tajemnica lekarska jako podstawa zaufania w relacji lekarz-pacjent., Medyczna Wokanda, 4.
20. Jackowski M. (2002), Ochrona danych medycznych, Warszawa.
21. Karkowska D. (2010), ustawa o Prawach pacjenta i rzeczniku Praw pacjenta. Komentarz, Warszawa.

22. Koprowska M., Zachowanie tajemnicy lekarskiej, <http://medsukces.pl/zachowanie-tajemnicy-lekarskiej/> [dostęp na dzień 30.06.2014].
23. Koprowska M., Zachowanie tajemnicy lekarskiej, <http://medsukces.pl/zachowanie-tajemnicy-lekarskiej/> [dostęp na dzień 30.06.2014].
24. Kunicka-Michalska B. (2000), *Przestępstwa przeciwko ochronie informacji i wymiarowi sprawiedliwości, komentarz do kodeksu karnego*, Warszawa.
25. Michalak A. (2006), *Ochrona tajemnicy przedsiębiorstwa. Zagadnienia cywilnoprawne*, Kraków.
26. Nowińska E., Du Vall M. (2012), *Ustawa o przeciwdziałaniu nieuczciwej konkurencji, Komentarz*, Wydawnictwo LexisNexis, Warszawa.
27. Pilarz Ł. (2014), *Spółka osobowa jako forma prowadzenia działalności leczniczej przez lekarzy dentyków*, *Stomatologia* 5.
28. Postanowienie SN z dnia 20 kwietnia 2005 roku, o sygn. I KZP 6/05, OSNKW 2005, nr 4, poz. 39.
29. Poździej S. (red.) (2014), *Ustawa o państwowym Ratownictwie medycznym, Komentarz*, Wydawnictwo Wolterskluwer, Warszawa.
30. Sarnecki P. (2001), w sprawie znaczenia konstytucyjnego określenia „zawód zaufania publicznego” *Ekspertyzy i Opinie Prawne*, nr 5, s. 28 i nast.
31. Taczowska-Olszewska J. (2012), *Obowiązek ochrony tajemnic medycznych a dziennikarskie prawo do informacji*, *Medyczna Wokanda*, nr 4, Poznań.
32. Traple E. (2003), *Ochrona informacji stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa w ZNKU a ochrona tajemnic ujawnionych w trakcie negocjacji*, *MoP*, nr 21, s. 7 i nast.
33. Wojcieszko-Głuszko E. (2002), *Ochrona prawna know-how w prawie polskim na tle porównawczym*, ZNUJ PWiOWI.

16. CZYNNIKI WARUNKUJĄCE EFETYWNOŚĆ NAUCZANIA NA PRZYKŁADZIE GEOGRAFII

Kamila Płazińska

Uniwersytet Pedagogiczny im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie, Wydział Geograficzno - Biologiczny, Instytut Geografii, ul. Podchorążych 2, 30-084 Kraków,

1. Wprowadzenie

Na wykształcenie młodego pokolenia w dobie globalizacji i społeczeństwa informacyjnego, ma wpływ bardzo wiele czynników. Przy tak prężnym rozwoju technologii informacyjnych niezbędne jest wykorzystywanie najnowszych innowacji, za pomocą których uczniowie w sposób łatwy dla siebie, będą w stanie nauczyć się określonych partii materiału z danej dziedziny. Geografia jako nauka ma bardzo duży potencjał, który powinien być przekazywany uczniom, ze względu na jej liczne powiązania z innymi dziedzinami, które okazują się być bardzo przydatne w późniejszej edukacji i życiu.

Celem niniejszej pracy, jest omówienie wybranych czynników które mają zarówno pośredni jak i bezpośredni wpływ na efektywność nauczania z zakresu geografii. Zostały wybrane i przeanalizowane najważniejsze z nich, które można zmierzyć za pomocą odpowiednich metod i narzędzi badawczych. Za pomocą tej pracy, autorka chce zwrócić uwagę na problemy związane z osiągnięciem odpowiedniej efektywności nauczania zarówno w szkołach wiejskich jak i miejskich. Do przeprowadzenia badań, została wykorzystana w tym przypadku metoda sondażu diagnostycznego. Jako główne narzędzie badawcze, posłużył kwestionariusz ankiety, gdzie zawarte były pytania jednokrotnego wyboru z zakresu geografii. Podstawę do szczegółowego opracowania, stanowiły wyniki takich samych ankiet, które zostały przeprowadzone w podobnym czasie w gimnazjum miejskim i wiejskim. Badania te obejmowały uczniów z różnych środowisk społeczno - gospodarczych, w dodatku uczonych przez różnych nauczycieli a także z różną liczbą uczniów w klasie. Badaniem zostało objętych 120 gimnazjalistów z klas trzecich.

2. Edukacyjny potencjał geografii

O licznych wartościach edukacyjnych jakie posiada w sobie geografia oraz o jej wychowującej roli, powstało jak do tej pory bardzo wiele cennych publikacji, zaczynając od W. Nałkowskiego ale i również, należy w tym miejscu wspomnieć o innych autorach z tego zakresu np.: (Janicki, Łanczot, 2009; Wojtanowicz, 2009; Dylikowa, 1984). Zapewne należy wspomnieć, iż ładunek aksjologiczny wszystkich przedmiotów szkolnych, przede wszystkim zależy od systemu wartości, jaki został przyjęty w danej sferze edukacji, ale i również między innymi od treści w nich zawartych. (Rodzoń, Harasimiuk, 2009). Ich odpowiedni dobór i charakter, zapewne stanowi o możliwościach w zakresie zdobywanej wiedzy. Dlatego geografia wydaje się być przedmiotem wyjątkowym i bardzo rozległym, ponieważ ilość zawartych w niej informacji jest bardzo duża i powiązana z wieloma innymi

dziedzinami nauki oraz życia. O sile i wartości geografii jako nauki, z całą pewnością może świadczyć jej dualizm. Wyraża się on w badaniu systemu społeczno -geograficznego i przyrodniczego, za pomocą których, wiedza z całej tej dziedziny jest syntezowana w tzw. wiedzę o środowisku geograficznym.

Geografia jako nauka stanowi podstawę postrzegania licznych zjawisk, między innymi (Piotrowska, 2010):

- pomaga rozwiązywać problemy na szczeblu lokalnym,
- uczy dostrzegania licznych walorów przyrodniczych oraz antropogenicznych,
- pomaga kształtować odpowiedzialność za środowisko naturalne,
- wyjaśnia skutki i przewiduje konsekwencje działalności człowieka w wielu dziedzinach,

Geografowie nieustannie dążą, aby wzmocnić rolę geografii, deklarując, że wiedza ta jest potrzebna do rozwiązywania wielu problemów w życiu codziennym, ale mimo wszystko najważniejsza jest ona w edukacji (Wilczyński, 2009). Ponad to, za jej pomocą kształci się u młodzieży umiejętność dostrzegania problemów w życiu społecznym ale i również gospodarczym. Dodatkowo rozwija wiedzę społeczeństwa na temat własnego kraju oraz środowiska w jakim żyją. Wiedza geograficzna przekazana uczniom w odpowiedni i poprawny sposób, może między innymi pomóc w ukształtowaniu światopoglądu młodego pokolenia, ponieważ zawiera w sobie liczne powiązania z innymi dziedzinami nauk. Rola geografii w systemie kształcenia jest niewątpliwa, stąd nie można zastąpić jej żadnym innym przedmiotem. Aby odzwierciedlić jak najlepiej cały otaczający nas świat i różne sytuacje w nim zachodzące oraz trudne problemy, musi się geografia posługiwać takimi terminami, które będą wyrażać w sposób jak najlepszy wszelkiego rodzaju sytuacje oraz problemy (Wilczyński, 2007).

3. Efektywność nauczania

Jest to odpowiedni stopień realizacji, wcześniej ustalonych i założonych do realizacji celów dydaktycznych oraz znacząca poprawa wyników działania przez uczniów. Efektywność można mierzyć na wiele sposobów między innymi za pomocą różnego rodzaju testów sprawdzających, przeprowadzanych na początkowym i końcowym etapie kształcenia w celu porównania przyrostu wiedzy u uczniów.

Do sprawdzenia efektywności nauczania, można posłużyć się również wskaźnikiem łatwości zadań według Niemierki. Oblicza się go poprzez podzielenie liczby punktów zdobytych na teście, przez całkowitą liczbę punktów którą można było uzyskać. Wskaźnik ten przyjmuje wartości pomiędzy 0 - 1. Jeżeli wartości wahają się w granicach 0, to znaczy że dany test lub zadania były trudne dla uczniów, co świadczy o niskiej efektywności kształcenia. Natomiast gdy wartość wskaźnika oscyluje w okolicach 1, to można powiedzieć że zadania były łatwe co wiąże się z wysoką efektywnością kształcenia.

Efektywność nauczania można również zmierzyć za pomocą tzw. wskaźnika przyrostu wiedzy. Do obliczenia takiego wskaźnika, niezbędne jest wykonanie dwóch testów diagnostycznych, z czego jeden na początku nauczania a drugi na zakończenie tego procesu. Za pomocą tego wskaźnika, można przeanalizować czy zostały zrealizowane w sposób poprawny wszystkie cele, które nauczyciel założył na początku uczenia geografii w danej klasie. Wyniki otrzymane po przeprowadzeniu badań, należy podstawić do wzoru aby otrzymać odpowiedni wskaźnik przyrostu wiedzy (Ryl - Zaleska, 2006).

$$\text{Wskaźnik} = \frac{\text{wynik testu początkowego} - \text{wynik testu końcowego}}{\text{przyrostu}} \cdot 100 \%$$

$$\text{wiedzy} = \frac{\text{wynik możliwy do osiągnięcia} - \text{wynik testu początkowego}}{\text{przyrostu}} \cdot 100 \%$$

Po zastosowaniu tego wzoru w sposób poprawny, powinny pojawić się wartości z przedziału pomiędzy 0 - 100 %. Im wartość wskaźnika jest bardziej zbliżona do 100%, to świadczy to o bardzo wysokiej efektywności nauczania, ponieważ w takim przypadku większość informacji, które przekazano osobom uczącym się, zostały przez nie przyswojone i zrozumiane. Natomiast wartości oscylujące w granicach 0 %, świadczą o bardzo niskim przyroście wiedzy przez uczących się.

4. Wybrane czynniki wpływające na efektywność nauczania

W świetle badań przeprowadzonych przez autorkę wynika że na efektywność nauczania ma wpływ bardzo wiele czynników. Zostaną przeanalizowane wybrane czynniki, które zostały ujęte w badaniu sondażowym przeprowadzonym na grupie 120 uczniów (Płazińska, 2014). Do najważniejszych z nich zaliczono:

- pochodzenie uczniów,
- lokalizacja szkoły,
- uczelnia jaką kończyli nauczyciele,
- wprowadzenie Systemu Bolońskiego,
- wyposażenie pracowni,
- wykorzystanie metody webquest,
- liczba uczniów,
- dodatkowe zajęcia pozalekcyjne.

Pochodzenie uczniów oraz ich środowisko społeczno - gospodarcze w jakim się wychowują. Jak wynika z przeprowadzonych badań, większa efektywność nauczania jest wśród uczniów, którzy wychowują się wśród ludzi wykształconych i zamożnych. Związane jest to z wzorcem jaki czerpią od nich, a ponad to z większą motywacją aby osiągnąć sukces. Wykształceni rodzice, zapewne kładą większy nacisk na edukację swoich dzieci, bo wiedzą że odpowiednie wykształcenie to podstawa do znalezienia dobrze płatnej pracy w przyszłości. Dodatkowo, jeśli uczniowie wychowują się w zamożnej rodzinie, często mają możliwość chodzenia na korepetycje, gdzie znacznie rozszerzają swoją wiedzę z wybranych dziedzin, co prawda przeważnie są to lekcje z matematyki czy języków obcych ale i również zdarzają się z geografii. Zwiększenie efektywności nauczania geografii w tym przypadku może nastąpić poprzez liczne podróże uczniów, których stać na wyjazdy krajowe i zagraniczne, gdzie w sposób znaczący poszerzają swoją wiedzę z wybranych dziedzin tej nauki, chociażby z turystyki, transportu czy usług.

Lokalizacja szkoły z uwzględnieniem relacji miasto - wieś. Szkoły zlokalizowane w większych miastach, kładą znacznie większy nacisk na efektywność kształcenia niż szkoły wiejskie. Związane jest to z dużą liczbą szkół na obszarze miejskim, które ze sobą konkurują w celu zdobycia jak największej liczby uczniów oraz aby mieć pozytywną opinię na tle innych placówek. Dobra renoma szkoły wiąże się z dużą liczbą bardzo zdolnych kandydatów, co z kolei przyczynia się później, do reprezentowania danej placówki w różnego rodzaju konkursach przedmiotowych, sportowych i nie

tylko. Sukcesy odnoszone przez uczniów danej szkoły, są niejako magnesem który przyciąga młodzież, co dla szkoły jest dużym wyróżnieniem. Ponad to w szkołach miejskich, znacznie częściej organizowane są różnego rodzaju prelekcje tematyczne, bądź spotkania z podróżnikami i zapewne jest większa współpraca pomiędzy nauczycielami, których w szkołach miejskich jest znacznie więcej niż w tych drugich. W świetle przeprowadzonych badań, widać że na podstawie wskaźnika łatwości zadań Niemierki, znacznie lepiej wypadło gimnazjum na terenie miasta. To właśnie w gimnazjum miejskim, znacznie było więcej uczniów, dla których rozwiązywane zadania były łatwe lub bardzo łatwe (tab.1.).

Tab. 1. Wskaźnik łatwości zadań według Niemierki w gimnazjum miejskim.

STOPIEŃ TRUDNOŚCI	WARTOŚĆ WSKAŹNIKA	LICZBA UCZNIÓW
bardzo trudne	0,00 - 0,19	0
trudne	0,20 - 0,49	17
umiarkowanie trudne	0,50 - 0,69	27
łatwy	0,70 - 0,89	10
bardzo łatwy	0,90 - 1,0	6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Z kolei szkoły wiejskie, oddalone znacznie od większych miast, nie mają problemu z pozyskaniem uczniów, ponieważ młodzież uczęszcza zazwyczaj do najbliższej położonych placówek, stąd bardzo często nie przykładają się tam tak dużej wagi do zwiększenia efektywności nauczania. Warto wspomnieć, że zdarza się, iż wybitni uczniowie należący do szkół wiejskich decydują się często na codzienne dojazdy do znacznie oddalonych szkół w miastach, aby mieć lepsze wykształcenie. Następuje wówczas odpływ najzdolniejszej młodzieży z wiejskich szkół, przez co taka placówka nie ma zdolnych reprezentantów na konkursach. Co prawda są organizowane liczne zajęcia w terenie na obszarach wiejskich, ale nie są one tak efektywne jak spotkania czy prelekcje. Analizując wskaźnik Niemierki dla gimnazjum wiejskiego (tab.2.), widać że jest w nim znacznie więcej uczniów niż w gimnazjum miejskim dla których zadania z zakresu geografii okazały się trudne i bardzo trudne, co świadczy o niskiej efektywności nauczania.

Tab. 2. Wskaźnik łatwości zadań według Niemierki w gimnazjum wiejskim.

STOPIEŃ TRUDNOŚCI	WARTOŚĆ WSKAŹNIKA	LICZBA UCZNIÓW
bardzo trudne	0,00 - 0,19	4
trudne	0,20 - 0,49	23
umiarkowanie trudne	0,50 - 0,69	25
łatwy	0,70 - 0,89	7
bardzo łatwy	0,90 - 1,0	1

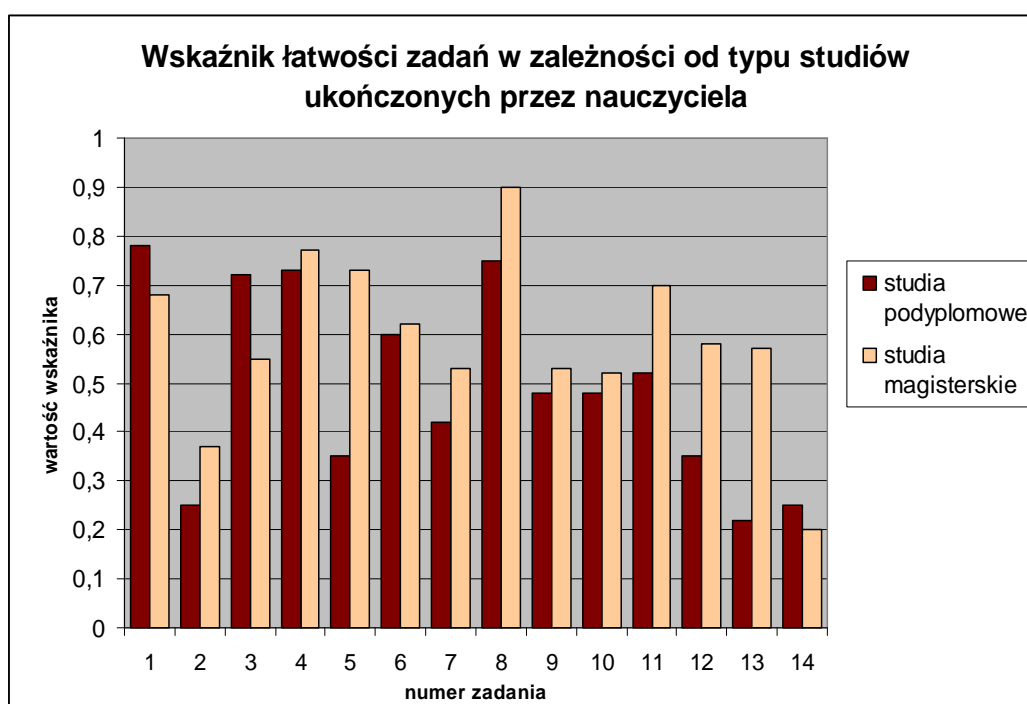
Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Uczelnia jaką kończyli nauczyciele uczący. Przygotowanie do zawodu nauczyciela jest bardzo zróżnicowane w poszczególnych ośrodkach naukowych. Zapewne znacznie lepiej przekazują wiedzę nauczyciele, którzy ukończyli uczelnie pedagogiczne, gdzie gruntownie zostali przygotowani do swojego zawodu. Ponad to, każda uczelnia ma zindywidualizowaną siatkę godzin więc każdy z nauczycieli miał inny wymiar godzinowy poszczególnych zajęć z geografii na studiach z określonych partii materiału tego przedmiotu.

Wprowadzenie Systemu Bolońskiego na uczelniach. Poprzez zlikwidowanie studiów jednolitych magisterskich, w sposób znaczący została obniżona wiedza zdobywana na studiach przez przyszłych nauczycieli z zakresu geografii. Związane jest to z wprowadzeniem systemu studiów 3+2 (licencjackie + magisterskie). Obecnie aby mieć możliwość uczenia w szkole geografii, trzeba posiadać tytuł magistra. Niestety bardzo często jest tak, że zajęcia na studiach pierwszego stopnia i drugiego powtarzają się, co zniechęca przyszłych nauczycieli do uczęszczania na nie. Dodatkowym mankamentem tego systemu jest możliwość skończenia studiów podyplomowych, ponieważ osoba kończąca ten typ studiów z zakresu geografii, ma takie same uprawnienia do uczenia tego przedmiotu jak magister.

Warto wspomnieć, że studia podyplomowe trwają 2 semestry, natomiast studia 2+3 to 10 semestrów. Oczywiście wydaje się, że znacznie lepiej do uczenia geografii jest przygotowany nauczyciel, który ukończył 10 semestrów niż ten który zaledwie 2. Niewątpliwie ma to bardzo duży wpływ na efektywność nauczania geografii, ponieważ większą wiedzę z całą pewnością posiada osoba, która poświęciła więcej czasu na naukę z danej dziedziny (Płazińska, 2014). Jak pokazują badania przeprowadzone wśród uczniów, którzy byli uczeni przez nauczyciela z tytułem magistra oraz takiego który nabył uprawnienia do uczenia geografii na podstawie ukończonych płatnych studiów podyplomowych, wynika że znacznie większą wiedzą dysponowała młodzież uczona przez magistra (ryc.1.). Wśród szesnastu zadań jakie były na kwestionariuszu ankiety, zaledwie trzy z nich zostały lepiej napisane przez uczniów, których uczył nauczyciel podyplomowy. Pozostałe trzynaście zadań zdecydowanie lepiej zostało rozwiązanych przez podopiecznych magistra geografii. Jak się okazuje typ studiów i zdobyta tam wiedza, ma bardzo duży wpływ na efektywność nauczania geografii oraz na wiedzę jaką posiadają nauczyciele.

Ryc. 1. Porównanie wskaźnika łatwości zadań w zależności od typu studiów ukończonych przez nauczyciela.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Wyposażenie pracowni geograficznej oraz pomoce dydaktyczne w niej dostępne. Jak wynika z badań, im lepsze wyposażenie pracowni geograficznej tym większa efektywność nauczania. Jeżeli uczniowie mają dostęp do map, atlasów, skał, minerałów, kompasów, tellurium i wielu innych pomocy dydaktycznych wykorzystywanych w nauczaniu geografii, tym ich wiedza jest większa. Związane jest to z uczeniem przez doświadczenie. Uczniowie oprócz samych suchych faktów przekazywanych przez nauczyciela, mają ponad to możliwość wykorzystania swojej wiedzy w praktyce, właśnie przy użyciu wyżej wspomnianych pomocy dydaktycznych. Lekcje z użyciem odpowiedniego sprzętu, powiązanego tematycznie z tematem lekcji na geografii, są bardziej atrakcyjne dla uczniów a w dodatku przyswajają oni dużo więcej informacji niż podczas standardowej lekcji. W dobie globalizacji, ważne jest aby pracownie geograficzne były wyposażone w najnowocześniejsze urządzenia dydaktyczne takie jak komputer wraz z rzutnikiem, tablice interaktywne, telewizor. Idąc z duchem czasu, należy w szkołach inwestować w takie rzeczy, ponieważ są one atrakcyjne dla młodych ludzi oraz wzbudzają one chęć do nauki i poznawania świata wśród uczniów. Pracownie geograficzne coraz częściej są wyposażane w takie urządzenia, często przy wsparciu finansowym z Unii Europejskiej, ale ważne jest by systematycznie z nich korzystać i udostępniać je do dyspozycji uczniów wykorzystanie nowoczesnych metod kształcenia np.: webquest, flipped classroom. W związku z coraz szybszym rozwojem społeczeństwa informacyjnego, należy w nauczaniu geografii wykorzystywać najnowsze metody nauczania, które poprzez swoją formę są atrakcyjne i przyjemne w odbiorze dla młodzieży.

Wykorzystanie metody webquest to zadanie problemowe, które uczniowie za pomocą badania i dociekania muszą rozwiązać za przy zastosowaniu się do odpowiedniej instrukcji zawartej w Internecie. Rozwija to u uczniów kreatywne myślenie, przy wykorzystaniu komputerów lub tabletów. Za pomocą tej metody w geografii, uczniowie mogą rozszerzyć swoją wiedzę poprzez budowanie wiedzy dzięki doświadczeniu (Guzowska, 2007). Taki webquest można stworzyć praktycznie dla każdego zagadnienia z geografii, potrzeba tylko zaangażowania nauczyciela do stworzenia go.

Inną nową metodą, którą można zastosować w nauczaniu geografii, aby podnieść efektywność nauczania jest tzw. odwrócone nauczanie (flipped classroom). Polega ona na wykorzystaniu do nauki między innymi portali społecznościowych, platform edukacyjnych oraz Internetu, gdzie nauczyciel po wcześniejszym przygotowaniu umieszcza tam materiały na kolejną lekcję za pomocą np.: filmiku bądź nagranej prezentacji. Uczniowie w domu, mają za zadanie przygotować się z dostępnych dla nich materiałów, tak aby na lekcji zadawali wyłącznie pytania i rozwiewali wątpliwości dotyczące wybranego zagadnienia z geografii, które wcześniej opracowywali. Poprzez przygotowanie się z części teoretycznej w domu, uczniowie na lekcji w szkole, mają możliwość przećwiczenia swojej wiedzy w praktyce, co zapewne zwiększa efektywność nauczania.

Liczba uczniów w klasach. Wiadomo, że im mniej uczniów w klasie, tym nauczycielowi jest łatwiej uczyć. Związane jest to z faktem, że gdy klasa jest bardzo liczna, wówczas nauczyciel nie ma możliwości indywidualnego sprawdzenia każdego z uczniów, ponieważ jest zbyt mało czasu. Stąd bardzo pożądane jest w szkole, aby klasy nie były przepełnione, tak aby uczący miał możliwość sprawdzenia zadań u każdego z podopiecznych. Ważne jest w tym przypadku nauczanie i wychowanie podmiotowe, tak aby uczeń miał świadomość aktywnego uczestnictwa w rzeczywistości, co jest możliwe jedynie w klasach o małej liczbie uczniów.

Dodatkowe zajęcia pozalekcyjne oraz udział w licznych projektach. Realizowanie przez szkołę dodatkowych zajęć z geografii w postaci kółek zainteresowania, gdzie uczniowie mają możliwość poszerzania swojej wiedzy znacząco przyczynia się do podniesienia efektywności. Dotyczy to

zarówno uczniów słabszych, którzy mają możliwość nadrobienia braków edukacyjnych ale i również tych którzy są zdolni, ponieważ mają szansę na rozwijanie swoich zainteresowań.

Pożądane wydaje się, aby szkoły brały czynny udział w projektach współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej, które związane są z dodatkowymi zajęciami z geografii, prowadzonymi przez dobrze wyszkoloną kadrę naukową (Hełdak, 2014). Realizowanie tego typu projektów jest bardzo pomocne w podniesieniu efektywności nauczania, ponieważ wzbudza wśród uczniów chęć do odkrywania nowych wiadomości, które często wychodzą poza program nauczania.

5. Podsumowanie

Na efektywność nauczania geografii, składa się bardzo wiele czynników. Przy dobrej ich kompilacji i odpowiednim ich zastosowaniu, z pewnością można osiągnąć bardzo wysokie efekty kształcenia co jest niezwykle cenne, ponieważ geografia jest bardzo ważnym przedmiotem szkolnym. To ona poszerza horyzonty młodzieży i kształtuje w dużym stopniu ich światopogląd. Poprzez nieustanne podnoszenie efektywności kształcenia z geografii oraz innych przedmiotów, to szkoły zyskują najwięcej, poprzez dużą liczbę laureatów konkursów przedmiotowych i nie tylko. Stąd dyrekcji każdej ze szkół powinno zależeć na tym, aby mieć dobrze wyposażone pracownie geograficzne oraz odpowiednio wykształconych nauczycieli, którzy będą w uczniach rozwijać ciekawość świata. Co prawda czynników wpływających na efektywność jest bardzo wiele, ale nie każdy z nich da się zmierzyć, tak aby wyciągnąć z niego wnioski. Rozbudzanie ciekawości świata u uczniów na wczesnym etapie kształcenia i ciągle podnoszenie efektywności nauczania, zaprocentuje z pewnością dobrze wykształconym społeczeństwem.

6. Bibliografia

1. Degórski M. (2009). Ponadczasowe wartości geografii jako dyscypliny naukowej, [w:] G. Janicki, M. Łanczot, Geografia i wartości, Lublin, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej.
2. Dylikowa A. (1984). Geografia w systemie wychowania młodzieży, [w:] T. Lenczewski (red.), Geografia i wychowanie, Warszawa, Wydawnictwo Ministerstwa Obrony Narodowej.
3. Guzowska N. (2007). WebQuest i jego zastosowanie w nauczaniu, Meritum 4 (7).
4. Hełdak D. (2014). Strengths and weaknesses of the educational Project co-financed by the European Union on the example Project „Overcoming the barriers” in Bukowina Tatrzańska commune, materiały pokonferencyjne,
5. Janicki G. (2009). Wartości poznawcze geografii, [w:] G. Janicki, M. Łanczot, Geografia i wartości, Lublin, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej.
6. Niemierko B. (1990). Pomiar sprawdzający w dydaktyce, Warszawa, Wydawnictwo PWN.
7. Osuch W. (2010). Kompetencje przedmiotowe i dydaktyczne nauczycieli geografii oraz studentów geografii - kandydatów na nauczycieli, Kraków, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Pedagogicznego.
8. Piotrowska I. (2010). Rola dydaktyki geografii w kształceniu twórczego nauczyciela, [w:] A. Kwatera, P. Cieśla, Rola i zadania dydaktyk przedmiotowych w kształceniu nauczycieli, Kraków, Wydawnictwo Uniwersytetu Pedagogicznego.

9. Piskorz S. (1996). Rola i zadania polskiego nauczyciela geografii na przełomie XX i XXI wieku, [w:] J. Jarowicki, S. Piskorz, Różne drogi kształcenia i dokształcania nauczycieli geografii, Kraków, Wydawnictwo Akapit.
10. Płazińska K. (2014). Efektywność nauczania geografii na przykładzie gimnazjum miejskiego i wiejskiego w powiecie jasielskim, Kraków, Uniwersytet Pedagogiczny im. Komisji Edukacji Narodowej, praca magisterska, materiał niepublikowany,
11. Płazińska K. (2014). Imlementation of some assumptions Bologna Declaration in the process of education geographers, materiały pokonferencyjne
12. Rodzoś J., Harasimiuk K. (2009). Wartości w edukacji geograficznej, [w:] G. Janicki, M. Łanczot, Geografia i wartości, Lublin, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej.
13. Ryl - Zaleska M. (2006). Metody oceny efektywności kształcenia online, [w:] materiały z II konferencji pt: Rozwój e-edukacji w ekonomicznym szkolnictwie wyższym, Warszawa, Szkoła Główna Handlowa,
14. Wilczyński W. (2007). Leksykon wiedzy geograficznej, Kielce, Wydawnictwo Jedność,
15. Wilczyński W. (2009). Edukacyjny potencjał geografii, [w:] G. Janicki, M. Łanczot, Geografia i wartości, Lublin, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej.
16. Wojtanowicz P. (2009). Motyw triady wśród wartości edukacji geograficznej, [w:] G. Janicki, M. Łanczot, Lublin, Geografia i wartości, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej.

17. STATUT ROLNIKA W POLSKIM USTAWODAWSTWIE PODATKOWYM

Anna Prymakowska

Katedra Prawa Rolnego i Gospodarki Przestrzennej, Uniwersytet Śląski

1. Wprowadzenie

Obecny system podatkowy funkcjonuje w Polsce od ponad dwudziestu lat. Ten okres to przede wszystkim czas wielkich zmian zarówno społecznych, ekonomicznych i gospodarczych. Dostosowanie się do wymogów gospodarki rynkowej przyczyniło się do szeregu zmian w polskim prawodawstwie podatkowym. Te zmiany były wynikiem zarówno naszego działania w nowej rzeczywistości podatkowej, jak i naturalnego ewoluowania systemu podatkowego. Nie bez znaczenia dla naszego systemu podatkowego był również fakt włączenia naszego kraju do struktur europejskich. Można zaryzykować twierdzenie, że dla niektórych grup społecznych były to radykalne zmiany, gdyż po raz pierwszy unormowano ich sytuację prawnopodatkową, włączając ich jako podatników pod rządany danej ustawy. Dotyczyło to w szczególności takiej grupy jak rolnicy, którzy stali się podatnikami podatku od towarów i usług w zakresie opodatkowania działalności rolniczej prowadzonej przez nich w gospodarstwach rolnych.

Celem tego artykułu jest omówienie sytuacji prawnopodatkowej rolników w kontekście ustawy o podatku od towarów i usług (zwanej ustawą o podatku VAT) oraz wskazanie problemów pojawiających się przy stosowaniu przepisów prawa podatkowego w przypadku korzystania z możliwości rozliczania się rolników na zasadach ogólnych, w związku z rezygnacją ze zwolnienia.

2. Ewolucja statusu rolnika w podatku VAT

Rolnik prowadzący działalność rolniczą w ramach własnego gospodarstwa rolnego został objęty przepisami ustawy o podatku VAT dopiero w 2000 roku, po dokonaniu nowelizacji ustawy z dnia 8 stycznia 1993 roku o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym [Dz. U. z 1993 r. nr 11, poz. 50 z późn. zm.]. Ustawa podatkowa z roku 1993 - w jej pierwotnym brzmieniu - nie przewidywała bowiem opodatkowania podatkiem VAT rolników. W jej zakresie podmiotowym, zgodnie z art. 5 rolnik nie istniał jako podatnik podatku od towarów i usług, a obrót produktami rolnymi i usługami był zwolniony z tego podatku. Zakres tego zwolnienia wskazuje art. 7 pkt 1 oraz załącznik nr 1 i 2 do ustawy o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym w pierwotnym brzmieniu.

Nowelizacja z dnia 20 lipca 2000 roku ustawy o podatku VAT na podstawie zmiany ustawy o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym i opłacie skarbowej [Dz. U. z 2000 r. nr 68, poz. 805] po raz pierwszy wprowadziła do ustawy rolnika ryczałtowego jako podatnika, definiując przy tym takie podstawowe pojęcia, jak:

- **rolnik ryczałtowy** rozumiany jako podatnik korzystający ze zwolnienia od podatku na podstawie art. 7 ust. 1 pkt 7,
- **produkty rolne** określone jako towary wymienione w załączniku nr 8,
- **działalność rolnicza** rozumianą jako produkcję roślinną i zwierzęcą, w tym również produkcję materiału siewnego, szkółkarskiego, hodowlanego oraz reprodukcyjnego, produkcję warzywniczą, gruntową, szklarniową i pod folią, produkcję roślin ozdobnych, grzybów uprawnych i sadowniczą, hodowlę i produkcję materiału zarodowego zwierząt, ptactwa i owadów użytkowych, produkcję zwierzęcą typu przemysłowego lub fermowego oraz hodowlę ryb słodkowodnych i pozostałych zwierząt wodnych żywych, a także uprawy w szklarniach i ogrzewanych tunelach foliowych, uprawy grzybów i ich grzybnie, uprawy roślin „in vitro”, fermową hodowlę i chów drobiu rzeźnego i nieśnego, wylęgarnie drobiu, hodowlę i chów zwierząt futerkowych i laboratoryjnych, hodowlę dżdżownic, hodowlę entomofagów, hodowlę jedwabników, prowadzenie pasiek oraz hodowlę i chów innych zwierząt poza gospodarstwem

rolnym oraz sprzedaż produktów gospodarki leśnej i łowieckiej, z wyjątkiem drewna okrągłego z drzew tropikalnych (PKWiU 02.01.13) oraz bambusa (PKWiU 02.01.42-00.11),

- **gospodarstwo rolne** określone jako gospodarstwo rolne w rozumieniu przepisów o podatku rolnym,
- **gospodarstwo leśne** rozumiane jako gospodarstwo prowadzone przez podatnika, na którym ciąży obowiązek podatkowy w podatku leśnym, w rozumieniu przepisów o lasach,
- **gospodarstwo rybackie** określane jako prowadzenie działalności w zakresie hodowli ryb słodkowodnych oraz pozostałych zwierząt wodnych żywych.

Zakres pojęciowy przyjęty powyżej w tej materii, w polskim prawodawstwie (oparty na przesłankach podmiotowo-przedmiotowych), był odzwierciedleniem zakresu pojęciowego ujętego w przepisach wspólnotowych VI Dyrektywie Rady Unii Europejskiej z 17.5.1977 r. w sprawie harmonizacji przepisów Państw Członkowskich, dotyczących podatków obrotowych - wspólny system podatku od wartości dodanej: ujednolicona podstawa wymiaru podatku (77/388/EEC). Jednak nie wszystkie pojęcia zostały zaimplementowane do polskiego systemu podatkowego, co niejednokrotnie powodowało wiele niejasności interpretacyjnych. W VI Dyrektywie w art. 25 ust. 2 występowało⁷⁰ pojęcie „rolnik” definiowany jako podatnik (bez jednoznacznego wskazania czy chodzi wyłącznie o osobę fizyczną) prowadzący działalność w ramach jednego z wymienionych poniżej przedsiębiorstw: rolnego, leśnego lub rybackiego. Z kolei w polskiej ustawie o VAT, znowelizowanej w 2000 roku brak jest pojęcia „rolnik”. Dopiero treść art. 5 ust. 1a i 1b wskazuje odpowiednio tylko na osoby fizyczne prowadzące gospodarstwa rolne lub działalność rolniczą w rozumieniu art. 4 pkt 12 tejże ustawy, bez uwzględnienia innych jednostek organizacyjnych.

Kolejna radykalna zmiana w ustawie o podatku VAT nastąpiła w roku 2004 i stanowiła bezpośrednią realizację art. 68 Układu Europejskiego podpisanego przez Polskę i ustanawiającego stowarzyszenie między Rzeczpospolitą Polską z jednej strony, a Wspólnotami Europejskimi i ich Państwami Członkowskimi z drugiej strony, sporządzonego w Brukseli dnia 16 grudnia 1991 r. [Dz. U. z 1994 r. nr 11 poz. 38 z późn. zm.]. Zgodnie z tymi postanowieniami, warunkiem integracji gospodarczej Polski ze Wspólnotą było zbliżanie istniejącego i przyszłego ustawodawstwa Polski do ustawodawstwa istniejącego we Wspólnocie i zapewnienie dostosowania krajowych przepisów podatkowych do wymogów wspólnotowych. Zatem zmiana ustawy o podatku od towarów i usług w dniu 11 marca 2004 [Dz. U. nr 54, poz. 535 z późn. zm.] zasługuje na szczególną uwagę. Uchyliła ona bowiem dotychczasową ustawę z roku 1993 (o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym), zrealizowała podstawowe cele dostosowania przepisów krajowych do przepisów wspólnotowych oraz podjęła między innymi próbę dopracowania nomenklatury. Konsekwencją tego działania w przypadku rolników było przededefiniowanie podstawowych pojęć (takich jak działalność rolnicza, rolnik ryczałtowy, gospodarstwo rybackie), dodanie nieistniejących wcześniej (takich jak usługi rolnicze), a także ustalenie warunków korzystania ze zwolnienia w przypadku sprzedaży produktów rolnych i świadczenia usług. Stąd też rozszerzona definicja rolnika ryczałtowego przede wszystkim eliminuje podstawowy błąd logiczny w definiowaniu („*idem per idem*”: „rolnik ryczałtowy jest rolnikiem ryczałtowym”), a ponadto po raz pierwszy wskazuje na rolnika jako podatnika, określa źródło pochodzenia sprzedawanych produktów (z własnej działalności rolniczej) oraz rozszerza pojęcie o usługi rolnicze. W ten sposób rolnik uzyskuje status podatnika podatku VAT korzystającego ze zwolnienia na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 3, bądź czynnego podatnika podatku VAT na podstawie art. 15 ust. 1 i 2 (jeżeli prowadzi inną działalność gospodarczą, bądź zrezygnuje ze zwolnienia).

3. Rolnik ze statusem rolnika ryczałtowego

Jak już powyżej zostało wskazane, rolnik jako podatnik podatku VAT pojawił się w polskim ustawodawstwie podatkowym ze szczególnym statusem podatkowym rolnika ryczałtowego. Kim zatem jest rolnik ryczałtowy - jaka jest jego definicja ustawowa? Zgodnie z ustawą o podatku VAT w jej brzmieniu z roku 2004 jest to rolnik dokonujący dostawy produktów rolnych pochodzących z własnej działalności rolniczej, lub świadczący usługi rolnicze korzystający ze zwolnienia od podatku na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 3, z wyjątkiem rolnika obowiązującego na podstawie odrębnych przepisów do prowadzenia ksiąg rachunkowych. Konstrukcja tej definicji jest bardzo złożona i

⁷⁰ VI Dyrektywę zastąpiono nową Dyrektywą Rady Unii Europejskiej z 28 listopada 2006 w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej (2006/112/WE).

pomimo, iż powinna się opierać na przesłankach zwolnienia podmiotowego (zwolnienie rolnika dokonującego dostawy lub świadczącego usługi), to jednak sankcjonuje ona zwolnienie przedmiotowe (zwalnia z podatku VAT dostawy i usługi). Czyli w praktyce rolnik ryczałtowy to nie ten, który korzysta ze zwolnienia od VAT, lecz ten, którego dostawa produktów rolnych oraz świadczenie usług rolniczych korzysta ze zwolnienia od VAT [Kamiński, 2004, s. 20-21].

Analizując poszczególne elementy tej definicji przede wszystkim musimy ustalić, czy użycie przez ustawodawcę określenia „rolnik” wskazuje wyłącznie na osobę fizyczną, czy może w tym zakresie mieszczą się również spółki osobowe (jawne, cywilne) zawiązane przez rolników. Problem ten pojawił się w związku z treścią art. 116 ust. 2 pkt 3 ustawy o VAT, który zawierając stwierdzenie „jeżeli rolnik ryczałtowy dokonujący dostawy produktów rolnych jest osobą fizyczną (...)” wskazuje, że również podmioty inne niż osoby fizyczne mogą mieć status rolnika ryczałtowego. Jednak nie do końca można podzielić to stanowisko, gdyż słownikowe znaczenia pojęcia „rolnik” ujmuje go jako „człowieka zajmującego się rolnictwem, prowadzącego gospodarstwo rolne, pracującego na roli”. Ta rozbieżność w treści przepisów (art. 2 pkt 19 i art. 116 ust. 2 pkt 3) ustawy o VAT nakazuje dokonania wykładni (wobec braku definicji legalnej) i przyjęcia treści tego pojęcia w znaczeniu potocznym czyli rolnik jako osoba fizyczna.

Na wyjaśnienie zasługuje również kwestia dostawy produktów rolnych i świadczenie usług rolniczych. Należy bowiem zadać pytanie czy wiemy o jakie produkty i o jakie usługi chodzi? Odpowiedź wydaje się z pozoru prosta, ponieważ te pojęcia zostały uregulowane w przepisach. Treść załącznika nr 2 do ustawy wymienia enumeratywnie co jest usługą rolniczą⁷¹ oraz przedstawia wykaz towarów określając również ich symbol statystyczny, który jak wiemy jest niezwykle istotny, ponieważ determinuje on stawkę podatkową VAT lub przesądza o zwolnieniu. Jednak, aby odpowiedzieć na pytanie do końca, należy przyjrzeć się pojęciu „produkty rolne”, które zostało znowelizowane w czerwcu 2005 roku, a które oznacza towary wymienione w załączniku nr 2 do ustawy oraz towary wytworzone z nich przez rolnika ryczałtowego z produktów pochodzących z jego własnej działalności rolniczej, przy użyciu środków zwykle używanych w gospodarstwie rolnym, leśnym i rybackim. Ta zmiana miała na celu przede wszystkim wyjaśnienia problemu towarów, które są wytworzone na bazie już istniejących. Jednak takie zdefiniowanie spowodowało wiele wątpliwości interpretacyjnych. Mianowicie oprócz towarów wprost wymienionych w załączniku nr 2, do produktów rolnych będzie można dodatkowo zaliczyć takie, które zostały wytworzone z towarów wymienionych w załączniku do ustawy. Te towary poddane przetworzeniu muszą pochodzić z działalności rolniczej rolnika ryczałtowego. Również tego przetworzenia musi dokonać rolnik ryczałtowy. A cały proces będzie dokonany przy zastosowaniu środków technicznych używanych zwykle w gospodarstwie rolnym. Co zatem w tym zakresie pojęciowym jest problematyczne? Po pierwsze, brak w ustawie opisanego procesu wytworzenia nowych produktów. W poprzednim stanie prawnym, w tym wypadku można było się oprzeć na załączniku A do VI Dyrektywy gdzie istniała lista czynności stanowiących rolniczą działalność produkcyjną. Był to jednak raczej proces przetwarzania, a nie wytwarzania. Ponadto został on zweryfikowany negatywnie przez orzecznictwo sądowe. Po drugie, w przepisach nie określono również, jakie środki techniczne mają być wykorzystywane do tego procesu wytwarzania. Określenie „środki techniczne zwykle używane w gospodarstwie rolnym” jest pojęciem nieostrym i wieloznacznym. Można oczywiście zrozumieć zamysł ustawodawcy, który w ten sposób chciał wykluczyć możliwość wytwarzania nowych produktów na skalę przemysłową. Jednak w praktyce prowadzi to do niepotrzebnych sporów i daje możliwości nadinterpretacji tego pojęcia. Wprowadzanie do obrotu coraz to nowych produktów wymaga ich sklasyfikowania, bądź przyporządkowania do istniejącej klasy⁷².

⁷¹ Usługi rolnicze wymienione w załączniku nr 2 to te związane z chowem i hodowlą zwierząt, z leśnictwem i pozyskiwaniem drewna, rybołówstwem i rybactwem oraz dzierżawa i wynajem maszyn i urządzeń rolniczych bez obsługi.

⁷² Taki problem przyporządkowywania towarów do odpowiedniej klasy pojawił się w interpretacji indywidualnej z 25 lipca 2014 roku nr ITPP1/443-880/14/JP w związku z hodowlą i sprzedażą ślimaka jadalnego. W załączniku nr 2 do ustawy jako towary zostały wymienione tylko „zwierzęta żywe i produkty pochodzenia zwierzęcego” o symbolu PKWiU 01.4 zatem aby stwierdzić czy ślimaki hodowlane będą towarami rolniczymi należało w pierwszej kolejności ustalić symbol PKWiU oraz zweryfikować czy mieści się w zdefiniowanej klasie 01.4.

Zatem klasyfikacja statystyczna musi być dynamiczna i powinna podlegać zmianom. Istnieje jednak niebezpieczeństwo, że z powodu zmian w nomenklaturze statystycznej dany produkt nie będzie objęty ryczałtowanym zwrotem podatku VAT. Budzi poważne wątpliwości sytuacja, że reguły obowiązujące przy tworzeniu klasyfikacji statystyki publicznej mogą *de facto* przesądzać o zakresie przedmiotowym VAT [Jeżyńska, 2007, s.129].

W następnej kolejności wyjaśnienia wymaga również pochodzenie produktów z własnej działalności rolniczej. Z literalnego brzmienia tego zapisu wynika, że aby utrzymać status rolnika ryczałtowego sprzedawane produkty rolne muszą zostać wytworzone w ramach tego gospodarstwa rolnego to wyklucza nabywanie produktów rolnych od innych rolników w celu dalszej odsprzedaży. Kryterium pochodzenia produktów z własnej działalności rolniczej jest jednak nie do końca trafne i zrozumiałe. Bowiem często występują sytuacje o innym stanie faktycznym, np. rolnik jest sukcesorem spadkowym, jednak nie przeprowadził postępowania spadkowego i nie dysponuje prawem własności. Również bardzo często zdarza się, że rolnik dzierżawi grunty, a czasami nawet bezumownie korzysta z gruntów rolnych. Zatem czy ten warunek pochodzenia produktów rolnych z własnej działalności rolniczej będzie wtedy spełniony?

Jak wynika z treści przepisów w tym zakresie ustawodawca nie upatrywał w tym większego problemu, gdyż nawet nie przewidział mechanizmu na weryfikację pochodzenia produktów rolnych. W obecnym stanie prawnym rolnik może dokonywać dostawy produktów rolnych z własnej działalności rolniczej nawet wtedy, gdy nie jest posiadaczem samoistnym gospodarstwa rolnego. Zatem słuszny wydaje się pogląd, że nie chodzi tutaj o posiadanie prawa własności do gruntów rolnych lecz przykładowo o prawo własności do zasiewów i upraw na tym gruncie czyli posiadanie z prawem pobierania pożytków. W tym kontekście należy pamiętać, że status rolnika ryczałtowego jest ściśle powiązany z prawem korzystania ze zwolnienia na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 3 ustawy o VAT. Wybór tego zwolnienia skutkuje uzyskaniem statusu rolnika ryczałtowego, a rezygnacja z tego zwolnienia skutkuje utratą tegoż statusu.

Ze zdefiniowanego pojęcia rolnika ryczałtowego z mocy prawa zostali wyłączeni rolnicy obowiązani na podstawie odrębnych przepisów do prowadzenia ksiąg rachunkowych. Zasady prowadzenia ksiąg rachunkowych zostały określone w ustawie o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. [tekst jedn. Dz. U. z 2013 r. nr 330, poz. 613, z późn. zm.] gdzie na podstawie art. 2 ust. 1 pkt 2 tej ustawy rolnicy, u których przychody netto ze sprzedaży towarów, produktów i operacji finansowych za poprzedni rok obrotowy wyniosły co najmniej równowartość w walucie polskiej 1.200.000 euro obowiązkowo zaprowadzają księgi rachunkowe. Aby zilustrować problem niejednoznaczności przepisów przytoczę interpretację indywidualną z dnia 12 listopada 2014 roku [ITPP1/443-961/14/MS], w której to Wnioskodawca źle zinterpretował kwestię wyłączenia go spod zakresu pojęcia „rolnika ryczałtowego” ze względu na przekroczony przychód ze sprzedaży.

W omawianym przykładzie osoba fizyczna prowadziła gospodarstwo rolne oraz świadczyła usługi transportowe w ramach prowadzonej działalności gospodarczej. Łączyła zatem dwa statusy podatkowe: w zakresie prowadzonej działalności rolniczej korzystała ze statusu rolnika ryczałtowego, a w zakresie działalności gospodarczej była zarejestrowanym czynnym podatnikiem podatku VAT. W związku z tym, że pod koniec roku podatkowego 2012-go osoba ta przekroczyła ustawowy przychód ze sprzedaży 1.200.000 euro z tytułu świadczonych usług transportowych od nowego roku była zobowiązana do zaprowadzenia ksiąg rachunkowych. Gdzie pojawił się błąd? Mianowicie osoba ta była przekonana, że nadal w zakresie działalności rolniczej będzie mogła zachować status rolnika ryczałtowego pomimo, iż z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej została zobligowana do zaprowadzenia ksiąg rachunkowych. Przytoczę argumentację jaką podała uzasadniając swoje stanowisko: „Z definicji rolnika ryczałtowego wynika, że zastrzeżenie dotyczące nieprowadzenia ksiąg rachunkowych przez rolnika dotyczy wyłącznie działalności rolniczej, z którą wiąże się zwolnienie przedmiotowe w podatku od towarów i usług, a nie całokształtu jego działalności. Gdyby intencją ustawodawcy było obostrzenie tego warunku i rozszerzenie na całokształt działalności, to ustawodawca użyłby w definicji określenia „z wyjątkiem podatnika”, a nie jak użył „z wyjątkiem rolnika””. Jednak Dyrektor Izby Skarbowej nie podzielił tego stanowiska co skutkowało utratą status rolnika ryczałtowego i opodatkowanie całości przychodów podatkiem VAT.

Fakt, że przedsiębiorca (prowadzący jednocześnie działalność rolniczą w ramach gospodarstwa rolnego) ze względu na wysokość przychodu jest zobowiązany do prowadzenia ksiąg rachunkowych powoduje utratę statusu rolnika ryczałtowego. Tak przyjęte rozwiązanie jest zgodnie z założeniami VI Dyrektywy (a obecnie Dyrektywy 2006/112/WE), w której wskazano, że zasady uproszczonego rozliczenia ryczałtowego podatku VAT zostały zastrzeżone do przypadków szczególnych (małe

gospodarstwa rolne), dla których zastosowanie do rozliczenia działalności rolniczej ogólnych zasad podatku od towarów i usług mogłoby powodować trudności [Sachsa, 2003, s 631].

Omawiając zagadnienie obowiązku prowadzenia ksiąg rachunkowych trzeba spojrzeć także na sytuację, gdy rolnik decyduje się na zasady ogólne opodatkowania, z powodów określonych w innych ustawach podatkowych. Ustawę z dnia 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych [Dz. U. z 2012 r. Nr 36 poz. 361 z późn. zm.] stosuje się do opodatkowania przychodów z działów specjalnych produkcji rolnej, które może również prowadzić rolnik mający na gruncie ustawy o podatku VAT status rolnika ryczałtowego. Właśnie w tym momencie pojawi się zasadniczy problem, gdyż zgodnie z zapisami art. 24 ust. 4 tej ustawy do ustalenia dochodów z działów specjalnych produkcji rolnej na zasadach ogólnych niezbędne jest prowadzenie ksiąg. Można również wybrać uproszczoną formę ustalenia dochodu z działów specjalnych produkcji rolnej na podstawie norm szacunkowych, które nie wymagają prowadzenia ksiąg. Za tym pierwszym sposobem rozliczenia często przemawiają względy ekonomiczne, a to jednak koliduje wprost ze statusem rolnika ryczałtowego w podatku VAT. Jak zatem to interpretować? Czy zgodzić się z tym że sposób opodatkowania w tym zakresie jest opcjonalny? Rolnik bowiem nie ma obowiązku prowadzenia ksiąg, ma natomiast prawo wyboru, a to nie wyczerpuje ustawowego obowiązku wynikającego z przepisów o podatku VAT. Czy uznać, że to zobowiązanie do prowadzenia ksiąg rachunkowych na podstawie odrębnych przepisów może również wynikać z ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych?

4. Zasady rozliczenia zryczałtowanego podatku VAT

Przechodząc do zasad jakie ustawodawca przyjął w zakresie rozliczania podatku VAT dla rolników ryczałtowych, trzeba zacząć od zaprezentowania treści art. 115 ustawy, w którym czytamy, że „rolnikowi ryczałtowemu dokonującemu dostawy produktów rolnych dla podatnika podatku, który rozlicza ten podatek, przysługuje zryczałtowany zwrot podatku z tytułu nabywania niektórych środków produkcji dla rolnictwa opodatkowanych tym podatkiem. Kwota zryczałtowanego zwrotu podatku jest wypłacana rolnikowi ryczałtowemu przez nabywcę produktów rolnych”. Z tego zapisu wprost wynika obowiązek rozliczenia podatku VAT przez nabywcę produktów rolnych, a następnie bezpośredni zwrot tego podatku do rolnika. Trzeba jednak pamiętać, że ten zwrot jest determinowany statusem podatkowym nabywcy, mowa jest tutaj wyłącznie o czynnym podatniku podatku VAT co zostało potwierdzone dodatkowo w art. 116 ust.1 tej ustawy. Szczególna procedura rozliczania zryczałtowanego podatku VAT zdejmuje wszelakie obowiązki z rolnika ryczałtowego i przenosi cały ciężar na nabywcę. Nie sposób nie zauważyć że ustawodawca w art. 116 ust 2 ustawy o VAT enumeratywnie wymienił co powinna zawierać faktura VAT RR wskazując dane i informacje takie jak:

1. imię i nazwisko lub nazwę albo nazwę skróconą dostawcy i nabywcy oraz ich adresy,
2. numer identyfikacji podatkowej lub numer PESEL dostawcy i nabywcy,
3. numer dowodu osobistego dostawcy lub innego dokumentu stwierdzającego jego tożsamość, datę wydania tego dokumentu i nazwę organu, który wydał dokument, jeżeli rolnik ryczałtowy dokonujący dostawy produktów rolnych jest osobą fizyczną,
4. datę dokonania nabycia oraz datę wystawienia i numer kolejny faktury,
5. nazwy nabytych produktów rolnych,
6. jednostkę miary i ilość nabytych produktów rolnych oraz oznaczenie (opis) klasy lub jakości tych produktów,
7. cenę jednostkową nabytego produktu rolnego bez kwoty zryczałtowanego zwrotu podatku,
8. wartość nabytych produktów rolnych bez kwoty zryczałtowanego zwrotu podatku,
9. stawkę zryczałtowanego zwrotu podatku,
10. kwotę zryczałtowanego zwrotu podatku od wartości nabytych produktów rolnych,
11. wartość nabytych produktów rolnych wraz z kwotą zryczałtowanego zwrotu podatku,
12. kwotę należności ogółem wraz z kwotą zryczałtowanego zwrotu podatku, wyrażoną cyfrowo i słownie,
13. czytelne podpisy osób uprawnionych do wystawienia i otrzymania faktury lub podpisy oraz imiona i nazwiska tych osób.

Jednak to nabywca jest zobowiązany do udokumentowania transakcji nabycia produktów rolnych poprzez wystawienie faktury VAT RR i przekazania jej oryginału do dostawcy. Również obowiązkiem nabywcy jest prawidłowe naliczenie zryczałtowanego podatku VAT w wysokości 6,5% kwoty

należnej z tytułu dostawy produktów rolnych. Jednym z najważniejszych obowiązków nabywcy jak czytamy w art.116 ust.6 pkt 2 i 3 jest również zapłata należności za produkty rolne, obejmująca również kwotę zryczałtowanego zwrotu podatku, która musi nastąpić na rachunek bankowy rolnika ryczałtowego nie później niż 14-go dnia, licząc od dnia zakupu (z wyjątkiem przypadku, gdy rolnik zawarł umowę z nabywającym produkty rolne określającą dłuższy termin płatności); a w dokumencie stwierdzającym dokonanie zapłaty należności za produkty rolne będą podane numer i data wystawienia faktury potwierdzającej nabycie tych produktów albo na fakturze potwierdzającej zakup produktów rolnych będą podane dane identyfikacyjne dokumentu stwierdzającego dokonanie zapłaty. W tym wypadku za datę zapłaty uważa się datę wydania przez nabywcę dyspozycji bankowej przekazania środków finansowych na rachunek bankowy rolnika ryczałtowego, pod warunkiem że dyspozycja ta została ostatecznie zrealizowana. W przypadku dokonania zapłaty po upływie 14 dni od daty transakcji nabywca traci bezpowrotnie prawo rozliczenia tego podatku. Dlatego tylko spełnienie tych wszystkich warunków łącznie daje możliwość nabywającemu, rozliczenie tej rekompensaty jako podatek naliczony w deklaracji VAT za okres rozliczeniowy, w którym dokonał zapłaty rolnikowi ryczałtowemu. Stworzony w ten sposób system odciąża rolników od wykonywania większości obowiązków administracyjnych związanych z VAT, a jednocześnie zapewnia uzyskanie powszechności opodatkowania i neutralności podatku dla rolników prowadzących działalności gospodarczą w rozumieniu VAT. [Bartosiewicz, Kubacki 2011, s. 606].

Rolnik ryczałtowy, jak już wcześniej zostało wspomniane ma niewiele obowiązków w procesie rozliczenia zryczałtowanego zwrotu podatku VAT. Jego obowiązki mają głównie charakter administracyjny i polegają na:

- przekazaniu nabywcy swoich danych personalnych umieszczonych na fakturze VAT RR,
- podpisaniu otrzymanej faktury VAT RR,
- złożeniu nabywcy stosownego oświadczenia wg ustalonego w ustawie wzoru o statusie podatnika korzystającego ze zwolnienia,
- zawiadomieniu (w terminie niezwłocznym) nabywcę towarów w ramach umów kontraktacyjnych lub umów o podobnym charakterze o zrzeczeniu się zwolnienia od VAT,
- posiadaniu rachunku bankowego,
- oraz przechowywaniu oryginałów faktur VAT RR i kopii oświadczeń o statusie rolnika ryczałtowego przez okres 5 lat licząc od końca roku w którym zostały wystawione.

Przeciwwagą dla tych obowiązków rolnika ryczałtowego jest zdefiniowanie w art. 117 ustawy o VAT zwolnienia od:

- wystawiania faktur,
- prowadzenia ewidencji dostaw i nabyć towarów i usług,
- składania w urzędzie skarbowym deklaracji podatkowej,
- dokonania zgłoszenia rejestracyjnego.

Po analizie tych zasad należy stwierdzić, że procedura rozliczenia z tytułu zwrotu zryczałtowanego podatku VAT jest skomplikowana. Za takim rozwiązaniem przemawiały co prawda problemy natury administracyjnej, które mogłyby powstać w związku z nałożeniem na rolników wszystkich obowiązków jakim podlega podatnik rozliczający się z tytułu VAT na zasadach ogólnych [Sachsa, 2003, s 629]. Nie wzięto jednak pod uwagę faktu, że wszystkie ewentualne negatywne skutki bądź to obciążają nabywców produktów rolnych (np. skutki podatkowe błędnie wystawionych faktur VAT RR, brak prawo do odliczenia podatku VAT w przypadku niedotrzymania terminu zapłaty oraz konsekwencji błędnego oświadczenia złożonego przez rolnika o jego statusie) bądź dostawców – rolników ryczałtowych (np. skutki braku posiadania rachunku bankowego). Ta sytuacja powoduje, że nabywcy unikają zakupu produktów od rolników ryczałtowych, a rekompensata która ma zapewnić rolnikowi ryczałtowemu zwrot podatku VAT z powodu brak możliwości bezpośredniego rozliczenia tego podatku w związku z dokonanymi zakupami stanie się iluzoryczna

5. Rolnik jako czynny podatnik VAT

Każdy rolnik prowadzący działalność rolniczą w polskim systemie podatkowym z mocy prawa posiada status rolnika ryczałtowego korzystającego ze zwolnienia w podatku VAT. Zatem, aby zmienić swój status rolnik ryczałtowy musiał zrezygnować ze zwolnienia. W poprzednim stanie prawnym ta rezygnacja nie była łatwa i nie każdy rolnik mógł z tego skorzystać. Warunki rezygnacji

ze zwolnienia były określone w art. 43 ust. 3 (w brzmieniu ustawy z roku 2004) i żądały od rolnika aby:

- dokonał w poprzednim roku podatkowym dostawy produktów rolnych oraz świadczenia usług rolniczych o wartości przekraczającej 20 000 zł,
- dokonał zgłoszenia rejestracyjnego jako czynny podatnik podatku VAT,
- prowadził ewidencję sprzedaży za każdy dzień przez okres co najmniej trzech kolejnych miesięcy poprzedzających bezpośrednio miesiąc od którego nastąpi rezygnacja ze zwolnienia.

Te warunki ograniczały możliwość rezygnacji ze zwolnienia tylko do rolników, którzy mieli określone przychody oraz tych, którzy działali jak rolnicy ryczałtowi dłużej niż rok. Nie bez znaczenia był również fakt prowadzenia ewidencji przez ściśle ustalony okres i według określonych zasad. Było to problematyczne zwłaszcza w sytuacji gdy rolnik sprzedając swoje płody rolne nie dokonywał tego procesu cyklicznie przez trzy miesiące poprzedzające ten miesiąc, w którym następowała rezygnacja ze zwolnienia. Również nieprecyzyjne określenie zasad prowadzenia ewidencji sprzedaży budziło wiele kontrowersji, przede wszystkim brak było podstaw do ustalenia, czy ta ewidencja miała być tożsama z prowadzeniem rejestru VAT sprzedaży, czy też można było prowadzić inną uproszczoną ewidencję.

Nowelizacja przepisów z roku 2011 [Dz. U. z 2011, nr 64 poz.332] dostosowała polską ustawę o VAT do wymogów prawa wspólnotowego i zlikwidowała obowiązek prowadzenia ewidencji sprzedaży w okresie poprzedzającym rezygnację ze zwolnienia, jak również zniósła limit dotyczący wysokości sprzedaży na poprzedni rok. Od tego momentu rolnik może swobodnie zrezygnować ze statusu rolnika ryczałtowego i zarejestrować się zgodnie z art. 96 jako czynny podatnik podatku VAT. Ta procedura jest zgodna z regulacjami Dyrektywy 2006/112/WE, która przewiduje, że każdy rolnik ryczałtowy może (bez ograniczeń zarówno prawnych jak i administracyjnych) wybrać zgodnie z warunkami określonymi w prawie krajowym opodatkowanie na zasadach ogólnych albo wedle uproszczonego schematu określonego przepisach Dyrektywy (tzn. z zastosowaniem tzw. podmiotowego zwolnienia od podatku) [Bartosiewicz, Kubacki 2011, s. 606-607].

Kim zatem staje się rolnik po rezygnacji ze zwolnienia? Na pewno zgodnie z art. 15 ust. 1 i 2 staje się podatnikiem wykonującym samodzielnie działalność gospodarczą (obejmującą w szczególności czynności polegające na wykorzystywaniu towarów lub wartości niematerialnych i prawnych w sposób ciągły dla celów zarobkowych) bez względu na cel lub rezultat takiej działalności. Rezygnacja rolnika ze statusu rolnika ryczałtowego nie jest równoznaczna z uzyskaniem statusu czynnego podatnika podatku VAT. Bowiem każdy podatnik ma prawo skorzystać ze zwolnienia podmiotowego wskazanego w art. 113 ust. 1 ustawy, które przewiduje zwolnienie się od podatku sprzedaży dokonywanej przez podatników, u których wartość sprzedaży nie przekroczyła łącznie w poprzednim roku podatkowym kwoty 150.000 zł. Dopiero rezygnacja rolnika (podczas procesu rejestracji) zarówno ze zwolnienia podmiotowo-przedmiotowego (czyli statusu rolnika ryczałtowego) jak i ze zwolnienia podmiotowego (podatnika zwolnionego) skutkuje uzyskaniem statusu czynnego podatnika podatku VAT.

Kto jest uprawniony do złożenia zgłoszenia rejestracyjnego w podatku VAT? Zgodnie z art. 15 ust. 4 zgłoszenia dokonuje osoba fizyczna prowadząca wyłącznie gospodarstwo rolne, leśne lub rybne. Jednak problem pojawi się gdy gospodarstwo rolne prowadzone jest przez więcej niż jedną osobę np. małżeństwo mające ustawową wspólność majątkową.

W przepisach nie zostało wskazane, które z małżonków może dokonać zgłoszenia rejestracyjnego. W art. 96 ust 2 określono, że w przypadku osób fizycznych prowadzących gospodarstwo rolne, zgłoszenie rejestracyjne może być dokonane wyłącznie przez jedną z osób, na które będą wystawiane faktury przy zakupie towarów i usług, i które będą wystawiały faktury przy sprzedaży produktów rolnych. A zatem tylko zgodne oświadczenie małżonków o wyborze, która z osób dokona zgłoszenia rejestracyjnego, przesądza o fakcie uzyskania przez tą osobę statusu podatnika⁷³.

⁷³ Problem dotyczący rejestracji jednej z osób jako podatnika w przypadku prowadzenia wspólnego gospodarstwa rolnego przez małżonków zasługuje na uwagę w kontekście zarówno prawa do odliczenia podatku VAT od zakupionych towarów, jak również nieprawidłowego funkcjonowania tego przepisu. Kwestia ta została poruszona w interpretacji indywidualnej z dnia 8 lipca 2014 nr IBPP1/443-690/14/ES, w której to zarejestrowanym podatnikiem był jeden z małżonków, a faktury na nabycie środków trwałych były wystawione na drugiego z małżonków aplikującego o dofinansowanie. Z tak wystawionych faktur wg zasad nie można było odliczyć podatku VAT i to nie podlegało wątpliwości. Jednak to rozstrzygnięcie było interesujące w innym

Problemy z rejestracją w podatku VAT nie występują w przypadku małżonków prowadzących gospodarstwa rolne i posiadających ustrój rozdzielności majątkowej. W tym kontekście każdy ze współmałżonków jest traktowany jako niezależny podmiot i każdy z nich ma prawo dokonać zgłoszenia rejestracyjnego dla celów podatku VAT. Konsekwencją złożenia zgłoszenia rejestracyjnego w podatku VAT jest utrata statusu rolnika ryczałtowego, jednak nie jest to bezpowrotne.

Zgodnie z art. 43 ust. 5 tacy podatnicy, którzy dobrowolnie zrezygnowali ze zwolnienia od podatku, mogą po upływie 3 lat od daty rezygnacji ze zwolnienia ponownie skorzystać ze zwolnienia pod warunkiem pisemnego zawiadomienia naczelnika urzędu skarbowego przed początkiem miesiąca (kwartału), o zamiarze ponownego skorzystania ze zwolnienia. To zjawisko powrotu do zwolnienia na podstawie art. 43 ust. 3, jest dosyć częste ponieważ działalność rolnicza obciążona jest dużym ryzykiem (zła koniunktura na rynku, nieurodzaj z powodu złej aury, skomplikowane przepisy podatkowe). Jednak tak jak decyzja o rejestracji jako czynny podatnik podatku VAT powinna być przemyślana (ze względu na obowiązki administracyjno-prawne związane z samodzielnym wystawianiem faktur, prowadzeniem rejestrów VAT, rozliczaniem i składaniem deklaracji VAT oraz odpowiedzialnością prawną za wszystkie błędy) tak również powrót do statusu rolnika ryczałtowego nie powinien być podejmowany pochopnie, ponieważ to również wiąże się z konsekwencjami zwłaszcza finansowymi w zakresie rozliczenia się z podatku VAT (przykładowe rozliczenie zakupu środków trwałych użytkowanych w działalności opodatkowanej i konsekwencje korekty w podatku VAT w przypadku użytkowania ich w działalności zwolnionej).

6. Podsumowanie

Formując uwagi końcowe należy podkreślić, że objęcie obowiązkiem podatkowym rolników czyni zadość ogólnym zasadom przyjętym w państwie prawa co do powszechności opodatkowania wszystkich podmiotów wykonujących czynności faktyczne. Z dokonanej analizy przepisów wynika, że zostały zlikwidowane jakiejkolwiek przeszkody prawne, które utrudniały rolnikowi ryczałtowemu swobodną rezygnację ze zwolnienia na rzecz statusu czynnego podatnika podatku VAT. Jednak należy się przychylić do opinii doktryny, że ustawa podatkowa jest trudna i niejasna a ze względu na niekonsekwencję w definiowaniu pojęć często nadinterpretowana. Najwięcej kontrowersji narosło (zwłaszcza w aspekcie praktycznego zastosowania przepisów) wokół problemu jaki wiąże się z funkcjonowaniem rolnika zarówno jako rolnika ryczałtowego jak również jako podatnika podatku VAT na zasadach ogólnych. W tym względzie należy postulować o znaczne uproszczenie przepisów podatkowych (jednoznaczne definiowanie uprawnień i obowiązków) oraz o spójność instytucji prawnych w zakresie całego systemu podatkowego.

7. Bibliografia

1. Bartosiewicz A., Kubacki R., 2011, VAT. Komentarz, Wolters Kluwer, Warszawa.
2. Jeżyńska B., 2007 Opodatkowanie działalności rolniczej podatkiem od towarów i usług Instytut Nauk Prawnych PAN Zeszyt nr 1 (171) 2007.
3. Kamiński J., 2004 ,VAT. Komentarz, C.H. Beck, Warszawa.
4. Sachsa K., (red) (2003), VI Dyrektywa VAT C.H. Beck, Warszawa.
5. Układ Europejski podpisanego przez Polskę ustanawiającego stowarzyszenie między Rzeczpospolitą Polską, z jednej strony, a Wspólnotami Europejskimi i ich Państwami Członkowskimi, z drugiej strony, sporządzonego w Brukseli dnia 16 grudnia 1991 r. Dz. U. z 1994 r. nr 11 poz. 38 z późn. zm.

aspekcie. Mianowicie organ podatkowy wskazał, że nie widzi przeszkód aby na fakturze obok danych Wnioskodawcy (zarejestrowanego dla potrzeb podatku od towarów i usług) i jego nr NIP jako nabywcy wpisane zostały również dane jego małżonki i jej numeru NIP. Faktura będzie zawierała dane podatnika jak i dane niepodatnika. Zapytać należy jaki jest cel dokonywania zgłoszenia rejestracyjnego zgodnie z zapisami ustawowymi? Trzeba się także zastanowić, czy nadal rejestrować jako podatnika osobę fizyczną, czy może dokonywać rejestracji w zakresie podatku VAT gospodarstwa rolnego jako tworu podatkowego traktowanego na równi ze spółką cywilną.

6. Ustawa z dnia 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych Dz. U. z 2012 r. nr 36 poz. 361 z późn. zm.
7. Ustawa z dnia 8 stycznia 1993 roku o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym Dz. U. z 1993 r. nr 11, poz. 50 z późn. zm.
8. Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. tekst jedn. Dz. U. z 2013 r. Nr 330, poz. 613, z późn. zm.
9. Ustawa o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług z dnia 28 marca 2011 r. Dz. U. z 2011, Nr 64 poz.332.
10. Interpretacja indywidualna z 25 lipca 2014 roku ITPP1/443-880/14/JP, www.interpretacje-podatkowe.org (dostęp 24.04.2014).
11. Interpretacja indywidualna z 12 listopada 2014 roku, ITPP1/443-961/14/MS, <http://interpretacje-podatkowe.org/rolnik-ryczaltowy/itpp1-443-961-14-ms> (dostęp 24.04.2015).
12. Zmiana ustawy o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym i opłacie skarbowej Dz. U. z 2000 r. Nr 68, poz. 805.
13. Zmiana ustawy w dniu 11 marca 2004 o podatku od towarów i usług Dz. U. Nr 54, poz. 535 z późn. zm.

18. RELACJE MIĘDZY PODWŁADNYM I PRZEŁOŻONYM – STYL ZARZĄDZANIA A WYMIARY KULTURY

Aleksandra Czarnecka

Katedra Zarządzania Międzynarodowego, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Wprowadzenie

Na skutek takich zjawisk jak globalizacja, fuzje i przejęcia, migracja ludności współcześni menedżerzy stają przed wyzwaniem zarządzania w wielokulturowym środowisku. Współpraca zarówno z przełożonymi jak i podwładnymi o różnych narodowościach, praca na nowych rynkach cechujących się lokalnymi uwarunkowaniami niesie ze sobą konieczność nabycia przez menedżerów dodatkowych kwalifikacji oraz zastosowanie odpowiedniego stylu zarządzania, które umożliwią funkcjonowanie w międzynarodowym, wielokulturowym otoczeniu [Szaban 2012, s. 477]. Menedżerowie i przywódcy tak samo jak ich podwładni są częścią społeczności narodowych. Dlatego aby móc zrozumieć ich zachowania muszą poznać specyfikę danych społeczeństw, gdyż ta wiedza może okazać się niezbędna do zrozumienia sposobów i zasad stosowanych w zarządzaniu w danym kraju [Hofstede, Hofstede 2007, s. 33]. Celem artykułu jest zdiagnozowanie jakie są relacje między podwładnymi i przełożonym w zależności od wymiaru kultury reprezentowanego przez daną narodowość. Istnieje również potrzeba zdiagnozowania, który model zarządzania pozwoli efektywnie zarządzać wielokulturowymi zespołami.

1. Style zarządzania

W literaturze najczęściej przytaczanymi narodowymi stylami zarządzania są modele amerykański, europejski, chiński oraz japoński [Morawski 2013, s. 251-259]. Historycznie zarządzanie jest koncepcją anglosaską, rozwiniętą w męskiej kulturze amerykańskiej i brytyjskiej. Problem współczesnych teorii zarządzania polega na nieuwzględnieniu różnych modeli organizacji oraz ich podłoża kulturowego. W każdym kraju termin zarządzanie oznacza co innego. Tym bardziej zastosowanie teorii zarządzania danej kultury w innej może być nieskuteczne. Teorie zarządzania zawsze powinny być interdyscyplinarne [Hofstede 1993, s. 81-93]. Badania Quinn'a wykazały, że żaden ze stylów zarządzania nie był efektywny we wszystkich kulturach. Z punktu widzenia nauk o zarządzaniu kulturę definiuje się jako: „niepisane, postrzegane często zasady, które wypełniają lukę między tym co formalnie obowiązujące, a tym co się faktycznie dzieje” [Stankiewicz 2010, s. 7-16]. Jedynie menedżerzy, którzy potrafili pełnić wszystkie role, byli w stanie zarządzać międzykulturowo [Quinn 1991].

Dyscyplina zarządzania międzykulturowego wyodrębniła się w latach 80. XX wieku [Kostera 1997, s. 523]. Można wyróżnić trzy fazy rozwoju tej dyscypliny. Lata 80. XX w. to faza dywergencji kulturowej, uwypuklono różnice w kulturach narodowych, uświadomiło to konieczność dostosowania stylu zarządzania do narodowości ludzi, z którymi pracujemy. W latach 90. pojawiły się dwa nowe podejścia. Pierwsze to konwergencja narodowa, czyli upodabnianie się kultur w wyniku globalizacji, co skutkowało pojawieniem się koncepcji menedżera globalnego, który niezależnie od kultury, z której się wywodzi może reprezentować zbiór zbieżnych cech. Równocześnie pojawiło się podejście różnorodności kulturowej promujące podejście, że należy dostosowywać sposób zarządzania do warunków lokalnych, oraz uczyć się od innych kultur. Obecnie dominującym podejściem jest

pogodzenie konwergencji z dywergencją, a więc „podejście łączone” [Jakob 2003, s. 3]. Badania Trompenaars’a wykazały, że jeśli coś działa w jednej kulturze, istnieje mała szansa, że będzie działać również w innej [Trompenaars 1993, s. 1].

Definicja zarządzania międzykulturowego zaprezentowana przez W. Burggraaf’a [Burggraaf 1998] brzmi następująco „zarządzanie międzykulturowe to powiązanie wiedzy, doświadczeń i umiejętności niezbędnych do tego, by postępować odpowiednio w ramach kultur narodowych i regionalnych, z uwzględnieniem różnic między kulturami, na wszystkich szczeblach organizacji i między organizacjami”. Zarządzanie międzykulturowe wyjaśnia zachowania ludzi w organizacjach na całym świecie i pokazuje ludziom, jak pracować ze współpracownikami i klientami z wielu populacji różnych kultur [Adler 2008, s. 13-14]. Według Adler istnieją trzy modele międzykulturowej interakcji [Koźmiński 2004, s. 187]:

- dominacja – narzucanie jedynej, właściwej kultury i stylu zarządzania
- współlistnienie – poszukiwanie podobieństw kulturowych i budowanie na tym kompromisowego stylu zarządzania
- współpraca – traktowanie różnorodności kulturowej jako zasobu, a nie przeszkody w budowaniu wspólnej organizacji.

2. Relacje między podwładnym i przełożonym a wymiar kultury

Celem wypełnienia opisanej luki badawczej i stworzenia teorii zarządzania, która wyjaśniałaby kulturowe uwarunkowania kierowania ludźmi, Profesor Robert House zapoczątkował projekt badawczy GLOBE [Mączyński, Łobodziński 2009, s. 89-93]. Projekt GLOBE miał na celu pokazanie związków pomiędzy kulturą organizacji, kulturą danego społeczeństwa i przywództwem. Bazując na różnorodności kulturowej badania dowiodły, że jeśli firma chce odnieść sukces na innych rynkach musi wziąć pod uwagę społeczne i kulturowe uwarunkowania tychże krajów [Yüksek, Bekmeier-Feuerhahn 2013, s. 180-193]. Eksperti w międzynarodowym biznesie są zgodni, że aby odnieść sukces w światowym biznesie menedżerzy potrzebują elastyczności oraz odpowiedniej postawy wobec praktyk oraz wartości, które mogą być drastycznie różne wobec tych, do których są przyzwyczajeni. Bycie globalnym menedżerem nie dotyczy tylko tego gdzie robi się biznes ale jak go się robi [Javidan, House 2001, s. 289-305].

Menedżer chcący skutecznie działać w międzykulturowym środowisku przede wszystkich powinien być świadomy istniejących różnic międzykulturowych co za tym idzie wynikających z nich korzyści ale także barier. Według badań organizacje dążą do różnorodności gdyż w tym upatrują uzyskanie przewagi konkurencyjnej dzięki innowacyjności i kreatywności swoich pracowników. Dlatego menedżera zarządzający taką grupą powinien potrafić wykorzystać różnorodność zespołu do wypracowania innowacyjnych, nieszablonowych rozwiązań, które przyczynią się do sukcesu zespołu i organizacji [Szaban 2012, s. 495]. Wspomniana różnorodność może wynikać z różnic kulturowych, aby móc czerpać z różnorodności menedżer powinien uświadomić sobie te różnice i zrozumieć ich źródła a nie stosować własnych norm w odniesieniu do innych [Hofstede, Hofstede 2007, s. 19].

Wartości ważne dla danej kultury mają duży wpływ na to jak menedżerowie zarządzają organizacją [Kawar 2012, s. 105-111].

G. Hofstede wyodrębnił cztery wymiary kultury mające szczególne znaczenie dla zarządzania: dystans władzy (mały/duży), kolektywizm/indywidualizm, męskość-kobiecość, stopień unikania

niepewności (mały/duży). Poniższe tabele prezentują wartości pięciu wymiarów kultury w odniesieniu do narodowych modeli zarządzania [Rosińska 2005, s. 146-154] [Rozkwitalska 2008, s. 79-102].

Tab. 1. Narodowe modele zarządzania a wymiary kultury: dystans władzy, indywidualizm-kolektywizm, kobiecość-męskość, stopień unikania niepewności

Model zarządzania	Państwo	Dystans władzy	Indywidualizm-Kolektywizm	Kobiecość-Męskość	Stopień unikania niepewności
Uwagi		<i>Im wyższy wskaźnik, tym większy dystans władzy.</i>	<i>Wysoki wskaźnik świadczy o indywidualizmie, niski o kolektywizmie.</i>	<i>Wysoki wskaźnik świadczy o męskości, niski o kobiecości.</i>	<i>Im wyższy wskaźnik, tym większy stopień unikania niepewności</i>
Europejski	Niemcy	35	67	66	65
	Francja	68	71	43	86
	Szwecja	31	71	5	29
	Średnia	47	70	38	60
Amerykański	USA	40	91	62	46
Azjatycki	Japonia	54	46	95	92

Źródło: [Rosińska 2005, s. 146-154].

Tab. 2. Narodowe modele zarządzania a wymiar kultury: orientacja długo- i krótkookresowa

Model zarządzania	Państwo	Wymiar kultury: orientacja długo- i krótkookresowa
Europejski	Niemcy	Orientacja krótkookresowa
	Francja	Orientacja krótkookresowa
	Szwecja	Orientacja krótkookresowa
Amerykański	USA	Orientacja krótkookresowa
Azjatycki	Japonia	Orientacja długookresowa

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Rozkwitalska 2008, s. 79-102].

Bazując na licznych badaniach dotyczących wymiarów kultury menedżerzy powinni być świadomi poniższych różni, ale również być świadomym, że znajomość wzorców kulturowych ułatwia poruszanie się w danej społeczności i wskazuje na możliwe źródła rozbieżności w postrzeganiu. Natomiast wykorzystywanie modeli wiąże się również z ryzykiem zniekształceń oraz uproszczeń, gdyż wzorce kulturowe nie obejmują wszystkich cech danej kultury a konkretny przedstawiciel danego narodu nie zawsze zachowuje się tak jak przeciętny reprezentant danej kultury [Rozkwitalska 2008, s. 79-102]. Według G. Hofstede i G.J. Hofstede: „Zachowanie każdej osoby jest jedynie częściowo zdeterminowane jej zaprogramowaniem; możliwe są odstępstwa, wyrażające się w

zachowaniach nowych, twórczych, destrukcyjnych lub spontanicznych” [Hofstede, Hofstede 2007, s. 16].

Tab. 3. Relacje między podwładnym i przełożonym w zależności od reprezentowanego wymiaru kultury

Wymiar kultury		Relacje między podwładnym i przełożonym
Dystans władzy	mały	<ul style="list-style-type: none"> - szefowie nie są postrzegani przez pracowników jako paternalistyczni czy autokratyczni - pracownicy opowiadają się za wspólnym podejmowaniem decyzji - dystans emocjonalny pomiędzy przełożonym a podwładnymi jest niewielki - pracownicy nie mają problemu w bezpośrednim zwracaniu się do przełożonych oraz wyrażaniu sprzeciwu - przełożeni i podwładni uznają siebie nawzajem za równych partnerów - organizacje są zdecentralizowane – płaska struktura hierarchiczna - przełożeni nie posiadają specjalnych przywilejów - pracownicy mają bezpośredni dostęp do swoich przełożonych - pracownicy darzą szefów szacunkiem za ich doświadczenie oraz demokratyczne traktowanie pracowników - epatowanie symbolami statusu budzi raczej negatywne uczucia - wiek przełożonego nie ma znaczenia, choć młodzi szefowie cieszą się większą sympatią - nadużywanie władzy przez przełożonego spotka się z negatywną reakcją podwładnych - metoda zarządzania przez cele spotka się z pozytywnym przyjęciem - pracownicy sprawdzają się lepiej w zadaniach wymagających inicjatywy z ich strony
	duży	<ul style="list-style-type: none"> - pracownicy obawiają się przeciwstawiać przełożonemu - pracownicy rzadziej opowiadają się za chęcią konsultowania decyzji wspólnie z przełożonym - preferują szefa paternalistycznego lub autokratycznego - lub takiego, który będzie sprawował władzę na podstawie głosów większości, innymi słowy w ogóle nie będzie podejmował decyzji w pojedynkę - znaczna zależność przełożonych od ich zwierzchników - duży dystans emocjonalny - pracownicy nie wyrażają sprzeciwu w sposób bezpośredni - przełożony i podwładny uznają siebie za nierównych - centralizacja władzy w organizacjach - rola pracowników sprowadza się do wykonywania poleceń - „żli ojcowie” tracą autorytet u pracowników, mimo to nadal mogą liczyć na ich subordynację - zjawisko zależności i przeciwności od przełożonych - duży ładunek emocjonalny między pracownikiem a przełożonym, stosunek wobec szefa przyjmuje skrajne postaci, i jest wyrażany z dużą intensywnością - starsi i zamożniejsi przełożeni cieszą się większym szacunkiem przełożonych - nadużywanie władzy nie budzi wielkiego sprzeciwu wśród

		<p>podwładnych</p> <ul style="list-style-type: none"> - metody zarządzanie takie jak zarządzanie przez cele nie sprawdza się, gdyż wiąże się z negocjacjami pomiędzy pracownikami a przełożonymi - pracownicy sprawdzają się lepiej w zadaniach wymagających dyscypliny
Kolektywizm/ Indywidualizm	Kolektywizm	<ul style="list-style-type: none"> - pracownik jest traktowany jako członek grupy - pracownik powinien podporządkować się interesom nadrzędnym, nawet jeśli są sprzeczne z jego własnymi potrzebami - przy zatrudnieniu preferowane są osoby spokrewnione - relacje między pracownikiem a przełożonym mają charakter moralny, rodzinny, niekwestionowana lojalność wobec szefa - złe wyniki w pracy nie są podstawą do zwolnienia - zarządzanie grupami - pracownicy lepiej pracują anonimowo - menedżerowie dążą do tworzenie jednorodnych grup - dawanie feedbacku – ocena pracy podwładnego jest negatywnie postrzegana, otrzymanie negatywnej opinii jest odbierana jako „utrata twarzy” - komunikowanie pomiędzy pracownikiem a przełożonym przybiera pośrednie formy, np. poprzez osobę trzecią - osobiste relacje są ważniejsze od osiągnięcia celu
	Indywidualizm	<ul style="list-style-type: none"> - pracownik powinien być traktowany jako jednostka o specyficznych potrzebach - każdy powinien się zachowywać jak człowiek gospodarny - koligacje rodzinne niewskazane – nepotyzm, konflikt interesów - relacje między pracownikiem a przełożonym mają charakter transakcji handlowej - złe wyniki w pracy lub uzyskanie lepszej oferty są wystarczającymi powodami do rozwiązania stosunku pracy - zarządzanie jednostkami - pracownicy lepiej pracują gdy pod swoją pracą podpisują się swoim imieniem i nazwiskiem - menedżerowie dążą do tworzenia różnorodnych grup - dawanie feedbacku – ocena pracy podwładnego jest pozytywnie postrzegana i oceniana jako cecha sprawnego menedżera - wszyscy są traktowani jednakowo - osiągnięcie celu jest ważniejsze od osobistych relacji
	Kobiecość	<ul style="list-style-type: none"> - menedżerzy powinni dążyć do porozumienia oraz kierować się intuicją - czynniki mające największe znaczenie w idealnej pracy: - relacje z przełożonym - współpraca - miejsce zamieszkania - gwarancja zatrudnienia - problemy rozwiązywane na drodze kompromisów - pracownicy nagradzani według równości – orientacja na potrzeby - podejście: „pracuję aby żyć”
	Męskość	<ul style="list-style-type: none"> - menedżerzy powinni być agresywni i stanowczy - czynniki mające największe znaczenie w idealnej pracy: - zarobki, uznanie, awans, wyzwanie - rozwiązywanie problemów polega na walce, „niech zwycięży najlepszy” - pracownicy nagradzani według zasług – orientacja na wyniki - etos pracy: „żyję aby pracować”
Unikanie	Słabe	<ul style="list-style-type: none"> - pracownicy czują lęk przed formalnymi uregulowaniami

niepewności		<ul style="list-style-type: none"> - pracownicy potrafią pracować ciężko jeśli zaistnieje taka potrzeba, jednak nie starają się za wszelką cenę być zajęci - poszanowanie dla klasycznego wykształcenia, wiara w zdrowy rozsądek - tolerancja ambiwalencji i chaosu - liderzy zajęci strategią - koncentracja na podejmowaniu decyzji - innowacyjni pracownicy, brak konsekwencji we wdrożeniu - motywacja pracowników wynika z osiągnięć, uznania i przynależności do grupy
	Silne	<ul style="list-style-type: none"> - pracownicy czują się lepiej w ściśle zaplanowanych strukturach, przepisach - pracownicy lubią być ciągle zajęci, lubią ciężką pracę - poszanowanie fachowców z praktyką - pracownicy mniej innowacyjni, przewaga we wdrożeniach - potrzeba formalizowania i doprecyzowania - liderzy zajęci kontrolą codziennych zadań - koncentracja na treści podejmowanych decyzji - motywacja pracowników wynika z zaspokojenia potrzeby bezpieczeństwa, przynależności do grupy
Orientacja	Krótkookresowa	<ul style="list-style-type: none"> - wartości związane z pracą to prawa jednostki, wolność, osiągnięcia, myślenie o sobie - czas wolny od pracy jest istotny - koncentracja na „terminach” - koncentracja na tegorocznych zyskach - pracownicy oraz ich przełożeni nie stanowią jednej drużyny - lojalność zależna od potrzeb biznesowych
	Długookresowa	<ul style="list-style-type: none"> - wartości związane z pracą to uczciwość, możliwość uczenia się, samodyscyplina, zdolność adaptacji - czas wolny od pracy nie jest aż tak istotny - koncentracja na pozycji rynkowej - koncentracja na zyskach za 10 lat - pracownicy oraz ich przełożeni mają te same cele - trwałe i wieloletnie relacje osobiste

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Hofstede, Hofstede 2007, s. 58- 236].

Należy pamiętać, że relację między podwładnym a przełożonym mogą być bardzo zróżnicowane i nie wpisywać się w wyżej zaprezentowany schemat. Kultury organizacyjne firm mogą znacząco odbiegać od ogólnie obowiązujących norm [Hofstede, Hofstede 2007, s. 112]. Styl zarządzania odpowiedni dla jednej grupy kulturowej może nie być motywujący i odpowiedni dla grupy o innym zaprogramowaniu umysłu [Hofstede, Hofstede 2007, s. 281-282].

Stąd według J. Szaban zasadniczym zadaniem menedżera, który zarządza w warunkach różnorodności, wynikającej z wieku, płci, pochodzenia, rasy, doświadczenia zawodowego czy kultury osobistej, jest stworzenie środowiska, w którym pracownicy będą czuć się dobrze niezależnie od wyżej wymienionych czynników niemających wpływu na efekty i jakość jego pracy. Ponadto pracownicy będą motywowani do pracy i tym samym przyczynią się do sukcesów firmy [Szaban 2012, s. 490]. Kompetencje, cechy, umiejętności dobrego menedżera, różnią się w zależności od kultury. Istnieją różne prototypy menedżerów odnoszących sukces. Badania pokazują, że czynnik taki jak kultura ma wpływ na postrzeganie zachowania i atrybutów lidera, które uważane są za skuteczne [Lankau, Chung 2009, s. 7-18].

3. Podsumowanie

Globalizacja położyła nacisk na rozwój kompetencji oraz stylu zarządzania, które będą uniwersalne i miały charakter globalny niezależnie od kultury. Do tej pory nie udało się wypracować międzykulturowej teorii zarządzania, mimo przeprowadzonych około 4000 badań. Obecnie funkcjonujące teorie opierają się głównie na kulturach anglo-amerykańskich w związku z tym nie wyjaśniają zachowania menedżerów w innych kulturach. Tak więc nie ma jednego stylu zarządzania, który można by zastosować wobec każdej kultury. Coraz większe znaczenie nabiera międzykulturowy model zarządzania. Obecnie wiele firm przeprowadza szkolenia, które uwrażliwiają menedżerów na kulturowe różnicowanie. Relację między podwładnym a przełożonym mogą odbiegać od zaprezentowanego schematu, który został zbudowany w oparciu o reprezentowany przez daną narodowość wymiar kultury. Styl zarządzania odpowiedni dla jednej grupy kulturowej może nie być motywujący i odpowiedni dla grupy z innego kręgu kulturowego.

4. Bibliografia

1. Adler, N. J. 2008, *International dimensions of organizational behavior*, Cincinnati, Ohio: South-Western.
2. Burggraaf W. (1998), *Intercultural Management*, Nyendrode University, The Netherlands Business School, Nyendrode.
3. Hofstede G. (1993), *Cultural constraints in management theories*, The Executive, Nr 1 (7).
4. Hofstede G., Hofstede G. J. (2007), *Kultury i Organizacje. Zaprogramowanie umysłu*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
5. Jakob N. (2003), *Intercultural Management*, Kogan Page, London Sterling.
6. Javidan M., House R.J. (2001), *Cultural Acumen for the Global Manager: Lessons from GLOBE Project*, Organizational Dynamics, Nr 29(4).
7. Kavar T. I. (2012), *Cross-Cultural Differences in Management*, International Journal of Business and Social Science, Nr 3(6).
8. Kostera M. (1997), *Zarządzanie międzykulturowe*, [w:] Koźmiński A. K. (red.), Zarządzanie. Teoria i praktyka, PWN, Warszawa.
9. Koźmiński A. (2004), *Zarządzanie w warunkach niepewności*, PWN, Warszawa.
10. Lankau M. J., Chung B. G. (2009), *A comparison of American and International Prototypes of Successful managers*, Journal Of Leadership Studies, Nr 3(1).
11. Mączyński J., Łobodziński A. (2009), *Aprobowane wartości kultury narodowej a preferowane cechy i zachowania przywódcze*, [w:] Sułkowski Ł. (red.), *Studia z zarządzania międzykulturowego cz. II*, Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania, Studia i Monografie Nr (22), Łódź.
12. Morawski M. (2013), *Narodowe style zarządzania – pojęcie, przesłanki i kierunki badań*, Zarządzanie i Finanse, Nr 4(2).
13. Quinn R. E. (1991), *Beyond Rational Management*, Jossey-Bass, San Francisco.
14. Rosińska M. (2005), *Modele zarządzania i wzorce zachowań menedżerskich jako konsekwencja regionalizacji gospodarki światowej*, [w:] Rymarczyk J, Michalczyk W. (red.), *Problemy regionalne i globalne we współczesnej gospodarce światowej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu. Wrocław, tom II.
15. Rozkwitalska M. (2008), *Zarządzanie międzynarodowe a modele zarządzania: Amerykański, Azjatycki, Europejski, Globalny*, [w:] Organizacja i Zarządzanie, Komitet Nauk Organizacji i Zarządzania Polskiej Akademii Nauk, Szkoła Główna Handlowa, Nr 2(132), Warszawa.
16. Stankiewicz D. (2010), *Rola typologii zewnętrznych w kształtowaniu trzeciej kultury*, [w:] Sułkowski Ł. (red.), *Studia z Zarządzania międzykulturowego, Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, Tom XI, Zeszyt 2, Łódź.

17. Szaban J. M. (2012), *Zachowania organizacyjne, Aspekt międzykulturowy*, Adam Marszałek, Toruń [za:] Bateman, T.S., Snell, S.A. (2012), *Management: Leading and Collaborating in Competitive World*, 10th Edition, Burr Ridge, IL: McGraw-Hill Higher Education, Inc.
18. Trompenaars F. (1993), *Riding the Waves of Culture*, The Economist Books, London.
19. Yüksek S., Bekmeier-Feuerhahn S. (2013), *Culture-Specific Objectives of Change. Communication: An Intercultural Perspective*, Journal of Management and Change, Nr. (30/31).

19. PROBLEM OBOWIĄZKU UBEZPIECZENIA SPOŁECZNEGO ROLNIKÓW INDYWIDUALNYCH

Katarzyna Rodak

Starszy Inspektor w Placówce Terenowej Kasy Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego w Zgierzu, doktorantka Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Łódzkiego

1. Wprowadzenie

Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego podejmuje rozstrzygnięcia o podleganiu ubezpieczeniu społecznemu rolników przede wszystkim na podstawie przepisów ustawy z dnia 20 grudnia 1990 r. o ubezpieczeniu społecznym rolników [Dz.U. z 2013 r., poz. 1403 ze zm.].

W ubezpieczeniu społecznym rolników wyodrębniono ubezpieczenia: wypadkowe, chorobowe i macierzyńskie oraz emerytalno-rentowe. Podział ten wiąże się z odmiennym dla każdego ze wskazanych działów kręgiem podmiotowym ubezpieczenia, odrębnymi składkami [Szpor G. (red.), System ubezpieczeń społecznych. Zagadnienia podstawowe., LexisNexis, Warszawa 2011, str. 234].

Zgodnie z ustawą o ubezpieczeniu społecznym rolników, ochrona ubezpieczeniowa dotyczy wszystkich osób, dla których stałym źródłem utrzymania jest praca w gospodarstwie rolnym. Ubezpieczeniu mogą podlegać: rolnik, małżonek rolnika oraz domownik. Jednakże, zależnie od spełnionych warunków przez zainteresowaną osobę, ochrona ta może być obowiązkowa lub dobrowolna (na wniosek).

System ubezpieczenia społecznego rolników realizowany przez Kasę Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego funkcjonuje już od ponad 20 lat. Pomimo wielu nowelizacji przepisy ustawy nadal budzą wiele zastrzeżeń.

Celem niniejszego artykułu będzie ukazanie wybranych problemów wynikających z zapisów ustawy.

2. Definicja rolnika a podleganie ubezpieczeniu społecznemu rolników

W obecnie obowiązującej ustawie, mimo zawartej definicji rolnika, jako podmiotu osobiście i na własny rachunek prowadzącego działalność rolniczą, prym wiodą kwestie własnościowe.

Zgodnie z ustawą o u.s.r. obowiązkowemu ubezpieczeniu emerytalno-rentowemu podlegają:

- rolnik, którego gospodarstwo obejmuje obszar użytków rolnych powyżej 1 ha przeliczeniowego lub dział specjalny;
- domownik rolnika, o którym mowa w pkt 1;
- osoba pobierająca rentę strukturalną współfinansowaną ze środków pochodzących z Sekcji Gwarancji Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej lub ze środków pochodzących z Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich;
- małżonek osoby, o której mowa w pkt 3, jeżeli renta strukturalna współfinansowana ze środków pochodzących z Sekcji Gwarancji Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej lub ze środków pochodzących z Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich wypłacana jest ze zwiększeniem na tego małżonka [Ustawa z dnia 20 grudnia 1990r. o ubezpieczeniu społecznym rolników (tj. Dz.U. z 2013r., poz. 1403 ze zm.), w skrócie u.s.r. (art. 16 ust. 1)].

Ubezpieczeniem emerytalno rentowym na wniosek obejmuje się:

- innego rolnika lub domownika, który podlega ubezpieczeniu wypadkowemu, chorobowemu i macierzyńskiemu w pełnym zakresie, jeżeli złożono wniosek o objęcie go ubezpieczeniem emerytalno-rentowym;
- osobę, która podlegała ubezpieczeniu jako rolnik i zaprzestała prowadzenia działalności rolniczej, nie nabywając prawa do emerytury lub renty z ubezpieczenia, jeżeli podlegała ubezpieczeniu emerytalno-rentowemu przez okres co najmniej 12 lat i 6 miesięcy;
- osobę pobierającą rentę rolniczą z tytułu niezdolności do pracy jako rentę okresową [Ustawa z dnia 20 grudnia 1990r. o ubezpieczeniu społecznym rolników (t.j. Dz.U. z 2013r., poz. 1403 ze zm.), w skrócie u.s.r. (art. 16 ust. 2)].

Mimo takiego zapisu, to nie działalność rolnicza kreuje obowiązek ubezpieczenia a własność gruntów rolnych lub tytuł prawny do władania tymi gruntami. W ubezpieczeniu społecznym rolników domniema się faktyczne prowadzenie działalności rolniczej, które jest stałym źródłem utrzymania.

Własność gruntów jest również głównym kryterium w przypadku rozpatrywania prawa do świadczenia emerytalnego. Aby otrzymać wcześniejszą emeryturę rolniczą lub prawo do części uzupełniającej „zwykłej” emerytury rolniczej należy się wyzbyć prawa do własności gruntów rolnych.

Takie znaczenie kwestii własności prowadzi do sytuacji, że ubezpieczeniu społecznemu podlegają rolnicy- właściciele gruntów rolnych, a nie osoby faktycznie prowadzące działalność rolniczą. W praktyce zdarzają się sytuacje, w której właściciel gruntów nie prowadzi działalności rolniczej a ustawa nakłada na niego obowiązek podlegania ubezpieczeniu społecznemu rolników, gdyż posiada grunty rolne o powierzchni powyżej 1 ha przeliczeniowego.

Dlatego należy pomyśleć o zmianie definicji rolnika dla potrzeb ubezpieczenia społecznego. W polskim ustawodawstwie obowiązuje obecnie przynajmniej siedem definicji rolnika (producenta rolnego). W zależności od potrzeby, definicje te warunkują zaliczenie do grupy rolników albo poprzez posiadanie gruntów rolnych, przez użytkowanie gospodarstwa, przez generowanie dochodów z działalności rolniczej lub przez prowadzenie produkcji rolniczej. Uniwersalna definicja rolnika powinna generować wszystkie te cechy w jedną całość.

3. Zasady podlegania ubezpieczeniu społecznemu rolników w przypadku jednoczesnego prowadzenia działalności rolniczej i pozarolniczej działalności gospodarczej

Kolejnym problemem ubezpieczenia społecznego rolników są przepisy dopuszczające możliwość pozostawania w systemie osób, które jednocześnie prowadzą działalność rolniczą oraz pozarolniczą działalność gospodarczą. Przepis art. 5a ustawy o ubezpieczeniu społecznym rolników, stanowi, że rolnik lub domownik, który podlega ubezpieczeniu społecznemu rolników w pełnym zakresie z mocy ustawy nieprzerwanie przez co najmniej 3 lata w przypadku, gdy rozpocznie prowadzenie pozarolniczej działalności gospodarczej lub rozpocznie współpracę przy prowadzeniu tej działalności może dalej kontynuować ubezpieczenie w KRUS w okresie równoczesnego prowadzenia pozarolniczej działalności lub współpracy przy prowadzeniu tej działalności, jeżeli spełni łącznie następujące warunki:

- 1) złoży oświadczenie o kontynuowaniu tego ubezpieczenia w terminie 14 dni od dnia rozpoczęcia wykonywania pozarolniczej działalności gospodarczej lub współpracy przy prowadzeniu tej działalności (Z uwagi na wprowadzenie zasady jednego okienka wnioski o wpis do centralnej ewidencji i informacji o działalności gospodarczej składa się we właściwym urzędzie miasta lub gminy. Wniosek ten zawiera już takie oświadczenie dla potrzeb KRUS. Następnie wysyłany jest on drogą elektroniczną do właściwych placówek terenowych bądź oddziałów regionalnym Kasy, gdzie pracownicy dokonują weryfikacji. Złożenie wniosku w tej formie do organu ewidencyjnego traktowane jest jak dotrzymanie terminu złożenia oświadczenia w KRUS);
- 2) jednocześnie nadal prowadzi działalność rolniczą lub stale pracuje w gospodarstwie rolnym, obejmującym obszar użytków rolnych powyżej 1 ha przeliczeniowego, lub w dziale specjalnym;
- 3) nie jest pracownikiem i nie pozostaje w stosunku służbowym;

- 4) nie ma ustalonego prawa do emerytury lub renty albo do świadczeń z ubezpieczeń społecznych;
- 5) kwota należnego podatku dochodowego za poprzedni rok podatkowy od przychodów z pozarolniczej działalności gospodarczej nie przekracza kwoty, która została określona w Obwieszczeniu Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi w sprawie rocznej kwoty podatku [Obwieszczenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 14 kwietnia 2014r. w sprawie rocznej kwoty granicznej (M.P. poz. 320)]. Wysokość rocznej kwoty granicznej za rok 2014 wynosi 3166 zł. Jeśli przychody rolnika lub domownika przekroczą kwotę graniczną zostanie on wyłączony z ubezpieczenia społecznego rolników. Po otrzymaniu decyzji o ustaniu ubezpieczenia społecznego rolników jest on zobowiązany w terminie 14 dni (od daty jej doręczenia) zgłosić się do ZUS w celu kontynuowania ubezpieczenia z tytułu prowadzenia pozarolniczej działalności w tej instytucji.

Ubezpieczenie w KRUS z tytułu prowadzenia pozarolniczej działalności gospodarczej lub współpracy przy prowadzeniu tej działalności ma dla osób prowadzących równocześnie rolniczą i pozarolniczą działalność gospodarczą znaczenie przede wszystkim z uwagi na różnicę w wysokości składek na ubezpieczenie społeczne obowiązujących w powszechnym systemie (ZUS) oraz w systemie ubezpieczenia społecznego rolników (KRUS). Wysokość składek w ubezpieczeniu społecznym rolników jest znacznie niższa niż w systemie powszechnym.

Rolnik lub domownik podlegający ubezpieczeniu społecznemu rolników z tytułu prowadzenia pozarolniczej działalności gospodarczej opłaca dodatkowo raz na kwartał składkę w wysokości 264 zł, poza składką podstawową, której wysokość wynosi 390 zł i którą są zobowiązani opłacać wszyscy rolnicy prowadzący gospodarstwo rolne do 50 ha przeliczeniowych. Łączna wysokość składki na ubezpieczenie społeczne rolników dla rolnika prowadzącego pozarolniczą działalność gospodarczą i gospodarstwo rolne wynosi 654 zł. Składka ta obejmuje ubezpieczenie emerytalno-rentowe oraz ubezpieczenie wypadkowe, chorobowe i macierzyńskie. Taka wysokość składki obowiązuje od 2 kwartału 2015r. Wysokości składek dla poszczególnych grup wielkości gospodarstwa przedstawia tabela nr 1 poniżej:

Wysokość składek na ubezpieczenie społeczne rolników w II kwartale 2015 r.							
Status ubezpieczonego i wielkość gospodarstwa rolnego	Wysokość składki na ubezpieczenie w zł						
	emerytalno-rentowe				wypadkowe, chorobowe, macierzyńskie		Składki łącznie od jednego ubezpieczonego kwartalnie
	podstawa składka miesięczna	dotat kowa składka miesięczna	razem składka miesięczna (2+3)	kwartalnie	składka miesięczna	kwartalnie	
1	2	3	4	5	6	7	8
Rolnik prowadzący pozarolniczą działalność gospodarczą i gospodarstwo rolne							
do 50 ha	176,00	0,00	176,00	528,00	42,00	126,00	654,00
powyżej 50 ha do 100 ha	176,00	106,00	282,00	846,00	42,00	126,00	972,00
powyżej 100 ha do 150 ha	176,00	211,00	387,00	1 161,00	42,00	126,00	1 287,00
powyżej 150 ha	176,00	317,00	493,00	1 479,00	42,00	126,00	1 605,00

Wysokość składek na ubezpieczenie społeczne rolników w II kwartale 2015 r.							
do 300 ha							
powyżej 300 ha	176,00	423,00	599,00	1 797,00	42,00	126,00	1 923,00
Domownik prowadzący pozarolniczą działalność gospodarczą (w każdej grupie obszarowej gospodarstwa rolnego)	176,00	0,00	176,00	528,00	42,00	126,00	654,00

Źródło: <http://www.krus.gov.pl/krus/krus-w-liczbach/wymiar-kwartalnych-skladek-na-ubezpieczenie-spoleczne-rolnikow/>

Natomiast w systemie powszechnym osoby prowadzące działalność gospodarczą opłacają z tego tytułu miesięcznie składki na ubezpieczenie społeczne. Poniżej w tabeli nr 2 przedstawiono wysokość składek:

Wysokość składek na ubezpieczenia społeczne w systemie powszechnym w okresie kwiecień – grudzień 2015r. dla przedsiębiorców naliczających składki od minimalnej podstawy ich wymiaru		
Rodzaj składki	Z dobrowolnym ubezpieczeniem chorobowym	Bez dobrowolnego ubezpieczenia chorobowego
Ubezpieczenia społeczne	757,76 zł	699,56 zł
Ubezpieczenie zdrowotne	279,41 zł	279,41 zł
Fundusz Pracy	58,20 zł	58,20 zł
Składki Razem	1 095,37 zł	1 037,17 zł

* z ubezpieczeniem wypadkowym w wysokości 1,93% podstawy naliczenia

Źródło: <http://www.firma.egospodarka.pl/niezbednik-firmowy/Skladki-ubezpieczeniowe-dzialalnosc-gospodarcza.html>

Nie trudno zatem dostrzec, że różnice w wysokościach składek pomiędzy ZUS-em a KRUS-em są bardzo duże.

Dlatego dla wielu osób własność gruntów rolnych jest tylko pretekstem do korzystania z możliwości opłacenia składki na u.s.r. w niskiej (w porównaniu do systemu powszechnego) wysokości. W związku z powyższym od wielu lat poszukuje się czytelного kryterium, które pozwoliłoby na wyodrębnienie z ubezpieczenia społecznego rolników osób prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą.

Moim zdaniem – jednym z rozwiązań jest wyeliminowanie z ubezpieczenia społecznego rolników osób prowadzących działalność gospodarczą niezwiązaną z produkcją rolniczą. Weryfikację

prowadzonej działalności prowadzono by w oparciu o wniosek o wpis do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej, w którym oznacza się rodzaje działalności w oparciu o Polską Klasyfikację Działalności. Pozwoliłoby to na wykluczenie osób, które np. prowadzą usługi fryzjerskie lub działalność taksówek osobowych.

Kolejnym pomysłem jest pozostawienie możliwości podlegania ubezpieczeniu społecznemu rolników przez podmioty prowadzące pozarolniczą działalność gospodarczą ale tylko przez pewien określony czas, tak aby znaleźć odpowiedź na pytanie czy podjęta działalność pozarolnicza może stać się głównym źródłem utrzymania rolnika czy może należy zaprzestać prowadzenia tej działalności z przyczyn ekonomicznych. Czas na podjęcie takiej decyzji szacuje się na ok. 2-3 lata. Po upływie tego okresu, w przypadku dalszego prowadzenia działalności pozarolniczej powinno następować ustanie ubezpieczenia społecznego rolników.

Innym rozwiązaniem dotyczącym osób prowadzących jednocześnie rolniczą i pozarolniczą działalność gospodarczą, które podlegają ubezpieczeniu społecznemu rolników jest wprowadzenie składki na to ubezpieczenie w wysokości porównywalnej do składki w powszechnym systemie ubezpieczeń. Taki stan rzeczy nie rodziłby protestów o wysokość składek ze strony przedsiębiorców podlegających ubezpieczeniu społecznemu w ZUS, a jednocześnie nie naruszałby norm konstytucyjnych dotyczących równości wobec prawa i sprawiedliwości społecznej.

Kolejną zmianą dotyczącą prowadzenia pozarolniczej działalności gospodarczej przy jednoczesnym podleganiu ubezpieczeniu społecznemu rolników powinno być ograniczenie prawa tylko dla podmiotów mających status rolnika (ewentualnie małżonka rolnika).

W chwili obecnej do grona osób uprawnionych do korzystania z tego przywileju zalicza się również domownika. Przez domownika rozumie się osobę bliską rolnikowi, która: ukończyła 16 lat, pozostaje z rolnikiem we wspólnym gospodarstwie domowym lub zamieszkuje na terenie jego gospodarstwa, albo w bliskim sąsiedztwie, stale pracuje w tym gospodarstwie rolnym i nie jest związana z rolnikiem stosunkiem pracy.

Ustawodawca zostawił furtkę stwierdzając, że domownikiem może by osoba, która nie pozostaje we wspólnym gospodarstwie domowym z rolnikiem. Trudno więc przypuszczać, że taka osoba prowadząca dodatkowo pozarolniczą działalność gospodarczą rzeczywiście stale pracuje w gospodarstwie rolnika. Trzeba jednocześnie przypomnieć, że domownik nie opłaca składek na ubezpieczenie społeczne (robi to za niego rolnik) oraz nie ponosi ryzyka prowadzenia gospodarstwa rolnego. Obowiązki domownika są niewspółmiernie niewielkie do przywilejów.

4. Składki na ubezpieczenie zdrowotne rolników

W 2012 roku zmieniły się zasady funkcjonowania ubezpieczenia zdrowotnego rolników. Przyczyną zmiany był wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 26 października 2010 r. [K 58/07, OTK 2010, nr 8, poz. 80., który orzekł, że art. 86 ust. 2 w związku z art. 86 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 27 sierpnia 2004 r. o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych w zakresie, w jakim określa zobowiązanie budżetu państwa do finansowania składek na ubezpieczenie zdrowotne wszystkich wskazanych w nim rolników i ich domowników, podlegających ubezpieczeniu społecznemu rolników z mocy ustawy, prowadzących działalność rolniczą bez względu na wysokość osiąganych przez nich przychodów, jest niezgodny z art. 32 ust. 1 w związku z art. 84 i art. 2 Konstytucji.

Następstwem tego wyroku jest ustawa z dnia 12 stycznia 2012 roku o składkach na ubezpieczenie zdrowotne rolników [Dz. U. z 2012r., poz. 123]. Mimo, że przepisy ustawy miały charakter przejściowy, okres ich obowiązywania został przedłużony do 2016r. Ustawa wprowadziła zasadę, że wysokość składki na ubezpieczenie zdrowotne oblicza się inaczej rolnikom i ich domownikom, którzy wykonują działalność rolniczą jedynie w gospodarstwie rolnym, inaczej domownikom rolników, którzy prowadzą tak zwaną pracę łączoną – w dziale specjalnym produkcji rolnej i w gospodarstwie rolnym, a inaczej w przypadku domowników rolników wykonujących działalność rolniczą wyłącznie

w zakresie działów specjalnych produkcji rolnej. Regulacja wprowadziła również istotne zmiany w zakresie sposobu finansowania składek zdrowotnych rolników. Przykładowo rolnicy, którzy prowadzą wyłącznie gospodarstwo rolne o powierzchni 6 i więcej hektarów przeliczeniowych użytków rolnych opłacają składki zdrowotne za siebie oraz za każdą osobę ubezpieczoną w ich gospodarstwie rolnym z własnych środków [Nitkowska J., Ubezpieczenie zdrowotne rolników – po wyroku Trybunału Konstytucyjnego, „Służba Pracownicza” 2012, nr 7, wyd. elektroniczne] Dla gospodarstw rolnych o powierzchni poniżej 6 hektarów przeliczeniowych użytków rolnych składkę ze środków budżetu państwa opłaca Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego. Wysokość składki została ustalona na kwotę 1 zł od hektara przeliczeniowego za rolnika i każdego domownika ubezpieczonego w KRUS.

Nie ulega wątpliwości, że rolnicy powinni opłacać składki na ubezpieczenie zdrowotne, jednak należy się zastanowić czy obecnie obowiązujące rozwiązanie jest sprawiedliwe. W uzasadnieniu projektu ustawy czytamy, że „kryterium, jakim posługują się obecnie obowiązujące przepisy, tj. kryterium wielkości gospodarstwa rolnego, jest kryterium optymalnym, wymiernym i weryfikowalnym w tym zakresie”. Nie można się z tym zgodzić, gdyż na zdolności dochodowe gospodarstwa oprócz powierzchni ma wpływ wiele czynników, m.in. profil produkcji i klasa bonitacyjna ziemi. Trudno również doszukać się jasnego wytłumaczenia granicy 6 ha przeliczeniowych, poniżej której składkę opłaca budżet państwa, a dla powierzchni wyższej składkę musi opłacić rolnik.

Objęcie wszystkich rolników ewidencją dochodów i włączenie ich w system płacenia podatku od dochodów pozwoliłoby na ustalanie wysokości składki zdrowotnej na podstawie rzeczywistych dochodów, czyli zdolności ponoszenia przez nich ciężaru tej daniny publicznej.

5. Działy specjalne produkcji rolnej

Rolnicy prowadzący samoistne działy specjalne produkcji rolnej podlegają obowiązkowemu ubezpieczeniu społecznemu rolników i są obowiązani do terminowego regulowania składek na to ubezpieczenie na takich samych zasadach, jak rolnicy prowadzący gospodarstwo rolne, pod warunkiem, że nie podlegają innemu ubezpieczeniu społecznemu i nie mają ustalonego prawa do emerytury lub renty.

Zatem nie trzeba być właścicielem bądź współwłaścicielem gospodarstwa rolnego by móc podlegać ubezpieczeniu z mocy ustawy w KRUS. Wystarczy prowadzić dział specjalny produkcji rolnej, których rodzaj i rozmiar określa załącznik do ustawy o ubezpieczeniu społecznym rolników:

1. Uprawy roślin ozdobnych i pozostałych w szklarniach ogrzewanych powyżej 100 m²
2. Uprawy w szklarniach nie ogrzewanych powyżej 100 m²
3. Uprawy roślin ozdobnych i pozostałych w tunelach foliowych ogrzewanych powyżej 200 m²
4. Uprawy grzybów i ich grzybni - powyżej 100 m² powierzchni uprawowej
5. Drób rzeźny:
 - kurczęta - powyżej 1000 szt. (w skali roku)
 - gęsi - powyżej 500 szt. (w skali roku)
 - kaczki - powyżej 500 szt. (w skali roku)
 - indyki - powyżej 500 szt. (w skali roku)
 - strusie - powyżej 20 szt. (w skali roku)
6. Drób nieśny:
 - kury nieśne (w stadzie reprodukcyjnym) - powyżej 2.000 szt. (w skali roku)
 - gęsi (w stadzie reprodukcyjnym) - powyżej 200 szt. (w skali roku)
 - kaczki (w stadzie reprodukcyjnym) - powyżej 500 szt. (w skali roku)
 - indyki (w stadzie reprodukcyjnym) - powyżej 500 szt. (w skali roku)
 - kury (produkcja jaj konsumpcyjnych) - powyżej 1.000 szt. (w skali roku)

- strusie (w stadzie reprodukcyjnym) - powyżej 6 szt. (w skali roku)
7. Zakłady wylęgu drobiu (zdolność produkcyjna - liczba jaj):
 - kurczęta - powyżej 3.000 szt.
 - gęsi - powyżej 3.000 szt.
 - kaczki - powyżej 3.000 szt.
 - indyki - powyżej 3.000 szt.
 - strusie - powyżej 50 szt.
 8. Zwierzęta futerkowe - powyżej 50 szt. samiec stada podstawowego:
 - lisy i jenoty
 - norki
 - tchórzofretki
 - szynszyle
 - nutrie
 - króliki
 9. Pasieki powyżej 80 rodzin
 10. Hodowla i chów świń poza gospodarstwem rolnym, powyżej 100 szt.

W celu podlegania w KRUS z tytułu prowadzenia działu specjalnego produkcji rolnej osoba zainteresowana obowiązana jest przedłożyć stosowne zaświadczenie z Urzędu Skarbowego o rodzajach i rozmiarach prowadzonej produkcji, a także zaświadczenie o wysokości dochodu z tego tytułu. W zależności od dochodu obliczana jest wysokość składki na ubezpieczenie zdrowotne. Od 1 stycznia 2015r. najniższa miesięczna składka na ubezpieczenie zdrowotne dla rolników prowadzących dział specjalny produkcji rolnej wynosi 158 zł. (tj. 9 procent x 1750 zł minimalnego wynagrodzenia w 2015 r.)

Mimo nowelizacji ustawy o ubezpieczeniu społecznym rolników, która od 2 maja 2004r., wyłączyła z działów specjalnych m.in. hodowlę dżdżownic, psów, kotów i laboratoryjnych białych myszy budzących największe kontrowersje, nadal zasadność podlegania u.s.r. osób prowadzących wyłącznie dział specjalny produkcji rolnej jest dyskusyjna.

Prowadzenie działów specjalnych produkcji rolnej i dalsze podleganie ubezpieczeniu społecznemu rolników powinno być moim zdaniem możliwe, lecz w zmienionej formie. Jednym z przyjętych rozwiązań, podobnie jak w przypadku prowadzenia przez rolnika pozarolniczej działalności gospodarczej, może być kwota należnego podatku dochodowego za poprzedni rok podatkowy. Przekroczenie kwoty granicznej określonej przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi pozwoliłoby m. in. na wyeliminowanie do systemu powszechnego właścicieli wielkoobszarowych upraw roślin ozdobnych, grzybów, zakładów drobiu nieśnego i rzeźnego. Obecnie właściciele dużych kombinatów korzystają z przywileju podlegania w KRUS i płacenia niskich składek na ubezpieczenie społeczne rolników. Płacą jedynie wyższe składki na ubezpieczenie zdrowotne, zależne od dochodu.

6. Zasady ustalania wymiaru składek na ubezpieczenie społeczne rolników

Ustawa z dnia 24 kwietnia 2009 roku o zmianie ustawy o ubezpieczeniu społecznym rolników [Dz. U. Nr 79, poz. 667] wprowadziła obowiązek opłacania składki dodatkowej na ubezpieczenie emerytalno-rentowe przez rolników prowadzących działalność rolniczą w gospodarstwach rolnych o powierzchni przekraczającej 50 ha przeliczeniowych użytków rolnych. Składka dodatkowa jest zróżnicowana i stanowi określony zryczałtowany procent emerytury podstawowej (najniższej emerytury) uzależniony od wielkości gospodarstwa rolnego. Składka jest wyższa od podstawy o 12%, 24%, 36% lub 48%, w zależności od powierzchni gospodarstwa. Celem nowelizacji ustawy o ubezpieczeniu społecznym rolników było obciążenie w większym niż dotychczas stopniu

finansowaniem świadczeń emerytalno-rentowych rolniczych tych rolników, którzy prowadzą działalność rolniczą w dużym rozmiarze.

Do czasu wprowadzenia przedmiotowej zmiany wszyscy rolnicy, bez względu na rozmiar prowadzonej działalności rolniczej oraz dochody osiągane z tej działalności, opłacali jednakową składkę na to ubezpieczenie. Finansowanie przez rolników świadczeń emerytalno-rentowych ze składek kształtowało się zaledwie na poziomie ok. 10%. Ustawodawca uznał, że rolnicy posiadający duże gospodarstwa rolne powinni w większym niż dotychczas stopniu partycypować w kosztach ubezpieczenia, gdyż trudno jest uzasadnić dalsze jednakowe dotowanie przez budżet wszystkich rolników, mając na względzie znaczną polaryzację gospodarstw rolnych. Jest to wyrazem solidarności ubezpieczonych rolników. [Nalewajk T., Odpowiedź podsekretarza stanu w Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi na interpelację nr 14929 w sprawie możliwości opłacania przez rolników wyższej składki na ubezpieczenie emerytalno-rentowe do KRUS, 10.04.2010r.]

Zatem celem tej zmiany w ustawie o ubezpieczeniu społecznym rolników nie było umożliwienie rolnikom pobierania w przyszłości wyższych świadczeń. Należy zaznaczyć, iż zmiana dotyczy rolników posiadających duże gospodarstwa rolne, z których osiągany dochód pozwala na partycypowanie w kosztach funduszu emerytalno-rentowego w większym rozmiarze niż dotychczas. Mimo iż rolnicy posiadający gospodarstwa rolne o powierzchni przekraczającej 300 ha przeliczeniowych opłacają obecnie składki na ubezpieczenie emerytalno-rentowe w wysokości około 5-krotnie wyższej niż do czasu wprowadzenia przedmiotowych zmian, to i tak składki te nie sfinansują w pełni wypłacanych im świadczeń emerytalno-rentowych.

Podobnie wygląda sytuacja w przypadku rolników prowadzących dodatkowo pozarolniczą działalność gospodarczą (płacących podwójną składkę na ubezpieczenie emerytalno-rentowe). Wyższa składka nie skutkuje uzyskaniem świadczenia emerytalnego w wyższej wysokości. Pozostawanie osób prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą w systemie ubezpieczenia społecznego rolników jest swego rodzaju przywilejem.

7. Wpływ zawarcia przez rolnika umowy zlecenia a możliwość pozostania w systemie rolniczego ubezpieczenia społecznego

Od 1 stycznia 2015r. weszły w życie zmiany przepisów w zakresie ubezpieczenia społecznego rolników wprowadzone ustawą z dnia 23 października 2014 roku o zmianie ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych oraz niektórych innych ustaw [Dz. U. z 2014r., poz. 1831], które umożliwiają rolnikom i domownikom po spełnieniu określonych warunków rolnikom i domownikom kontynuowanie ubezpieczenia społecznego rolników w pełnym zakresie z mocy ustawy w przypadku objęcia ich ubezpieczeniem społecznym w ZUS z tytułu:

- wykonywania umowy agencyjnej, umowy zlecenia albo innej umowy o świadczenie usług, do której stosuje się zgodnie z kodeksem cywilnym przepisy dotyczące zlecenia lub
- powołania do rady nadzorczej.

Warunkami tymi są:

- podleganie ubezpieczeniu społecznemu rolników z mocy ustawy bezpośrednio przed dniem rozpoczęcia wykonywania umów lub pełnienia funkcji w radzie nadzorczej,
- działalność rolnicza musi stanowić dla tych rolników lub domowników stałe źródło utrzymania,
- wartość przychodu osiąganego z powyższych umów w rozliczeniu miesięcznym nie przekroczy kwoty równej połowie minimalnego wynagrodzenia za pracę obowiązującej w danym okresie.

Do dnia 31 grudnia 2014 r. umowa zlecenia (lub odpowiednio umowa agencyjna albo inna umowa o świadczenie usług, do której zgodnie z Kodeksem cywilnym stosuje się przepisy dotyczące zlecenia) nawet krótkotrwała i niskopłatna skutkowałą wyłączeniem z ubezpieczenia społecznego rolników z mocy ustawy i rodziła obowiązek objęcia ubezpieczeniami w systemie powszechnym.

Taki stan prawny powodował wiele problemów dla rolników, którzy pracowali w charakterze konserwatorów bądź kierowców wozów bojowych OSP, a także sołtysów dokonujących poboru

podatku rolnego, gdyż tracili oni prawo do ubezpieczenia w KRUS na skutek wykonywania wynagradzanych umów zlecenia. Z uwagi na to, że umowy te na ogół były zawierane na krótki czas i były nisko-dochodowe w związku z powyższym składki odprowadzane za te umowy do ZUS były proporcjonalnie niskie, co prowadziło do sytuacji, że rolnik lub domownik podlegający z powyższych umów ubezpieczeniom w systemie powszechnym nie miał szans na zgromadzenie kapitału na indywidualnym koncie emerytalnym w ZUS, który gwarantowałby mu w przyszłości minimalne świadczenie emerytalne.

Od 1 stycznia 2015r. osoby powołane do rad nadzorczych mogą dobrowolnie kontynuować ubezpieczenie społeczne rolników w przypadku jednoczesnego podlegania przez nich ubezpieczeniu społecznemu w ZUS z tytułu pełnienia funkcji w radzie nadzorczej. Zmiany te pozwolą rolnikom pozostać w systemie rolniczego ubezpieczenia społecznego, mimo aktywności zawodowej skutkującej podleganiem obowiązkowym ubezpieczeniom w systemie powszechnym. Podobnie jak w przypadku umów zlecenia możliwość dobrowolnego podlegania ubezpieczeniu w KRUS dotyczyć będzie tylko tych rolników i domowników, których przychód z tytułu wynagrodzenia za pełnienie funkcji w tych radach nadzorczych nie przekroczy miesięcznie kwoty połowy najniższego wynagrodzenia [<http://legislacja.rcl.gov.pl/docs//2/17598/176018/176019/dokument103279.pdf>].

8. Podsumowanie

Ustawa o ubezpieczeniu społecznym rolników była wielokrotnie nowelizowana. Do najistotniejszych zmian, związanych z podleganiem ubezpieczeniu społecznemu rolników należą:

1. Możliwość podlegania ubezpieczeniu społecznemu rolników osób prowadzących jednocześnie rolniczą i pozarolniczą działalność gospodarczą.
2. Wprowadzenie obowiązkowej składki zdrowotnej:
 - dla osób prowadzących działy specjalne produkcji rolnej od 1999 roku;
 - opłacanej przez rolnika posiadającego gospodarstwo rolne o powierzchni powyżej 6 ha przeliczeniowych od 2012 roku.
3. Zróżnicowanie wysokości składek na ubezpieczenie społeczne rolników.
4. Rozszerzenie zakresu podmiotowego ustawy o ubezpieczeniu społecznym rolników o osoby, które równoległe z pracą w gospodarstwie rolnym dodatkowo podejmą zatrudnienie na podstawie umowy zlecenia, umowy agencyjnej albo innej umowy o świadczenie usług, do której zgodnie z Kodeksem cywilnym stosuje się przepisy dotyczące zlecenia, jeżeli ich przychody nie przekroczą kwoty równej połowie minimalnego wynagrodzenia za pracę obowiązującego w danym okresie.

Wprowadzenie zmienionych przepisów było niejako następstwem zmian społeczno-ekonomicznych zachodzących w polskim rolnictwie w okresie ostatniego 20-lecia. Niemniej należy dostosowywać przepisy ustawy o ubezpieczeniu społecznym rolników również do prawa Unii Europejskiej i zmieniających polskich aktów prawnych.

Zmiany te powinny dotyczyć:

- Wprowadzenia jednolitych i sprecyzowanych definicji: rolnika, domownika oraz gospodarstwa rolnego.
- Uzależnienia wysokości składek na ubezpieczenie zdrowotne od dochodów.
- Zróżnicowanie świadczeń emerytalno-rentowych w zależności od wysokości składki na ten fundusz.
- Zawężenie kręgu osób prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą w systemie ubezpieczenia społecznego rolników.
- Nowych zasad prowadzenia działów specjalnych produkcji rolnej.

Obecnie tocząca się debata nad zmianami w KRUS wiąże się głównie ze stanem finansów publicznych i możliwymi oszczędnościami. Zmiany w ustawie o ubezpieczeniu społecznym rolników

powinny w większym stopniu dotyczyć możliwości rozwoju gospodarstw rolnych i ich dochodowości, a także przemian w strukturze agrarnej.

9. Bibliografia

1. Nalewajk T., (2010), Odpowiedź podsekretarza stanu w Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi na interpelację nr 14929 w sprawie możliwości opłacania przez rolników wyższej składki na ubezpieczenie emerytalno -rentowe do KRUS.
2. Nitkowska J., (2012), Ubezpieczenie zdrowotne rolników – po wyroku Trybunału Konstytucyjnego, „Służba Pracownicza” 2012, nr 7, wyd. elektroniczne.
3. Obwieszczenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 14 kwietnia 2014 r. w sprawie rocznej kwoty granicznej (M.P. poz. 320).
4. Portal e-gospodarka, zakładka niezbędnik firmowy: <http://www.firma.egospodarka.pl/niezbednik-firmowy/Skladki-ubezpieczeniowe-dzialalnosc-gospodarcza.html>.
5. Portal KRUS, zakładka ubezpieczenia: <http://www.krus.gov.pl/krus/krus-w-liczbach/wymiar-kwartalnych-skladek-na-ubezpieczenie-spoleczne-rolnikow/>.
6. Portal Rządowego Centrum Legislacji: <http://legislacja.rcl.gov.pl/docs//2/175982/176018/176019/dokument103279.pdf>.
7. Szpor G. (red.), (2011) System ubezpieczeń społecznych. Zagadnienia podstawowe, LexisNexis, str. 234.
8. Ustawa z dnia 20 grudnia 1990 roku o ubezpieczeniu społecznym rolników. (t.j. Dz. U. z 2013 r., poz. 1403 ze zm.).
9. Ustawa z dnia 24 kwietnia 2009 roku o zmianie ustawy o ubezpieczeniu społecznym rolników (Dz. U. Nr 79, poz. 667).
10. Ustawa z dnia 12 stycznia 2012 roku o składkach na ubezpieczenie zdrowotne rolników (Dz. U. z 2012r., poz. 123).
11. Ustawa z dnia 23 października 2014 roku o zmianie ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2014r., poz. 1831).
12. Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 26 października 2010 roku (K 58/07, OTK 2010, nr 8, poz. 80).

20. COMPLIANCE ASPEKT TEORETYCZNO - PRAWNY

Magdalena Soboń-Stasiak

Doktorantka IV roku studiów, Wydziału Prawa i Administracji
Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach

1. Wprowadzenie

Instytucja compliance w Polsce jest wciąż zagadnieniem rozwijającym się i odkrywającym. Dlatego też, celem niniejszej monografii jest przybliżenie samego zagadnienia compliance, osób specjalizujących się wykonywaniem zadań z tego zakresu, struktury tego obszaru, jak również jego kierunków rozwoju zarówno w dużych koncernach, dzięki którym compliance jako obszar zaczął funkcjonować w Polsce, jak i w małych i średnich przedsiębiorstwach, w których coraz częściej staje się coraz bardziej pożądanym.

2. Zagadnienia compliance i compliance officer- definicje i objaśnienia

2.1. Pojęcie compliance

Tłumacząc je dosłownie od samego słowa compliance oznacza zgodność, pytanie jakie tutaj powstaje to zgodność czego z czym ?. Istnieje tutaj pewnego rodzaju interpretacyjne pole manewru, że to zgodność działań przedsiębiorstwa z prawem. Na tej kanwie tworzyć można zarówno szersze jak i węższe definicje jak np. taką, że jest to przestrzeganie przez przedsiębiorstwo wiążących regulacji prawnych [Haase, 2013, s. 3], czy też, że jest to zapewnienie zgodności nie tylko z regułami prawnymi ale także, normami, standardami bądź zaleceniami. Compliance nie jest też niczym innym jak „przestrzeganiem ustaw i reguł” [Meckenstock, 2013, s.6].

Jednak zanim ukształtowane zostały powyższe definicje pierwsza regulacja prawna w zakresie compliance ma wywodzić się z prawa amerykańskiego poprzez wprowadzenie tam w roku 1977 The Foreign Corrupt Practices Act zwanej w skrócie FCPA- amerykańska ustawa o zapobieganiu praktykom korupcyjnym za granicą. Nałożyła ona na korporacje obowiązek wprowadzania do swoich struktur jednostek odpowiedzialnych za śledzenie zmian w prawie, regulacjach rynkowych, a także przestrzegania własnych procedur wewnętrznych.

Jednak prawdziwy rozkwit compliance jako instytucji przypadł na lata 90. XX wieku, u którego podstaw legły istotne z punktu widzenia biznesowego międzynarodowe afery gospodarcze z udziałem międzynarodowych korporacji. Wtedy to uznano, że każda firma powinna działać zgodnie z zasadami, które po pierwsze zabezpieczą interesariuszy wewnętrznych przed odpowiedzialnością a po drugie będą chronić firmę przed odpowiedzialnością wobec interesariuszy zewnętrznych [Staniec, 2014, s. 36]. Wypracowane na świecie mechanizmy funkcjonowania systemów compliance wdrażane były w międzynarodowych koncernach, które z czasem otwierały swoje spółki - córki w Polsce. I tak od tego momentu mamy do czynienia z funkcjonowaniem w naszym kraju systemów compliance. Pozostała część polskich przedsiębiorców przede wszystkim tych ze 100% polskim kapitałem na razie w swych działaniach co do wdrażania tych systemu zachowuje ostrożność i występuje raczej w roli obserwatorów [Makowicz, 2013 s.1]. Definiując kwestie Compliance w przedsiębiorstwie należy wskazać, że jest to zbiór, procedur, polityk, wytycznych czy systemów, mających za zadanie zapobieganie ryzyku braku zgodności. Podstawą tak przyjętej metodologii działania jest wciąż zmieniająca się sytuacja ekonomiczna co za tym idzie podejmowanie częstych decyzji biznesowych w różnych zmiennych warunkach rynkowych. [Staniec, 2014, s.36]. Dlatego wydaje się, że postawienie przed compliance zadania zapobiegania ryzyku braku zgodności, co rozumie się poprzez tworzenie wewnętrznych norm i standardów w przedsiębiorstwie na bieżąco aktualizowanych i dostosowywanych do zmieniających się warunków gospodarczych i regulacji prawnych co w konsekwencji zapobiega stratom finansowym lub utracie reputacji spółki .

Pora przyjrzeć się i zastanowić szczegółowo nad funkcjami tego systemu.

Poczynione powyżej rozważania, głównie co do zdefiniowania samego pojęcia compliance doprowadzają do wniosku, że zasadniczą jego funkcją są działania prewencyjne, czyli stworzenie w organizacji struktury wprowadzającej odpowiednie środki zapobiegawcze w postaci jak

zasygnalizowano to już powyżej kodeksów, polityk, procedur czy wytycznych które to zadziałają i zostaną użyte w sytuacji zaistnienia jakiegś nieprawidłowości czy nienależytego postępowania. Poza opisaną powyżej funkcją, która będzie przedmiotem szerszej analizy w dalszej części pracy, zwrócić należy, uwagę na funkcję represyjną. Jak zostało przedstawione poprzez funkcję represyjną czyli wobec stworzenia szeregu uregulowań wewnętrznych zawierających mechanizmy i środki nie tylko celem zapobiegania nieprawidłowościom i nienależytemu funkcjonowaniu ale także w sytuacji wystąpienia takiej nieprawidłowości czy nienależytego postępowania istotne będzie tu zastosowanie wewnętrznych czynności dochodzeniowych czy coraz częściej wręcz śledczych w ramach funkcjonujących w dużych przedsiębiorstwach działach audytu przy współdziałaniu z istniejącymi w ich ramach, bądź jako osobne jednostki działami forensic- czyli działami śledczymi. Działania tych jednostek wewnętrznych polegają na przeszukaniach, przesłuchaniach, a co za tym idzie gromadzeniu dowodów przez zabezpieczanie dokumentacji, dysków twardych, innych nośników zawierających dane jak i mienia oraz wykonywaniu innych czynności zmierzających do wyjaśnienia sprawy. Po tak przeprowadzanych czynnościach przy użyciu odpowiednich narzędzi można przejść do zastosowania środków w postaci stosowania sankcji różnego typu w zależności od tego do jakich podmiotów się odnoszą, bowiem w praktyce oczywistym jest, że innego typu sankcje zastosować możemy do pracowników przedsiębiorstwa, w którym to wykryta została nieprawidłowość a inne do pracowników podmiotów trzecich zaangażowanych w dany proceder nieprawidłowości. Dwie powyższe przedstawione funkcje wydają się tymi najbardziej pożądanymi dla przedsiębiorstwa z punktu widzenia ich istotności, niemniej jednak systemy compliance pełnią jeszcze kilka korzystnych dla przedsiębiorstw funkcji jak choćby powiązana z ostatnią omawianą tj. represyjną funkcja dowodowa. Poza istotnym elementem jakim jest niewątpliwie dokładne udokumentowanie samego programu compliance istotne jest tutaj udokumentowanie jego funkcjonowania, działań podjętych w jego ramach zwłaszcza poprzez postępowania dochodzeniowo-śledcze jak również te czynności, które zmierzają do udokumentowania zapoznania pracowników z różnymi zagadnieniami programu compliance. Takie środki dowodowe pokazują istnienie i prawidłowe funkcjonowanie systemu i stają się zarazem cennymi dowodami w przypadku postępowań sądowych przeciwko samemu przedsiębiorstwu jak i jego pracownikom. Kolejną z funkcji jest tzw. naprawcza którą nazwać można także uzdrawiającą, znajduje ona zastosowanie do tych przedsiębiorstw, których to dotknęły zdarzenia związane z popełnianym nadużyciem, korupcją czy też różnego rodzaju skandale i afery gospodarcze, a które to systemów compliance nie miały bądź systemy funkcjonowały tylko z nazwy na zasadzie „sztuka dla sztuki” bądź też opierały się na wadliwych konstrukcjach mechanizmach. Funkcja ta przejawia się w naprawie takiego podmiotu poprzez stworzenie w nim od podstaw norm, reguł i standardów wewnętrznych w postaci procedur, polityk, wytycznych, czy też uzdrowienie dotychczas funkcjonującego systemu. W tym przypadku funkcja ta niewątpliwie wiąże się z tym aspektem funkcjonalności systemu związanym z promocją danego przedsiębiorstwa, a więc z wizerunkiem firmy, który to został uratowany i daje podstawę do wykorzystania tego w celach marketingowych.

Do przedsiębiorców, u których funkcjonuje system czy też program compliance funkcja promocyjna w obecnej sytuacji w naszym kraju, gdzie compliance funkcjonuje przede wszystkim w spółkach - córkach dużych międzynarodowych korporacji, co było już przedmiotem częściowych rozważań w niniejszej pracy i będzie jeszcze w niej omawiane ma jak najbardziej zastosowanie odnosząc się do wizerunku rynkowego, od niego począwszy poprzez prestiż takiej firmy jak również jej wartość, po pozycję istotnego gracza na danym rynku. W tym miejscu warto również odnieść się do funkcji zabezpieczającej zwanej także ochronną. Dość oczywistym jest bowiem, że prawidłowy system compliance dobrze w niej funkcjonujący spełnia niewątpliwie pewnego rodzaju funkcje ochronne na przykład poprzez istnienie procedur czy standardów dodatkowych poza stricte regulacjami wynikającymi z przepisów prawa, do tego typu procedur: zalicza się np. zachowanie należytej staranności podczas wykonywania codziennych obowiązków jak również ochronę informacji poufnych, danych osobowych czy ochronę mienia. Przewidują one pewne wytyczne dla pracowników, które wskazują im jakie typu działania wolno podejmować a jakich nie. Mają one zastosowanie zwłaszcza do pracowników, którzy w swojej codziennej pracy mają do czynienia z danymi wrażliwymi, są to również w dużej mierze pracownicy odpowiadający za kontakty na zewnątrz organizacji [Makowicz, 2011, s.20-24]. Sposoby zapoznawania pracowników z tego rodzaju wewnętrznymi regulacjami będą przedmiotem rozważań w dalszej części niniejszej monografii.

2.2. Stanowisko Compliance officer

Wiele osób reprezentujących różne sektory gospodarki i zajmujących różne stanowiska zapytanych zarówno o samo pojęcie compliance jak również o interpretację stanowiska compliance officer, które samo w sobie zawiera tak naprawdę dwa obco brzmiące wyrazy nie zna odpowiedzi, jedyne skojarzenia, jakie im przychodzą na myśl to ze słowem officer, które utożsamiają z polskim słowem officer i zaraz pojawia się pytanie o stopień wojskowy, brzmi ono mniej więcej tak: officer? A w jakim stopniu? Oczywiście ten częściowo humorystyczny wstęp dotyczący interpretacji pojęcia compliance officer ma dowiedzieć, że niestety nie ma w tej sytuacji jednego konkretnego rozwiązania jednej zunifikowanej nazwy, funkcjonującej w środowisku compliance, bowiem większość firm i instytucji, w których to strukturach funkcjonuje to stanowisko wybiera różne rozwiązania do użyciu na początku określenia poprzez menedżer compliance, który poza tym, że ze stopniem wojskowym się nie kojarzy to niewiele więcej wnosi a dla osób znających struktury w firmach menedżer może kojarzyć się jako pracownik od niższego szczebla kierowniczego, przez średni szczebel do najwyższego szczebla kierowniczego. W omawianym tutaj przypadku sprawowanie funkcji osoby zajmującej się compliance musi być prawidłowo umiejscowione, bowiem od tego w dużej mierze zależy efektywne wykonywanie zadań na tym stanowisku. Ten aspekt zostanie szerzej omówiony w dalszej części pracy.

Kolejnym określeniem tej funkcji jest specjalista ds. compliance co już na wstępie wydaje się mieć tożsame uzasadnienie dla nie trafienia tego określenia, co wskazane jako ostatnie powyżej, ponownie mamy tutaj do czynienia z pewnym sprowadzeniem tego stanowiska do stanowiska dość szeregowego w wielu organizacjach zwłaszcza w tych, w których to systemy compliance najbardziej transparentnie funkcjonują zatem w spółkach –córkach dużych koncernów. Poza cechą szeregowości tego stanowiska jest to też stanowisko jednego z najniższych szczebli jeśli chodzi o stanowiska umysłowe. Idąc dalej i weryfikując nazwy istniejące w polskich przedsiębiorstwach napotykamy na pojęcie oficera ds. zgodności, to określenie choć po części nie brzmi aż tak obco bo zamiast angielskiego słowa klucza pojawia nam się określenie „zgodności” i tu znowu pojawia się pytanie, które zostało przywołane przy okazji interpretacji słowa compliance zgodność czego z czym?, a do tego jeszcze pierwszy wyraz określający to stanowisko to powrót do oficera wcześniej wyczerpująco omówionego.

Warto jeszcze wspomnieć o pracowniku odpowiedzialnym za compliance. Choć rzeczywiście gdybyśmy tutaj jeszcze zamiast compliance użyli system zgodności czy też program zgodności, to w gruncie rzeczy uzyskalibyśmy zupełnie racjonalną definicję stanowiska ale nie jego nazwę. Coraz rzadziej zwłaszcza w dużej prywatnych polskich spółkach można na schematach organizacyjnym znaleźć stanowisko zaczynające się od nazwy pracownik. Warto jeszcze wspomnieć o dwóch określeniach stanowiska compliance officer pojawiających się w podmiotach rynku regulowanego, są to : Dyrektor Departamentu Zgodności, a także Dyrektor Compliance.

W sektorach regulowanych co zostanie szerzej omówione w tej prac poniżej istnieje konieczność istnienia tej funkcji wobec wiążących regulacji prawnych stąd też określenie departament jest tu odpowiednie bo zazwyczaj są to wieloosobowe działy, w których pracuje od kilku do kilkudziesięciu osób w zależności od wielkości podmiotu rynku regulowanego takiego jak np. bank. Słowo compliance co do sektora regulowanego też jest już pewnego rodzaju wyrażeniem powszechnie obowiązującym. Wydaje się więc, że to posługiwanie się takimi stanowiskami dla sektora regulowanego ma racjonalne uzasadnienie. Jednak w podmiotach rynku nieregulowanego nie znajdują one większego zastosowania, ponieważ po pierwsze nawet gdy rozważamy przykład dużego przedsiębiorstwa to i tak liczba osób zajmujących się compliance będzie w większości przypadków wynosić kilka, więc nie może tu być mowy o departamencie, oczywiście czysto teoretycznie można rozważyć tutaj zastąpienie wyrazu departament wyrazem dział. Niemniej w dużych przedsiębiorstwach sektora nieregulowanego gdzie po pierwsze dyrektorów jest nierzadko kilkudziesięciu a ich działy zatrudniają od kilkunastu do kilkuset lub nawet kilku tysięcy pracowników to porównując to do kilkoosobowego działu compliance nie będzie miało racji bytu, poza tym istotna rola w kwestiach dotyczących stanowiska osoby zajmującej się Compliance jest jego zauważalność, wyróżnianie się w strukturze.

To odpowiednia pozycja i autorytet są konieczne do wykonywania tej funkcji. Stanowisko to sprowadza się do funkcji nadzorującej system czy program zgodności w danej organizacji, istnieje konieczność jego kontaktów na wszystkich szczeblach organizacyjnych w firmie od pracownika fizycznego po prezesa. Podsumowując tą część rozważań należy jednak powrócić do sformułowania

compliance officer, które tak jak powoli określenie compliance wpisze się w kanony standardów funkcjonujących w polskich przedsiębiorstwach. Kto może być compliance officerem? Jak pokazuje międzynarodowa ale także wypracowana już polska praktyka najczęściej są to osoby posiadające w zdecydowanej większości wykształcenie wyższe prawnicze lub ekonomiczne. Reasumując istotnym przy wykonywaniu obowiązków na omawianym stanowisku poza odpowiednim umiejscowieniem w schemacie organizacyjnym spółki jak i posiadaniem odpowiednich kwalifikacji, odpowiedniego autorytetu i umiejętności jest pełne wsparcie zarządu i to zarówno podczas wykonywania swoich codziennych obowiązków, jak również do zobowiązania przez zarząd kadry kierowniczej do postępowania zgodnego z zasadami Compliance i ich kaskadowania podwładnym [Haase, 2013, s. 4]. Przy takim wsparciu zarządu możliwe jest wykonywanie funkcji compliance officer, polegającej na tworzeniu bądź też tak jak w przypadku spółek-córek gdzie programy Compliance są w miarę możliwości ujednolicone we wszystkich spółkach grupy kapitałowej na świecie ogranicza się do dostosowywania często ogólnych zapisów do obowiązujących w porządku prawnym danego kraju przepisów. Kolejną istotną rolą officera compliance jest przeprowadzanie szkoleń, a więc zapoznanie pracowników z zaimplementowanymi zasadami i procedurami wewnętrznymi stanowiącymi w danym przedsiębiorstwie wewnętrznie źródła prawa. Szkolenia te w zależności od wielkości przedsiębiorstwa i od jego rodzaju i tutaj należy ponownie odwołać się do spółek - córek, gdzie zgodnie z międzynarodowymi standardami praktykuje się platformy e-learningowe, a zatem tzw. szkolenia on-line. Co do efektywności szkoleń przeprowadzanych w tej formie zdania są podzielone. Zwłaszcza w sytuacji gdy szkolenia są dłuższe np. z danego bloku tematycznego trwają ok 1h a dany pracownik ma zrobić szkolenia z kilku elementów programu zgodności. Problem ze szkoleniami on-line pojawia się także w dużych przedsiębiorstwach produkcyjnych gdzie szkoleniu z podstawowych modułów podlegają wszyscy pracownicy czyli także pracownicy fizyczni, którzy w zdecydowanej większości nie posiadają własnych komputerów a co za tym idzie spersonalizowanych loginów i haseł niezbędnych do odbycia szkolenia on-line. Dlatego w większości polskich przedsiębiorstw gdzie programy zgodności funkcjonują compliance officerowie decydują się na prowadzenie szkoleń po części on-line, po części w formie szkoleń face to face, a więc takich, które bezpośrednio przeprowadzają compliance officerowie bądź pracownicy działów compliance spotykając się z pracownikami. W dużych przedsiębiorstwach popularnym i często pojawiającym się rozwiązaniem jest tzw. kaskadowanie szkoleń z tych podstawowych elementów. System ten polega na tym, że osoby, które odbyły szkolenie face to face, są to najczęściej w przypadku przedsiębiorstw produkcyjnych gdzie taka potrzeba jest największa kierownicy, kierownicy zmian czy mistrzowie. Oczywiście jak wspomniane zostało wcześniej ma to zastosowanie do podstawowych modułów. Forma kaskadowania szkoleń nie będzie miała zastosowania do modułów obejmujących bardziej szczegółowe zagadnienia bowiem one wymagają od osoby szkolącej specjalistycznej wiedzy prawniczej. Niemniej jednak te szkolenia dotyczą w przeważającej większości pracowników umysłowych, a w dużo mniejszym zakresie pracowników na stanowiskach robotniczych. Co do szkoleń dotyczących szczególnych obszarów bardzo sprawdzającą się i efektywną metodą ich przeprowadzania są warsztaty, pozwalają one na interakcje uczestników z prowadzącym, na pracę na konkretnych przypadkach czy zjawiskach. Do zadań compliance officer, poza opisanymi powyżej zalicza się też monitorowanie procesów działania dyscyplinujące takie jak notyfikowanie działu audytu bądź działu forensic w obszarze braku zgodności lub też podwyższonego ryzyka jak również weryfikacja przyjmowanych informacji o przypadkach naruszeń polityk i procedur wewnętrznych funkcjonujących w ramach programu zgodności. Compliance officer niewątpliwie jest też tą osobą, która rekomenduje czy przekazuje swoje zalecenia do odpowiednich działów spółki wobec pracowników, którzy dopuścili się naruszenia regulacji.

Należy skonkludować, że co do zasady system compliance, a co za tym idzie stanowisko compliance officer, nie są obligatoryjne w podmiotach rynku nieregulowanego natomiast są obowiązkowe w podmiotach rynku regulowanego. Pojęcie to w tym kontekście odnosi się do obszaru sektora finansowego, a zatem takich instytucji jak banki, fundusze inwestycyjne czy biura maklerskie, do których mają zastosowanie odpowiednie przepisy ustawy prawo bankowe oraz przepisy właściwe dotyczące funkcjonowania funduszy inwestycyjnych oraz domów maklerskich. Te akty prawne nakładają na te instytucje obowiązek wyznaczenia pracownika na funkcje tzw. inspektora nadzoru czyli na stanowisko omawianego w tej części pracy compliance officer. Zadaniem osoby piastującej to stanowisko jest weryfikowanie czy wszystkie zasady obowiązującego prawa są przestrzegane [Staniec, 2014, s. 38].

Co do zasady wykonywanie pracy na tym stanowisku niezależnie od sektora, w którym występuje wymaga wiedzy o firmie o jej produktach, o zachodzących w niej procesach, a także stałego monitorowania zmian w obszarach regulacyjnych odnoszących się do działalności przedsiębiorstw [Haase, 2013, s.4].

2.3. Struktura Programów Compliance występujących najczęściej w polskich firmach

Sama struktura programów zgodności jest wysoce zróżnicowana w zależności od wielu czynników w szczególności wielkości przedsiębiorstwa, sektora w jakim prowadzi działalność co jest związane także z rodzajem wykonywanej pracy i podziałem pracowników na zajmujących stanowiska fizyczne i tych zajmujących stanowiska umysłowe. Istotnym jest tutaj również wzorzec prowadzonej działalności i fakt czy jest to spółka – córka dużego koncernu w tym przypadku jak już zasygnalizowano w poprzednich częściach pracy pewne standardy są wypracowane przez korporacje na rynku polskim spółka je tylko dostosowuje tak by były one zgodne z obowiązującym systemem prawnym.

To rozróżnienie pozwala na wyszczególnienie kilku modułów programów zgodności obowiązujących w polskich przedsiębiorstwach. Zaliczają się do nich przede wszystkim kodeksy etyczne, które co do zasady występują w większości spółek w Polsce, w które systemy compliance funkcjonują. Kodeksy etyczne zwane także często kodeksami etyki biznesu są swego rodzaju kompendium wiedzy, hasłowo sygnalizują w dużym stopniu ogólności takie zagadnienia jak: zapobieganie korupcji, kwestia informacji poufnych, danych osobowych, konfliktu interesów, czy aspektach prawa antymonopolowego.

Kodeksy te są fundamentem programów zgodności jako, że odnoszą się do najszerszej grupy pracowników w przeważającej większości do wszystkich pracowników bez wyjątku bez względu na zajmowane stanowisko. Kolejnym często spotykanym obszarem programów zgodności jest zapobieganie korupcji skierowane przede wszystkim do pracowników mających kontakt z kontrahentami, oraz odpowiadających za kontakty z organami i innymi instytucjami oraz organizacjami na zewnątrz, jak również choć może odnosi się do mniejszej grupy pracowników ale jednak, do tych którzy będąc na stanowiskach robotniczych mogą być poddani czynnikowi korupcyjnemu np. poprzez wybór takiego to a takiego materiału na którym lub z użyciem pracują. Szkolenia z tego zakresu nacechowane są na zdefiniowanie takich pojęć jak samo zjawisko korupcji, jakie przepisy mają tutaj zastosowanie, czym jest przedmiot możliwy do zaakceptowania i obdarowywania tzw. gadżet reklamowy. Kolejnym zagadnieniem odnoszącym się do podobnego zakresu podmiotowego być może z wyłączeniem tylko pracowników na stanowiskach robotniczych jest procedura czy polityka antymonopolowa w zależności od przedsiębiorstwa przybiera ona różną formę. Zmierza ona do doprecyzowania jakie przepisy regulują prawo antymonopolowe w Polsce skupiając się na podkreśleniu i omówieniu takich aspektów jak zmonopolizacja, pozycja dominująca, kartele oraz przepisy, które definiują te zagadnienia, a także organy sprawujące nadzór nad ich wykonywaniem, postępowania przed tymi organami. Warto także wspomnieć o często występującym w systemach compliance zasad związanych z informacjami poufnymi często definiuje się jako zakres osób podlegających tym regulacjom tzw. grupy os. objętych zasadami postępowania z informacjami poufnymi. W dużej mierze szkolenia z tego obszaru dedykowane są dla pracowników szeroko pojętych działów finansowych firmy skupiają się one na definicji informacji poufnych, jej rozróżnieniu, a także odnoszą się w dużej mierze do papierów wartościowych danych spółek do ich akcji czy udziałów. W tym miejscu należy odnieść się jeszcze do ostatniego elementu opisywanego w ramach tej pracy to jest do procedur czy polityk dotyczących ochrony danych osobowych, warto o tym wspomnieć bo bardzo często występują one w spółkach – córkach koncernów, gdzie procedury te są często BCR (binding corporate rules) - czyli wiążącymi regulacjami korporacyjnymi w zakresie ochrony danych osobowych. Oczywiście założeniem tych procedur jest to, że dzięki tym wewnętrznym regulacjom ułatwione będzie przekazywanie danych osobowych wewnątrz grupy. Odnoszą się one w większości do fundamentalnych pojęć takich jak definicja danych osobowych tożsama z definicją występującą w polskiej ustawie o ochronie danych osobowych, omawiają istotne kwestie z punktu widzenia pracodawcy takie jak funkcję administratora danych osobowych i cele przetwarzania danych osobowych. Temu zakresowi podlegają przede wszystkim pracownicy działów personalnych a także wszystkie osoby, które zgodnie z zajmowanym stanowiskiem i wykonywaniem przez nich codziennych obowiązków służbowych przetwarzają dane osobowe w rozumieniu ustawowym.

Przedstawione powyżej obszary są tymi dzięki którym programy compliance mogą funkcjonować prawidłowo pod warunkiem ich skutecznej implementacji i nadzorowania.

O efektywnym wdrożeniu compliance można mówić w sytuacji kiedy praca działu compliance będzie postrzegana jako wsparcie dla działalności przedsiębiorstwa, jak również kiedy zostanie nawiązana niezbędna w obszarze compliance współpraca z zarządem firmy, kadrą zarządzającą, oraz innymi działami w firmie, oparta przede wszystkim na zaufaniu [Meckenstock, 2013 s.6-7]

Bez zaufania nie da się zbudować się i skutecznie zaimplementować dobrze funkcjonującego systemu compliance .

3. Podsumowanie

Powyższe rozważania pozwoliły przybliżyć zagadnienie compliance ujmowane jako proces całościowy, szybko ewoluujący na polskim rynku przedsiębiorstw. Sposób jego przedstawienia pokazuje, że dzięki funkcjonowaniu takiego systemu przedsiębiorstwo może wiele zyskać przede wszystkim tworząc szczelną organizację, ten aspekt przedkłada się na pozycję rynkową przedsiębiorstwa, na jego dobry wizerunek, a także wciąż można tu wskazać na prestiż jaki można zyskać.

Oczywiście należy zdawać sobie sprawę, że wciąż dla małych i średnich przedsiębiorstw compliance jest wyzwaniem, a zdaniem niektórych przedsiębiorców jest w ogóle niekoniecznie potrzebny.

Dlatego to rolę praktyków i między innymi takich publikacji jak ta powinno być i jak można zaobserwować jest szerzenie idei compliance w polskich przedsiębiorstwach, bo compliance bez wątplenia ma przyszłość. Praktyka pokazuje, że firmy, które zdecydowały się na wprowadzenie compliance zaczynając początkowo od bardzo ogólnych założeń i procedur, nie poprzestają na tym, z biegiem czasu chętnie inwestują we wprowadzanie coraz większej ilości szczegółowych regulacji compliance widząc jego efekty jak i potrzeby rynku oraz zmieniającego się otoczenia biznesowym

4. Bibliografia

1. Borowa M. (2013), Program Compliance - przepis na sukces. Jakie wymagania powinny być spełnione z praktycznego punktu widzenia? [w:] Makowicz B. (red.), Metody efektywnego kształtowania systemów compliance , Dodatek do MoP nr 23/2013.
2. Borowa M., Freusche R., Fostering regulatory and fair conduct of business and compliance programme basics, " Controlling" Nr 32, Marzec-Kwiecień 2014.
3. Böckelmann F., (2014) Compliance and operative risks-reporting in the company, " Controlling" Nr 32, Marzec-Kwiecień 2014.
4. Braun T.(2014), Spójność prawa a korporacyjne normy compliance, „Ius Novum” Nr 1/2014.
5. Dietl J., Gasparski W., (red.), (1999), Etyka biznesu, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
6. Gasparski W. (2000), Wykłady z etyki biznesu. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa.
7. Haase M. (2013), Officer Compliance jako zawód, [w:] Makowicz B. (red.), Metody efektywnego kształtowania systemów compliance, Dodatek do MoP nr 23/2013.
8. Jagura B, Makowicz B. (2013), Prywatne dochodzenie przedsiębiorstwie metoda skutecznego systemu compliance [w:] Makowicz B. (red.), Metody efektywnego kształtowania systemów compliance , Dodatek do MoP nr 23/2013.
9. Jagura B., Szarowicz T.(2014) Prawne podstawy systemów zarządzania Compliance w prawie niemieckim i polskim" Controlling" Nr 32 Marzec-Kwiecień 2014.
10. Kruk T, Kruk-Kubarska J. (2013) Program Compliance w przedsiębiorstwie farmaceutycznym, [w:] Makowicz B. (red.), Metody efektywnego kształtowania systemów compliance , Dodatek do MoP nr 23/2013.
11. Makowicz B. (2011), Compliance w przedsiębiorstwie, Wydawnictwo Wolters Kluwer , Warszawa.

12. Makowicz B. (2014) Compliance dla wszystkich, czyli korzyści płynące z systemu zarządzania zgodnością w przedsiębiorstwie. "Controlling" Nr 32 Marzec-Kwiecień 2014.
13. Meckenstock C. (2013), Struktura i wdrażanie systemów compliance-wprowadzenie praktyczne, [w:] Makowicz B. (red.), Metody efektywnego kształtowania systemów compliance, Dodatek do MoP nr 23/2013.
14. Rajewski K. (2013) jak daleko powinno sięgać compliance - czy powinno pełnić funkcję doradczą czy kontrolną? Kilka uwag z branży finansowej, [w:] Makowicz B. (red.), Metody efektywnego kształtowania systemów compliance, Dodatek do MoP nr 23/2013.
15. Rybak M. (2004), Etyka menedżera - społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
16. Staniec I., Perspektywy rozwoju compliance, "Controlling" Nr 32 Marzec-Kwiecień 2014.
17. Szczepański M. (2013), Wdrażanie systemu compliance w polskiej rzeczywistości [w:] Makowicz B. (red.), Metody efektywnego kształtowania systemów compliance , Dodatek do MoP nr 23/2013.

21. WPŁYW OCHRONY ŚRODOWISKA NA WIZERUNEK PRZEDSIĘBIORSTWA

Katarzyna Stala

Wydział Zarządzania, Politechnika Częstochowska

1. Wprowadzenie

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie problemu stojącego przed przedsiębiorstwami jakim jest ochrona środowiska. W wyniku przemian ustrojowych po 1989 roku Polska dokonała skoku cywilizacyjnego w każdym aspekcie życia, w tym z zakresu ochrony środowiska. Dodatkowo po przystąpieniu do Unii Europejskiej kładzie się wzmożony nacisk na inwestycje podejmowane w ramach ekologii. Skok ten postawił przed przedsiębiorstwami wiele nowych zadań oraz celów, które przez lata zaniedbań ze strony polityki państwowej nie były od nikogo wymagane. Dzięki prowadzonej polityce ekologicznej państwa świadomość ekologiczna przedsiębiorstw na przestrzeni ostatnich lat znacząco wzrosła. Dzięki przyjęciu odpowiednich strategii przedsiębiorstwa mogą osiągnąć znaczącą przewagę konkurencyjną między innymi poprzez budowanie zaufania pośród potencjalnych klientów jako proekologiczna marka.

2. Podstawa prawna ochrony środowiska

Przed przemianami ustrojowymi z 1989 roku prawo ochrony środowiska było dość ubogie. Aby można było stawiać wymagania z zakresu ochrony środowiska, należało stworzyć szereg regulacji, które nakładałyby prawa oraz obowiązki z tego zakresu. W prawie krajowym zostało utworzonych wiele aktów prawnych, które zostały wzbogacone o prawo unijne po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Na skutek tego wydarzenia, po 2004 roku dodatkowo należało zmodyfikować przepisy krajowe, aby były zgodne z prowadzoną polityką unijną.

Istotność ochrony środowiska w prawie krajowym udowadnia sama Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 roku. Wedle jej regulacji Polska strzeże niepodległości i nienaruszalności swojego terytorium, zapewnia wolności i prawa człowieka i obywatela oraz bezpieczeństwo obywateli, strzeże dziedzictwa narodowego oraz zapewnia ochronę środowiska, kierując się zasadą zrównoważonego rozwoju [Konstytucja RP, art. 5]. Na podstawie tego zapisu można zauważyć jak ważna jest ochrona środowiska, gdy stawiana jest ona na równi z ochroną niepodległości oraz nienaruszalności terytorium. W artykule tym pojawia się również koncepcja zrównoważonego rozwoju, która jest niezwykle istotna i łączy się z tematem ochrony środowiska. Regulacje dotyczące ochrony środowiska zostały ujęte w Konstytucji, aż w 5 artykułach, co przedstawia tabela 1.

Szczegółowe regulacje z zakresu ochrony środowiska zawarte są w szerokim zbiorze ustaw krajowych. Stworzone są one zgodnie z prawem unijnym czego wymaga Unia Europejska. Podstawową ustawą regulującą ochronę środowiska jest Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 roku – Prawo ochrony środowiska. Do pozostałych ustaw można zaliczyć między innymi:

- Ustawę z dnia 3 października 2008 roku o udostępnianiu informacji o środowisku i jego ochronie, udziale społeczeństwa w ochronie środowiska oraz o ocenach oddziaływania na środowisko;
- Ustawę z dnia 13 kwietnia 2007 roku o zapobieganiu szkodom w środowisku i ich naprawie;
- Ustawę z dnia 16 kwietnia 2004 roku o ochronie przyrody;
- Ustawę z dnia 11 maja 2001 roku o obowiązkach przedsiębiorców w zakresie gospodarowania niektórymi odpadami oraz o opłacie produktowej i opłacie depozytowej.

Tab. 1. Ochrona środowiska w świetle przepisów Konstytucji RP

Artykuł	Treść artykułu
5	Rzeczypospolita Polska (...) zapewnia ochronę środowiska, kierując się zasadą zrównoważonego rozwoju
8 pkt. 6	Każdy jest zobowiązany do dbałości o stan środowiska i ponosi odpowiedzialność za spowodowane przez siebie jego pogorszenia. Podstawowym zadaniem ochrony środowiska jest racjonalne kształtowanie środowiska, racjonalne gospodarowanie zasobami przyrodniczymi, przeciwdziałanie lub zapobieganie szkodliwym wpływom na środowisko, powodującym jego zanieczyszczenie, uszkodzenie, zmiany cech fizycznych lub charakteru elementów przyrodniczych oraz przywracanie właściwego stanu elementów przyrodniczych
31 pkt. 3	Ograniczenia w zakresie korzystania z konstytucji wolności prawa mogą być ustanowione tylko w ustawie i tylko wtedy, gdy są konieczne w demokratycznym państwie dla jego bezpieczeństwa lub porządku publicznego, bądź dla ochrony środowiska, zdrowia i moralności publicznej (...)
68 pkt. 4	Władze publiczne są zobowiązane do zwalczania chorób epidemicznych i zapobiegania negatywnym dla zdrowia skutkom degradacji środowiska
74	1. Władze publiczne prowadzą politykę zapewniającą bezpieczeństwo ekologiczne współczesnemu i przyszłym pokoleniom 2. Ochrona środowiska jest obowiązkiem władz publicznych 3. Każdy ma prawo do informacji o stanie i ochronie środowiska 4. Władze publiczne wspierają działania obywateli na rzecz ochrony i poprawy stanu zdrowia

Źródło: [Opracowanie własne na podstawie Konstytucji RP].

Przedstawione powyżej ustawy stanowią tylko wąski zakres regulacji, ponieważ zakres ustawodawstwa w zakresie ochrony środowiska jest dość szeroki. Regulacje prawne stanowią również duże wyzwanie dla przedsiębiorstw, ponieważ wiąże się z nimi dużo wyzwań z zakresu zarządzania środowiskowego w przedsiębiorstwie.

Prawo krajowe musi być zgodne z prawem unijnym, ponieważ Rzeczypospolita Polska zobowiązała się do tego po wstąpieniu do Unii Europejskiej. Regulacje unijne stanowią osobny system

prawnym, do którego przestrzegania zobowiązane są wszystkie kraje członkowskie Unii Europejskiej. W znaczeniu formalnym, źródłem prawa środowiska UE *sensu largo* są rozmaite rodzaje aktów dotyczących środowiska, regulujące funkcjonowanie przestrzeni prawnej UE w tej dziedzinie [Kenig-Witkowska 2012, s. 21].

Unijne regulacje dotyczące ochrony środowiska można odnaleźć w Traktacie o ustanowieniu Wspólnot Europejskich (TWE). Pierwszy zapis nakłada na Komisję konieczność uwzględnienia we wszystkich jej propozycjach dotyczących środowiska naturalnego potrzeby zapewnienia jego wysokiego poziomu ochrony [Tkaczyński 2009, s. 48]. Drugi zapis TWE formułuje, iż wspólnotowa polityka ochrony środowiska musi, uwzględniając zróżnicowane warunki w poszczególnych regionach Unii Europejskiej, podążać w kierunku zapewnienia (utrzymania) wysokich standardów ochrony środowiska [Tkaczyński 2009, s. 48]. Oba te zapisy świadczą o tym, iż przestrzeganie prawa polityki ochrony środowiska jest ściśle wiążące, a za jego naruszenie grozić mogą sankcje. Tak jak w prawie krajowym, tak i w prawie unijnym regulacje te przekładają się na szereg innych aktów prawnych do których można zaliczyć cztery grupy norm:

- Prawo stanowione przez instytucje ustawodawcze Wspólnoty;
- Prawo niestanowione, które powstaje w wyniku orzeczeń Trybunału Sprawiedliwości Wspólnot Europejskich;
- Umowy międzynarodowe zawierane przez Unię Europejską z państwami trzecimi;
- Porozumienia zawarte między państwami członkowskimi [Poskrobko 2012, s. 44].

Prawo unijne musi być respektowane przez wszystkie kraje członkowskie. Stoi na równi z prawem krajowym, lecz nie jest w stosunku co do niego nadrzędne.

3. Ochrona środowiska

Tak obszerny zbiór regulacji prawnych przedstawia jak ważna jest ochrona środowiska. Ale należy również przedstawić definicję, aby można było zrozumieć czym właściwie ona jest. Jest to zagadnienie, które zostało zdefiniowane w Ustawie z dnia 27 kwietnia 2001 roku – Prawo ochrony środowiska. Przez ochronę środowiska należy rozumieć podjęcie lub zaniechanie działań, które umożliwiają zachowanie lub przywrócenie równowagi biologicznej [Ustawa – Prawo ochrony środowiska, art. 3 pkt. 13]. Ten sam artykuł reguluje jakie działania mają się ku temu przyczynić. Zatem ochrona środowiska polega w szczególności na:

- Racjonalnym kształtowaniu środowiska oraz gospodarowaniu jego zasobami zgodnie z zasadą zrównoważonego rozwoju;
- Przeciwdziałaniu zanieczyszczeniom;
- Przywracaniem elementów przyrodniczych do stanu właściwego [Ustawa – Prawo ochrony środowiska, art. 3 pkt. 13].

Aby osiągnąć te cele polityka ekologiczna państwa wprowadza ograniczenia, zarówno na osoby fizyczne, jak i na przedsiębiorców. Ograniczenia te polegają na wprowadzeniu wytycznych co do rodzaju i zakresu prowadzenia działalności gospodarczej w danym ekosystemie. Dodatkowo, aby wesprzeć ochronę środowiska państwo oraz Unia Europejska przekazuje ogromne nakłady finansowe, aby podmioty takie jak jednostki samorządu terytorialnego, czy też przedsiębiorcy mogli realizować zadania związane z ochroną środowiska. Na końcu warto wspomnieć również o szerokim programie edukacyjnym, który wprowadzony został, aby uczyć jak ważna jest ekologia, jak ludzi oddziałują na środowisko oraz jak mogą go chronić.

Konstytucja w regulacji zaznaczyła, że ochrona środowiska ma być zgodna z zasadą zrównoważonego rozwoju. Jest to kolejny kluczowy termin, który wyznacza działania zarówno instytucjom państwowym, jednostkom samorządu terytorialnego, jak i przedsiębiorcom. Termin ten również został określony przez normy prawa ochrony środowiska. Poprzez zrównoważony rozwój rozumie się taki rozwój społeczno-gospodarczy, w którym następuje proces ingerowania działań politycznych, gospodarczych i społecznych, z zachowaniem równowagi przyrodniczej oraz trwałości podstawowych procesów przyrodniczych, w celu zagwarantowania możliwości zaspokajania podstawowych potrzeb poszczególnych społeczności lub obywateli zarówno współczesnego pokolenia, jak i przyszłych pokoleń [Ustawa – Prawo ochrony środowiska, art. 3 pkt. 50].

4. Ekoinnowacje – wpływ na wizerunek przedsiębiorstwa

Cykl życia przedsiębiorstwa to nieustanna walka o utrzymanie się na rynku. Aby to osiągnąć należy bez przerwy podejmować nowe innowacje, aby oprócz dobrych praktyk tworzyć swoją markę. To właśnie ochrona środowiska oraz koncepcja zrównoważonego rozwoju są jednymi z głównych determinant do wprowadzenia przez przedsiębiorstwa ekoinnowacji. Koncepcja ekoinnowacji zyskała na popularności pod koniec XX wieku, czego skutkiem był wzrost świadomości dotyczącej zagrożeń wpływających na stan środowiska. Poprzez ekoinnowacje, należy rozumieć innowacje, które poprawiają efektywność wykorzystania zasobów naturalnych w gospodarce, zmniejsza negatywny wpływ działalności człowieka na środowisko lub wzmacnia odporność gospodarki na presje środowiskowe [Szpor, Śniegocki 2012, s. 3]. W literaturze przedmiotu można znaleźć również wiele innych definicji ekoinnowacji. Według jednej z nich ekoinnowacje możemy zdefiniować jako zamierzone postępowanie cechujące etap projektowania produktu i zintegrowane zarządzanie nim w ciągu jego cyklu życia, które przyczynia się do proekologicznego unowocześnienia społeczeństw epoki przemysłowej dzięki uwzględnieniu problemów ekologicznych przy opracowaniu produktów i związanych z nimi procesów [Carley, Sapens 2000, s. 157]. Przedsiębiorstwa mogą skorzystać z ogromnej szansy jaką niosą ze sobą ekoinnowacje. Dzięki ich wykorzystaniu przedsiębiorstwo może rozwinąć się poprzez nowe możliwości rozwoju, co pozwoli na obniżenie kosztów działalności. Stosowanie ekologicznych innowacji nie powinno stanowić również celu przedsiębiorstwa w samym sobie, lecz powinno być narzędziem, które pozwala na osiąganie innych celów (np. zwiększenie zysków, zbudowanie pozycji marki przedsiębiorstwa). Dodatkowo poprzez prowadzoną strategię ekomarketingu wizerunek firmy może ulec poprawie.

W celu wprowadzenia innowacji ekologicznych w funkcjonowanie przedsiębiorstwa, należałoby je oprzeć o projekt. Warto także zwrócić uwagę, iż potraktowanie procesu innowacyjnego jako projektu nawiązuje do współczesnych trendów w zakresie metod zarządzania, polegających na przyjmowaniu w organizacjach perspektywy projektowej oraz przenoszeniu coraz większego zakresu realizowanych zadań z układów tradycyjnych (hierarchicznych) na projektowe [Woźniak, Strojny, Wojnicka 2010, s. 39]. Dzięki przyjęciu rozwiązań projektowych można dany proces (np. produkcję) podzielić na pewne sektory, etapy, poziomy czy fazy, które pozwalają na monitorowanie procesu od początku do końca. Takie rozwiązanie pozwala również na szybkie wychwytywanie uchybień w strategii oraz szybkiej interwencji ze strony odpowiednich pracowników. Wprowadzenie takich rozwiązań wiąże się z osiągnięciem przez przedsiębiorstwo określonych celów. Na płaszczyźnie strategicznych oczekiwań firmy, działania z zakresu poprawy tych relacji powinny zmierzać przede wszystkim do takiej rozbudowy systemu innowacji ekologicznych wewnątrz podmiotu gospodarczego, który zagwarantuje, że w przyszłości będzie ona efektywna ekologicznie poprzez zmniejszenie ryzyka środowiskowego (ekologicznego) oraz przyniesie firmie korzyści i doprowadzi ją do sukcesu [Graczyk 2008, s. 31]. Dlatego podjęte działania muszą być kontynuowane w dłuższej

perspektywie czasowej, aby przyniosły zamierzone skutki. Podjęte działania nie muszą odnosić się do całego procesu produkcyjnego, chociaż wtedy przynoszą największe efekty. Rozwiązaniami, które mogą mieć wpływ na poprawę kondycji środowiska mogą być między innymi: używanie do opakowania produktów biodegradowalnych opakowań; efektywniejszą gospodarkę odpadami w przedsiębiorstwie czy wykorzystywanie w celach transportowych samochodów, które emitują mniej spalin od innych modeli. Każde działanie podjęte przez przedsiębiorców, a które ma na względzie ekologię z pewnością przysłuży się ochronie środowiska.

Przedsiębiorstwa, które stosują ekoinnowacyjne rozwiązania w przedsiębiorstwie mogą wykorzystać ten fakt w budowaniu swojej pozycji na rynku. Dzięki wykorzystaniu narzędzi marketingowych mogą wypromować się jako „zielona” marka. W literaturze przedmiotu można znaleźć wiele definicji, które charakteryzują co należy rozumieć poprzez ekomarketing, marketing ekologiczny czy też zielony marketing. Poprzez marketing ekologiczny można rozumieć zespół działań, polegających na rentownym i skuteczniejszym od działań konkurentów rozpoznawaniu i zaspokajaniu potrzeb klientów w celu uzyskania satysfakcji obu stron i jednocześnie zapewnieniu zrównoważonego rozwoju społecznego [Kowal, Kucińska-Landwójtowicz, Misiołek 2013, s. 204].

O ile ekoinnowacje odnoszą się do zastosowanych rozwiązań w zakresie produkcji, technologii lub powziętych innowacji, tak marketing odnosi się do produktu końcowego oraz zastosowanej promocji. Produkt poprzez pewne swoje cechy, sam w sobie może być ekologiczny. Przykładem może być branża motoryzacyjna oraz samochody osobowe, które poprzez zastosowanie odpowiednich technologii i zmniejszeniu emisji spalin, wywierają mniejszy wpływ na środowisko, niż jego inne odpowiedniki, wobec których nie stosowano ekologicznych rozwiązań. Drugim czynnikiem jest promocja, dzięki której zwiększa się świadomość konsumentów co do istnienia takiego produktu na rynku. Z kolei poprzez poszerzanie ich świadomości ekologicznej, bardziej odpowiedzialni konsumenci skłonią się w stronę wybrania usługi lub produktu, który ma mniejszy wpływ na środowisko, niż produkt oferowany przez konsumenta, który nie posiada cech ekologicznych.

Bez wątpienia na wzrost zainteresowania ekomarketingiem ma wpływ zwiększenie się świadomości konsumentów w dziedzinie ekologii. Na wzrost świadomości ekologicznej społeczeństwa ma wpływ wiele instrumentów stosowanych przez różne podmioty. Celem instrumentów o charakterze społecznym jest oddziaływanie na jednostki i grupy społeczne na rzecz ukierunkowania ich proekologicznego zachowania głównie w zakresie dostrzegania oraz przestrzegania nakazów i zakazów, a także ograniczania zakłóceń świadomościowych w procesie sterowania za pomocą instrumentów pośrednich [Poskrobko, Poskrobko 2012, s. 163]. Wybierane instrumenty są dostosowane do społeczeństwa ze względu na wiele czynników, takich jak region, kultura, zamożność czy stosunki polityczne. Wraz ze wzrostem świadomości ekologicznej społeczeństwa status przedsiębiorstwa może ulegać zmianom. Skutkiem tego jest skupienie większej uwagi przedsiębiorców na wewnętrzne innowacje, dzięki którym mogą pozyskać nowych odbiorców. Dodatkowo duże przedsiębiorstwa, które mają większe zasoby pieniężne mogą zatrudniać osoby zajmujące się public relations. Osoby takie odpowiedzialne są za szerzenie wiadomości o charakterystyce działań podjętych przez firmę w celu ochrony środowiska, dzięki czemu zwiększa się w świadomości odbiorców, iż dana marka jest ekologiczna.

Podejmowane działania mają zwykle charakter przypadkowy oraz selektywny i nie wyczerpują istniejących możliwości, zatem są one raczej wynikiem spontanicznych poszukiwań i rzadko wiążą się systemowym podejściem w organizacjach [Woźniak, Ziółkowski, Warmińska, Dziedzic 2008, s. 7]. Aby zyskać przewagę na rynku pod względem ekoinnowacji oraz ekomarketingu trzeba zastosować przemyślaną strategię. Dzięki odpowiednio dobranym instrumentom, które stosowane są przez przedsiębiorstwa w dłuższej perspektywie czasowej można uzyskać znaczące wyniki. Ekologiczne

działania firmy są poniekąd przymusem państwowym, a poniekąd właśnie chęcią zyskania nowych odbiorców poprzez budowanie zaufanej marki.

5. Ranking najbardziej ekologicznych marek w 2014 roku

Ranking Best Global Green Brands przedstawiony w tabeli stworzony został przez Interbrand. Jest to wiodąca na świecie firma, która zajmuje się doradztwem w zakresie marki produktu. Swoją działalność rozpoczęła w 1974 roku i obecnie prowadzi ją w 27 krajach. Interbrand co roku publikuje raporty między innymi o najlepszych markach na świecie. Jednak ze względu na wybrany temat najbardziej interesujący jest raport o najbardziej ekologicznych markach na świecie. Przedstawia on ścisłą czołówkę, czyli 50 najbardziej ekologicznych marek.

Interbrand dokonuje analizy danych na podstawie wpływu na siebie dwóch czynników. Pierwszym czynnikiem są działania podejmowane przez przedsiębiorstwa w zakresie ochrony środowiska, natomiast drugim czynnikiem jest postrzeganie tych praktyk przez konsumentów. Pod uwagę brane są również takie czynniki jak sposób produkcji oraz metody produkcyjne oraz poszerzanie świadomości z zakresu ochrony środowiska wśród odbiorców usług. Po dokładnej analizie powstaje ranking przedstawiony w tabeli 2.

Tab. 2. Ranking najbardziej ekologicznych marek według Interbrand

		21	APPLE
		22	LOREAL
		23	GE
		24	MERCEDES
		25	IBM
		26	CANON
		27	XEROX
		28	UPS
		29	NIKE
		30	PEPSI
1	FORD	31	SIEMENS
2	TOYOTA	32	CHEVROLET
3	HONDA	33	CISCO
4	NISSAN	34	ZARA
5	PANASONIC	35	KIA
6	NOKIA	36	3M
7	SONY	37	STARBUCKS
8	ADIDAS	38	KELLOGG'S
9	DANONE	39	H&M
10	DELL	40	HYUNDAI
11	SAMSUNG	41	MICROSOFT

12	JOHNSON & JOHNSON	42	AVON
13	BMW	43	MCDONALD'S
14	PHILIPS	44	SANTANDER
15	INTEL	45	AXA
16	VOLKSWAGEN	46	CATERPLILLAR
17	HP	47	SHELL
18	NESTLE	48	COLGATE
19	IKEA	49	DISNEY
20	COCA COLA	50	HEINEKEN

Źródło: [Interbrand 2014, s. 3].

Jak wskazuje przedstawiony ranking ściska czołówka, a mianowicie cztery pierwsze miejsca należą do koncernów samochodowych. Jednak prym nad wszystkimi wiedzie marka Ford. Jest to marka, która podejmuje strategię zarządzania przedsiębiorstwem z naciskiem na ochronę środowiska. Ford w swoich strategiach działania stara się obniżyć wpływ swoich produktów na środowisko naturalne między innymi poprzez zmniejszenie emisji spalin oraz wydajne zarządzanie odpadami w przedsiębiorstwie, co ma wpływ na ochronę środowiska.

W rankingu znalazły się również przedsiębiorstwa branży IT (Panasonic, Nokia, Sony, Hewlett Packard, IBM czy Apple), koncerny odzieżowe (Adidas, Nike, H&M, Zara), koncerny kosmetyczne (Johnson & Johnson, L'Oréal, AVON) oraz koncerny spożywcze (Danone, Nestle, Coca Cola) oraz inne. Ranking udowadnia, że wielkie przedsiębiorstwa koncentrują się na działaniach ekologicznych, aby wykreować swój wizerunek na rynku. Szeroki zakres działalności przedsiębiorstw obrazuje jak istotna jest ochrona środowiska dla kreowania marki przedsiębiorstwa.

6. Podsumowanie

Rozważania przedstawione w niniejszej monografii wskazują jak istotna jest ochrona środowiska w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa na rynku. Dlatego umiejętne wplatanie jej w działalność przedsiębiorstwa leży nie tylko po stronie menedżerów firm, lecz także po stronie polityki ekologicznej państwa prowadzonej przez aktualne władze.

Poprzez przyjętą politykę Unia Europejska jest niekwestionowanym liderem w sektorze ochrony środowiska. Pomimo tego, przedsiębiorstwa borykają się z wieloma przeszkodami, które uniemożliwiają im wprowadzenie innowacji, które mają na uwadze ekologię. W związku z tymi barierami, polityka państwowa oraz prawo środowiskowe powinno być bardziej przyjazne dla przedsiębiorców. Wprowadzenie większej ilości funduszy dla firm na rozwój ekoinnowacji powinno rozwiązać chociaż część problemów związanych z wprowadzaniem nowych technologii.

Pomimo tych utrudnień można zauważyć jednak zainteresowanie przedsiębiorców, które skupia się na wprowadzeniu nowych ekoinnowacji. Dzięki przyjętym strategiom zarządzania, firmy promują swoje marki jako bardziej przyjazne środowiskowi. A ze względu na wzrost świadomości

społeczeństwa w kwestiach ochrony środowiska jest to również dobry sposób, aby pozyskać ich jako nowych nabywców na towary lub usługi oferowane przez dane przedsiębiorstwo.

7. Bibliografia

1. Carley M., Spapens P. (2000), *Dzielenie się światem*, Wydawnictwo Instytut na rzecz Ekorozwoju, Białystok-Warszawa.
2. Graczyk A. (2008), *Zarządzanie środowiskowe w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2008.
3. Kotler P. (2005), *Marketing*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań.
4. Kowal E., Kucińska-Landwójtowicz A., Misiólek A. (2013), *Zarządzanie środowiskowe*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
5. Poskrobko B., Poskrobko T. (2012), *Zarządzanie środowiskiem w Polsce*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
6. Siedlecka E.M. (2014), *Ekoinnowacje w technologii i organizacji przedsiębiorstw*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk.
7. Szpor A., Śniegocki A. (2012), *Ekoinnowacje w Polsce – stan obecny, bariery rozwoju, możliwości wsparcia*, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa.
8. Tkaczyński J.W. (2009), *Prawo i polityka ochrony środowiska naturalnego Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
9. Woźniak L., Strojny J., Wojnicka E. (2010), *Ekoinnowacje w praktyce funkcjonowania MŚP*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
10. Woźniak L., Ziółkowski B., Warmińska A., Dziedzic S. (2008), *Przewodnik ekoinnowacji – diagnoza trendów i dobre praktyki*, Politechnika Rzeszowska, Rzeszów.

22. RACHUNKOWOŚĆ KREATYWNA A BANKRUCTWA GIGANTÓW

Anna Katarzyna Wieczór¹, Ewelina Pawłowska²
 Katedra Mikroekonomii¹, Katedra Rachunkowości Finansowej²
 Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

1. Wprowadzenie

W artykule poruszono problematykę kreatywnej księgowości. Oszustwa księgowe występowały i występują od stuleci. Jednak dopiero od 2002 roku, po wykryciu wielkich skandali finansowych w Stanach Zjednoczonych i bankructwach gigantów, problem ten zyskał na znaczeniu.

Celem artykułu jest przedstawienie istoty rachunkowości kreatywnej, a w szczególności jej negatywnego aspektu oraz wybranych firm, w których stosowano oszustwa księgowe. Tezą badawczą pracy jest założenie, że stosowanie rachunkowości kreatywnej doprowadziło do upadku jednych z największych firm na świecie.

Opracowanie przedstawia definicję kreatywnej księgowości oraz powody stosowania jej przez firmy. Artykuł prezentuje również negatywny aspekt kreatywnej rachunkowości - rachunkowość agresywną. Ostatnia część artykułu ma charakter empiryczny i stanowi studium przypadku trzech podmiotów: Lehman Brothers, Enronu oraz ukraińskiego Banku Delta, które przez stosowanie oszustw finansowych i księgowych zbankrutowały, i przestały istnieć. W pracy zastosowano metody badawcze: studia literaturowe i analizę opisową oraz *case study*.

2. Istota rachunkowości kreatywnej

Rachunkowość jest to specjalny system informacyjno-kontrolny, posiadający charakter retrospektywny i prospektywny, który jest dostosowany do celów zarządzania finansami firmy [Brzezin 1998, s. 45]. Celem rachunkowości jest stworzenie wiarygodnego obrazu działalności jednostek, które są widoczne m.in. w sprawozdaniach finansowych.

Obejmuje ona swoim zasięgiem szereg działań mających na celu przedstawienie jasnego i rzetelnego obrazu przedsiębiorstwa. Prezentacja oraz ujawnianie informacji są oparte o zasady, które są ciężkie do skontrolowania. W związku z tym, pomiar dokonywany w rachunkowości nie jest tak jednoznacznie obiektywny [Surdykowska 2004, s. 18]. Bardzo ważnym elementem w rachunkowości jest ustalenie przez przedsiębiorstwo własnej polityki rachunkowości. Są to zasady, reguły, metody, uzgodnienia umowne i procedury, które są potrzebne przy opracowywaniu sprawozdań finansowych. Te dokumenty odwzorowują rzeczywistą pozycję finansową firmy [Międzynarodowe Standardy Rachunkowości 1994]. Ustalając politykę rachunkowości w przedsiębiorstwie powinno się uwzględniać przepisy prawne i standardy rachunkowości. Nie ma możliwości ustalenia sztywnych zasad postępowania dla wszystkich rodzajów prowadzonych działalności, ponieważ przedsiębiorstwa cechują się różnorodnością i niepowtarzalnością.

Rachunkowość jest istotnym systemem informacyjnym, który ułatwia proces podejmowania decyzji dotyczących celów i rozwoju firm. Dostarcza informacji, które są wykorzystywane przez podmioty wewnątrz oraz na zewnątrz przedsiębiorstwa. Tabela nr 1. przedstawia potrzeby informacyjne wybranych użytkowników informacji pochodzącej z rachunkowości

Kreatywna księgowość pojawiła się po wykryciu wielkich skandali finansowych w USA w 2002r. Nazwano tak sytuację, gdzie firmy ukrywały straty i przedstawiały bardzo efektownie wyniki finansowe, aby przyciągnąć inwestorów. Kreatywna księgowość to księgowanie operacji finansowych przedsiębiorstwa sprzeczne z przepisami oraz ze stanem faktycznym. Inaczej nazywana jest „trikami” finansowymi [Gut 2004, s. 2]. Wielu autorów dla omawianego zjawiska proponuje wprowadzenie nowej nazwy - agresywna księgowość [Mączyńska 2002, s. 15]. Istnieje wiele celów, dla których firmy stosują „kreatywną księgowość”. Powodem stosowania rachunkowości kreatywnej przez firmy jest np.:

- obniżenie podatków (firma udostępnia telefon komórkowy, samochód, czy laptop, na użytek prywatny; następnie wlicza je w koszty prowadzenia działalności),

- przedstawienie innej (lepszego lub gorszej) sytuacji ekonomicznej jednostki niż w rzeczywistości,
- ukrycia nielegalnych transferów pieniędzy (korupcja, nielegalna działalność, pranie brudnych pieniędzy).

Tab. 1. Potrzeby informacyjne wybranych użytkowników informacji pochodzącej z rachunkowości

Użytkownicy informacji	Potrzeby informacyjne
Kredytodawcy	Czy kredytobiorca (np. bank) odzyska pożyczone pieniądze z odsetkami? Ocena sytuacji finansowej firmy.
Inwestorzy	Jaki będzie zwrot z inwestycji? Ile wyniesie dywidenda i zysk kapitałowy? Jakie są możliwości zarobkowe i rozwojowe firmy?
Kontrahenci	Czy przedsiębiorstwo gwarantuje stabilność współpracy? Jaka jest jakość świadczonych usług?
Pracownicy	Jaka jest pewność zatrudnienia? Czy pracownicy odpowiednio zarabiają?
Zarząd firmy	Jaka jest kondycja finansowa firmy? Czy są szanse na rozwój? Czy przedsiębiorstwo przynosi oczekiwane zyski?
Urząd skarbowy	Czy firma prawidłowo nalicza i odprowadza podatki?

Źródło: [Sawicki (red.) 1995, s. 26].

Należy podkreślić, że temat stosowania rachunkowości finansowej dodatkowo się komplikuje jeżeli uwzględnia się, że dokonywane oszustwa w rachunkowości związane są nie tylko z manipulacjami danymi, które zostały ujęte w sprawozdaniach finansowych. Dodatkowo przyjmuje się, że mogą również dotyczyć zdarzeń nieujętych ani w księgach rachunkowych oraz w sprawozdaniu finansowym. W efekcie, ryzyko niewykrycia oszustwa jest wysokie. Biegły rewident jest osobą odpowiedzialną za uzyskanie wystarczającej pewności, że analizowane sprawozdanie finansowe nie zawiera istotnego zniekształcenia informacji, niezależnie od sytuacji, czy zostało spowodowane oszustwem czy zwykłym błędem. Biorąc pod uwagę ograniczenia w badaniach, występuje nieuniknione ryzyko, że niektóre istotne zniekształcenia informacji zawarte w sprawozdaniach finansowych nie zostaną wykryte, pomimo iż badanie zostało poprawnie przeprowadzone.

3. Rachunkowość agresywna – negatywny aspekt kreatywnej rachunkowości

Aktualnie obserwuje się kryzys wiarygodności systemu informacyjnego i sprawozdań finansowych. Rachunkowość agresywna jest to negatywna strona rachunkowości kreatywnej. Powodem zaistnienia agresywnej rachunkowości jest na przykład: brak zaufania, etyki, konflikt lojalności oraz brak odpowiedniego nadzoru. Kary i sankcje mogą nie rozwiązać tego problemu. Istotą rachunkowości agresywnej jest wprowadzenie w błąd odbiorców informacji o firmie. Dzięki temu unika się rzeczywistego przedstawienia sytuacji przedsiębiorstwa. Rachunkowość agresywna prowadzi do zawyżania zysków, aby zwiększyć pozycję firmy. Wykorzystują ją głównie kierownicy firm, którzy często ukrywają ryzyko finansowe oraz ryzyko upadłości firmy. D. Krzywdą podkreśla, iż takie działania prowadzą do wyolbrzymienia dokonań przedsiębiorstwa. Dzięki temu kierownictwo może dostać nieuczciwie większe wynagrodzenie [Krzywdą 2003, s. 97]. Istnieje dość cienka granica pomiędzy pozytywną i kreatywną rachunkowością, a agresywną. Tabela nr 2 zawiera cechy charakterystyczne omawianych rodzajów rachunkowości.

W praktyce przedsiębiorstwa przestrzegają przepisów prawa, ale z drugiej strony chcą też „upiększyć” sytuację finansową [Gierusz, Martyniuk 2007, s. 97]. Reakcją za niechlubne sytuacje w postaci oszustw księgowych, były liczne raporty i sprawozdania z kontroli jednostek [Sawicki 2009, s. 19]. W ich następstwie wprowadzono nowe regulacje prawne w zakresie poprawy kontroli sprawozdań finansowych. Dodatkowo liczne opracowania zagraniczne zajęły się nowym problemem. Powodem zaistnienia agresywnej rachunkowości jest to, że pomiar nie jest obiektywny. Wiarygodność

sprawozdań finansowych zależy od zasad etyki zawodowej księgowych oraz biegłych rewidentów [Sawicki 2002, s. 19].

Tab. 2 Agresywna i pozytywna rachunkowość kreatywna

Rachunkowość	
Agresywna	Pozytywna
Niezgodna z prawem	Zgodna z prawem
Zniekształca informacje zawarte w sprawozdaniu finansowym	Przedstawia rzetelnie sytuację firmy
Wprowadza w błąd	Dokonuje prawidłowej oceny
Manipuluje danymi	Jasno przedstawia informacje

Źródło: [Świdorska 2003, s. 100-101] oraz [Moczyłowska 2002].

Jednym z najpopularniejszych sposobów wykorzystania agresywnej rachunkowości jest *Income Smoothing*. Jest to działanie polegające na wyeliminowaniu znacznychwyżek lub niedoborów w osiąganiu zysków przez przedsiębiorstwo, dzięki zmniejszaniu i zatrzymywaniu zysków w latach „tłustych” i wykorzystaniu ich w latach „gorszych”.

Wykrycie oszustw w księgowości jest bardzo skomplikowane i wymaga wiedzy z dziedzin takich jak prawo, finanse oraz rachunkowość. Należy również łączyć fakty, szukać powiązań, motywów działania oszustów i znalezienia dowodów. Dodatkowo powinno się wziąć pod uwagę również to, że mające zamiar dokonania oszustwa lub nadużycia osoby starają się, aby nie zostali wykryci [Kutera, Hołda, Surdykowska 2006, s. 9]. Oszustwa księgowe, które dość często określane są mianem rachunkowości kreatywnej, nie są zjawiskiem nowym we współczesnej gospodarce. Wynikają one, podobnie jak wszystkie inne oszustwa z ułomności natury ludzkiej. Analizując mechanizmy funkcjonowania gospodarki rynkowej klasycy ekonomii zwracali uwagę na fundamentalne znaczenie zasad etycznych wszystkich uczestników rynku dla jego funkcjonowania i przetrwania. Funkcjonowanie we współczesnym świecie oznacza działanie pod presją zaostrzającej się konkurencji i wyborów moralnych dokonywanych w warunkach rosnącej niepewności co do właściwego rozpoznania granic, których nie powinno się przekraczać.

4. Studium przypadku Lehman Brothers - case study

Lehman Brothers został założony w 1850 roku. Początkowo firma nie była bankiem. Jej założyciele- bracia Henry, Emanuel i Mayer prowadzili sklep wielobranżowy i zajmowali się handlem, oferując swoje towary za cenną w tych czasach bawełnę. W kolejnych latach właściciele zaczęli zmieniać się z handlarzy w bankierów i pożyczać farmerom gotówkę w zamian za przyszłe plony bawełny. Z biegiem lat firma rozwijała się i wzmacniała swoją pozycję. Otwarto w Nowym Jorku biuro zajmujące się pośrednictwem w handlu. Lehman Brothers zainicjował również utworzenie giełd towarowych handlujących: bawełną, ropą naftową i kawą, a także kontraktami na te towary. Następne lata istnienia to włączenie do działalności firmy: sprzedaży obligacji państwa, obsługi zadłużenia państwa, inwestycji w dłużne papiery wartościowe i doradztwa finansowego. W 1887 roku firma stała się członkiem Nowojorskiej Giełdy Papierów Wartościowych, jednak dopiero dwa lata później zaczęto ją traktować jako bank inwestycyjny.

Lehman Brothers inwestował w wielu sektorach, często przenosząc działalność. Właściwe przewidywanie w jakiej nowej branży inwestować było największym atutem firmy. Lehman Brothers jako jeden z pierwszych rozwinął finansowanie private placement. W latach 70. XX wieku po zakupieniu Abrahama & Co i dzięki połączeniu z bankiem Kuhn, Loeb & Co, Lehman Brothers stał się czwartym pod względem wielkości bankiem inwestycyjnym w Stanach Zjednoczonych. Bank notował niebywałe zyski, aż do momentu załamania rynku kredytów hipotecznych. W obliczu ogromnych strat jakie bank zaczął notować oraz braku pomocy ze strony instytucji rządowych firma została zmuszona do zaprzestania działalności. Ostatecznie 15 września 2008 roku Lehman Brothers ogłosił upadłość [Masiukiewicz 2009 oraz HARVARD BUSINESS SCHOOL, <http://www.library.hbs.edu/hc/lehman/history.html>, 2015].

Datę upadku Lehman Brothers uznaje się za symboliczny początek globalnego kryzysu gospodarczego z ostatnich lat. Obecnie toczy się postępowanie likwidacyjne banku, w którego toku wyszło na jaw, że sytuacja Lehman Brothers nie była dobra już na kilkanaście miesięcy przed

upadkiem. Stwierdzono stosowanie w firmie kreatywnej księgowości i znaleziono niepodważalne dowody, że kierownictwo manipulowało sprawozdaniami finansowymi. Szczegółowe badanie sprawozdań finansowych wykazało, że bank nie ujawniał w bilansie wszystkich strat oraz zaniżał poziom długów. W roku upadku rzeczywiste długi banku były o 50 mld dolarów wyższe niż wykazano to w bilansie. Z ekspertyz sądowych wynika zaś, że Lehman Brothers dopuszczał się zaniżania faktycznego poziomu długów już od 2001 roku, a niewypłacalnym stał się nawet na kilka miesięcy przed oficjalnym ogłoszeniem upadku. Wysoce prawdopodobne jest, że do utajania problemów finansowych firmy Lehman Brothers przyczyniła się firma Ernst & Young, która przeprowadziła audyt za 2007 roku i nie zakwestionowała żadnych nieprawidłowości w zapisach księgowych

[<http://manager.money.pl/news/arttykul/lehman;brothers;ukryl;50;miliardow;dolarow;dlugu,94,0,598622.html>, 2015].

5. Studium przypadku Enron - case study

Firma Enron powstała z połączenia dwóch firm energetycznych Inter North z Omaha w stanie Nebraska oraz Huston Natural Gas z Teksasu w 1985 roku [Pindelski 2008, s. 28]. Działalność rozpoczęto od realizacji trzech głównych strategii:

- „stworzenia w pełni zintegrowanej sieci rurociągów, która pozwalałaby na wydobywanie gazu w jednej części kraju i przesyłanie w zależności od potrzeb do innej,
- tworzenia nacisków w kierunku deregulacji cen gazu,
- wprowadzenia form natychmiastowej komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej z dostawcami i odbiorcami” [Kutera, Hołda, Surdykowska 2006, s. 235].

Obrany kierunek okazał się słuszny i Enron szybko stał się liderem na rynku gazu w Stanach Zjednoczonych. W kolejnych latach nastąpiła ekspansja działalności do innych krajów. W szczytowym okresie firma objęła działalnością 41 państw [Kutera, Hołda, Surdykowska 2006, s. 235]. Enron rozwijał się, a ceny akcji z roku na rok rosły. Trend ten trwał aż do momentu wybuchu skandalu, kiedy to posądzono firmę o fałszowanie sprawozdań finansowych.

Firma Enron ogłosiła bankructwo 2 grudnia 2001 roku. Skala stosowanych oszustw księgowych była ogromna. Podobnie jak w przypadku Lehman Brothers w stosowanie kreatywnej księgowości w Enronie zamieszana była także firma audytorska Arthur Anders. Głównym nadużyciem w sprawozdaniach finansowych Enronu był zaniżony poziom zadłużenia i przeszacowany na korzyść koncernu poziom zysków. Firma tworzyła także inne spółki na potrzeby ukrywania długów [Pindelski 2008, s. 29]. Kolejnym działaniem Enronu było powoływanie do istnienia jednostek specjalnego przeznaczenia. Powstało ich blisko dwa tysiące. Tak jak w przypadku spółek, służyły one do popełniania oszustw księgowych [P. Gut 2006, s.62]. Po ujawnieniu stosowania kreatywnej księgowości przez Enron, firmę zmuszono do modyfikacji raportów począwszy od 1997 roku. Wyniki koncernu uległy znacznemu obniżeniu, co spowodowało spadek zaufania inwestorów i innych podmiotów i w rezultacie bankructwo przedsiębiorstwa energetycznego.

6. Studium przypadku upadku ukraińskiego Banku Delta - case study

Delta Bank został założony w 2006 roku przez ukraińskiego biznesmena Mykoła Laguna i był jednym z największych banków komercyjnych na Ukrainie. Akcjonariuszami Delta Bank byli Mykoła Lahun (70%) i Cargill Financial Services International, Inc (29,3%). Delta Bank był innowacyjnym bankiem uniwersalnym, który oferował szeroką gamę produktów i usług dla wszystkich typów klientów. Bank był również ekspertem w dziedzinie kredytów hipotecznych, oferujących jedne z najlepszych stóp procentowych na rynku depozytów dla dużych klientów korporacyjnych oraz małych i średnich przedsiębiorstw [<http://en.deltabank.com.ua/>, 2015].

Wraz z początkiem 2015 roku Delta Bank stał się niewypłacalny. Jak wskazują statystyki, aż 94 procent klientów, którzy posiadali w tym banku depozyty pieniężne, otrzyma rekompensaty, ponieważ bank centralny gwarantuje depozyty warte poniżej kwoty 200 tysięcy hrywien.

Jednym ze źródeł problemów mogła być zbyt łagodna polityka udzielania kredytów bez weryfikacji oceny zdolności kredytowej zainteresowanego. W połowie października 2011 roku Delta Bank rozpoczął akcję udzielania kredytów Ukraińcom bez zabezpieczenia z tytułu uzyskiwanych dochodów. Bank udzielał pożyczek na okres od 3 do 4 lat, przy maksymalnej kwocie do 20 tysięcy

hrywien. Spora część udzielonych kredytów w ten sposób była niespłacana terminowo [http://www.zerohedge.com/news/2015-03-03/hryvnia-rallies-1-month-highs-after-ukraine-raises-benchmark-rate-30, 2015].

Delta Bank, który zarządzał aktywami wartymi około 60 mld hrywien (czyli około 3,2 mld dol.), jak poinformował NBU w oficjalnym oświadczeniu stał się niewypłacalny, na skutek wykonywania ryzykownej działalności i działań niezgodnych z prawem ukraińskim. Delta Bank funkcjonował na rynku kredytów korporacyjnych pomimo, że nie posiadał odpowiednich narzędzi zapewniających bezpieczeństwo transakcji [http://en.interfax.com.ua/news/economic/253462.html, 2015]. Właścicielom nie udało się podjąć terminowych, skutecznych i wystarczających działań w celu przywrócenia kondycji finansowej banku i jego rentowności, co tylko potwierdza, że stosowana przez bank polityka nie była prowadzona rzetelnie i uczciwie. Rzeczywiste przyczyny upadłości zostaną zapewne poznane dopiero niebawem, po szczegółowej analizie sprawozdań finansowych i rachunkowości prowadzonej przez bank Delta.

7. Podsumowanie

W artykule przedstawiono problem rachunkowości kreatywnej oraz oszustw w sprawozdaniach finansowych. W opracowaniu zaprezentowano istotę rachunkowości kreatywnej oraz omówiono problem rachunkowości agresywnej. Zostały również przedstawione powody stosowania kreatywnej rachunkowości przez firmy.

Przeprowadzone badania pozwalają stwierdzić, że rachunkowość agresywna wykorzystuje takie rozwiązania, które są sprzeczne z zasadą jasnego i rzetelnego przedstawienia kondycji firm. Artykuł prezentuje oszustwa wielkich korporacji, które manipulowały danymi finansowymi. Niestety, nie istnieją skuteczne metody i rozwiązania, które przeciwdziałałyby manipulacjom księgowym. Jak widać z przytoczonych przykładów takie oszustwa mogą przybierać niebezpiecznie duże rozmiary.

Z czasem może dojść do sytuacji, gdzie badanie sprawozdań finansowych nie będzie ukierunkowane na wydanie opinii, ale będzie głównie oparte na wykryciu błędów i nieprawidłowości. Pozwoli to uchronić wszystkich interesariuszy przed znacznymi stratami. Takie rozwiązanie może przywrócić pełne zaufanie do danych zawartych w sprawozdaniach finansowych.

Opracowanie zwróciło uwagę, że wszelkie próby zwiększenia zakresu odpowiedzialności będą wiązać się z większą ilością pracy, którą audytor będzie musiał zrealizować. W efekcie może to spowodować istotny wzrost kosztów audytu, co z kolei może wywołać powszechny sprzeciw firm, które podlegają obligatoryjnemu badaniu.

8. Bibliografia

1. *About Delta Bank*, (2015), <http://en.deltabank.com.ua/>, (dostęp: 17.03.2015).
2. Brzezina W. (1998), *Ogólna teoria rachunkowości*, WPC, Częstochowa.
3. *Enron Trial*, (2015), <http://www.crawfordsworld.com/rob/apmacro/Enron/EnronTrial.htm>, (dostęp: 17.03.2015).
4. Gierusz B., Martyniuk T. (2007), *Kreowanie wizerunku przedsiębiorstwa w sprawozdaniu finansowym*, [w:] *Rachunkowość w teorii i praktyce*, Tom III, Sprawozdawczość i analiza finansowa, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
5. Gut P. (2006), *Kreatywna księgowość a fałszowanie sprawozdań finansowych*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
6. *History*, (2015), <http://www.library.hbs.edu/hc/lehman/history.html>, (dostęp: 17.03.2015).
7. *Hryvnia Rallies To 1-Month Highs After Ukraine Raises Benchmark Rate To 30%*, (2015), <http://www.zerohedge.com/news/2015-03-03/hryvnia-rallies-1-month-highs-after-ukraine-raises-benchmark-rate-30>, (dostęp: 17.03.2015).
8. Krzywdą D. (2003), *Kreatywna rachunkowość a bezpieczeństwo obrotu gospodarczego*, [w:] *Rewizja finansowa a zmiany w prawie gospodarczym*, Wydawnictwo KIBR, Warszawa.
9. Kuterka M., Hołda A., Surdykowska S.T. (2006), *Oszustwa Księgowe – teoria i praktyka*, Difin, Warszawa.

10. *Lehman Barthes ukrył 50 miliardów dolarów długu*, (2015), <http://manager.money.pl/news/arttykul/lehman;brothers;ukryl;50;miliardow;dolarow;dlugu,94,0,598622.html>, (dostęp: 17.03.2015).
11. Mączyńska E. (2002), *Nieuczciwych metod księgowych nie powinno się określać jako kreatywne*, „Rzeczpospolita”, 9 sierpnia,.
12. *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości 1994*, International Accounting Standards Committee, SKwP.
13. Masiukiewicz P. (red.) (2009), *Międzynarodowe bankructwa i afery bankowe*, wyd. Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
14. Moczyłowska W. (2002), *Kreatywna tak, agresywna nie*, Gazeta Prawna, nr 229.
15. *NBU declares Delta Bank, Kreditprombank, Omega Bank insolvent*, (2015), <http://en.interfax.com.ua/news/economic/253462.html>, (dostęp: 17.03.2015).
16. Pindelski M. (red.) (2008), *Najgorsze strategie i praktyki zarządzania. Historia upadków przedsiębiorstw*, wyd. Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa.
17. Sawicki K. (red.) (1995), *Rachunkowość finansowa przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Ekspert, Wrocław.
18. Sawicki K. (red.) (2002), *Polityka bilansowa i analiza finansowa, Nowoczesne instrumenty zarządzania*, Wydawnictwo Ekspert, Wrocław.
19. Surdykowska S. (2004), *Rachunkowość kreatywna a MSR/MSSF*, [w:] Polska szkoła rachunkowości, SGH, Warszawa.

23. ANALIZA SKUTECZNOŚCI STRATEGII INWESTYCYJNYCH Z WYKORZYSTANIEM WSPÓLZALEŻNOŚCI MIĘDZY-RYNKOWYCH

Liwiusz Wojciechowski

Katedra Przedsiębiorczości i innowacji, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

1. Wprowadzenie

Zależności między rynkami kapitałowymi, stanowią ważny zarówno z teoretycznego jak i praktycznego punktu widzenia obszar badawczy. Zagadnienie to rozpatrywane jest najczęściej na gruncie teorii efektywności rynku, możliwości skutecznej predykcji przyszłych cen instrumentów finansowych na podstawie danych historycznych.

W artykule postanowiono zweryfikować hipotezę zakładającą wyższą podatność i przewidywalność rynków kapitałowych w krajach rozwijających się jak Polska w porównaniu z krajami rozwiniętymi na tle sytuacji na największych światowych giełdach. Rozważaniu poddano wpływowość giełdy amerykańskiej (indeks DJIA) oraz japońskiej (indeks NIKKEI) na giełdę niemiecką (indeks DAX) oraz polską (indeks WIG).

Celem artykułu była ocena próba oceny, na ile zasadne jest uwzględnianie zależności między-rynkowych w dokonywaniu transakcji na rynku kapitałowym. Zaproponowano 6 strategii inwestycyjnych bazujących na współzależnościach między-rynkowych i oceniono je pod kątem zdolności predykcyjnej. Postanowiono sprawdzić, czy istnieją istotne różnice w skuteczności tych strategii w zależności od stopnia rozwoju rynku kapitałowego. Badanie empiryczne za okres 2012-2014 obejmowało m.in. analizę korelacji, przyczynowości w sensie Grangera i kointegracji w celu określenia zależności krótkookresowych i długookresowych..

2. Teoretyczne uwarunkowania zależności między-rynkowych

W warunkach globalizacji informacja przepływa między rynkami w sposób niemal natychmiastowy. Zmiany na wiodących giełdach światowych implikują przeważnie zauważalne fluktuacje na giełdach w krajach rozwijających się. Interesujące wydaje się, na ile te zmiany są w stanie determinować stopy zwrotu z wybranych aktywów, szczególnie zważając na fakt występowania stref czasowych. Oczekuje się, że występuje jednokierunkowa przyczynowość zmian na giełdach krajów wysokorozwiniętych (Niemcy, USA, Japonia) na polski rynek kapitałowy. Jednocześnie praktyka inwestycyjna pokazuje, że korelacja stóp zwrotu pomiędzy rynkami jest nie tylko zmienna co do siły ale i kierunku, co zostanie zweryfikowane empirycznie. Postanowiono sprawdzić, na ile zastosowanie narzędzi ekonometrycznych i statystycznych pozwala na uzyskiwanie permanentnie pozytywnych zwrotów z inwestycji na rynku kapitałowym z uwzględnieniem zależności między-rynkowych.

W estymacji ekonometrycznych modeli dla finansowych szeregów czasowych zasadniczym problemem jest efektywność rynku. Owa efektywność rozumiana jest jako poprawność przebiegu procesu ustalania ceny instrumentu finansowego zgodnie z jego rzeczywistą wartością oraz zdolność uczestników rynku do reakcji na napływające dane

w aspekcie szybkości, kierunku oraz wielkości dostosowań (Brzeszczyński i Kelm, 2002, s. 8-9). Istnieje wiele definicji efektywności rynków finansowych. Rynek określany jako informacyjnie efektywny, to rynek który charakteryzuje się tym, że ceny występujących na nim instrumentów finansowych stosownie szybko i w pełni odzwierciedlają wszystkie informacje, które ich dotyczą. Trudno jest wskazać w pełni efektywne rynki. Aby problem efektywności był weryfikowalnym empirycznie wyróżniono trzy rodzaje efektywności: hipoteza słaba, półsilna i silna (Fama, 1970, s. 386-391). W niniejszym opracowaniu weryfikowana jest hipoteza słaba, zgodnie z którą giełdowe ceny papierów wartościowych na bieżąco odzwierciedlają całą informację z przeszłości jaka ich dotyczy tj. ceny historyczne, wielkość obrotów. Oznacza to, że wszelkie ujawnione na dany moment informacje są zdyskontowane i wyrażone w bieżących cenach. Narzędzia takie jak analiza techniczna, fundamentalna czy modele ekonometryczne nie powinny przynosić permanentnie większych zysków niż przeciętne wynikające ze zmian cen indeksów giełdowych (Brzeszczyński i Kelm, 2002, s. 10).

Szybkość dyfuzji informacji stanowi punkt odniesienia do analizowania efektywności rynku. W dobie globalnej cyfryzacji strumień informacji przebywa dowolne odległości niemal natychmiastowo. Istnieją jednak pewne ograniczenia w reakcji inwestorów na zmiany zachodzące na innych rynkach w sytuacjach gdy te pierwsze fizycznie nie funkcjonują. Problem ten sprowadza się zatem do analizy współzależności rynkowych z uwzględnieniem okresu, w którym one funkcjonują, a zatem stref czasowych. Przyjmując za wyjściowy czas strefowy w Polsce (Warszawa GMT+1h) niedługo po otwarciu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie następuje otwarcie giełdy niemieckiej Deutsche Börse.

W zależności czy panuje czas letni czy zimowy otwarcie giełdy w USA następuje o godzinie 14.30 lub 15.30 czasu lokalnego. Po zamknięciu giełdy w USA otwiera się rynek w Japonii, który zamykany jest na około 2h przed otwarciem giełdy w Polsce dnia następnego. Z obserwacji rynku wynika, że na otwarcie giełdy w Polsce *ceteris paribus* pozytywnie wpływają dodatnie zmiany indeksów w Japonii i USA dnia poprzedniego. Zazwyczaj też giełdy rynków wschodzących (ang. *emerging markets*), do których należy polski rynek zachowują się w sposób zbliżony do rozwiniętych giełd zachodnich. Giełda japońska nie ma bezpośredniego wpływu na giełdę polską gdyż notowania przebiegają w różnych okresach czasu. Powiązania ekonomiczne Polski i Japonii nie wydają się również na tyle istotne by sytuacja na tamtejszym rynku istotnie determinowała stopy zwrotu na GPW. Niemniej jednak praktyka pokazuje, że wyjątkowo pozytywne otwarcie giełdy w USA, które następuje na około godzinę przez zamknięciem polskiej giełdy może zachęcić inwestorów do windowania cen aktywów na GPW. Jednocześnie korekty cenowe w USA przekładają się zazwyczaj na niższe (niż cena zamknięcia dnia poprzedniego) otwarcie giełdy w Polsce. Pomimo tego, że zjawisko to jak wydawać by się mogło stanowić może obiekt zainteresowań zarówno inwestorów instytucjonalnych jak i indywidualnych literatura przedmiotu nie jest zbyt obszerna (Bhargava, Bose i Dubofsky, 1998, s. 774; Bogle, 2005, s.171; Greene i Hodges, 2002, s. 132-133).

W pracy postawione zostały następujące hipotezy badawcze:

Hipoteza 1: Zależności pomiędzy zmianami cen na rynkach rozwiniętych i rozwijających się są niejednakowe i niestabilne w czasie.

Hipoteza 2: Rynki kapitałowe krajów *emerging markets* w porównaniu z rynkami krajów wysoko rozwiniętych cechują się wyższą przewidywalnością zmian cen instrumentów.

2.1. Przegląd badań empirycznych

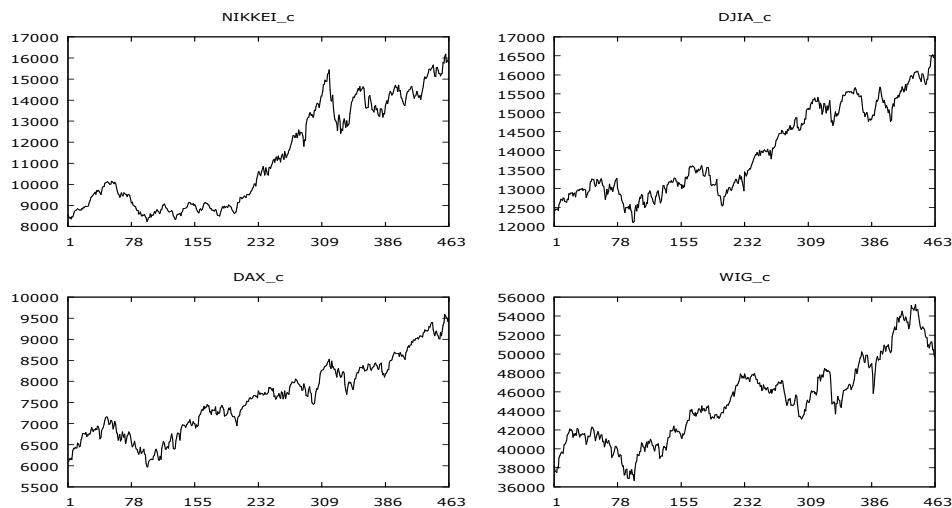
Literatura przedmiotu traktująca o współzależnościach między rynkami kapitałowymi na świecie jest obszerna. Najczęściej są to studia empiryczne poświęcone wpływowi informacji napływających na rynek na zmiany cen instrumentów finansowych i ich stóp zwrotu (Augustiański, 2011, s. 3; Będkowska-Sojka, 2010, s. 8; Dudek, 2009, s. 7-9; Hanousek i Kocenda, 2011, s. 177). Autorzy doszukują się powiązań nie tylko w ramach rynków kapitałowych w ujęciu sektorowym czy branżowym (Menzly i Ozbas, 2010, s. 1559), ale również mając na uwadze fakt postępującej integracji światowego rynku finansowego analizują współzależności giełd z różnych krajów (Horvath, Petrovski, 2012, s. 4-7; Syriopoulos, 2007, s. 55). Wyniki badań wskazują na występowanie związków dynamicznych pomiędzy rynkami rozwiniętymi i rozwijającymi się m.in. (Czupryna, 2013, s. 115; Kanas, 1988, s. 610; Li i Majerowska, 2008, s. 263-265; Lucey i Voronkova, 2005, s. 386; Mrzygłód i Nowak, 2009, s. 126-129; Przekota, 2007, s. 135; Scheicher, 2001, s. 28-29).

2.2. Dane empiryczne

W pracy posłużono się logarytmicznymi stopami zwrotu wyliczonymi wg. wzoru (1) na podstawie dziennych notowań indeksów WIG, NIKKEI, DJIA oraz DAX w okresie 04.01.2012-10.01.2014, N=463). Dane pobrane zostały z portalu finansowego Stooq.

$$R_t = \ln\left(\frac{P_t}{P_{t-1}}\right) \times 100$$

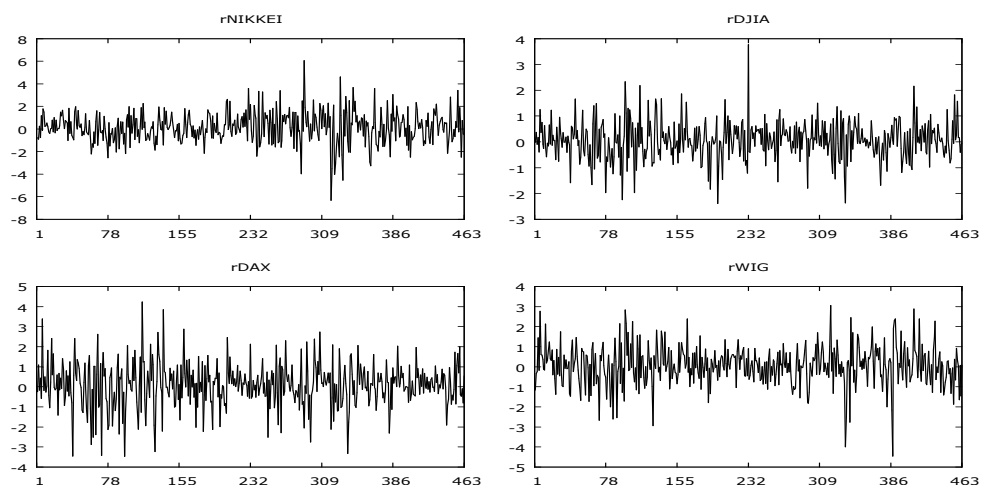
Gdzie P_t oznacza cenę indeksu w t-tym okresie.



Rys. 1. Wykresy liniowe cen zamknięcia indeksów NIKKEI, DJIA, DAX i WIG

w okresie 04.01.2012-10.01.2014.

Źródło: opracowanie własne w Gretl.



Rys. 2. Wykresy liniowe stóp zwrotu z indeksów NIKKEI, DJIA, DAX i WIG

w okresie 04.01.2012-10.01.2014

Źródło: opracowanie własne w Gretl.

W analizowanym okresie indeksy wykazywały tendencję wzrostową. W analogicznych okresach ich zachowanie było zbliżone toteż spodziewamy się wysokich współczynników korelacji pomiędzy szeregami czasowymi cen (Rys.1).

W przypadku stóp zwrotu zaobserwować można zjawisko powrotu do średniej, zmienność oraz grupowanie wariancji w czasie (Rys.2). Na rynku polskim i niemieckim relatywnie częściej niż dwóch pozostałych pojawiały się stopy zwrotu spoza przeciętnego obszaru zmienności.

2.3. Charakterystyka badań

Badania rozpoczęto od analizy współczynników korelacji pomiędzy poszczególnymi indeksami oraz ich stopami zwrotu. Następnie dokonano analizy funkcji autokorelacji ACF oraz PACF celem identyfikacji zależności autoregresyjnych w szeregach czasowych (Ljung i Box, 1978, s. 299-303). Chcąc określić, czy oraz jeśli tak, to jaki jest kierunek oddziaływania pomiędzy zmiennymi posłużono się analizą przyczynowości w sensie Grangera (Granger, 1969, s. 424) w oparciu o stacjonarne (Phillips i Perron, 1988, s. 335-346) stopy zwrotu r_t . Następnie dokonano estymacji modeli VAR (Kusideł, 2000, s. 27-34) oraz VECM (ang. *vector error correction model*) w celu określenia czy występują związki o charakterze długookresowym pomiędzy indeksami, oraz jaka jest siła oddziaływania impulsów ze strony giełd krajów rozwiniętych na giełdę polską. Posłużono się metodologią zaproponowaną przez Johansena oraz Engle'a i Grangera (Engle i Granger, 1987, s. 251-276; Johansen, 1988, s. 231-254) w celu identyfikacji relacji kointegracyjnych. Dokonano także analizy skuteczności 6 opracowanych strategii inwestycyjnych bazujących na założeniu występowaniu przyczynowości i korelacji między wyceną aktywów pomiędzy rozwiniętymi i rozwijającymi się rynkami kapitałowymi.

Tab.1. Macierz korelacji cen indeksów NIKKEI, DJIA, DAX i WIG w okresie 04.01.2012-10.01.2014.

NIKKEI_c	DJIA_c	DAX_c	WIG_c	indeks
1	0,9716	0,9197	0,8207	NIKKEI_c

0,9716	1	0,9511	0,8563	DJIA_c
0,9197	0,9511	1	0,9523	DAX_c
0,8207	0,8563	0,9523	1	WIG_c

Źródło: opracowanie własne.

Tab.1. Macierz korelacji stóp zwrotu z indeksów NIKKEI, DJIA, DAX i WIG w okresie 04.01.2012-10.01.2014.

NIKKEI_c	DJIA_c	DAX_c	WIG_c	
1	0,9716	0,9197	0,8207	NIKKEI_c
0,9716	1	0,9511	0,8563	DJIA_c
0,9197	0,9511	1	0,9523	DAX_c
0,8207	0,8563	0,9523	1	WIG_c

Źródło: opracowanie własne.

Tab.2. Macierz korelacji stóp zwrotu z indeksów NIKKEI, DJIA, DAX i WIG w okresie 04.01.2012-10.01.2014

r_NIKKEI_c	r_DJIA_c	r_DAX_c	r_WIG_c	indeks
1	0,0740	0,1915	0,1643	r_NIKKEI_c
0,0740	1	0,5786	0,3854	r_DJIA_c
0,1915	0,5786	1	0,6056	r_DAX_c
0,1643	0,3854	0,6056	1	r_WIG_c

Źródło: opracowanie własne.

Tab.3. Statystyki opisowe dla stóp zwrotu z NIKKEI, DJIA, DAX i WIG w okresie 04.01.2012-10.01.2014.

Zmienna	Średnia	Min.	Maks.	Odch. stand.	Skośność	Kurtoza
r_NIKKEI_c	0,0013	-0,0634	0,0607	0,0135	-0,06	2,09
r_DJIA_c	0,0006	-0,0239	0,0377	0,0073	0,11	2,04
r_DAX_c	0,0009	-0,0348	0,0424	0,0109	-0,16	1,38
r_WIG_c	0,0006	-0,0446	0,0306	0,0097	-0,29	1,94

Źródło: opracowanie własne.

Wysokie dodatnie współczynniki korelacji liniowej między cenami indeksów świadczą o współwystępowaniu podobnych zmian na tych rynkach (Tab.1). Siła skorelowania stóp zwrotu jest znacząco niższa. O ile w $\text{corr}(r_{\text{DJIA}_c}, r_{\text{NIKKEI}_c})$ jest nieistotna statystycznie to uwzględnienie opóźnionej o 1 okres stopy zwrotu z DJIA potwierdza umiarkowaną korelację (0,4561). Stopy zwrotu na rynku amerykańskim skorelowane są nieco mocniej z uzyskiwanymi na giełdzie niemieckiej niż

polskiej. Jednocześnie pomiędzy stopami zwrotu z WIG i DAX panuje umiarkowanie silna korelacja dodatnia (Tab. 2). Należy zwrócić uwagę, iż w analizowanym okresie przeciętne stopy zwrotu nie różniły się statystycznie istotnie od 0, niemniej jednak wartość współczynnika zmienności informuje, że GPW cechowała się relatywnie najwyższą zmiennością. Rozkład stóp zwrotu cechowała leptokurtoza i istotna statystycznie asymetria w przypadku stóp zwrotu z WIG.

Tab.4. Statystyki opisowe dla korelacji między stopami zwrotu z NIKKEI, DJIA, DAX i WIG liczonymi jako 20-okresowa ruchoma korelacja 04.01.2012-10.01.2014

Korelacja cząstkowa	Średnia	Me.	Min.	Max.	Odch. stand.	Skos.	Kurtoza
JAP_USA	0,07	0,12	-0,58	0,57	0,26	-0,42	-0,56
JAP_GER	0,22	0,25	-0,65	0,69	0,25	-0,88	1,16
JAP_PL	0,19	0,19	-0,56	0,78	0,26	-0,53	-0,01
USA_NIEM	0,58	0,64	-0,07	0,89	0,22	-1,13	0,57
USA_PL	0,39	0,41	-0,54	0,74	0,23	-0,91	1,58
NIEM_PL	0,62	0,67	-0,31	0,89	0,18	-1,97	5,95

Źródło: opracowanie własne.

Korelacje między stopami zwrotu jak wynika z danych empirycznych nie są stałe w czasie. W celu pokazania jak bardzo może zmieniać się nie tylko siła ale i kierunek współzależności stóp zwrotu wyliczone zostały korelacje ruchome dla 20 kolejnych dni giełdowych, na podstawie których wyliczone zostały statystyki opisowe (Tab. 4). Wybór okna czasowego był arbitralny i podyktowany krótko okresowymi motywami inwestycyjnymi. Przeciętne współczynniki korelacji są zbliżone do tych uzyskanych w Tab.1. Na szczególną uwagę zasługuje fakt występowania krótkookresowych ujemnych korelacji między stopami zwrotu z indeksów, rodzący możliwość przeprowadzania specyficznych strategii inwestycyjnych. Jednocześnie należy wskazać, że korelacje między giełdą amerykańską, niemiecką i polską należą do najbardziej stabilnych w czasie. Fakt, że rozkłady cechują się asymetrią lewostronną nie pozostaje bez znaczenia dla założeń konstrukcji strategii inwestycyjnych.

Tab.5. Wybór rzędu opóźnień dla modelu VAR $y_t = [rDJIA \ rNIKKEI \ rDAX \ rWIG]'$

kryterium informacyjne	wybór rzędu opóźnień	
	1	2
z wyrazem wolnym		
AIC	10,285532	10,258088*
BIC	10,466044*	10,583008
HQC	10,356633*	10,386069
bez wyrazu wolnego		

AIC	10,26098	10,233162*
BIC	10,404675*	10,520552
HQC	10,317564*	10,34633

Źródło: opracowanie własne.

Tab.6. Analiza przyczynowości w sensie Grangera $\alpha=0,1$

kierunek przyczynowości	rzęd opóźnień	statystyka F	p-value
rDJIAc -> rWIGc	1	8,6701	0,0033
rDJIAc -> rDAXc	4	8,5987	0,0000
rDJIAc -> rNIKKEIc	1	118,2564	0,0931
rNIKKEIc -> rWIGc	1	2,2694	0,1041
rNIKKEIc -> rDAXc	2	0,9055	0,3416
rNIKKEIc -> rDJIAc	1	2,8221	0,0932
rDAXc -> rWIGc	1	0,9906	0,3199
rDAXc -> rNIKKEIc	1	14,8249	0,0001
rDAXc -> rDJIAc	4	2,5492	0,0381

Źródło: opracowanie własne w JMulti.

Zgodnie z definicją przyczynowości w sensie Grangera (x_t jest przyczyną y_t jeżeli bieżące wartości y_t można prognozować z większą dokładnością przez przeszłe wartości x_t niż w inny sposób, *ceteris paribus*) wyłączenie stóp zwrotu z DJIA z modelu VAR pogorszy własności prognostyczne zarówno w równaniu wyjaśniającym kształtowanie się stóp zwrotu na rynku polskim jak i niemieckim i japońskim. Jednocześnie obserwuje się przyczynowość ze strony giełdy japońskiej na niemiecką. Przyczynowość pomiędzy stopami zwrotu z DAX i NIKKEI oraz DAX i DJIA mają charakter dwustronny. Dodatkowo przeprowadzona analiza dekompozycji wariancji Choleskiego pozwala uporządkować zmienne od najmniej podatnych na wpływ pozostałych do najbardziej podatnych w następującym porządku (rDJIA, rNIKKEI, rDAX, rWIG).

Tab.7. Testy koinTEGRacji dla modelu VECM ze zmiennymi I_NIKKEI , I_WIG , I_DJIA , I_DAX , (gdzie I oznacza logarytm naturalny) i maks. 2 opóźnień.

Rząd	Wartość własna	Test śladu	p-value	Test Lmax	p-value
0	0,056827	49,129	0,0361	27,029	0,0559
1	0,033336	22,100	0,3023	15,664	0,2552
2	0,013467	6,4358	0,6487	6,2638	0,5865

Źródło: opracowanie własne w JMulti.

Postać równania długookresowego:

$$\Delta I WIG_c = -0,0147 ECM_{t-1} + 0,0476 \times \Delta I WIG_{c\ t-1} + 0,193 \times \Delta I DJIA_{c\ t-1} + 0,059$$

Parameter $\alpha = -0,0147$ oznacza, że niespełna 1,5% zmian odchyłek wartości logarytmu indeksu giełdowego WIG w cenach zamknięcia od długookresowej zależności z DJIA w cenach zamknięcia redukowana jest w ciągu jednego dnia. Zależność długookresowa występuje i jest istotna statystycznie o czym świadczy wyższa co do modułu od krytycznej wartość statystyki t-Studenta. Parametr przy opóźnionej wartości indeksu WIG_c jest nieistotny statystycznie co oznacza, że poprzedni przyrost wartości tego indeksu nie ma wpływu na przyrost bieżący ($0,944 < 1, t^*$). Parametr przy opóźnionym przyroście $DJIA_{c\ t-1}$ jest istotny statystycznie co oznacza, że przyrost $DJIA_c$ wpływa na przyrost WIG_c dnia następnego. Zatem na wynik notowań w Polsce ma zamknięcie giełdy amerykańskiej w dniu poprzednim. Wyniki te są spójne z uzyskanymi przez innych badaczy m.in. (Przekota, 2007, s. 143). Mając na uwadze zaobserwowane zależności między-rynkowe sformułowano 6 strategii inwestycyjnych, w których rekomendowany jest zakup lub sprzedaż danego instrumentu finansowego, gdy wystąpią określone warunki na rynkach mających potencjalny wpływ na analizowany (Tab. 8). Wyniki sugerują, że w oparciu o przedstawione strategie nie jest możliwe osiągnięcie zysków (abstrahując od wszelkich kosztów dostępu do danych, prowizji maklerskich i innych wpływających na ich zyskowość) w co najmniej 50% przypadków. Jednocześnie skłaniają one do dalszych badań z wykorzystaniem innych grup instrumentów finansowych, zakresów czasowych i interwałów.

Tab.8. Charakterystyka strategii inwestycyjnych; o-cena otwarcia, c- cena zamknięcia, K-Kup, S-Sprzedaż.

Lp.	Strategia	Założenia strategii
I	USA → POLSKA	$DJIA_{o_t} - DJIA_{c(t-1)} \geq 0 \rightarrow rWIG_t > 0 \Rightarrow K\ WIG$; inaczej: S;
II	USA → POLSKA	$r_{DJIA_c} > 0 \Rightarrow rWIG_{t+1} > 0 \rightarrow K\ WIG$; inaczej: S;
III	JAPONIA → NIEMCY	$r_{NIKKEI_c(t-1)} \geq 0 \rightarrow K$; DAX; inaczej: S;
IV	USA → NIEMCY	$r_{DJIA_t} > 0 \Rightarrow rDAX_{t+1} > 0 \rightarrow K\ DAX$; inaczej: S;

V	JAPONIA→POLSKA	$r_NIKKEI_t > 0 \Rightarrow r_WIG_t > 0 \rightarrow K \text{ WIG};$ inaczej: S;
VI	JAPONIA i USA → POLSKA	$(r_NIKKEI_t > 0 \wedge r_DJIA_{t-1} \geq 0 \rightarrow r_WIG_t > 0 \Rightarrow K \text{ WIG};$ inaczej: S;

Źródło: opracowanie własne.

Tab. 9. Wyniki strategii inwestycyjnych zastosowanych dla indeksów NIKKEI, DJIA, DAX i WIG w okresie 04.01.2012-10.01.2014.

Strategia	transakcja	skuteczność [%]
I	kupno	25,1%
	sprzedaż	27,3%
II	kupno	31,0%
	sprzedaż	24,0%
III	kupno	31,2%
	sprzedaż	30,1%
IV	kupno	19,7%
	sprzedaż	36,7%
V	kupno	31,4%
	sprzedaż	31,4%
VI	kupno	39,0%
	sprzedaż	30,8%

Źródło: opracowanie własne.

5. Podsumowanie

Oszacowane modele wskazują na występowanie zależności długookresowych między giełdą polską i amerykańską jak również występowaniem przepływu impulsów międzyrynkowych w krótkim okresie. Konfrontacja przeprowadzonych badań empirycznych z innymi w literaturze przedmiotu dowodzi, że wybór indeksów i okresów badawczych może implikować przeciwne wnioski. Zaprezentowane strategie i modele nie stanowią doskonałego narzędzia do predykcji stóp zwrotu i osiągania ponadprzeciętnych zysków niemniej jednak zdolność inwestora do reakcji w odpowiedzi na zmieniającą się sytuację nie tylko na krajowym rynku kapitałowym ale i wiodących światowych giełdach nie powinna pozostać bez znaczenia dla osiąganych przez niego wyników finansowych.

Stwierdzono, że zachowanie krajów kapitałowych krajów *emerging markets* w porównaniu z rynkami krajów wysoko rozwiniętych jest nieznacznie lepiej prognozowalne. Jednocześnie przeprowadzone analogiczne badanie wpływu stóp zwrotu na giełdach amerykańskiej i japońskiej na polską i niemiecką sugerują raczej porównywalną przydatność zaproponowanych strategii. Formalne zweryfikowanie przewidywalności zmian cen instrumentów finansowych wymagałoby zaangażowania szerszej gamy narzędzi statystyczno-ekonometrycznych oraz analizy technicznej.

Uzyskane wyniki sugerują, z punktu widzenia polskiego rynku kapitałowego zmiany na światowych giełdach nie są obojętne. Największą skutecznością w sensie poprawności predykcji kierunku zmian cen *ex ante* na 1 okres wprzód okazała się strategia 6 w której to oczekuje się wzrostu (spadku) indeksu WIG w odpowiedzi na wzrost (spadek) cen indeksów w USA i Japonii dzień wcześniej. Najmniej skuteczną strategią okazało się natomiast kupowanie (sprzedawanie) akcji na giełdzie niemieckiej podyktowane wzrostami (spadkami) na giełdzie amerykańskiej dnia poprzedniego.

Wykazano, że korelacja stóp zwrotu z instrumentów, których ceny są niemal współliniowe cechuje umiarkowanie silna korelacja dodatnia, która zmienia się w czasie nie tylko co do siły ale i kierunku stwarzając dodatkowe ryzyko ale i okazje inwestycyjne. Skłania to do dalszych prac badawczych, w szczególności z zastosowaniem modeli ekonometrycznych klasy DCC-GARCH uwzględniających dynamikę korelacji, oraz zjawisko grupowania wariancji którego obecność stwierdzono.

7. Bibliografia

1. Augustyński I. (2011), *Wpływ giełd światowych na główne indeksy giełdowe w Polsce*. Finansowy Kwartalnik Internetowy „e-Finanse”, Vol. 7, Nr. 1, www.e-finance.com, (dostęp 04.06.2014).
2. Będkowska-Sójka B. (2010), *Intraday CAC40, DAX20 and WIG20 returns when the American macro news is announced*, „Bank i Kredyt”, Vol. 41, Nr. 2.
3. Bhargava R., Bose A. i Dubofsky D. (1998), *Exploiting International Stock Market Correlations with Open-End International Mutual Funds*, „Journal of Business; Finance, and Accounting”, Nr. 25, 765-773.
4. Bogle J.C. (2005), *The Battle for the Soul of Capitalism*, Yale University Press, New Haven.
5. Brzeszczyński J. i Kelm R. (2002), *Ekonometryczne modele rynków finansowych; Modele kursów giełdowych i kursów walutowych*. Wyd. WIG-Press, Warszawa.
6. Czupryna M. (2013), *O współzależności giełd na przykładzie giełdy polskiej i niemieckiej*, „Annales Universitatis Marie Curie-Skłodowska”, Vol XLVII, Nr. 3.
7. Dudek A. (2009), *Wpływ sytuacji na amerykańskiej giełdzie papierów wartościowych na zachowania inwestorów w Polsce – analiza ekonometryczna*. [w:] Kopycińska D. (red.), *Ekonomiczne problemy funkcjonowania współczesnego świata*, Wyd. PrintGroup, Szczecin.
8. Engle R.F. i Granger C.W.J. (1987), *Cointegration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing*, „Econometrica”, Vol. 55, Nr. 2.
9. Fama E.F. (1970), *Efficient Capital Markets: A review of Theory and Empirical Work*, „Journal of Finance”, Vol. 25.
10. Granger C.W.J. (1969), *Investigating Casual Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods*, „Econometrica”, Nr. 37.
11. Greene J. i Hodges C. (2002), *The dilution impact of daily fund flows on open-end mutual funds*. Journal of Financial Economics, Vol. 65.
12. Hanousek, J. i Kocenda, E. (2011), *Foreign News and Spillovers In Emerging European Stock Markets*, „Review of International Economics”, Nr. 19.
13. Horvath R. i Petrovski D. (2012), *International Stock Market Integration; Central and South Eastern Europe Compared*, „IOS Working Papers”.
14. Johansen S. (1988), *Statistical Analysis of Cointegration Vectors*, Journal of Economic Dynamics and Control”, Nr. 12.

15. Kanas A. (1988), *Linkages between the US and European equity markets: further evidence from cointegration tests*, "Applied Financial Economics", Nr. 8.
16. Kusideł E. (2000), *Modele wektorowo-autoregresyjne VAR. Metodologia i zastosowania*. [w:] Suchecki B. (red.), *Dane panelowe i modelowanie wielowymiarowe w badaniach ekonomicznych*, Wyd. Absolwent, Łódź.
17. Li H. i Majerowska E. (2008), *Stock market integration: A multivariate GARCH analysis on Poland and Hungary*, "Research in International Business and Finance", Nr. 24.
18. Ljung G. M. i Box G.E.P. (1978), *On a Measure of a Lack of Fit in Time Series Models* "Biometrika", Vol. 65, Nr. 2.
19. Lucey B.M. i Voronkova S. (2005), *Linkages and relationships between Emerging European and Developed Stock Markets before and after the Russian Crisis of 1997-1998*, "International Finance Review", Nr. 6.
20. Menzly L. i Ozbas O. (2010), *Market segmentation and cross-predictability of returns* "Journal of Finance", Nr. 65.
21. Mrzygłód U. i Nowak S. (2009), *The Analysis of Selected European Stock Market Cointegration*, "Journal of Emerging and Transition Countries", Nr. 2.
22. Phillips P.C. i Perron P. (1988), *Testing for a unit root in time series regression*. "Biometrika", Vol. 75, Nr. 2.
23. Stooq, Portal finansowy, (2014), www.stooq.pl, (dostęp: 02.03.2014).
24. Przekota G. (2007), *Analiza zależności między indeksami rynków akcji na giełdzie polskiej i amerykańskiej*, "Badania operacyjne i decyzje", Nr 3-4.
25. Scheicher M. (2001), *The comovements of stock markets in Hungary, Poland and the Czech Republic*, "International Journal of Finance and Economics", Nr. 6.
26. Syriopoulos T. (2007), *Dynamic Linkages between Emerging European and Developed Stock Markets: Has EMU Any Impact?* "International Review of Financial Analysis", Nr. 16.

24. ANALIZA ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIOTSTWEM PRODUKCYJNYM

Henryk Wojtaszek⁷⁴

1. Wstęp

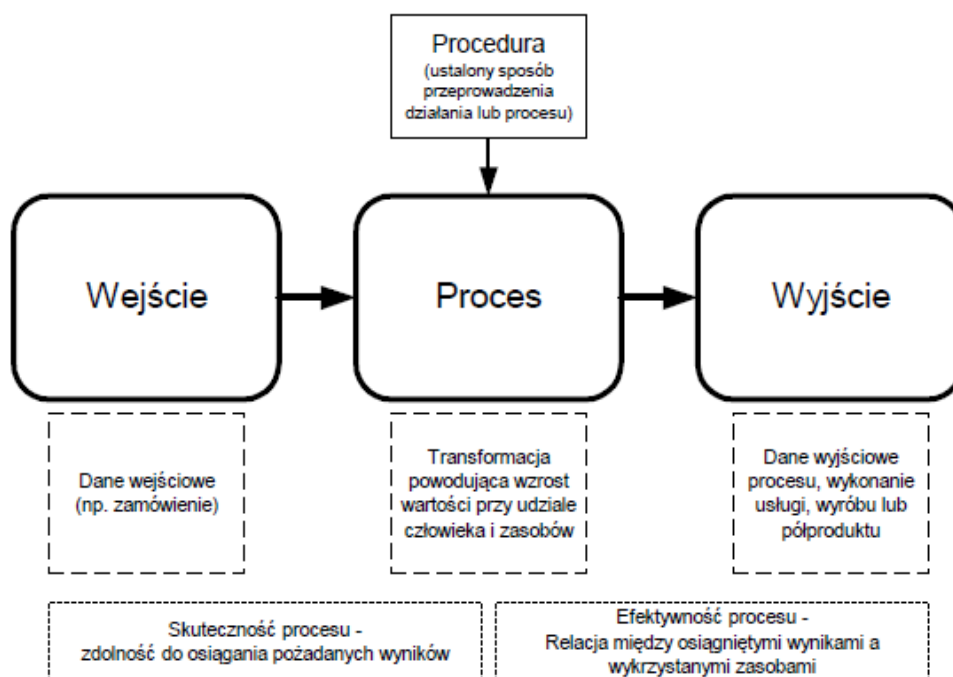
W obecnych czasach coraz bardziej wzrasta zainteresowanie w zakresie ochrony środowiska naturalnego wraz ze wzrostem świadomości kierowników pracowników oraz klientów. Pojawiają się nowe możliwości finansowe, które skłaniają organizacje do zmniejszenia negatywnego oddziaływania na środowisko przyrodnicze. Organizacje starają się poprawić wizerunek firmy w trosce o bezpieczeństwo środowiska uznając je jako integralną część strategii przedsiębiorstwa. Prowadzona strategia przedsiębiorstwa ma na celu umocnienie swojej pozycji rynkowej. Zainteresowanie ochroną środowiska wzrasta wraz ze wzrostem zainteresowania stworzenia poprawnego zarządzania systemem jakości, co istotnie wpływa do podstawy wprowadzenia kolejnych systemów zarządzania. We współczesnym świecie rozwój gospodarczy oznacza systematyczne zmiany dokonywane w wyniku przekształcenia jakościowo strukturalnych w danej gospodarce i wywołany jest on rozwojem sił wytwórczych zapewniających wzrost produkcji i konsumpcji. Stan środowiska przyrodniczego wywiera wpływ na struktury gospodarcze w sposób bierny i aktywny. Pierwsze wynika z faktu, czynnik środowiskowy stanowi dla tych struktur ograniczenie o charakterze surowcowym, technologicznym i lokalizacyjnym. Natomiast drugie sprawia, że środowisko przyrodnicze staje się czynnikiem dynamizującym zmiany w tych strukturach. Zatem restrukturyzacja technologiczna posiada istotne znaczenie dla zapewnienia odpowiednich relacji pomiędzy gospodarką a środowiskiem [Płowiec 2011].

2. Zarządzanie środowiskiem

Zarządzanie środowiskiem jest to świadome użytkowanie oraz kształtowanie środowiska celem jego właściwej ochrony. Polega ono na kształtowaniu wzorców w sposób pośredni, bezpośredni tak, aby w procesach produkcyjnych lub innych gospodarczo-administracyjnych aspektów zachowawczych społeczeństwa, czy też pojedynczych osób wykonywujących wszelkie czynności zgodnie z dbałością o naturalne środowisko. Działanie to wzmaga zintegrowane ogólne zarządzanie w przedsiębiorstwie lub gminie, co jest utożsamiane z nazwą zarządzania środowiskowego lub proekologicznego [Poskrobko 1998]. Zarządzanie środowiskowe są to skoordynowane działania mające na celu ochronę środowiska. W praktyce oznacza nadzór oraz ograniczanie wpływów na środowisko związanych z procesami, wyrobami lub usługami organizacji a także poszukiwanie korzyści wynikających z właściwego postępowania w ochronie środowiska [Nierzwicki 2006]. System zarządzania środowiskowego jest to część ogólnego systemu zarządzania, która obejmuje strukturę organizacyjną, planowanie, odpowiedzialność, zasady postępowania, procedury, procesy i środki potrzebne do opracowywania, wdrażania, realizowania, przeglądu i utrzymywania polityki środowiskowej [Ejdys 2004]. Na poniższym wykresie przedstawiono schemat podejścia procesowego zarządzania środowiskiem.

⁷⁴ mgr, doktorant, Politechnika Częstochowska w Częstochowie

Schemat 1. Podejście procesowe zarządzania środowiskiem



Źródło: podejście procesowe zarządzania środowiskiem, materiały Auditor wewnętrzny Systemu Zarządzania Środowiskowego, 17 – 18.09.2012 Szczecin, Incert

Schemat ten pokazuje całościowy układ zarządzania przedsiębiorstwem począwszy od wejścia, a skończywszy na wyjściu z uwzględnieniem procedur zawieszonych w kierunku ochrony środowiska. Działalność każdego przedsiębiorstwa można przedstawić jako grupę wzajemnie ze sobą powiązanych procesów. Za ich pomocą realizowane są wszystkie cele, jakie stawia sobie dana organizacja. Ważne jest, aby te wszystkie elementy były zachowane, przy jednoczesnym dążeniu do stałej minimalizacji kosztów funkcjonowania oraz poprawy efektywności procesów [Graczyk 2008, Żółtowski 2009].

W przypadku zagrożenia lub ryzyka ekologicznego istnieje możliwość ubezpieczenia ekologicznego, od odpowiedzialności prawnej za zanieczyszczenie środowiska. Odpowiedzialność ta odnosi się tylko i wyłącznie do odpowiedzialności cywilnej. Może to być odpowiedzialno rozumiana za udowodnioną winę, powstałą w związku ze spowodowanymi stratami i szkodami w środowisku naturalnym, a tak udowodniona wina oraz zagrożenia i ryzyka ekologicznego. Odpowiedzialność taka, jest regulowana zwykle przepisami Kodeksu Cywilnego i dodatkowymi aktami prawnymi [Poskorbutko 2008].

3. System zarządzania środowiskiem

System zarządzania środowiskiem staje się istotnym elementem dbałości o środowisko naturalne w XXI wieku. Celem Systemu Zarządzania Środowiskiem jest zarządzanie oddziaływaniem na środowisko naturalne, w taki sposób, aby działania w tym zakresie były wydajniejsze i bardziej spójne z pełną działalnością organizacji zgodnie działającej ze środowiskiem. System stanowi integralną część zarządzania organizacją. Pozwala to zidentyfikować wszystkie oddziaływania na środowisko, ocenić ich realny wpływ na środowisko, nadzorować związane z nimi wymagania prawne oraz minimalizować ryzyko związane z tą działalnością [Stanek, Stachowicz 1998]. Odpowiednie wdrożenie systemu zarządzania środowiskiem pozwala na włączanie działań proekologicznych w

normalną działalność organizacji nie dokonując delegowania dodatkowych zadań na personel. Ważnym elementem tej działalności jest świadomość proekologiczna personelu [Pawłowski 2009].

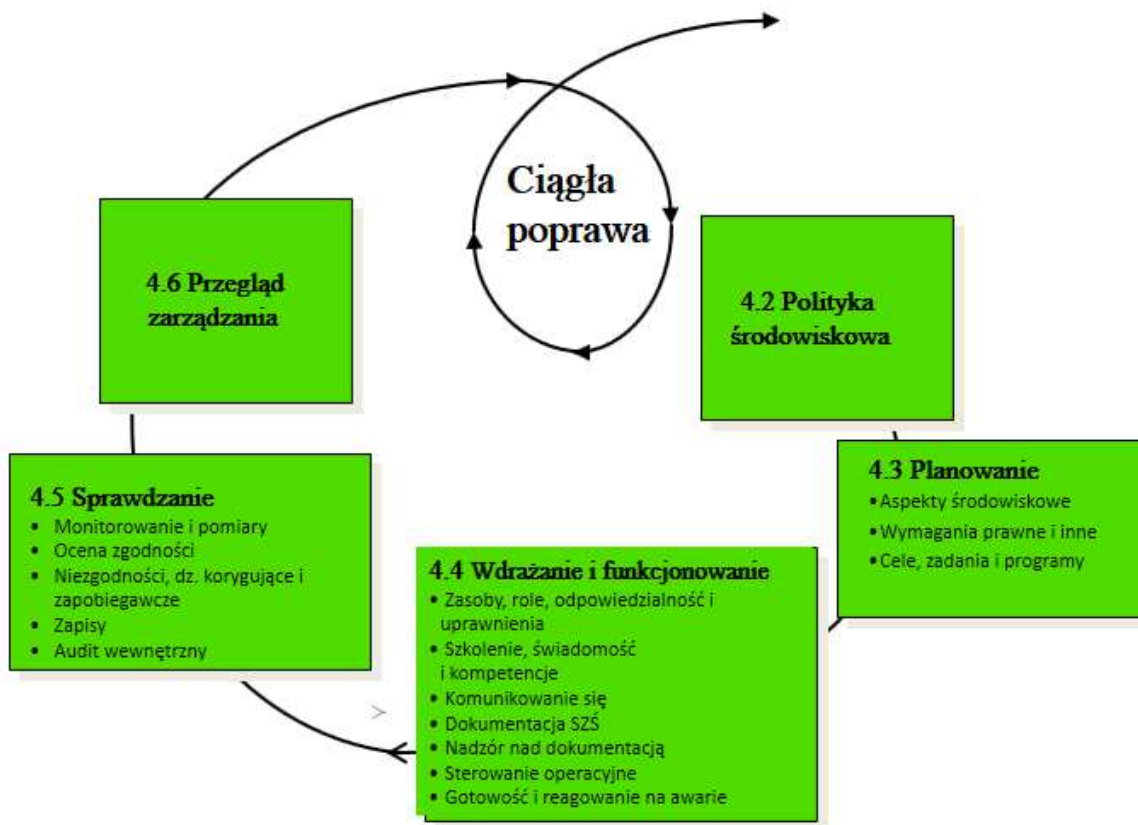
W pierwszym etapie zarządzania środowiskiem ważne są szkolenia i edukacja. Elementy te zwiększają efektywność systemu oraz jego przydatność. Należy zwrócić szczególną uwagę, aby przy wdrażaniu systemu wykorzystać narzędzia, które są już obecnie stosowane w organizacji, tak jak przykładowo system zarządzania jakością ISO. Podstawę do certyfikacji Systemu Zarządzania Środowiskiem stanowi norma międzynarodowa ISO 14001. Norma ta określa proces planowania, kontrolowania i doskonalenia działań organizacji w zakresie ochrony środowiska. Pozwala to na identyfikację aspektów działania organizacji, na którą ma wpływ środowisko naturalne oraz przepisy prawa z tym związane. Norma ta pozwala również zdefiniować cele i programy prowadzące do ich osiągnięcia poprzez wdrożenie odpowiednich działań sprawdzających osiągnięte wyniki [Strabyła 2010].

System Zarządzania Środowiskowego to część całego systemu zarządzania przedsiębiorstwem, która obejmuje strukturę organizacyjną, planowanie, podział odpowiedzialności oraz wdrożenie środków niezbędnych do opracowywania, wdrażania i prowadzenia zarządzania w sposób uwzględniający problemy środowiska (Maudhton 2010). System ten, składa się z narzędzi umożliwiających organizowanie zasad środowiskowych prowadzących do minimalizacji szkodliwego oddziaływania na środowisko w sposób korzystny dla danego przedsiębiorstwa oraz środowiska. Jednym z istotnych elementów opracowanych przez Komisję Europejską jest system EMAS. System ten umożliwia działalność przez organizacje posiadające swoje główne siedziby na terenie Unii Europejskiej (Strabyła 2010). Na poniższym schemacie przedstawiono elementy zarządzania normy ISO 14001.

Powyższy schemat przedstawia elementy zarządzania według normy ISO 14000 dążące do ciągłej poprawy poprzez: przegląd zarządzania, politykę środowiskową, planowanie sprawdzanie oraz wdrażanie i funkcjonowanie. Sprawdzanie dotyczy: monitorowania i pomiarów, oceny zgodności, niezgodności korygujących i zapobiegawczych, zapisów i audytów wewnętrznych (Grabowik, Knosala 2011, Paszek 2009). Wdrażanie i funkcjonowanie, dotyczy: zasobów, ról, odpowiedzialności i uprawnień, szkoleń, świadomości i kompetencji, komunikowania się, dokumentacji SZŚ, nadzorów nad dokumentacją, sterowania operacyjnego oraz gotowości reagowania na awarie. Planowanie dotyczy: aspektów środowiskowych, wymagań prawnych i innych, celów zadań i poprawy działalności organizacji (Bozarth , Handfield 2008).

Polityka środowiskowa określona przez naczelne kierownictwo powinna być dostosowana do charakteru oraz skali oddziaływania procesów, produktów czy też usług na środowisko. Polityka ta powinna zawierać deklarację ciągłej poprawy i zapobiegania zanieczyszczeniom. Zawierać zobowiązanie przestrzegania prawa w zakresie ochrony środowiska oraz wewnętrznych zobowiązań w tym zakresie. Powinna być publicznie dostępna i wdrożona w życie (Chlebus 1998).

Schemat 2. Elementy zarządzania wg. normy ISO 14001.



Źródło: Systemy zarządzania środowiskowego i ich wymagania (seria ISO 14000).

4. Ocena systemu zarządzania środowiskiem przedsiębiorstwa produkcyjnego

Badane przedsiębiorstwo produkcyjne produkuje i oferuje do sprzedaży detale stosowane do hydraulicznych i pneumatycznych układów hamulcowych, elementy stosowane w instalacjach grzewczych i sanitarnych. Uszczelki do zaworów butli gazowych oraz instalacji LPG, elementy urządzeń medycznych, wyroby dla budownictwa oraz wiele innych wykonywanych z gumy, silikonu, gumy połączonej z metalem. Firma rozpoczęła swoją działalność od 1994 roku na terenie całej Polski z siedzibą w województwie małopolskim.

Badania przeprowadzono na podstawie kwestionariusza ankietowego, stosując pytania zamknięte. Podjęto próbę oceny wprowadzonego systemu zarządzania środowiskiem przedsiębiorstwa produkcyjnego w województwie małopolskim w II kwartale 2014 roku.

Podjętą ocenę podzielono na kilka elementów, takich jak: przeprowadzenie audytu wstępnego i oceny zgodności [Śleszyński 2000].

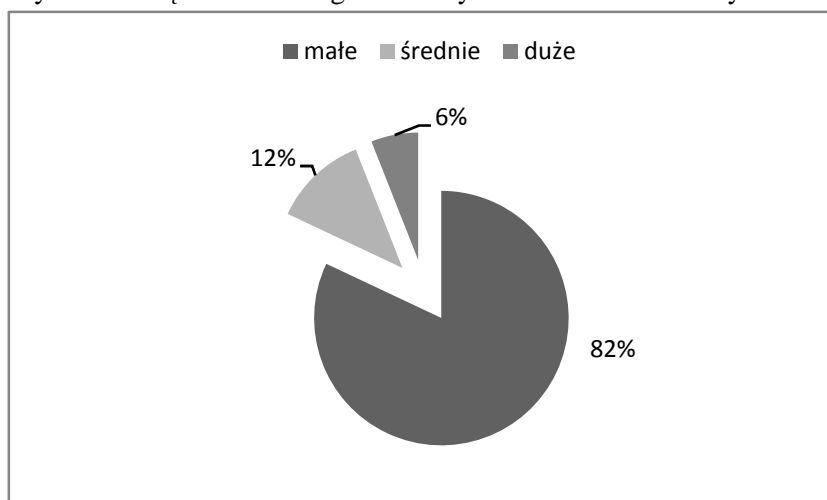
Pierwszym aspektem podjętego badania była ocena przeprowadzenia audytu wstępnego oraz prawidłowości oceny zgodności [Bednarz 1998].

Podjęta analiza działań oraz dokumentów dotyczących zarządzania środowiskiem miała na celu ocenę działalności w zakresie spełnienia wymagań prawa dotyczących ochrony środowiska oraz wymagań normy ISO 14001. Przeprowadzenie audytu pozwoliło na zidentyfikowanie i zapoznanie się z procesami realizowanymi w firmie oraz określenie stopnia spełnienia wymagań prawa ochrony środowiska. Przedsiębiorstwo posiadało raporty zawierające ocenę obecnej sytuacji w zakresie zarządzania środowiskowego, ocenę zgodności działań z wymaganiami prawa ochrony środowiska

oraz wyniki przeprowadzonej analizy SWOT przedsiębiorstw w odniesieniu do działalności firmy w aspekcie ochrony środowiska, czyli słabe i mocne strony oraz szanse i zagrożenia [Gunia 2009]⁷⁵.

Kolejnym badanym elementem były szkolenia kierownictwa i kadry z zakresu wprowadzonej normy ISO 14001 oraz metodyki budowy i wdrażania systemu zarządzania środowiskowego w firmie. Na podstawie przeprowadzonego badania stwierdzono, że częstotliwość przeprowadzonych szkoleń jest nieadekwatna do oczekiwań, co przedstawia poniższy wykres numer 2.

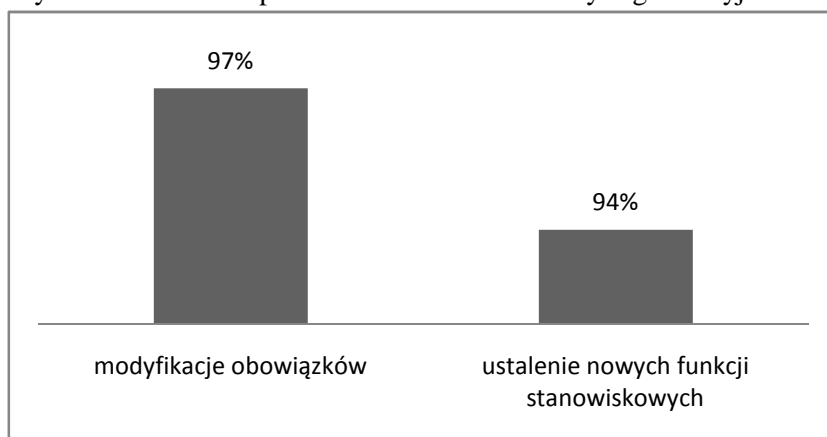
Wykres 2. Częstotliwość organizowanych szkoleń z wdrożonych norm ISO



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego wykonanego w województwie dolnośląskim w II kwartale 2014 roku.

Z powyższego wykresu wynika, że częstotliwość organizowanych szkoleń jest mała, co oznacza, że ilość organizowanych szkoleń jest niewielka w stosunku do poziomu wdrażanych norm. W tej sytuacji celem uzyskania właściwego obrazu wdrożonego systemu zarządzania środowiskiem należałoby zwiększyć częstotliwość realizowanych w tym zakresie szkoleń. Poniższy wykres numer 3 przedstawia podział odpowiedzialności oraz zmiany organizacyjne.

Wykres 3. Podział odpowiedzialności oraz zmiany organizacyjne



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego wykonanego w województwie dolnośląskim w II kwartale 2014 roku.

Kolejnym badanym aspektem było wprowadzenie zmian organizacyjnych niezbędnych do efektywnego funkcjonowania zarządzania systemem środowiskowego. Przeprowadzona analiza w

⁷⁵ Opracowanie Bartosz Bartniczak

http://www.oeconomia.copernicana.umk.pl/plikidopobrania/2011_2_bartniczak.pdf (dostęp 2014-10-07)

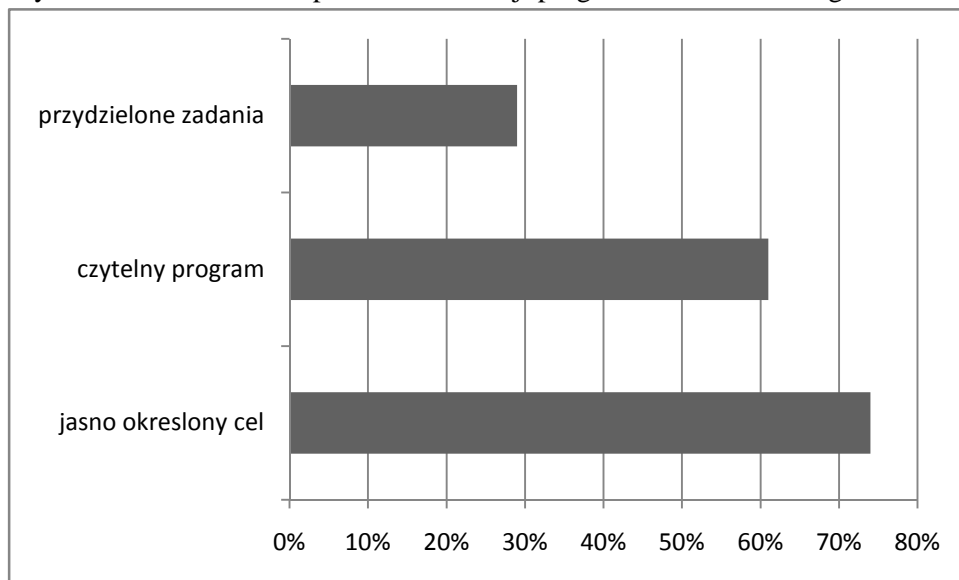
zakresie uregulowań podziału odpowiedzialności oraz wprowadzenia niezbędnych zmian w schemacie organizacyjnym nie wykazała żadnych nieprawidłowości. Zastosowane modyfikacje obowiązków, ustalenie nowych nowych funkcji w zakresie stanowisk wymaganych działań jest zgodny z wprowadzoną normą.

Kolejnym badanym aspektem było opracowanie i ustanowienie polityki środowiskowej. Analiza strategii działania firmy na zewnątrz w stosunku klientów, kooperantów i innych zainteresowanych stron. Strony nie wykazały, żadnych nieprawidłowości.

Ważnym elementem badania środowiskowego są aspekty środowiskowe, gdyż dzięki nim następuje identyfikacja wraz z określeniem ich znaczenia w zakresie elementów działalności firmy, jej wyrobów lub usług, które wzajemnie oddziałują na środowisko naturalne. Badanie w zakresie określenia zidentyfikowanych aspektów środowiskowych nie wykazały żadnych nieprawidłowości.

Kolejnym badanym aspektem była podjęta próba oceny celów, zadań i programów środowiskowych w zakresie zdefiniowania ich poziomu realizacji. Przeprowadzone badanie pozwoliło na wykrycie pewnych nieprawidłowości, co obrazuje na poniższy wykres numer 4.

Wykres 4. Zdefiniowanie poziomu realizacji programu środowiskowego



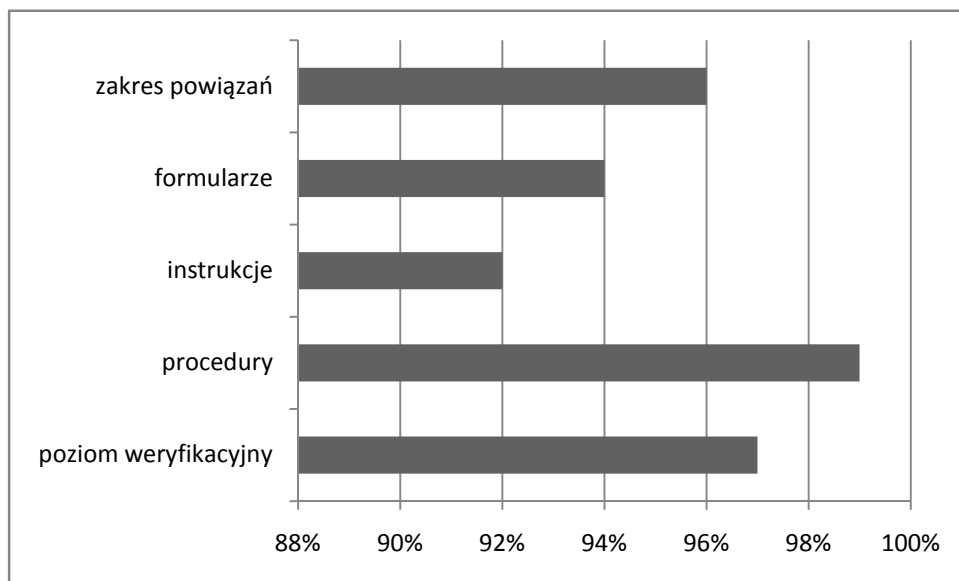
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego wykonanego w województwie dolnośląskim w II kwartale 2014 roku.

Z powyższego wykresu wynika, że obszary odpowiadające za zakres poziomu realizacji programu środowiskowego, a dokładniej: przydzielone zadania, czytelny program i jasno określony cel wymagają poprawy ponieważ ich określenie celu oraz czytelność nie jest zachowana na właściwym poziomie i wymaga znacznego dopracowania.

Następnym podjętym elementem oceny, była dokumentacja zarządzania środowiskowego. Dokonano oceny sposobu opracowania, analizy oraz poziomu weryfikacji projektów dokumentacji systemowych takich, jak: procedur, instrukcji oraz formularzy. W tej ocenie zawarto: sposób wdrażania oraz poziom realizowanych konsultacji. Podjęto również ocenę weryfikacji powiązań zawartych w dokumentacji oraz zakres realizacji wdrożeń z zakresu procedur usług konsultingowych. W toku przeprowadzonego postępowania sprawdzającego stwierdzono poprawność, gdyż wszelkie elementy oceny zostały zrealizowane w sposób prawidłowy.

Na poniższym wykresie numer 5 przedstawiono elementy oceny dokumentacji środowiskowej.

Wykres 5. Elementy oceny dokumentacji środowiskowej



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego wykonanego w województwie dolnośląskim w II kwartale 2014 roku.

Z powyższego wykresu wynika, że wszelkie składowe oceny dokumentacji środowiskowej są zrealizowane na wymaganym poziomie, a dokładniej: procedury, poziom weryfikacyjny, zakres powiązań, formularze oraz instrukcje. Zauważamy, że współczynnik ich realizacji wynosi w najmniejszym z wyników 92%, co jest zadowalającym reprezentacyjnym wynikiem.

5. Podsumowanie

Środowisko naturalne jest bardzo istotnym elementem naszego społeczeństwa, dbałość o nie oraz systematyczne wdrożenie czynników mających wpływ na prawidłowy zakres ochrony środowiska jest priorytetem działalności każdego przedsiębiorstwa.

System zarządzania środowiskowego jest zgodny z przyjętymi normami, a w tym normy ISO14001. Jest to dobrze zbudowane narzędzie ułatwiające organizację wdrażającą kontrolowanie wpływu wywieranego na środowisko w sposób mający prawidłowy wpływ na jego ochronę. Opracowanie oraz wdrożenie właściwego systemu wymaga odpowiedniego wdrożenia koncepcji systemowej oraz znajomości specyfiki organizacji.

Wymagane jest zwiększenie częstotliwości organizowanych szkoleń, gdyż ich wielkość jest niedopuszczalną. Przeprowadzona analiza w zakresie wprowadzonych zmian organizacyjnych w zakresie funkcjonowania zarządzania systemem środowiskowym nie wykazała żadnych uchybień, co świadczy o poprawności ich działania. Polityka środowiskowa uwzględniająca relacje z pracownikami wykazała zachowanie prawidłowości. Cele oraz zadania w zakresie realizacji programów środowiskowych zostały prawidłowo zdefiniowane. Zmiany organizacyjne również nie są wskazane. Opracowana polityka środowiskowa w zakresie działania firmy na zewnątrz oraz wewnątrz firmy wskazują na poprawność w działaniu. Identyfikacja w aspektach środowiskowych jest również zachowana na właściwym poziomie.

Zaleca się wprowadzenie zmian w ocenie celów, zadań i programów środowiskowych w zakresie zdefiniowania poziomu realizacji, gdyż przydzielone zadania, w zakresie czytelności programu oraz ich wymagają znacznego dopracowania. W zakresie dokumentacji zarządzania środowiskowego i usług konsultingowych i procedur awaryjnych nie wykryto, żadnych nieprawidłowości.

Weryfikacja oceny systemu zarządzania środowiskowego wskazuje w większości na zachowanie prawidłowości, co pozwala na wystawienie pozytywnej oceny w tym zakresie. System zarządzania środowiskowego został właściwie zaplanowany oraz wszelkie jego etapy podlegające kontroli zostały należycie poprowadzone.

6. Bibliografia

1. Bednarz. L, Ekonomiczne aspekty implementacji zintegrowanych systemów zarządzania produkcją, Zarządzanie Produkcją 1.3-4 1998.
2. Borys. T, Rogala. P. Systemy zarządzania jakością i środowiskiem, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2007.
3. Bozarth. C, Handfield. R. B, Wprowadzenie do zarządzania operacjami i łańcuchem dostaw, Helion, Gliwice 30 2007.
4. Chlebus. E, Metody i techniki komputerowe w przygotowaniu i zarządzaniu produkcją, Zarządzanie Produkcją 1.1-2 1998.
5. Ejdyś. J, Metoda oceny wyników działalności środowiskowej. Centrum Zrównoważonego Rozwoju i Zarządzania Środowiskiem, Politechnika Białostocka, Białystok 2004.
6. Grabowik. C., Knosala. R, Metoda obiektowej reprezentacji wiedzy w systemie doradczym wspomagającym technologiczne przygotowanie produkcji." Zarządzanie Produkcją 3.1-4 2000, s.11-19.
7. Graczyk. A, Myths and facts about wind energy- is it worth investing in Central and Eastern European Countries? International Conference "Economic transformation of Central and Eastern European Countries, Faculty of Economics of Vilnius University, September 19-20, 2008.
8. Gunia. G, Implementacja zintegrowanych systemów informatycznych w małych i średnich przedsiębiorstwach, Zarządzanie Przedsiębiorstwem 2009.
9. http://www.oeconomia.copernicana.umk.pl/plikidopobrania/2011_2_bartniczak.pdf (dostęp 2014-10-07)
10. ISO 14000-Systemy zarządzania środowiskowego i ich wymagania
11. Maudhton G., Hunter C., Sustainable Cities, Regional Policy Development Series 7, JKP, London 2010.
12. Nierzwicki. W, Zarządzanie środowiskowe, PWE, Warszawa, 2006.
13. Paszek. A, Budowa systemu zarządzania wiedzą w przedsiębiorstwie produkcyjnym, Część I, Metodyka, Zarządzanie Przedsiębiorstwem/Polskie Towarzystwo Zarządzania Produkcją 2 2009.
14. Pawłowski A., Teoretyczne uwarunkowania rozwoju zrównoważonego. Rocznik Ochrony Środowiska, Wyd. Środkowo-Pomorskie Tow. Nauk. Ochr, Koszalin, 2009.
15. Płowiec U, Polska i Unia Europejska. Stan obecny i wyzwania na przyszłość, Agencja Wyd. Placet 2011.
16. Poskrobko. B, Zarządzanie środowiskiem, PWE, Warszawa 1998.
17. Stabryła. A, Kaleta. A, Analiza decyzyjna w projektowaniu strategii zarządzania przedsiębiorstwem, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2010.
18. Stanek. S., Stachowicz. J, Przesłanki i warunki budowy komputerowego systemu wspomagania organizacji, Zarządzanie Produkcją 1.3-4 1998.
19. Śleszyński. J, Ekonomiczne problemy środowiska, Aries, Warszawa 2000.
20. Żółtowski. M, Komputerowe wspomaganie zarządzania systemem eksploatacji w przedsiębiorstwie produkcyjnym." Zintegrowane zarządzanie. Oficyna Wydawnicza Polskiego Towarzystwa Zarządzania Produkcją, Opole 2011.

25.IDENTYFIKACJA INWESTORA W PRAWIE BUDOWLANYM

Marta Zdrojowska-Pyptiuk

Wydział Prawa i Administracji
Katedra Prawa i Postępowania Administracyjnego
Uniwersytet Śląski w Katowicach

1. Wprowadzenie

Celem niniejszego artykułu jest przybliżenie osoby inwestora, a dokładniej próba definicji rzeczzonego pojęcia na potrzeby ustawy – Prawo budowlane z 1994 roku (zw. dalej Ustawą).

Dlaczego tak istotne jest właściwe określenie, zdefiniowanie tego terminu? Odpowiedź na powyższe pytanie wydaje się oczywista, gdy popatrzymy na przepisy obowiązującego Prawa budowlanego. Ustawodawca bowiem często posługuje się tym terminem, nie definiując go jednak – brak w tymże akcie legalnej definicji „inwestora”. Przykładowo wskazać tu można przepis art. 52 Ustawy, który traktuje o podmiotach do których mają być adresowane nakazy wynikające z powołanych w tymże artykule przepisów, w tym m.in. nakaz rozbiórki. Prawodawca wśród tych podmiotów wymienia: inwestora, właściciela, zarządcę obiektu budowlanego. Przy czym, kolejność ta, co jest podkreślane w orzecznictwie i literaturze, nie jest przypadkowa. W pierwszej kolejności zatem przedmiotowymi obowiązkami winien być obciążony inwestor mający tytuł prawny do obiektu, a dopiero w drugiej kolejności właściciel lub działający w jego imieniu zarządca [wyrok NSA z dnia 15 maja 2012 r. sygn. akt II OSK 338/11]. Warto też zwrócić uwagę na art. 59 ust 7 Ustawy, który stanowi, że stroną w postępowaniu w sprawie pozwolenia na użytkowanie jest wyłącznie inwestor. Prawidłowe zatem ustalenie osoby inwestora jest konieczne także z punktu widzenia zakończenia procesu budowlanego.

Zastanawiający jest zatem fakt, dlaczego prawodawca nie opracował definicji tegoż terminu, tym bardziej, iż takowa zawarta była w ustawie z 31 stycznia 1961 r. - Prawo budowlane (Dz.U. Nr 7, poz. 46), gdzie w art. 12 ust. 1 (rozdział 2) inwestorem określono osobę prawną lub jednostkę organizacyjną, która na mocy odrębnych przepisów jest uprawniona do dysponowania środkami finansowymi na realizację inwestycji budowlanych i realizuje te inwestycje. Nadto przepis ten rozróżniał: inwestorów państwowych czyli państwowe jednostki organizacyjne; inwestorów spółdzielczych, tj. spółdzielnie i centrale spółdzielcze; inwestorów społecznych do których zaliczano: organizacje polityczne, organizacje społeczne i zawodowe oraz stowarzyszenia zarejestrowane; inwestorów prywatnych, a mianowicie osoby fizyczne oraz nie objęte przepisami ust. 2-4 osoby prawne.

Definicja ta jednakże nie została inkorporowana zarówno do ustawy Prawo budowlane z 1974 roku, jak i ustawy – Prawo budowlane z 1994 roku.

W obowiązującej Ustawie prawodawca ograniczył się jedynie do wskazania, iż inwestor, obok inspektora nadzoru inwestorskiego, projektanta, kierownika budowy lub kierownika robót należy do katalogu uczestników procesu budowlanego, o czym stanowi art. 17 pkt 1 Ustawy. Z kolei w art. 18 tego aktu ustawodawca określił zakres obowiązków, jakie ciążą na tym podmiocie jako uczestniku procesu budowlanego. Powyższe jednakże nie daje nam odpowiedzi na pytanie: Kim jest inwestor? Czym charakteryzuje się ten podmiot?

2. Pojęcie inwestora w świetle literatury i orzecznictwa administracyjnego

Opisując osobę inwestora Włodzimierz Flak wskazał, iż podmiot ten jako „podstawowy uczestnik procesu inwestycyjnego jest zwykle inicjatorem zamierzenia inwestycyjnego, dysponentem kapitału oraz bezpośrednim realizatorem przedsięwzięcia, bądź zlecającym wykonawstwo specjalistycznej firmie, a także właścicielem wykonanego obiektu (skutku, efektu) inwestycyjnego.” [Flak 2000, str. 123]. Autor podkreślił nadto, że przedmiotem działania tego podmiotu są nie tylko inwestycje budowlane, w wyniku realizacji których powstają nowe obiekty, tj. budynki i budowle, ale również modernizacja lub ulepszanie istniejących obiektów, a także ich wymiana i restrukturyzacja. Co więcej inwestycje te mogą powstawać jako samodzielne obiekty podstawowe, jak również obiekty towarzyszące i wspomagające procesy praekologiczne i gospodarcze, a także mogą być one realizowane na użytek wspólny zainteresowanych podmiotów gospodarczych, gminy lub regionu. [Flak 2000, str. 123]. Inwestorem może być, w ocenie autora „osoba fizyczna lub prawna, angażująca kapitał w realizację przedsięwzięcia gospodarczego w nadziei czerpania korzyści o charakterze ekonomicznym i/lub finansowym (wpływy, dochody, obroty, przychody, zyski, dywidendy, itp.) lub innym (np. społecznym) w długim horyzoncie czasowym. Inwestorem może więc być zarówno osoba prawna, realizująca inwestycje na użytek własny (np. dom, mieszkanie), bądź w celu czerpania korzyści w formie czynszów z obiektów lub budynków dzierżawionych: jak również instytucje zorganizowane w formie spółki cywilnej, z ograniczoną odpowiedzialnością, albo akcyjnej, a także jako inwestorzy publiczni, społeczni (stowarzyszeń, organizacji).” [Flak 2000, str. 123]. Co więcej inwestor może być sam fizycznym organizatorem procesu przygotowania i wykonania obiektu, bądź - w warunkach dużych organizacji społecznych – za pośrednictwem własnej służby inwestycyjnej, a także – co z racji rozwoju wyspecjalizowanych firm inwestycyjno-budowlanych ma coraz częściej miejsce – poprzez zlecenie wykonawstwa najczęściej na drodze przetargu wyspecjalizowanym firmom budowlano-montażowym, inżynierskim, projektowo-wykonawczym itp. [Flak 2000, str. 124].

W komentarzu do Prawa budowlanego pod redakcją Dariusza Okolskiego czytamy z kolei, że inwestorem jest podmiot, który inicjuje cały proces budowlany. Co więcej to on (inwestor) decyduje o charakterze tego procesu, a więc o charakterze mającego powstać obiektu, jego położeniu, gabarytach, technologii i materiałach jakie będą wykorzystywane przy realizacji tejże inwestycji. [Kuźma, Tymiec 2014, „Legalis”].

Z kolei profesor Zygmunt Niewiadomski charakteryzując osobę inwestora wskazał, że jest nim podmiot, bez którego woli nie może funkcjonować zarówno budowa w sensie faktycznym, jak i nie może toczyć się postępowanie administracyjne zmierzające do wydania decyzji o pozwoleniu na budowę, ponieważ tylko inwestor może złożyć wniosek inicjujący postępowanie w tej sprawie. Do obowiązków inwestora należy przede wszystkim zorganizowanie procesu budowy.

Inwestorem, jak podkreśla autor jest bez wątpienia osoba fizyczna albo prawna, bądź też jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, która swoje środki finansowe przeznacza na realizację określonych inwestycji budowlanych. Nie ma przy tym znaczenia, czy przedmiotem nakładów jest składnik majątku tej osoby, czy też osoby trzeciej. [Niewiadomski 2011, „Legalis”]. Zazwyczaj inwestorem jest osoba, która nie posiada kwalifikacji ani odpowiedniej wiedzy technicznej związanej z szeroko pojętym procesem budowlanym. Stąd też inwestor bezpośredni ma możliwość zlecenia swojego zadania w całości lub części wyspecjalizowanemu, prowadzącemu działalność w tym zakresie, inwestorowi zastępczemu. W tym miejscu należy jedynie zasygnalizować, że zakres obowiązków tego podmiotu zależy od rodzaju umowy o zastępstwo inwestycyjne. Zgodnie z tą umową, inwestor zastępczy zobowiązuje się względem inwestora bezpośredniego do dokonania czynności prawnych lub wykonania usług, w zakresie przygotowania i organizacji procesu

inwestycyjnego, zapewnienia należytego przebiegu tego procesu oraz przeprowadzenia rozliczenia inwestycji. [Niewiadomski 2011, „Legalis”].

W praktyce obrotu gospodarczego wyróżnia się dwa typy umów o zastępstwo inwestycyjne, a mianowicie: umowa typu powierniczego oraz umowa pełnomocnicza (przedstawicielska). W przypadku tej pierwszej inwestor zastępczy działa w imieniu własnym, lecz na rachunek dającego zlecenie. Inwestor zastępczy przejmuje zatem od inwestora obowiązki organizacyjne i prawne, i tym samym zawiera w swoim imieniu umowy niezbędne do realizacji procesu budowlanego. W przypadku tej drugiej z kolei (tj. umowy typu przedstawicielskiego) inwestor zastępczy działa w imieniu i na rachunek inwestora właściwego. Inwestor zastępczy w tym przypadku występuje w charakterze pełnomocnika, co oznacza, że czynności podejmowane przez niego pociągają za sobą skutki bezpośrednio dla reprezentowanego inwestora. [Niewiadomski 2011, „Legalis”].

A jak osobę inwestora charakteryzuje orzecznictwo administracyjne?

Wojewódzki Sąd Administracyjny w Krakowie w wyroku z dnia 24 czerwca 2008 roku podkreślił, że chcąc uchwycić istotę rzeczowego terminu należy posłużyć się wykładnią funkcjonalną. I tak w powołanym wyżej wyroku Sąd wskazał, że „inwestorem jest podmiot, bez którego woli nie może funkcjonować ani budowa w sensie faktycznym, ani nie może toczyć się postępowanie administracyjne zmierzające do wydania określonej decyzji administracyjnej. W związku z tym należy przyjąć, że inwestorem może być osoba fizyczna lub prawna bądź też inna jednostka organizacyjna nie mająca osobowości prawnej. Inwestor na poszczególnych etapach procesu budowlanego podejmuje różne działania np. inicjuje działalność budowlaną, czyli podejmuje działania niezbędne do realizacji inwestycji, organizuje budowę, finansuje przedsięwzięcie lub organizuje na ten cel odpowiednie środki, realizuje inwestycję lub organizuje jej realizację, a w końcowym etapie wykonuje czynności niezbędne do rozpoczęcia użytkowania obiektu wykonanej inwestycji. Pojęcie inwestora powinno być zatem rozumiane poprzez odniesienie się do interesu prawnego jaki dany podmiot posiada na poszczególnych etapach procesu inwestycyjnego.” [wyrok WSA w Krakowie z dnia 24 czerwca 2008 roku, sygn. akt II SA/Kr 220/08].

W wyroku z dnia 10 maja 2011 roku Wojewódzki Sąd Administracyjny w Krakowie dodał, że interpretując pojęcie inwestora należy posługiwać się wykładnią funkcjonalną nie abstrahując jednocześnie od potocznego oraz słownikowego rozumienia tego terminu. [wyrok WSA w Krakowie z dnia 10 maja 2011 roku, sygn. akt II SA/Kr 177/11].

I tak zgodnie z definicją zamieszczoną w Nowym Słowniku Wyrazów Obcych pod redakcją Arkadiusza Latuska Wydawnictwo Zielona Sowa inwestorem jest: „osoba, przedsiębiorstwo lub państwo finansujące jakieś przedsięwzięcie i mające gwarancje zysku z niego.” [Latusek 2003, str. 266]. Podobną definicję tegoż terminu odnajdziemy w słowniku współczesnego języka polskiego pod redakcją prof. dr hab. Bogusława Dunaja Wydawnictwo „Wilga”: „człowiek lub instytucja, która inwestuje”. Natomiast „inwestować” oznacza wkładać pieniądze w jakieś przedsięwzięcie, aby w przyszłości osiągnąć zysk; dokonywać inwestycji.” [Dunaj 1996, str. 329].

Analizując orzecznictwo administracyjne dostrzec należy, że niektóre sądy definiowały pojęcie „inwestora” w oparciu o brzmienie cytowanego już wyżej przepisu art. 18 Ustawy wskazując, że „inwestor jest uczestnikiem procesu budowlanego, do którego obowiązków należy zorganizowanie procesu budowy, w tym zapewnienie sporządzenia projektu budowlanego, uzyskanie pozwolenia na budowę oraz zorganizowanie wykonania i dokonania odbioru robót budowlanych przez osoby o odpowiednich kwalifikacjach zawodowych i uprawnieniach budowlanych. Inwestor jest osobą fizyczną albo prawną, bądź też jednostką organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej, która

przeznacza środki finansowe na realizację określonej inwestycji budowlanej.”[wyrok NSA z dnia 6 sierpnia 2014 roku, sygn. akt II OSK 406/13].

Podobną definicję inwestora odnajdziemy w wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 14 grudnia 2011 roku, w którym sąd ten utrzymuje, iż „za inwestora należy uznać podmiot, który działając we własnym imieniu i na własny rachunek ponosi ekonomiczny ciężar i organizuje proces budowlany w celu czerpania w przyszłości korzyści gospodarczych z ukończonej inwestycji. Obowiązki inwestora określa art. 18 ust. 1 ww. ustawy Prawo budowlane. W myśl tej regulacji do obowiązków inwestora należy zorganizowanie procesu budowy z uwzględnieniem zawartych w przepisach zasad bezpieczeństwa i ochrony zdrowia a w szczególności zabezpieczenie – między innymi wykonywania i odbioru robót (art. 18 ust. 1 pkt 4 ustawy Prawo budowlane), a następnie oddanie zrealizowanego obiektu budowlanego do użytkowania właścicielowi lub zarządcy (art. 60 ww. ustawy), o ile sam nie jest właścicielem. Ustawodawca w art. 54 i art. 55 ustawy z 7 lipca 1994 r. – Prawo budowlane określił obowiązki związane z zakończeniem budowy. Przepisy te zobowiązują inwestora do zawiadomienia organu nadzoru budowlanego o zakończeniu budowy obiektu.” [wyrok NSA z dnia 14 grudnia 2011 roku, sygn. akt II OSK 1872/10].

Z kolei w wyroku z dnia 13 września 2013 roku Naczelny Sąd Administracyjny zwrócił uwagę na kwestię woli danego podmiotu w czynnościach związanych z procesem budowlanym, podnosząc, że przy interpretacji pojęcia inwestora na potrzeby prawa budowlanego, należy mieć na uwadze przede wszystkim aspekt woli danego podmiotu w inicjowaniu, rozpoczęciu i kontynuowaniu procesu budowlanego. Inwestorem w ocenie Sądu nie będzie zatem jedynie podmiot, który podejmuje się budowy w aspekcie faktycznym (jest wykonawcą robót), ale też osoba, bez której woli i aktywności proces budowlany nie mógłby się rozpocząć i być kontynuowany, który roboty budowlane inicjuje i finansuje. [wyrok NSA z dnia 13 września 2013 roku, sygn. akt II OSK 916/12].

Zupełnie na inny aspekt przy definiowaniu osoby „inwestora” zwrócił uwagę Wojewódzki Sąd Administracyjny w Rzeszowie w orzeczeniu z dnia 8 sierpnia 2013 roku, wskazując, „(...) że inwestor to podmiot posiadający prawo do dysponowania nieruchomością na cele budowlane, który realizuje inwestycję przez organizowanie budowy, finansowanie przedsięwzięcia oraz dokonuje czynności zmierzające do legalnego rozpoczęcia użytkowania obiektu. Podejmuje zatem czynności właściwe dla danego etapu realizacji konkretnej inwestycji. To na inwestorze ciąży odpowiedzialność za zapewnienie zgodnego z prawem przebiegu procesu budowlanego, od jego rozpoczęcia do oddania obiektu do użytkowania (wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Gorzowie Wielkopolskim z dnia 17.03.2010 r. sygn. akt II SA/Go 9/10). Powyższe wskazuje, że przy definiowaniu inwestora należy mieć na uwadze nie tylko aspekt "techniczny" w postaci czynności faktycznych zmierzających do zrealizowania danego przedsięwzięcia (zapewnienie opracowania projektu budowlanego przez uprawnione do tego podmioty czy wybór osoby kierownika budowy), w tym dokonywanie nakładów finansowych na budowę, ale także aspekt prawny. To bowiem inwestor składa wniosek o udzielenia pozwolenia na budowę oraz zawiadamia o jej zakończeniu bądź wnosi o wydanie decyzji zezwalającej na użytkowanie obiektu. W przypadku budowy prowadzonej w oparciu o pozwolenie na budowę, inwestora wskazuje właśnie to pozwolenie. Przesądza o tym jednoznaczne brzmienie art. 19 ustawy Prawo budowlane, który posługując się pojęciem inwestora wskazuje na osobę będącą adresatem decyzji o pozwoleniu na budowę. Złożenie zatem wniosku o pozwolenie na budowę i jego uwzględnienie przez organ administracji architektoniczno-budowlanej niesie ze sobą konsekwencje w postaci przyjęcia na siebie ciężaru organizacji procesu budowlanego i związanymi z tym obowiązkami wynikającymi zarówno z tego aktu, jak i regulacji z zakresu szeroko pojętego prawa budowlanego.” [wyrok WSA w Rzeszowie z dnia 8 sierpnia 2013 roku, sygn. II SA/Rz 321/13].

W tym miejscu (mając na uwadze powołany wyżej wyrok WSA w Rzeszowie) należy zastanowić się, czy skoro inwestorem jest podmiot wskazany w decyzji o pozwoleniu na budowę, to czy o inwestorze będzie można mówić w odniesieniu do sprawy samowoli budowlanej?

W orzecznictwie i piśmiennictwie podnosi się zgodnie, że inwestorem może być także sprawca samowoli budowlanej, tj. podmiot który nie inicjuje procesu budowlanego w sensie formalnym, a jedynie faktycznym. Inwestorem będzie także podmiot, który dopuścił się samowoli budowlanej na cudzym gruncie, a zatem podmiot, który w normalnych warunkach, a więc zgodnie z przepisami prawa nie mógłby uzyskać pozwolenia na budowę.[wyrok NSA z dnia 23 lipca 2009 roku, sygn. akt II OSK 1234/08]. Tak też orzekł Wojewódzki Sąd Administracyjny w Łodzi w wyroku z dnia 19 września 2014 roku, podnosząc, że: „pojęcie inwestora w rozumieniu art. 52 ustawy Prawo budowlane oznacza w istocie sprawcę samowoli budowlanej. W pierwszej kolejności zatem określony nakaz powinien być skierowany do inwestora, który jest sprawcą samowoli budowlanej i ma tytuł prawny do obiektu lub też do jego następcy prawnego.[wyrok WSA w Łodzi z dnia 19 września 2014 roku, sygn. akt II SA/Łd 538/14]. Na marginesie jedynie należy dodać, iż istnieją nieodosobnione głosy judykatury, które dopuszczają możliwość wydania nakazu rozbiórki wobec inwestora nawet wówczas, gdy nie dysponuje on prawem do nieruchomości. Dotyczy to zwłaszcza sytuacji, gdy inwestor wykonał samowolnie roboty budowlane bez zgody właściciela [tak NSA wyroku z dnia z dnia 23 lipca 2009 r., sygn. akt II OSK 1234/08, WSA w Warszawie w wyroku z dnia 21 lutego 2008 r., sygn. akt VII SA/Wa 1613/07].

2.1. Przeniesienie decyzji – regulacja wynikająca z art. 40 Ustawy

Charakteryzując osobę inwestora nie sposób pominąć regulacji wynikającej z art. 40 Ustawy, a traktującej o możliwości i warunkach przeniesienia decyzji o pozwoleniu na budowę na podmiot inny, niż ten na rzecz którego decyzja pierwotnie została wydana. Przepis ten zatem umożliwia dokonanie zmiany pierwotnego inwestora (inwestor jest bowiem adresatem decyzji o pozwoleniu na budowę – patrz art. 19 Ustawy).

Zgodnie z treścią ust. 1 powołanego artykułu organ, który wydał decyzję o pozwoleniu na budowę, jest zobowiązany do przeniesienia tej decyzji na inny podmiot na podstawie wniosku strony, na rzecz której dana decyzja została wydana. Z kolei podmiot, na który ma być taka decyzja przeniesiona musi zgodzić się z wszystkimi warunkami wynikającymi z tejże decyzji. Co więcej, podmiot na który ma być przeniesiona decyzja o pozwoleniu na budowę musi, zgodnie z treścią cytowanego artykułu, złożyć oświadczenie o prawie do dysponowania nieruchomością na cele budowlane. Oświadczenie powinno spełniać wymogi określone w art. 32 ust. 4 pkt 2 Ustawy. Po spełnieniu wszystkich wymagań przez dotychczasowego adresata decyzji, jak również jej beneficjenta, organ, który wydał pierwotną decyzję o pozwoleniu na budowę jest zobowiązany do przeniesienia przedmiotowej decyzji zgodnie z oczekiwaniami stron. Stronami, jak wynika z art. 40 ust. 3 Ustawy są jedynie podmioty, pomiędzy którymi dochodzi do przeniesienia decyzji.

Konkludując, osoba, która wystąpi z wnioskiem o przeniesienie decyzji o pozwoleniu na budowę do organu, który wydał przedmiotową decyzję, przejmuje wszelkie prawa i obowiązki z tego aktu wynikające, tym samym stając się „nowym” inwestorem.

2.2. Kwestia „następstwa prawnego inwestora”

Ważna, z punktu widzenia charakterystyki przedmiotowego pojęcia wydaje się kwestia „następstwa prawnego inwestora”. Czy na gruncie prawa budowlanego można w ogóle mówić o

„następstwie prawnym inwestora”? Co dzieje się z inwestycją która np. została rozpoczęta, ale nie została ostatecznie zakończona wskutek śmierci inwestora? Czy w miejsce zmarłego inwestora wchodzi jego następcy prawni, którzy ewentualnie mogliby zakończyć rozpoczęty już proces budowlany?

W pierwszej kolejności wskazać należy, iż ustawa nie zna w/w terminu, jednakże nie wyklucza to takiego następstwa, a możliwość uznania określonych podmiotów za następców prawnych wynika w szczególności z art. 30 § 4 k.p.a. [tak orzekł m.in. NSA w wyroku z dnia 13 września 2013 r., sygn. akt II OSK 916/12]. "Zgodnie z obowiązującą linią orzecniczą następcy prawni inwestorów - co do zasady - wchodzi w ich prawa i obowiązki związane z usunięciem skutków samowoli budowlanej. O ile samo prawo do wystąpienia "o ustalenie warunków zabudowy" w toku dopiero prowadzonego postępowania inwestycyjnego przy tak przyjętym założeniu jest prawem ściśle osobistym, o tyle te same starania, w sytuacji istniejącego już obiektu, posadowionego na nieruchomości, do którego (zmarłemu) inwestorowi przysługuje tytuł prawny związany z prawem własności, nie mogą być traktowane jako dążenie do uzyskania aktu o charakterze abstrakcyjnym, skoro dotyczyć on będzie i jest rozpatrywany w bezpośrednim związku z już istniejącym, o określonej kubaturze i parametrach technicznych, budynkiem. W tej sytuacji reguła następstwa prawnego wyrażona dyspozycją art. 30 § 4 k.p.a. winna być interpretowana w kontekście regulacji materialnoprawnej prawa administracyjnego w związku z przepisami prawa cywilnego - w tym wypadku, istnienia po stronie następców prawnych zobowiązania do uregulowania bezprawnie postawionego - a przez nich odziedziczonego wraz z nieruchomością - budynku, czy to poprzez jego rozbiórkę, czy właśnie postępowanie legalizacyjne. Bez znaczenia w tej sytuacji jest czysto osobisty charakter pierwotnej decyzji -następcy prawni inwestora, uzyskując prawo własności nieruchomości, weszli bowiem w prawa i obowiązki wiążące się z tą nieruchomością, zatem do nich winno kierować się wszelkie rozstrzygnięcia, w tym decyzje zmierzające do usunięcia skutków samowoli budowlanej na tej nieruchomości". [wyrok WSA w Krakowie z dnia 29 października 2014, sygn. akt II SA/Kr 1197/14].

Dodać przy tym należy, iż pojęciem następcy prawnego posługiwano się w stosunku do podmiotów, które wchodziły w miejsce inwestora konkretnych robót budowlanych [wyrok NSA z dnia 25 kwietnia 2012 r., sygn. akt II OSK 243/11; wyrok NSA z dnia 20 grudnia 2011 r., sygn. akt II OSK 1933/10]. A zatem w razie śmierci inwestora istotne znaczenie mają kwestie dotyczące jego spadkobierców ustawowych i testamentowych, w tym objęte art. 922 § 2 k.c. (spadek jako ogół praw i obowiązków należących do spadkodawcy w chwili jego śmierci i przechodzących na jego następców prawnych).

2.4. „Inwestor” i „właściciel” – pojęcia tożsame?

Na koniec wskazać należy, iż często pojęcie inwestora utożsamiane jest z pojęciem właściciela obiektu. Terminy te jednakże nie są tożsame, a najlepiej obrazuje to przepis art. 52 Prawa budowlanego, który wymienia oba te podmioty, nakazując nakładanie obowiązków w pierwszej kolejności na inwestora (czynności nakazane w decyzji, o której mowa w art. 48, art. 49b, art. 50a oraz art. 51). Wyraźnie wynika więc z powyższego, że prawo własności nieruchomości nie przesądza o statusie inwestora. [wyrok WSA w Warszawie z dnia 28 maja 2014 roku, sygn. akt VII SA/Wa 146/14].

Identyczne stanowisko zajął Wojewódzki Sąd Administracyjny w Gliwicach w wyroku z dnia 24 września 2012 roku, podnosząc, że „inwestorem jest podmiot ponoszący nakłady finansowe na budowę i organizujący proces budowlany, niezależnie od tego czy jest jednocześnie bądź nie jest właścicielem obiektu, bądź wykonawcą robót. [wyrok WSA w Gliwicach z dnia 24 września 2012 roku, sygn. akt II SA/Gl 867/11].

Z powyższego zatem wynika, iż przy określaniu osoby inwestora bez znaczenia pozostaje kwestia prawa własności do nieruchomości, choć najczęściej inwestorem jest jednocześnie podmiot, który włada prawem do nieruchomości, na której realizowana jest inwestycja.

3. Podsumowanie

Reasumując powyższe rozważania, nie sposób nie zauważyć, iż pojęcie inwestora jest terminem niezwykle szerokim, co można zaobserwować na podstawie przytoczonych w niniejszym artykule definicji inwestora. Definicji niejednoznacznych, wręcz różnorodnych. Definicji, z których każda zwracała uwagę na inny aspekt przy opisywaniu (charakterystyce) osoby inwestora. I tak jedne (definicje) zwracały uwagę na korzyści płynące z realizacji przedsięwzięcia (patrz – m.in. definicja inwestora według Włodzimierza Flaka), inne próbowały określić inwestora poprzez pryzmat obowiązków wymienionych m.in. w art. 18 Ustawy. Jeszcze inne kładły nacisk na wolę danego podmiotu w realizacji przedsięwzięcia, czy też zwracały uwagę na aspekt prawny dotyczący budowy obiektu. Niemniej jednak wszystkie stanowią pewną całość dla uchwycenia istoty tego pojęcia. Pomagają wyjaśnić pewne kwestie, niezwykle istotne z punktu widzenia prawa budowlanego. Wszelkie bowiem nakazy kierowane są w pierwszej kolejności zawsze do osoby inwestora, stąd tak ważne jest zrozumienie tego terminu i umiejętność prawidłowego wskazania tego podmiotu w procesie budowlanym.

4. Bibliografia

1. Dunaj B. (red.), Słownik współczesnego języka polskiego, Wydawnictwo „Wilga”, Warszawa 1996;
2. Flak W., Inwestor. Inwestycje rzeczowe: przygotowanie, realizacja, ewidencja inwestycji Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2000;
3. Kuźma G., Tymiec R., Prawo budowlane. Komentarz, Wydanie 8, Rok 2014, Legalis;
4. Latusek A. (red.), Nowy słownik wyrazów obcych, Wydawnictwo Zielona Sowa, Kraków 2003;
5. Niewiadomski Z. (red.), Prawo budowlane. Komentarz. Wydanie 4, Warszawa 2011, Legalis;
6. wyrok WSA w Gliwicach z dnia 24 września 2012 roku, sygn. akt II SA/Gl 867/11;
7. wyrok WSA w Krakowie z dnia 24 czerwca 2008 roku, sygn. akt II SA/Kr 220/08;
8. wyrok WSA w Krakowie z dnia 10 maja 2011 roku, sygn. akt II SA/Kr 177/11;
9. wyrok WSA w Krakowie z dnia 29 października 2014, sygn. akt II SA/Kr 1197/14;
10. wyrok WSA w Łodzi z dnia 19 września 2014 roku, sygn. akt II SA/Łd 538/14;
11. wyrok WSA w Rzeszowie z dnia 8 sierpnia 2013 roku, sygn. II SA/Rz 321/13;
12. wyrok WSA w Warszawie z dnia 21 lutego 2008 r., sygn. akt VII SA/Wa 1613/07;
13. wyrok WSA w Warszawie z dnia 28 maja 2014 roku, sygn. akt VII SA/Wa 146/14;
14. wyrok NSA z dnia 23 lipca 2009 roku, sygn. akt II OSK 1234/08;
15. wyrok NSA z dnia 14 grudnia 2011 roku, sygn. akt II OSK 1872/10;
16. wyrok NSA z dnia 20 grudnia 2011 r., sygn. akt II OSK 1933/10;
17. wyrok NSA z dnia 25 kwietnia 2012 r., sygn. akt II OSK 243/11;
18. wyrok NSA z dnia 15 maja 2012 r. sygn. akt II OSK 338/11;
19. wyrok NSA z dnia 13 września 2013 roku, sygn. akt II OSK 916/12;
20. wyrok NSA z dnia 6 sierpnia 2014 roku, sygn. akt II OSK 406/13.

26.EFEKTYWNOŚĆ EKONOMICZNA I EKOLOGICZNA LOGISTYKI ZWROTNEJ WŚRÓD PODMIOTÓW GOSPODARCZYCH I NIEGOSPODARCZYCH

Monika Złoto-Małolepszy
Studia doktoranckie rok II
Politechnika Częstochowska

1. Wstęp

Ochrona środowiska jako całokształt działań zmierzających do naprawienia wyrządzonych szkód lub zapobiegających wyrządzeniu szkód fizycznemu otoczeniu lub zasobom naturalnym, jak też działania zmierzające do zmniejszenia ryzyka wystąpienia takich szkód bądź zachęcające do bardziej efektywnego wykorzystywania zasobów naturalnych, w tym środki służące oszczędzaniu energii i stosowania odnawialnych źródeł energii [Rozporządzenie Komisji (UE) nr 651/2014]. Środowisko naturalne zawsze stanowiło nieodłączny element funkcjonowania podmiotu gospodarczego, warunkując jego byt. Z tego też powodu podmioty gospodarcze stawiają sobie za cel ochronę środowiska podejmując różne działania w tym kierunku. Rezultatem tych działań jest logistyka zwrotna, której celem jest kształtowanie przepływów wszelkiego rodzaju materiałów i produktów, dla zmniejszenia ilości odpadów trafiających do środowiska, a także jak najlepszego wykorzystania odpadów, nadających się do odzysku celem ich zagospodarowania [Mesjasz- Lech, 2012, s.7] Same zaś odpady to „wszelkie substancje lub przedmioty, które posiadacz usuwa lub powinien usunąć zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa krajowego” [Dyrektywa Rady Europy 75/442/EWG, 1975] Odpady jako każda substancja lub przedmiot należący do jednej z kategorii, które określone są w załączniku do ustawy, których posiadacz pozbywa się, zamierza pozbyć się lub do pozbycia jest zobowiązany [Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 roku o Odpadach].

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie zagadnień związanych z logistyką zwrotną wśród podmiotów gospodarczych i niegospodarczych

2. Determinanty ekonomiczno-prawne mające wpływ na funkcjonowanie gospodarki odpadami

2.1. Prośrodowiskowa orientacja przedsiębiorstw

Polega ona na przyjęciu ochrony środowiska jako jeden z celów przedsiębiorców, co może skutkować tworzeniem nowych rynków lub ponowną organizacją już istniejących z punktu widzenia określonych przepływów materiałowych w systemach gospodarczych [rabara, Nowakowska- Grunt, 2005, s. 170].

Sposób, w jaki przedsiębiorstwa reagują na problemy środowiskowe, może być czynnikiem ich konkurencyjności [Michael E. Porter and Claas van der Linde, 2008, s. 124]. Według różnych autorów zajmujących się logistyką zwrotną, istnieje wiele czynników motywujących wszelkie organizacje i przedsiębiorstwa do koncentrowania się na wytwarzaniu przyjaznych środowisku produktach i technologiach. Wzrost świadomości konsumentów dotyczący ważności ochrony środowiska dodatkowo stymuluje firmy do udoskonalania technologii produkcji i projektowania produktu w celu zwiększenia satysfakcji odbiorcy. Tymi czynnikami motywującymi mogą być: zaostrzająca się konkurencja, standardy ISO 14001, akty prawne czy wizerunek firmy [<http://www.logistyka.net.pl/bank-wiedzy/logistyka/item/85904-logistyka-zwrotna-zrodlem-zwiekszenia-konkurencyjnosci-firm-w-lancuchach-dostaw>].

Jednakże przedsiębiorstwa kierując się własnymi motywami dążą do obniżenia kosztów związanych z gospodarką odpadami, a nie do poprawienia jakości tej gospodarki. Skutkiem tego jest unieszkodliwianie odpadów z użyciem technologii o niskim poziomie zaawansowania, przez co proces odzysku i unieszkodliwiania jest tak samo niebezpieczny dla środowiska naturalnego jak same odpady [Mesjasz – Lech, 2012, s 16.].

2.2. Zarządzanie logistyczne

W gospodarce rynkowej obserwuje się wzrost zainteresowania przedsiębiorstwa sferami krańcowymi w stosunku do przetwarzania produkcyjnego jak i handlowego czyli zaopatrzenia oraz dystrybucją. Dynamiczny rozwój rynku wymaga od przedsiębiorstwa strategii zorientowanej na finalnego odbiorcę jakim jest klient. Działania marketingowe odnoszącej do produktu, ceny, promocji, dystrybucji, społeczeństwa i opakowania powinny być wspomagane przez logistykę, która ukierunkowana jest na zwiększenie dostępności wyrobu. Strategia zarządzania logistycznego przywiązuje ogromne znaczenie do organizacji wymiany czyli do zakupów i sprzedaży między dostawcami i odbiorcami. Wymiana ta opiera się na scalaniu celów reprezentowanych przez odbiorców z oczekiwanymi korzyściami dla dostawców. Zarządzanie logistyczne jest jednym z głównych komponentów zwiększenia wartości dla właścicieli przedsiębiorstwa i jego klientów [Kisperska-Moroń, 2006, s. 12]. Zarządzanie logistyczne ma za zadanie tworzenie całościowej koncepcji przedsięwzięć logistycznych biorąc pod uwagę ich przebieg w danym podmiocie gospodarczym oraz u wszystkich jego partnerów gospodarczych, a także kontrolę realizacji tej koncepcji przez odpowiednie jednostki organizacyjne za pomocą odpowiednich narzędzi kierowania i kontroli [Krawczyk, 2001, s. 68]. Także i tu w zakresie materiałów odpadowych pojawia się potrzeba odpowiedniego kształtowania strumieni, wdrażania koncepcji zarządzania logistycznego w tym właśnie zakresie. Zgodnie bowiem z Deklaracją ONZ wszystkie państwa mają przyczynić się do realizacji wspólnych celów z zakresu ochrony środowiska [Preisner, 2007, s 43].

2.3. Wymogi Unii Europejskiej

Wraz z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej przedsiębiorcy zobowiązani byli do dostosowania swojej działalności do wymogów unijnych. Akty prawne Unii Europejskiej w latach 1975-1990 miały na celu wprowadzenie wymogów administracyjnych na państwa członkowskie w zakresie tworzenia planów gospodarowania odpadami, utworzenia europejskiego katalogu odpadów i przyjęcia go, prowadzenia rejestru ilości odpadów przez producentów, punkty zbiórki i przetwórców odpadów, posiadania zezwoleń na przetwarzanie odpadów [Fisher, 2011 s. 3].

Uregulowania legislacyjne po roku 1990 Unii Europejskiej skupiły się przede wszystkim na wprowadzeniu szerokiego zakresu inicjatyw i celów dotyczących recyklingu, ograniczeniu ilości biodegradowalnych odpadów komunalnych [Fisher, 2011 s. 3], wprowadzeniu standardów emisji spalin i technicznych wymogów dla podmiotów zajmujących się przetwarzaniem i unieszkodliwianiem odpadów. Zgodnie z polską regulacją prawną [Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 o odpadach], unieszkodliwianie to poddanie odpadów procesom przekształceń biologicznych, fizycznych lub chemicznych celem doprowadzenia ich do stanu, który nie stwarza zagrożenia dla życia, zdrowia ludzi lub środowiska.

W Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej z dnia 22 listopada 2008 opublikowana została Ramowa Dyrektywa o odpadach (Waste Frame Directive) 2008/98/EC [Shinkuma, Managi, 2011, s 144]. Wprowadza ona pięciostopniową hierarchię gospodarowania odpadami:

1. Zapobieganie,
2. Przygotowanie do ponownego użycia,
3. Recykling,

4. Inne metody odzysku, min odzysk z energii
5. Unieszkodliwianie.

Celem hierarchii gospodarowania odpadami jest zwiększenie ilości odpadów poddanych odzyskowi przy jednoczesnym zapewnieniu ekonomiczności i nieszkodliwości, lub małej szkodliwości dla środowiska naturalnego [Aalbers, Volleberg, 2008, s. 3].

Wypracowanie prawnych ram zarządzania odpadami ma na celu poprawę funkcjonowania systemu zarządzania odpadami w Europie a przede wszystkim w Unii Europejskiej. Unia jako podmiot dąży bowiem do wzmocnienia swojej pozycji w procesie globalizacji i zapewnienia realnych szans konkurowania na globalnym rynku [Nowicka- Skowron, 2009, s. 491].

2.4. Opłaty, podatki i subsydia publiczne

Wpływając na producenta w kierunku zachowań prośrodowiskowych stosuje się ekonomiczne narzędzia ochrony środowiska którymi są podatki i opłaty, prawa do emisji zanieczyszczeń, subsydia publiczne dla podmiotów gospodarczych na działania związane z przedsięwzięciami na rzecz ochrony środowiska lub przychylnych środowisku, ulgi podatkowe preferencje kredytowe.

Opłaty stanowią obciążenie podmiotu zanieczyszczającego kosztem zależnym od wielkości zanieczyszczenia. Z reguły są to opłaty za jednostkę emisji, a wysokość jednostkowej opłaty uzależniona jest od stopnia szkodliwości emisji (jest to w pewnym sensie cena prawa do zanieczyszczenia).

Główne grupy opłat:

- - opłaty za emisje - nakładane na jednostkową emisję zanieczyszczeń,
- - opłaty usługowe - za wykonanie usługi mającej na celu unieszkodliwienie zanieczyszczeń,
- - opłaty produktowe - nakładane na cenę produktów szkodliwych dla środowiska w fazie produkcji, konsumpcji lub poprodukcyjnego /pokonsumpcyjnego składowania
- - opłaty administracyjne - ponoszone przez producentów za czynności administracyjne związane np. z dopuszczeniem produktu na rynek

Podatki natomiast idą do ogólnego budżetu i nie zakładają w zamian świadczenia żadnej konkretnej usługi [Fiedor (red.), Czaja, Graczyk, Jakubczak, 2002, s. 293-294].

3. Pojęcie logistyki zwrotnej i jej rola w gospodarowaniu odpadami

Kwestia gospodarowania odpadami coraz częściej znajdują się w rękach logistyków, co ma swoje odzwierciedlenie w logistyce zwrotnej, określanej także w literaturze krajowej i zagranicznej mianem logistyki odwrotnej, logistyki utylizacji, logistyki odpadów, ekologistyki [Szołtysek, 2009, s. 78]. Logistyka zwrotna (ang. *reverse logistics*) stanowi dziedzinę logistyki zajmującą się badaniem prawidłowości związanych z przepływami produktów, których cykl życia zakończył się [Sadowski, 2006, s. 38-39].

Logistyka zwrotna to "ogół procesów zarządzania przepływami odpadów (w tym produktów uszkodzonych) i informacji (z tymi przepływami związanymi), od miejsc ich powstawania (pojawiania się) do miejsca ich przeznaczenia w celu odzyskania wartości (poprzez naprawę, recycling lub przetworzenie) lub właściwego składowania w taki sposób, by przepływy te były efektywne ekonomicznie i minimalizowały negatywny wpływ odpadów na środowisko naturalne człowieka" [Szołtysek, 2009, s. 80]. Według E. Gołębska i jej współpracowników „logistyka w sferze utylizacji odpadów polega na tworzeniu łańcuchów logistycznych łączących miejsca powstawania odpadów z miejscami ich utylizacji. Obejmuje ona następujące czynności: segregowanie odpadów, ich przemieszczanie i składowanie, przetwarzanie odpadów i udostępnianie surowców wtórnych” [Gołębska, 1999, s. 308].

Logistykę odwrotną definiują J. Bendkowski i M. Wengierek jako „szacowanie koncepcji logistyki w odniesieniu do pozostałości, aby w ten sposób spowodować ekonomicznie i ekologicznie skuteczny przepływ pozostałości przy jednoczesnej transformacji przestrzenno-czasowej włącznie ze zmianą ilości i gatunku” [Bendkowski, Wengierek, 2002, s.10].

W Literaturze zagranicznej logistykę odwrotną autorzy definiują w sposób przedmiotowo strukturalny tzn. jako zintegrowany proces przepływów towarowych i informacyjnych, a także określony kompleks przedsięwzięć i rozwiązań strukturalnych związanych z realizacją i integracją tych przepływów [Szołtysek, 2009, s.78]. M. Steven określił, że „logistyka odwrotna składa się z wszystkich działań włączonych w zarządzanie, przetwarzanie, redukowanie, przechowywanie szkodliwych i nieszkodliwych odpadów produkcyjnych opakowań i zużytych produktów włączając procesy dystrybucji odwrotnej” [Steven, 2004, s.164].

„Logistyka odwrotna jest szerokim terminem odnoszącym się do logistycznego zarządzania umiejętnościami i działaniami zaangażowanymi w recykling, zarządzanie i dysponowanie odpadami produktowymi i opakowaniowymi (bezpiecznymi jak i niebezpiecznymi). Posiada w sobie dystrybucję odwrotną która stwarza przepływy dóbr i informacji w kierunku przeciwnym do normalnych działań logistycznych [Counsil of Logistics Management, 1993, s.3].

Podstawową kompetencją logistyki zwrotnej będzie recykling, a powodem do podejmowania tej działalności jest ochrona środowiska i zasobów naturalnych.

Logistyka zwrotna skupia swoją uwagę na kilku zasadniczych obszarach, takie jak: struktura sieci logistyki zwrotnej, współzależność wielu czynności logistycznych, takich jak: transport, składowanie, cykl życia produktu czy zarządzanie systemami informatycznymi w logistyce zwrotnej i regulacjami prawnymi chroniącymi środowisko naturalne [<http://www.logistyka.net.pl/bank-wiedzy/logistyka/item/85904-logistyka-zwrotna-zrodlem-zwiekszenia-konkurencyjnosc-firm-w-lancuchach-dostaw>].

Odpowiednio zaprojektowane standardy ochrony środowiska mogą stymulować innowacje wśród firm, które stają się bardziej konkurencyjne. Sposób, w jaki przedsiębiorcy reagują na problemy środowiskowe, może być czynnikiem ich konkurencyjności. Według różnych autorów zajmujących się logistyką odwrotną, istnieje wiele czynników, które motywują organizacje i przedsiębiorstwa do koncentrowania się na wytwarzaniu przyjaznych środowisku produktach i technologiach. Wzrost świadomości konsumentów dotyczący ważności ochrony środowiska dodatkowo oddziałują na firmy do udoskonalania technologii produkcji i projektowania produktu w celu zwiększenia satysfakcji odbiorcy [<http://www.logistyka.net.pl/bank-wiedzy/logistyka/item/85904-logistyka-zwrotna-zrodlem-zwiekszenia-konkurencyjnosc-firm-w-lancuchach-dostaw>].

Przedstawiony na schemacie 1 system logistyki zwrotnej nie pozwala jednak na odpowiednie kontrolowanie zarówno rozmiarów strumieni zwrotów, jak i zapotrzebowania na nie, ponadto, źródła odpadów użytkowych są bardziej rozproszone, a surowce wtórne z nich uzyskane są często kumulacją różnych składników i charakteryzują się dużym stopniem zanieczyszczenia [Rosik-Dulewska, 2002, s.65]. Wytwórcy odpadów są zobligowani do odpowiedniego postępowania z nimi, jeżeli nie udało im się zapobiec ich powstawaniu, także jeżeli nie mają możliwości ich powtórnego zastosowania w swojej działalności gospodarczej powinni przekazać je jednostkom zajmującym się ich odbiorem. Podmioty odbierające są natomiast zobowiązane do przekazania ich do miejsc ich przetwarzania lub unieszkodliwiania. Minister Środowiska ustala każdego roku poziomy odzysku i recyklingu odpadów opakowaniowych i użytkowych.



Rys. 1. Proces logistyki zwrotnej w gospodarowaniu odpadami

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Agata Mesjasz – Lech, Efektywność ekonomiczna i sprawność ekologiczna logistyki zwrotnej, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2012, s. 61. Rys 2.5

Ustalenie tych poziomów ma na celu zmniejszenie szkodliwości generowanych w gospodarce odpadów na środowisko naturalne. Natomiast wykorzystanie odpadów przez przedsiębiorców i z ich punktu widzenia jako surowców wtórnych nie zawsze musi być korzystne, np. ze względu na niewłaściwe relacje cen surowców pierwotnych, wkład pracy w przetwarzaniu surowców wtórnych, potrzebę inwestowania w infrastrukturę związaną z przetwarzaniem, niższe wskaźniki jakościowe i użytkowe produktów wytwarzanych z surowców wtórnych [Rosik- Dulewska, 2002, s.62] Ponadto procesy mające na celu przystosowanie pozostałości do ponownego zastosowania same mogą powodować duże zagrożenia dla środowiska naturalnego. Dlatego należy stworzyć system, w którym kontrola przepływu pozostałości byłaby korzystna zarówno dla gospodarki narodowej, jak i poszczególnych podmiotów gospodarczych [Mesjasz-Lech, 2011, s.451-452]



Rys 2. Hierarchia działań związanych z gospodarką odpadami

Źródło: Opracowanie własne na podstawie H. Yuan, L. shen, Trend of the research on construction and demolition waste management, Waste Management 31 (2011), s. 671

Na podstawie rysunku 2 możemy stwierdzić, że gospodarowanie odpadami z uwagi na środowisko naturalne:

- - Spalanie odpadów dla uzyskania energii jest lepsze od ich składowania,

- - recykling jest lepszy od przemiany odpadów na energię,
- - ponowne użycie materiałów jest lepsze niż ich przetworzenie,
- - zmniejszenie ilości generowanych odpadów jest lepsza niż ponowne użycie
- - najlepszym jednak rozwiązaniem jest wyeliminowanie odpadów w ogóle.

4. Analiza efektywności logistyki zwrotnej w przedsiębiorstwach

Negatywny wpływ działań gospodarczych na środowisko naturalne spowodował zwiększoną działalność proekologiczną jednostek, które te procesy realizują. Skuteczne i efektywne funkcjonowanie przedsiębiorstwa, w szczególności w zakresie spełniania wymogów ekologicznych, możliwe jest dzięki zjednoczenia problemów prawnych, technicznych i ekonomicznych, ale nie na poziomie samego podmiotu gospodarczego, co na poziomie całej gospodarki. Integralność tę zapewnia logistyka [Mesjasz-Lech, 2011, s.443].

Wytwarzane przez podmioty gospodarcze odpady mają negatywne skutki dla całego otoczenia. Z tego też powodu kwestie ochrony środowiska stały się bardzo ważne w ostatnich czasach, rezultatem czego jest włączenie zarządzania środowiskowego w praktykę przedsiębiorstw.

System zarządzania środowiskowego określa rezultaty dla logistyki, przede wszystkim w obszarach: redukcji kosztów, osiągania przewagi konkurencyjnej, realizowania zadań przedsiębiorstw zgodnie z obowiązującymi regulacjami i normami, redukcji ryzyka [Korzeń Z., 2001, s.]. Pojawia się tu potrzeba włączenia do zadań logistyki sterowania przepływami materiałów odpadowych w systemie, oraz wdrażanie ekologicznie zorientowanej koncepcji logistyki. Rozwój koncepcji ekologicznej logistyki przyczynił się do powstania logistyki zwrotnej, a spowodowany został przede wszystkim:

- - surowymi przepisami prawnymi, które nakładają na jednostki gospodarcze
- odpowiedzialność za wytworzone dobro również w ostatniej fazie jego cyklu życia,
- - wzrostem świadomości konsumentów, którzy coraz częściej chcą nabywać dobra nadające się do powtórnego zagospodarowania,
- - ekonomicznością procesów wytwórczych, w których podstawowym materiałem są surowce wtórne [Mesjasz-Lech, 2011, s. 443].

Efektywność może być rozpatrywana w dwóch wymiarach: rynkowym i ekonomicznym. W rynkowym wymiarze efektywność skierowana jest na klienta i rozumiana jako umiejętność do nadawania oferowanym produktom takich cech, aby były one zgodne z preferencjami klientów. W ekonomicznym wymiarze natomiast wymiar efektywności zostanie zapewniony działania i związane z nimi koszty które powinny być jak najmniejsze [Piechota 2005, 184].

5. Kryteria oceny ekologicznej zdolności podmiotów gospodarczych

W literaturze przedmiotu wymienia się następujące kryteria oceny ekologicznej zdolności podmiotów gospodarczych [Mesjasz-Lech, 2009, s. 141] :

- Dostęp do czystych technologii produkcji
- Dostęp do ekologicznych materiałów
- Kontrola zanieczyszczeń, gospodarka odpadami
- Ekologiczne produkty
- Zarządzanie środowiskowe
- Wdrażanie procesów niezanieczyszczających środowiska
- Misja środowiskowa
- Regulacje i normy związane z ochroną środowiska
- Programy środowiskowe
- Kompetencje kadry kierowniczej
- Prowadzenie jawnej działalności środowiskowej
- Związki z organizacjami ekologicznymi

- Certyfikaty ekologiczne

Należy wskazać, że są to tylko niektóre kryteria oceny a efektywne zarządzanie w ramach logistyki zwrotnej jest niezwykle ważne, ponieważ jeżeli koszty związane z procesami, które mają przywrócić wartość użytkową produktu przewyższają koszty wytworzenia nowych produktów wówczas powstają niepożądane dla przedsiębiorców zwroty łańcuchów dostaw [Mesjasz-Lech, 2012, s.117]

6. Problem gospodarki odpadami w Polsce

Odpady i związane z nimi zagrożenia stają się coraz poważniejszym problemem w ochronie środowiska. W Polsce obserwuje się wzrost zainteresowania gospodarką odpadami, zarówno w zakresie rozwoju technologii minimalizujących ich ilość, jak i tych związanych z ich unieszkodliwianiem i gospodarczym wykorzystaniem. Duże znaczenie ma także pojawienie się odpowiednich aktów prawnych w tym zakresie oraz programów edukacyjnych dotyczących prawidłowego postępowania z nieczystościami.

Główną przyczyną powstawania nadmiernej ilości odpadów jest nieracjonalna gospodarka zasobami. Według danych GUS, obecnie w naszym kraju powstaje około 120 mln Mg odpadów przemysłowych rocznie, z których około 80% jest poddanych odzyskowi, 21,7% unieszkodliwianych (w tym 17,7% składowanych), a 3,4% magazynowanych czasowo. Największą ich ilość notuje się w południowo-zachodniej części kraju.

Zgromadzone na składowiskach odpady w dużym stopniu mogą być wykorzystane jako surowce wtórne, których wartość szacuje się na kilkaset milionów dolarów. 25% tej sumy stanowi węgiel, 35% - cynk, ołów, żelazo i inne metale, a 40% przypada na składniki takie jak: popiół, żużel, odpady skalne, kruszywa i inne. Ponadto na składowiska odprowadza się rocznie około 10 tys. ton odpadów komunalnych stałych i od 10 mln m³ do 15 mln m³ nieczystości płynnych. Niestety, wiele odpadów bytowych i przemysłowych jest nieprawidłowo gromadzonych, a nowoczesnych przedsiębiorstw ciągle brakuje [<http://rme.cbr.net.pl/archiwum/nr-42-marzec-kwiecie/42-ekologia-i-rodowisko/105-problemy-gospodarki-odpadami-w-polsce-.html>].

7. Podsumowanie

Istniejące w kraju systemy dotyczące odpadów skupiają swoją uwagę na gospodarce odpadami w kierunkach wyznaczonych ustawą o odpadach, tzn.: ograniczenia ilości wytwarzanych odpadów, zwiększenia odpadów poddawanych odzyskowi, zmniejszenia odpadów przeznaczonych do składowania na składowiskach. Brakuje jednak w planach dotyczących gospodarowania odpadami założeń co do procesów związanych z przepływami odpadów między ich wytwórcami, zakładami gospodarującymi odpady, ich odbiorcami, które mogą zasilić ich działalność gospodarczą. Pożądane staje się zatem stworzenie takiego systemu, który będzie w stanie spełnić wymogi ochrony środowiska odnośnie do pozostałości, ale ze sprawnością ekologiczną będzie mógł uczynić przepływy odpadami także efektywne ekonomicznie, dostosowane do potrzeb rynku w zakresie surowców wtórnych. Odpowiednio funkcjonujący system logistyki zwrotnej zapewni pozytywne rezultaty płynące z wykorzystania surowców wtórnych nie tylko gospodarce narodowej, ale również podmiotom w tym procesie uczestniczącym.

Wzrastający poziom zagrożenia działalności przedsiębiorstw dla środowiska naturalnego sprzyja tworzeniu coraz bardziej restrykcyjnych regulacji prawnych, które nie pozostają bez wpływu na możliwości w zakresie kształtowania przepływów odpadowych w systemach gospodarczych. Środowiskowo zorientowana logistyka zwrotna przyczynia się do zmniejszenia ryzyka środowiskowego wynikającego z generowanych w systemie odpadów.

Logistyka zwrotna stanowiąc ciągle zwiększający się obszar działalności przedsiębiorstw, wymaga poszukiwania i zastosowania nowych metod zarządzania przedsiębiorstwami.

8. Literatura

1. Aalbers F.T, Vollebergh H.R.J, An economic analysis of mixing waste, Environmental & Resource Economics,
2. Bendkowski J., Wengierek M., Logistyka odpadów, tom 1, Procesy logistyczne w gospodarce odpadami, Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice 2002,
3. Council of Logistics Management, Reuse and Recycling- Reverse Logistics Opportunities, Oak Brook, IL, 1993,
4. Fisher C., The Development and achievements of EU waste policy, Journal of Material Cycles and Waste Management 13 (2011)
5. Fiedor B. (red.), S. Czaja, A. Graczyk, Z. Jakubczak, Podstawy ekonomii środowiska i zasobów naturalnych, Wydawnictwo C.H Beck, Warszawa 2002
6. Grabara J.K., Nowakowska- Grunt J., Strategiczny wpływ nowych dyrektyw Unii Europejskiej w zakresie ekologii na logistykę odwrotną i zamknięte pętle łańcuchów dostaw, [w:] L. Sobczak (red. Nauk.) Zintegrowane zarządzanie marketingowe i logistyczne w zjednoczonej Europie, Sekcja Wydawnictwa Wydziału Politechniki Częstochowskiej , Częstochowa 2005,
7. Gołębska E, Kompendium wiedzy o logistyce, red. E Gołębska, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999,
8. Korzeń Z.: *Ekologistyka*. Biblioteka Logistyka, Poznań 2001
9. Kisperska-Moroń D. (red. Nauk.) Pomiar funkcjonowania łańcuchów dostaw, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach 2006
10. Krawczyk S., Zarządzanie procesami logistycznymi, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001
11. Mesjasz – Lech A., Efektywność ekonomiczna i sprawność ekologiczna logistyki zwrotnej, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2012
12. Mesjasz- Lech A. Makroekonomiczne aspekty logistyki zwrotnej, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej 2011,
13. Nowicka- Skowron M., Polska na tle Unii Europejskiej (UE-27), analiza wybranych wskaźników, [w:] Z.B. Liberda (red. Nauk.), Konwergencja gospodarcza Polski, , Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2009
14. Porter M. E. and Claas van der Linde, Green and Competitive: Ending the Stalemate, Harvard Business Review 2008
15. Preisner L., Banki wobec przedsięwzięć środowiskowych w Polsce, [w:] L. Preisner (red. Nauk.) Finansowe aspekty transformacji gospodarki w Polsce, Wydawnictwa AGH, Kraków 2007,
16. Piechota R., Projektowanie Rachunków Kosztów Działań , Difin, Warszawa 2005
17. Rosik-Dulewska Cz.: *Podstawy gospodarki odpadami*. Wydawnictwo Naukowe PWN
18. Sadowski., 2006, Reverse Logistics w terminologii logistycznej, *Logistyka*, No 4.
19. J. Szołtysek, *Logistyka zwrotna*, Biblioteka logistyka, Poznań 2009,
20. Steven M., Networks in reverse logistics w: H. Dyckhoff, R. Lacks, J. Reese, Supply Chain Mangement and Reverse Logistics, Springer, New York 2004
21. Shinkuma T. Managi, License scheme: an optical waste management policy under asymmetric information, Journal of Regulatory Economics 39 (2011),

Akty prawne:

1. Rozporządzenie Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu. (CELEX: 32014R0651),
2. Dyrektywa Rady Europy 75/442/EWG z 15 lipca 1975 r.,
3. Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 roku o Odpadach,

Strony internetowe:

1. <http://www.logistyka.net.pl/bank-wiedzy/logistyka/item/85904-logistyka-zwrotna-zrodlem-zwiekszenia-konkurencyjnosci-firm-w-lancuchach-dostaw>
2. <http://rme.cbr.net.pl/archiwum/nr-42-marzec-kwiecie/42-ekologia-i-rodowisko/105-problemy-gospodarki-odpadami-w-polsce-.html>

