Fakultatywne działania prawne administracji publicznej wobec wyzwań gospodarki i marketingu w Polsce

Fakultatywne działania prawne administracji publicznej wobec wyzwań gospodarki i marketingu w Polsce

Redakcja:
Łukasz B. Pilarz

Lublin 2022

Wydawnictwo Naukowe TYGIEL składa serdeczne podziękowania zespołowi Recenzentów za zaangażowanie w dokonane recenzje oraz merytoryczne wskazówki dla Autorów.

Recenzentami niniejszej monografii byli:

- dr hab. Jacek Białek
- dr hab. Marzena Furtak-Niczyporu
- dr hab. Andrzej Korybski
- dr hab. Agata Opolska-Bielańska
- dr Maciej Etel
- dr Olimpia Grabiec
- dr inż. Mariusz Grębowiec
- dr Magdalena Jaworzyńska
- dr Karol Juszka
- dr n. hum. Beata Pawlica
- dr Andrzej Pawluczuk
- dr Tomasz Pilewicz
- dr Grzegorz Skrobotowicz
- dr Andrzej Wartecki
- dr Damian Witczak
- dr inż. Krzysztof Zioło

Wszystkie opublikowane rozdziały otrzymały pozytywne recenzje.

Skład i łamanie:
Monika Maciąg

Projekt okładki:
Marcin Szklarczyk

Korekta:

© Copyright by Wydawnictwo Naukowe TYGIEL sp. z o.o.

ISBN 978-83-67104-39-5

Wydawca:
Wydawnictwo Naukowe TYGIEL sp. z o.o.
ul. Głowackiego 35/341, 20-060 Lublin
www.wydawnictwo-tygiel.pl

Spis treści

Wstęp

Łukasz Nasiadka
Rola i funkcje mediatora w postępowaniu administracyjnym 9

Sławomir Jasiński
Interwencja produktowa Komisji Nadzoru Finansowego jako generalny akt administracyjny 21

Natalia Pawelec
Zastosowanie danych skanowanych w nowoczesnym pomiarze inflacji 28

Aleksandra Otawa
Własność przemysłowa w polskim sektorze energetycznym – wybrane zagadnienia 43

Oleksandr Oksanych
Innowacyjność jako czynnik kreowania gospodarki opartej na wiedzy 53

Kamila Rogut-Szkudlarek
Psychologiczno-społeczne aspekty transformacji przestrzeni protestów politycznych ... 68

Łukasz Rupniak
Quasi-ratyfikacja polsko-tajwańskiego porozumienia o unikaniu podwójnego opodatkowania z 21 października 2016 r. 81

Justyna Jasiołek, Iwona Kozielec
Ustalenie przebiegu granic nieruchomości. Praktyka geodezyjna i aspekt prawny zagadnienia. Wybrane przykłady 96

Justyna Jasiołek, Anna Kowalska
Procedury ustalenia przebiegu granic nieruchomości w ujęciu zmian przepisów prawa 114

Joanna Herczakowska
Ewolucja systemów zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy na przykładzie wybranych standardów 147

Michał Starosolski, Krzysztof Słupianek
Struktury organizacyjne Państwowego Ratownictwa Medycznego 155

Paulina Rotter
Organizacja świadczeń zdrowotnych finansowanych ze środków publicznych w zakresie stomatologii w Polsce i w wybranych państwach świata 173

Hanna Trzcinska
Stan wiedzy w zakresie udzielania pierwszej pomocy przez strażaków Ochotniczych Straży Pożarnych i harcerzy Związku Harcerstwa Polskiego 182

Angelika M. Pabian
Tożsamość marketingu i jego związek z innymi dyscyplinami – wybrane zagadnienia 191

Anna Franaszek
Przetwarzanie danych osobowych w celach marketingowych 207

Paulina Dubas
Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) i jego użycie w badaniach empirycznych.....215

Dawid Orłowski
Wyzwania dla zarządzania wynikające z imigracji pracowników – wybrane problemy.....229

Agata Buczak
Przedsiębiorczość kobiet Jeleniej Góry w latach 2013-2021 242

Sabina Motyka, Martyna Jagielska
Kreowanie i rozwój innowacyjnej marki na przykładzie JAGIELSKA.DESIGN 264

Indeks Autorów 276

Wstęp

We współczesnej doktrynie prawa administracyjnego istotnym aspektem i motorem dla rozwoju nauk prawnych w dziedzinie nauki administracji jest zwrócenie szczególnej uwagi na osie aksjologii obowiązującego systemu prawnego. System prawny administracji i wynikający z niego system prawa administracyjnego w Polsce również powinien mieć wyznaczone takie osie, aby można było mówić o aksjologii prawa administracyjnego. Ustawodawca nie może bowiem uciekać od pewnych wartości, jakie narzucają w systemie prawa zasady demokratycznego państwa prawnego opisane przez ustawodawcę w Konstytucji RP. Od tego bowiem zależy uczciwe, efektywne i rzetelne wobec każdego obywatela załatwienie spraw publicznych przez aparat państwa. To z kolei zostało przez polskiego ustawodawcę w sposób dobitny zasygnalizowany w kodeksie postępowania administracyjnego.

Jeżeli chodzi o zasady rzetelnego załatwienia sprawy w postępowaniu administracyjnym i sądowo-administracyjnym wyrażają się one w zasadzie wiarygodności organów administracji publicznej i poszanowania przez nie każdego obywatela podczas załatwiania sprawy. Te zasady są podstawą funkcjonowania takiej administracji rządowej i pozarządowej w wykonywaniu swój swoich zadań obligatoryjnych i fakultatywnych, jakie nadają im poszczególne akty administracyjne. W założeniach ustawodawcy ma to się odbywać w taki sposób, aby finalnie każdy obywatel odczuwał, że jego sprawa została załatwiona przez organy administracji w sposób rzetelny, dokładny i niebudzący wątpliwości prawnych. Takie wymagania jakie przepisy prawa administracyjnego stawiają zarówno w dziedzinie prawa materialnego, jak i procedury poszczególnym organom administracji stanowią gwarancję prawidłowego i uczciwego wykonywania swoich zadań przez organy administracji a jednocześnie otwierają możliwość odwołania się do organów wyższej instancji w drodze postępowania administracyjnego i sądowoadministracyjnego.

Organy administracji publicznej wobec tego, mając świadomość swej odpowiedzialności za wymóg załatwienia każdej sprawy w sposób rzetelny, uczciwy, szybki a przede wszystkim niebudzący wątpliwości co do legalności jego działania. W takim kontekście należy szczególną uwagę zwrócić na funkcjonujące w doktrynie prawa administracyjnego pojęcie jakim jest administracja świadcząca rozumiana jako działania administracji publicznej, polegające na świadczeniu usług mających na celu zaspokojenie potrzeby człowieka. Administracja publiczna realizująca swe funkcje publiczne wobec obywateli w granicach swych kompetencji i uprawnień nadanych im przez przepisy ustaw i rozporządzeń, może kreować w sposób narzucony przez ustawy, bądź uznaniowo rzeczywistość prawną i sytuację prawną obywateli. Wykonuje te zadania co najmniej w dwóch obszarach. Pierwszym z tych obszarów jest obszar reglamentacji a zatem ograniczania działań obywateli w zakresie ich aktywności życiowej (np. prowadzenia działalności gospodarczej), w takich granicach, w jakich pozwalają na to organom administracji czynić to ustawy. Drugim z kolei obszarem jest obszar świadczenia administracyjnego, czyli tych wszystkich zadań jakie organy administracji publicznej wykonują w służbie wszystkim obywatelom, a do których zostały powołane na mocy

przepisów prawa. Z tym drugim obszarem w szczególności związana jest administracja świadcząca jako szczególny rodzaj administracji publicznej wykonującej swoje zadania.

Z kolei z perspektywy samego obywatela działania administracji publicznej przekładają się również na dwa obszary. Pierwszy z nich dotyczy prywatnej sfery funkcjonowania każdego obywatela jako jednostki społeczeństwie, a którego działania mogą być ograniczane przez aparat państwowy. Ograniczenia te muszą mieć jednak jasno wyrażone w ustawie podstawy. Najczęściej są to wartości z punktu widzenia aksjologii prawa administracyjnego, o której wspomnieliśmy przecież na samym początku, jakim powinno hołdować zarówno państwo, jak i wszyscy obywatele. Są nimi chociażby przykładowo wymieniany przez ustrojodawcę w Konstytucji RP klauzule limitacyjne: wartości bezpieczeństwa obywateli i państwa, ochrony środowiska, ochrony zdrowia obywateli, czy moralności w przestrzeni życia publicznego.

Autorzy niniejszej monografii podjęli zatem próbę opisania poszczególnych fakultatywnych zadań administracji publicznej, zwracając uwagę na powyższe wymogi. Uczynili to na przykładzie wybranych obszarów działania administracji publicznej. Kolejne rozdziały monografii odnoszą się zatem do problematyki wybranych dziedzin szeroko rozumianego prawa administracyjnego: prawa energetycznego, prawa planowania i zagospodarowania przestrzennego, geodezyjnego i kartograficznego, procedury administracyjnej, zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy, organizacją i nadzorem nad finansowaniem zadań ochrony zdrowia.

Monografia zawiera po pierwsze prace dotykające bezpośrednio dogmatyki prawa i analizy poszczególnych przepisów aktów prawa administracyjnego z zastosowaniem metody formalno-dogmatycznej; po drugie prace częściowo dogmatyczne a częściowo empiryczne, stanowiące syntezę przeprowadzonych analiz na podstawie badań empirycznych w odniesieniu do dogmatyki prawa administracyjnego; po trzecie w końcu prace czysto empiryczne, stanowiące realne odwzorowanie skuteczność działań organów administracji publicznej we współczesnym państwie prawa.

Należy mieć nadzieję, że prace zawarte w niniejszej monografii wypełnią lukę, którą nadal stanowi konieczność rzetelnej analizy kontroli następczej prawidłowości działań administracji publicznej w ramach poszczególnych obszarów materialnego i proceduralnego prawa administracyjnego.

Redaktor naukowy
Dr Łukasz B. Pilarz

Łukasz Nasiadka[1]

Rola i funkcje mediatora w postępowaniu administracyjnym

1. Wstęp

Rozwiązywanie sporów za pomocą mediacji jest cechą charakterystyczną społeczeństwa obywatelskiego, któremu standardowo przypisujemy partycypację obywateli w procesach decyzyjnych dotyczących ich własnych interesów i dążeń [1]. Mediacja w sprawie administracyjnej jest zaś instrumentem prawnym służącym osiągnięciu określonego celu, jakim jest właśnie polubowne załatwienie sprawy obywatela [2]. Taki charakter tej instytucji wywieść można z normy Kodeksu postępowania administracyjnego (k.p.a.) [3]. Przypuszczalną i oczekiwaną zaletą instytucji mediacji jest zaangażowanie w przebieg postępowania większej grupy zainteresowanych podmiotów, co może korzystnie wpłynąć na efektywność postępowania administracyjnego oraz skrócić czas potrzebny na rozpatrzenie danej sprawy. Wydaje się przy tym, że mediacja koreluje z zasadami kodeksowymi, to jest szybkością postępowania (art. 12 k.p.a.), zasadą zaufania obywateli do organów władzy publicznej (art. 8 § 1 k.p.a.) i zasadą zmierzania do polubownego rozstrzygania kwestii spornych (art. 13 k.p.a.). Sam ustawodawca wskazuje w projekcie nowelizacji k.p.a. z 1 czerwca 2017 r., iż głównym celem stawianym przed postępowaniem mediacyjnym jest polubowne rozwiązanie sporu, co spowodowałoby między innymi zmniejszenie kosztów postępowania, a przede wszystkim uniknięcie sporu dzięki polubownemu załatwieniu sprawy [4].

Wydaje się, że na szczególną uwagę oraz omówienie – przy referowaniu mediacji z zakresu postępowania administracyjnego – zasługuje postać mediatora. Mediator nie rozwiązuje konfliktu dzielącego strony, jednak jego obecność jest przynajmniej pomocna, a czasami nawet konieczna, by uczestnicy mediacji, w sytuacji prawnej, społecznej i psychologicznej, w jakiej się się znaleźli, mogli samodzielnie rozwiązać konflikt. Istotnym jest, że strony same podejmują działania zmierzające do zawarcia ugody lub porozumienia, niemniej jednak nie umniejsza to roli mediatora, który jest tym, kto czuwa nad sytuacją, aby nie wymknęła się spod kontroli, zarówno w kwestii monitorowania emocji, jakie mogą wybuchnąć w trakcie rozmów, jak i kwestii skutków prawnych rozwiązań, zaproponowanych przez osoby starające się rozwiązać spór.

W niniejszym opracowaniu przedstawiono status mediatora w ogólnym postępowaniu administracyjnym. Zwrócono przy tym uwagę na rolę i funkcje mediatora podczas prowadzania przez niego mediacji, przedstawiono i omówiono zasadnicze wymagania stawiane przed przyszłym mediatorem oraz wskazano na istotne problemy dotyczące regulacji kodeksowych tego podmiotu. Wszystko to pozwoliło na wyciągnięcie końcowych wniosków.

[1] Uniwersytet w Białymstoku

2. Mediator jako ogniwo łączące organ z otoczeniem

Na rolę mediatora jako łącznika między organem a jego otoczeniem – indywidualnie i w ujęciu społecznym – należy patrzeć co najmniej w trzech aspektach: aksjologicznym, który ma związek przede wszystkim z zaufaniem, komunikacyjnym i prakseologicznym. Przez to możliwe stanie się właściwe zrozumienie istoty udziału mediatora w postępowaniu administracyjnym, w którym powstał konflikt.

Można przypuszczać, że wszelkiego rodzaju trudności w funkcjonowaniu relacji między przedstawicielami administracji publicznej a obywatelami mają swój rodowód w braku zaufania zarówno organu do obywateli, jak i obywateli do organu [5, s. 14]. Aksjologiczne ujęcie udziału mediatora – jako otoczenia administracji – w postępowaniu administracyjnym należy więc odnieść do kategorii zaufania, którą trzeba traktować jako jedną z fundamentalnych wartości w państwie demokratycznym. Mediator swoim działaniem powoduje ograniczanie arbitralności administracji, co jednocześnie powinno skutkować wzrostem zaufania między organizacją a jej otoczeniem. Ustrój demokratyczny opiera się na dwóch mechanizmach – wymuszeniu odpowiedzialności i samoograniczeniu możliwości działania. Rola, jaką przypisuje się im w demokracji, oznacza, że pojęcie zaufania w tym ustroju powstaje dzięki zinstytucjonalizowaniu nieufności. Wskazuje się na nieodzowne w tym aspekcie istnienie formalnych norm i potwierdza, że instytucjonalizacja nieufności tworzy mechanizm korygujący rzeczywiste przypadki naruszenia zaufania, jeżeli już do nich dochodzi. Mamy tu do czynienia z ewentualnym związkiem z legitymizacją, natomiast podstawowym założeniem demokracji jest podejrzliwość wobec władzy, demokracja zaś właśnie wymaga uzasadniania każdej władzy [6, s. 346-347; 7, s. 24]. Mediator zawsze stanowi otoczenie podmiotu wykonującego kompetencje publicznoprawne, bez względu na to, czy występuje jako podmiot zewnętrzny, czy funkcjonuje w ramach struktury urzędu. Można postrzegać go jako trzecie ogniwo interakcji prowadzącej do załatwienia sprawy. Organ, dzięki działalności mediatora, traci swoją arbitralność, charakterystyczną dla stosunku administracyjnoprawnego, i staje się w rzeczywistości organem kontrolnym ochrony prawa, który czuwa, aby dokonane w trakcie mediacji ustalenia zgodne były z obowiązującymi przepisami. Uczestnictwo mediatora, które powoduje włączenie nowego zasobu kompetencji i doświadczeń do zastanej sytuacji rozumieć należy właśnie jako instytucjonalizację nieufności.

Organy administracji publicznej, jak każda organizacja, będą działać sprawniej, jeśli posłużą się efektywną komunikacją. Użyteczność mediacji pod tym względem to nie tylko umożliwienie porozumienia między stronami konfliktu, ale też nawiązanie kontaktu kulturowego pomiędzy obszarami, z których wywodzi się strona mediacji, mediator i osoby reprezentujące organy władz publicznych zlecających mediację lub w niej uczestniczących [8, s. 167]. W wymiarze komunikacyjnym rolą mediatora jako elementu otoczenia organu administracji jest przełamanie etnocentryzmu organu i stron postępowania, co może być tym ważniejsze w sytuacji, w której *uczestnicy mediacji mogą mieć podobne intencje i w zasadzie mówić o tym samym, ale sposób formułowania oczekiwań i forma wypowiedzi mogą sprawiać, że porozumienie nie będzie możliwe* [8, s. 167].

Mediacje mogą być rozwiązaniem nie tylko w sytuacji wystąpienia fizycznych barier w komunikacji, lecz także podziałów uwarunkowanych kulturowo albo społecznie. W znacznej części spraw dopiero podczas rozmów w trakcie mediacji staje się

jasne, że genezą konfliktu są swoiste bariery komunikacyjne, jakie istnieją między stronami. Jest to problem o wiele trudniejszy do przezwyciężenia niż ten, który dotyczy przeszkód „technicznych" [9, s. 138-139]. Mediacje odbywają się zawsze na styku kultur – w każdym przypadku mediacji ze skierowania organu władzy publicznej oraz mediacji, o którą wnioskowały strony postępowań, do głosu dochodzą różnice między kulturą określonego systemu organizacyjnego władzy publicznej a kulturą środowiska społecznego, z którego wywodzi się strona mediacji [8, s. 168]. Mediator jest więc „brakującym ogniwem" typowej niesprawnej interakcji, włączenie go w proces decyzyjny jest szansą na skuteczną komunikację i zwiększenie sprawności działania organu. Istotną kwestią jest więc odpowiednie dopasowanie tego ogniwa, gdyż jak zauważył Ricky W. Griffin, zasadnicze znaczenie ma ustalenie, jakie jest idealne dopasowanie między otoczeniem i organizacją, a następnie działanie w celu osiągnięcia i utrzymania tego dopasowania [10, s. 75].

3. Przesłanki umożliwiające pełnienie funkcji mediatora

Mediatorem może być tylko osoba z zewnątrz, nie może nim być pracownik organu, przed którym toczy się postępowanie w sprawie (art. 96f § 3 k.p.a.). Mediatorem może być każda osoba fizyczna, która posiada pełną zdolność do czynności prawnych i korzysta z pełni praw publicznych (art. 96f § 1 k.p.a.). Tożsamo do mediacji cywilnych nie jest wymagane posiadane przez osobę mediatora wykształcenia kierunkowego (art. 183^2 k.p.c.) [11]. Jeżeli jednak uczestnikiem mediacji jest organ prowadzący postępowanie, mediatorem może być wyłącznie osoba, która jest wpisana na listę stałych mediatorów lub do wykazu instytucji i osób uprawnionych do prowadzenia postępowania mediacyjnego, którymi administruje prezes sądu okręgowego lub mediator wpisany na listę prowadzoną przez organizację pozarządową lub uczelnię, o której informację przekazano prezesowi sądu okręgowego (tzw. mediator stały – art. 96f § 2 k.p.a.). Z art. 157b § 1 ustawy o ustroju sądów powszechnych [12] wynika, że wpisu na listę stałych mediatorów dokonuje prezes sądu okręgowego w drodze decyzji wydawanej na wniosek osoby ubiegającej się o wpis. Takim stałym mediatorem, zgodnie z art. 157a tej ustawy, może być osoba fizyczna, która: posiada pełną zdolność do czynności prawnych oraz korzysta w pełni z praw publicznych (stałym mediatorem nie może być jednak sędzia – wyłączenie nie dotyczy sędziego w stanie spoczynku); ma wiedzę i umiejętności w zakresie prowadzenia mediacji; ukończyła 26 lat; zna język polski; nie była prawomocnie skazana za umyślne przestępstwo lub umyślne przestępstwo skarbowe; została wpisana na listę stałych mediatorów prowadzoną przez prezesa sądu okręgowego. Mediatorem w postępowaniu cywilnym nie może być zatem sędzia, chyba że jest sędzią w stanie spoczynku (art. 183^2 § 2 k.p.c.). Jak słusznie zauważa Piotr Przybysz w komentarzu do art. 96f k.p.a., ograniczenie to nie będzie się odnosiło do mediatorów prowadzących mediacje w postępowaniu administracyjnym [13]. Taki sędzia nie zostanie wpisany na listę stałych mediatorów, ale może być mediatorem jako osoba fizyczna, posiadająca pełną zdolność do czynności prawnych i korzystająca z pełni praw publicznych.

Z kolei z przepisu art. 183^2 § 3 k.p.c. wynika, że uczelnie oraz organizacje pozarządowe, w zakresie swoich zadań statutowych, mogą prowadzić listy mediatorów oraz tworzyć ośrodki mediacyjne. Informację o listach mediatorów oraz ośrodkach mediacyjnych przekazuje się prezesowi sądu okręgowego. Mediatorzy wpisani na takie listy

nie będą stałymi mediatorami w rozumieniu art. 157a ustawy o ustroju sądów powszechnych, ale zgodnie z art. 96f § 1 i 2 k.p.a. mogą prowadzić mediacje w postępowaniu administracyjnym ogólnym.

W tym miejscu warto zwrócić uwagę na standard VI Standardów prowadzenia mediacji i postępowania mediatora. Wskazuje on, że mediator jest zobowiązany dbać o wysoki poziom swoich kwalifikacji zawodowych. Pośrednik powinien stale pogłębiać i doskonalić swoje umiejętności, a także dbać o wysoki poziom etyki zawodowej [14]. Społeczna Rada do spraw Alternatywnych Metod Rozwiazywania Konfliktów i Sporów przy Ministrze Sprawiedliwości w preambule aktu podkreśla jednocześnie, iż powodzenie mediacji jako skutecznej metody rozwiązywania konfliktów zależy w dużym stopniu od profesjonalizmu mediatorów i wysokiego poziomu ich etyki zawodowej, z czym należy się w pełni zgodzić [14]. Skuteczność mediacji (szczególnie w sprawach o znacznym stopniu trudności) zależy nie tylko od osobowości czy talentu mediatora, ale również od jego:

- doświadczenia zawodowego;
- umiejętności właściwego zorganizowania warsztatu mediacyjnego i prowadzenia postępowania mediacyjnego;
- profesjonalnej wiedzy i umiejętności o charakterze interdyscyplinarnym, zwłaszcza z zakresu teorii i praktyki opanowywania sporów, prawa, ekonomii, socjologii, psychologii, pedagogiki, etyki, a także zasad komunikacji interpersonalnej oraz retoryki.

4. Wybór mediatora

W przypadku, gdy uczestnicy mediacji wyrazili zgodę na jej przeprowadzenie, organ administracji publicznej wydaje stosowne postanowienie o skierowaniu sprawy do mediacji. W postanowieniu tym zostaje wskazany mediator, którego uczestnicy mediacji wybrali. W przypadku braku porozumienia uczestników odnośnie do wyboru mediatora, wybiera go organ administracji publicznej. Dokonując wyboru mediatora organ bierze pod uwagę osobę posiadającą odpowiednią wiedzę i umiejętności w zakresie prowadzenia mediacji w sprawach danego rodzaju (art. 96d § 2 k.p.a.). Postanowienie o skierowaniu sprawy do mediacji doręczane jest stronom oraz organowi współdziałającemu (art. 96d § 1 k.p.a.). A zatem zgodnie z zasadą dobrowolności mediacji uprawnienie do wyboru osoby mediatora należy w pierwszej kolejności do stron. Wybór następczy dokonywany przez organ z powodu braku porozumienia w tej kwestii pomiędzy stronami nie musi ograniczać się do mediatora stałego. Istotne jednak jest to, aby miał on odpowiednie kompetencje w obrębie danej sprawy. Jednak w przypadku, gdy organ prowadzący postępowanie jest uczestnikiem mediacji, mediatorem może być wyłącznie tzw. mediator stały (art. 96f § 2 k.p.a.).

5. Sposób regulacji statusu mediatora na gruncie Kodeksu postępowania administracyjnego

Zadania mediatora w sprawach administracyjnych koncentrują się na spełnieniu ustawowego celu mediacji, którym jest wyjaśnienie i rozważenie okoliczności faktycznych i prawnych sprawy oraz przeprowadzenie ustaleń dotyczących jej załatwienia w granicach obowiązującego prawa (w tym poprzez wydanie decyzji lub zawarcie ugody), ale również w zgodzie z wymiarem komunikacyjnym, relacyjnym czy nawet wizerunkowym danej sprawy. Potwierdza to stanowisko samego projektodawcy no-

welizacji. Jak zauważa, zadaniem mediatora w postępowaniu administracyjnym jest przede wszystkim ułatwienie komunikacji między stronami postępowania administracyjnego albo między stronami a organem, co może zwłaszcza wpłynąć na zwiększenie stopnia zaufania stron do organu administracji publicznej, na który niekorzystny wpływ może mieć nierównorzędność stron wpisana w istotę stosunku administracyjnoprawnego. Mediator, jako swoistego rodzaju osoba zaufania publicznego, mógłby wspomóc budowanie dobrej relacji między stroną a organem (zob. pkt 2 cz. VI.3 uzasadnienia projektu omawianej ustawy) [15].

W związku z art. 96k k.p.a. mediator prowadzi mediację, zmierzając do polubownego rozwiązania sporu m.in. poprzez wspomaganie uczestników mediacji podczas formułowania przez nich propozycji ugodowych. Rolą mediatora jest stworzenie warunków do znalezienia rozwiązania przez uczestników mediacji [16, s. 670]. Mediator nie narzuca w sposób arbitralny określonych rozwiązań. Nie wyklucza to jednak sytuacji, w której zaproponuje uczestnikom sposób rozstrzygnięcia powstałego sporu [17, s. 374]. To jednak od nich będzie zależało, czy skorzystają z przedstawionej przez mediatora propozycji. Rozjemca może korzystać z całego katalogu strategii i technik mediacyjnych – od mediacji facylitatywnej do ewaluatywnej [18]. Strony są uprawnione do kształtowania ostatecznej treści zawieranej ugody, ale to mediator, działając w ramach tzw. strategii ewaluatywnej, ma prerogatywy do wspomagania stron w tworzeniu optymalnych opcji rozwiązania sporu, składania propozycji ich wariantów, a nawet podawania argumentów za jednym z nich. Natomiast w ramach tzw. klasycznej (facylitatywnej) mediacji pośrednik jest jedynie tzw. rzecznikiem rzetelnej procedury (ułatwiającej osiągnięcie porozumienia), specjalistą od komunikacji i moderowania dyskursem [18].

Przy prowadzeniu mediacji mediator powinien zachować bezstronność. Bezstronność mediatora rozumiana jest jako jego stosunek do stron. Charakteryzuje się brakiem zaangażowania i reprezentowania interesów którejkolwiek z nich [19, s. 121], brakiem relacji „pionowych" (służbowych, stosunku zależności czy podległości) czy „poziomych" (partnerskich). Natomiast w sytuacji znajomości z którąkolwiek ze stron – o czym mediator winien poinformować podczas pierwszego spotkania – brakiem faworyzowania jednej z nich. Stan bezstronności odnosi się również do braku emocjonalnego zaangażowania (okazywania sympatii) lub pokusy wspierania jednej ze stron mediacji. Tak rozumiana bezstronność związana jest z neutralnością mediatora wobec przedmiotu sporu oraz brakiem jego interesu w rozwiązaniu zaistniałego sporu w jakikolwiek sposób [20, s. 162 i n.]. Mediator powinien niezwłocznie ujawnić okoliczności, które mogłyby wzbudzić wątpliwość co do jego bezstronności, w tym okoliczności, o których mowa w art. 24 § 1 i 2 k.p.a. (art. 96g § 1 k.p.a.). Mediator ma obowiązek odmówić przeprowadzenia mediacji – w przypadku, gdy istnieje wątpliwość co do jego bezstronności – i niezwłocznie zawiadomić o tym uczestników mediacji oraz organ administracji publicznej, jeśli nie jest on uczestnikiem mediacji (art. 96g § 2 k.p.a.). Organ, po otrzymaniu takiego zawiadomienia, powinien podjąć czynności mające na celu wyznaczenie kolejnego mediatora. Może jednak zdarzyć się sytuacja, że uczestnicy mediacji zrezygnują z jej dalszego prowadzenia. W takim przypadku organ sam załatwia sprawę w drodze decyzji.

Katarzyna Celińska-Grzegorczyk zauważa, że mediator, będąc osobą bezstronną i neutralną, nie powinien zajmować stanowiska co do potencjalnego rozstrzygnięcia

sprawy, w której przeprowadzana jest mediacja [16, s. 668]. Wydaje się jednak, że mediator ma prawo zaproponować uczestnikom rozstrzygnięcie sprawy. Wynika to wprost z roli, jaką odgrywa mediator, gdyż ma on obowiązek wspierać uczestników w formułowaniu przez nich propozycji mediacyjnych. Jednakże, to sami uczestnicy decydują, czy przystają na określone rozstrzygnięcie oraz czy je zaakceptują. Znalezienie kompromisowego rozwiązania spowoduje, że mediacja okaże się skuteczna, tj. zakończy się polubownym rozstrzygnięciem sporu.

Jest oczywiste, że mediator powinien wyrażać wolę prowadzenia mediacji, choć w Kodeksie postępowania administracyjnego nie wskazano wprost formy i momentu, w którym mediator taką zgodę miałby wysłowić. W kwestii wyrażenia zgody występuje analogia do udzielania przez stronę aprobaty na udział w postępowaniu [21]. Mediator jest zobowiązany do poinformowania organu, przed którym rozpatruje się sprawę, o odmowie prowadzenia przez niego mediacji, z uwagi na okoliczności mogące wskazywać na stronniczość tego podmiotu w stosunku do jednej ze stron postępowania. Organ jest w tej sytuacji związany zawiadomieniem. Brakuje jednak możliwości podniesienia zarzutu co do stronniczości osoby mediatora przez samą stronę [22]. *Nota bene* regulacja art. 96g § 1 k.p.a. wskazuje, iż pracownik organu nie może być mediatorem w sprawie rozstrzyganej przed organem z uwagi na jego powiązanie ze sprawą oraz posiadanie przez niego, chociażby w minimalnym stopniu, interesu w rozstrzygnięciu sprawy. Okoliczności braku możliwości prowadzenia przez daną osobę mediacji mają charakter uprzedni lub następczy. To znaczy, że mogą wystąpić przed przystąpieniem do mediacji lub dopiero w trakcie jej prowadzenia, np. w sytuacji stronniczości mediatora podczas polubownego załatwiania sprawy, powiązania towarzyskiego lub zawodowego mediatora z jedną ze stron. Tak więc odwołanie do art. 24 § 1 i § 2 k.p.a. nie wyczerpuje okoliczności świadczących o braku bezstronności mediatora.

Z kolei z art. 96j § 1 k.p.a. wynika, że mediacja nie jest jawna. Poufność może zostać wyłączona wolą uczestników mediacji, którzy stosowne oświadczenia powinni złożyć jednomyślnie. Obowiązek zachowania tajemnicy rozciąga się na mediatora, uczestników mediacji oraz inne osoby biorące w niej udział (w szczególności będą to pełnomocnicy stron), zatem zasada nieujawniania informacji dotyczy zarówno organu administracji publicznej i stron postępowania wraz z ich pełnomocnikami, jak i organu współdziałającego oraz podmiotów na prawach strony, biorących udział w postępowaniu mediacyjnym. Poufność mediacji obowiązuje nie tylko podczas jej trwania, ale również po jej zakończeniu. Wyjątkiem będzie sytuacja, gdy uczestnicy postanowią zrezygnować z tajemnicy mediacji. Ich wola powinna być jednak wyrażona w formie pisemnej, której treść nie będzie budzić wątpliwości [23, s. 510].

Pozostałe gwarancje sprowadzają się jedynie do wprowadzonego nowego zakazu dowodowego oraz możliwości odstąpienia od udziału w mediacji, jeżeli mediator nie spełnia oczekiwań jej uczestników. W znowelizowanym Kodeksie (art. 83 § 4) założono, że mediator nie może być przesłuchany w charakterze świadka co do faktów, o których dowiedział się w związku z prowadzeniem mediacji. Zgodnie z regulacją kodeksową uczestnicy mediacji mogą zwolnić go od obowiązku zachowania tajemnicy mediacji. W k.p.a. nie przewidziano w stosunku do mediatora zastosowania instytucji wyłączenia, uznając, że w przypadku, gdyby uczestnicy mediacji nie mieli zaufania do mediatora, to dokonają zmiany jego osoby, w ostateczności zaś od mediacji odstąpią. Mediator powinien również podczas przeprowadzania mediacji zapewnić stronom

równy udział w postępowaniu. Nie może on proponować rozwiązań korzystnych tylko z perspektywy jednej ze stron ani wypowiadać się w sposób, który wywołuje obiektywne przekonanie o jego stronniczości [13].

Na mocy art. 96i k.p.a. mediator zapoznaje się z aktami sprawy i ma prawo sporządzania z nich notatek, kopii lub odpisów, chyba że uczestnik mediacji w terminie siedmiu dni od dnia ogłoszenia lub doręczenia postanowienia o skierowaniu sprawy do mediacji nie wyrazi zgody na zapoznanie się mediatora z aktami. Ustawodawca przyjmuje zatem metodyczne działanie mediatora, polegające na analizie akt każdej sprawy, co w zamierzeniu ma mu ułatwić realizację celów mediacji. Jedynie brak zgody któregokolwiek z uczestników mediacji na dostęp mediatora do akt sprawy wyłącza przedmiotowy obowiązek mediatora. Rozwiązanie Kodeksu postępowania administracyjnego jest odmienne od rozwiązań odnoszących się do mediacji w sprawach cywilnych, w ramach których zgodnie z art. 183 k.p.c. mediator ma prawo (a nie obowiązek) do zapoznania się z aktami sprawy, chyba że strona w ciągu tygodnia od dnia ogłoszenia lub doręczenia postanowienia kierującego strony do mediacji nie wyrazi zgody na zapoznanie się mediatora z aktami. Niektórzy mediatorzy w sprawach cywilnych jako metodę działania przyjmują niezapoznawanie się z aktami sprawy po to, by nie prowokować sytuacji potencjalnego uprzedzenia się mediatora czy podzielenia argumentacji którejkolwiek ze stron już przed pierwszym spotkaniem na sesji mediacyjnej, co mogłoby wpłynąć na bezstronność postępowania mediacyjnego. W sprawach karnych mediatorowi mogą być udostępnione akta sprawy. Nie udostępnia się przy tym materiałów, na które rozciąga się obowiązek zachowania w tajemnicy informacji niejawnych albo zachowania tajemnicy związanej z wykonywaniem zawodu lub funkcji, materiałów dotyczących stanu zdrowia oskarżonego, opinii o oskarżonym, danych o jego karalności oraz pozwalających na ustalenie tożsamości świadka przesłuchanego w trybie art. 184 ustawy z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks postępowania karnego i takich, których ujawnienie pokrzywdzonemu mogłoby mieć wpływ na odpowiedzialność karną innych oskarżonych w tej sprawie, nieuczestniczących w postępowaniu mediacyjnym (zob. § 12 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości w sprawie postępowania mediacyjnego w sprawach karnych z dnia 7 maja 2015 r.) [24]. W mediacji w sprawach nieletnich udostępniane są jedynie informacje z akt sprawy w zakresie niezbędnym do przeprowadzenia postępowania mediacyjnego, w szczególności zawarte w postanowieniu o wszczęciu postępowania. Nie udostępnia się mediatorowi zawartych w aktach sprawy materiałów objętych tajemnicą państwową, służbową, materiałów dotyczących stanu zdrowia nieletniego, a także danych o jego karalności (zob. § 16 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości w sprawie postępowania mediacyjnego w sprawach nieletnich z dnia 18 maja 2001 r.) [25].

Zadaniem mediatora jest sporządzenie dokumentu określanego jako protokół z przebiegu mediacji, który następnie jest przedłożony organowi administracji publicznej w celu włączenia go do akt sprawy. Odpis tego protokołu mediator doręcza uczestnikom mediacji (art. 96m § 1 i 3 k.p.a.). Protokół ten sporządza się na piśmie, a jego treść winna obejmować elementy wymienione w art. 96m § 2 k.p.a. Szczególne znaczenie przypisać należy, wymienionym w art. 96m § 2 pkt 4 k.p.a., dokonanym ustaleniom co do sposobu załatwienia sprawy. Wydaje się, że omawiane postanowienia procedury administracyjnej, analogicznie do mediacji w postępowaniu cywilnym, przewidują

w istocie sporządzenie dokumentu potwierdzającego odbycie mediacji oraz zawierającego jej ustalenia, nie zaś relacjonującego jej przebieg [26, s. 574-575; 19, s. 209].

Zasadą jest odpłatne realizowanie czynności przez mediatora. Przysługuje mu wynagrodzenie oraz zwrot wydatków. Wyjątkiem będzie sytuacja, gdy mediator wyrazi zgodę na prowadzenie mediacji bez wynagrodzenia, jednak w tym przypadku i tak przysługuje mu prawo do zwrotu poniesionych wydatków. Ustawa nowelizująca wprowadziła do k.p.a. delegację ustawową, na mocy której ustalenie wysokości wynagrodzenia mediatora oraz jego wydatków podlegających zwrotowi należy do ministra właściwego do spraw administracji publicznej. Ustalając wysokość wynagrodzenia, minister winien mieć na względzie rodzaj sprawy oraz stopień sprawności przebiegu mediacji. Wykonując wskazaną delegację ustawową, Minister Spraw Wewnętrznych i Administracji wydał rozporządzenie z 2 czerwca 2017 r. w sprawie wysokości wynagrodzenia i podlegających zwrotowi wydatków mediatora w postępowaniu administracyjnym [27]. W sprawach o należności pieniężne wynagrodzenie mediatora wynosi 1% wartości tych należności, jednak nie mniej niż 150 zł i nie więcej niż 2000 zł za całość postępowania mediacyjnego (§ 2 ust. 1 rozporządzenia). Z kolei w sprawach dotyczących: koncesji, zezwoleń lub pozwoleń na prowadzenie działalności gospodarczej, budownictwa i architektury, zagospodarowania przestrzennego, ochrony środowiska i przyrody, gospodarki wodnej, nieruchomości, rolnictwa i leśnictwa, własności przemysłowej – wynagrodzenie mediatora wynosi za pierwsze posiedzenie 150 zł, a za każde kolejne – 100 zł, łącznie nie więcej niż 2000 zł (§ 2 ust. 2 rozporządzenia). W pozostałych sprawach wynagrodzenie mediatora za prowadzenie postępowania mediacyjnego wynosi za pierwsze posiedzenie 150 zł, a za każde kolejne – 100 zł, łącznie nie więcej niż 450 zł (§ 2 ust. 3 rozporządzenia).

6. Wnioski dotyczące sposobu regulacji statusu mediatora na gruncie kodeksu postępowania administracyjnego

Mediacja w postępowaniu administracyjnym w sporach wertykalnych, pomiędzy organem a stroną, musi być prowadzona przez zawodowego mediatora. Jedynie w tych sprawach, w których spór rysuje się wyłącznie pomiędzy stronami postępowania, mediatorem może być także każda osoba fizyczna dysponująca pełnią praw publicznych (art. 96f § 1 k.p.a.). W świetle uregulowania kodeksowego mediator zawodowy to taki, który został wpisany na listę mediatorów stałych lub do wykazu instytucji i osób uprawnionych do prowadzenia postępowania mediacyjnego, prowadzonych przez prezesa sądu okręgowego, lub wpisany na listę prowadzoną przez organizację pozarządową bądź uczelnię, o której informację przekazano prezesowi sądu okręgowego (art. 96f § 2). Dostrzec przy tym wypada, że w aktualnym stanie prawnym – w odróżnieniu od uregulowań obowiązujących w dziedzinie postępowania cywilnego i karnego – brak jest podstaw prawnych do prowadzenia przez prezesów sądów okręgowych wymienionych list mediatorów. Zachodzi potrzeba uzupełnienia regulacji w tym zakresie, mogłoby to nastąpić przez dodanie stosownego przepisu do rozdziału 6a ustawy z dnia 27 lipca 2001 r. Prawo o ustroju sądów powszechnych [12]. Regulacja ta stanowi podstawę prawną prowadzenia przez prezesów sądów okręgowych wykazów mediatorów stałych. Wpisu i skreślenia z listy mediatorów stałych dokonuje prezes sądu okręgowego na wniosek zainteresowanego mediatora w drodze decyzji administracyjnej (art. 157b § 1 i art. 157c § 1 ustawy Prawo o ustroju sądów powszechnych).

Zgodnie z art. 157e ustawy Prawo o ustroju sądów powszechnych w Biuletynie Informacji Publicznej na stronie podmiotowej sądu umieszcza się aktualną listę mediatorów stałych. Wydaje się, że nie ma przeszkód, by do wskazanego uregulowania dodać normę wymaganą przez art. 96f § 2 k.p.a. Obecnie rolę mediatora zawodowego, do którego odwołuje się ostatni spośród wymienionych przepisów, pełnić może tylko taki mediator, który został wpisany na listę prowadzoną przez organizację pozarządową lub uczelnię, o której informację przekazano prezesowi sądu okręgowego. Sporządzenie listy oraz jej przekazanie prezesowi sądu okręgowego nie wymaga bowiem dodatkowego unormowania. Brak natomiast stosownej podstawy do publikowania przekazanej listy w Biuletynie Informacji Publicznej, na stronie podmiotowej sądu. Bezsprzecznie może to utrudniać dostęp do informacji o mediatorach, a w konsekwencji – ograniczać zakres korzystania z mediacji.

W Kodeksie pominięto poza tym bardzo istotną cechę, którą powinien posiadać mediator, to jest – niezależność. Nie wystarczy bowiem, by mediator był bezstronny; ten przymiot gwarantuje jedynie brak dyskryminowania lub faworyzowania stron postępowania, nie zapewnia natomiast braku wpływu na działanie mediatora innych czynników, takich jak naciski osób trzecich czy determinanty polityczne.

Należy również wskazać na niedopracowanie wymogu dotyczącego mediatora: posiadanie odpowiedniej wiedzy i umiejętności w zakresie prowadzenia mediacji w sprawach danego rodzaju (art. 96d § 2 k.p.a.), ale – brak wzmianki o znajomości przepisów prawa w zakresie mediowanej sprawy. W praktyce oznaczać to może, że pomimo efektywnego zakończenia mediacji – organ administracji publicznej nie załatwi sprawy zgodnie z ustaleniami zawartymi w protokole z przebiegu mediacji z tego powodu, że nie będą się one mieścić w granicach obowiązującego prawa. W związku z powyższym należy zauważyć, że strona, pomimo wykorzystania tego narzędzia prawnego, nie ma pewności, czy ustalenia z mediacji znajdą pełne odzwierciedlenie w rozstrzygnięciu organu, a jedyną metodą weryfikacji będzie skorzystanie ze środków zaskarżenia, czy – w dalszej kolejności – poddanie aktu wydanego przez organ sądowoadministracyjnej kontroli. Może to zniechęcać do wyboru tej drogi i wydłużać postępowanie. W tym kontekście, z jednej strony, ważny jest wybór mediatora, którego uczestnicy postępowania mediacyjnego obdarzą zaufaniem, gdyż może to korzystnie wpłynąć na przebieg i efekty postępowania; z drugiej strony – ważne są kwalifikacje mediatora. Wśród nich szczególne znaczenie ma jego znajomość prawa w obszarze mediowanej sprawy, gdyż może to zwiększyć szanse na uwzględnienie stanowiska ustalonego przez uczestników we władczym rozstrzygnięciu stanowiącym załatwienie sprawy lub w zatwierdzanej ugodzie.

Jedną z przyczyn niewykorzystywania instytucji mediacji w postępowaniu administracyjnym mogą się również okazać koszty mediacji. Zgodnie z art. 96l k.p.a. mediatorowi przysługuje wynagrodzenie oraz zwrot poniesionych w związku z przeprowadzonym postępowaniem wydatków. Koszty te ponosi organ administracji publicznej – w sprawach, w których organ będzie uczestnikiem mediacji, natomiast w sprawach, w których może być zawarta ugoda – strony w równych częściach, chyba że postanowią inaczej. Trudno w chwili obecnej prognozować, na ile koszty mediacji wpłyną na upowszechnienie się tej instytucji. Wydaje się natomiast, że chętniej poniosą je strony mające interes w ugodowym załatwieniu sprawy niż organ, który sam może daną sprawę załatwić – w drodze decyzji i bez dodatkowych kosztów.

7. Podsumowanie

Pracę i rolę mediatora możemy analizować na dwóch płaszczyznach: indywidualnej i społecznej. W pierwszym z tych obszarów mediator rozwiązuje konflikty i przyczynia się do złagodzenia podziałów między stronami, w drugim – wywiera wpływ na funkcjonowanie społeczeństwa obywatelskiego. Administracja, chcąc poszerzać stosowanie mediacji w swoich działaniach, potrzebuje odpowiedniego zasobu kadr. Zawód mediatora, dzięki zmianom założeń dotyczących funkcjonowania jednostki w państwie, w ostatnich latach zyskuje na znaczeniu [9]. Mediacja jako alternatywna metoda rozwiązywania konfliktów staje się instytucją coraz bardziej popularną i powszechną, a zaangażowanie mediatorów w rozwiązywanie sporów powstałych w trakcie stosowania norm prawa publicznego spowoduje zapewne wzrost zapotrzebowania na wykwalifikowaną kadrę mediatorów. Doprowadzić to może do ukształtowania się odrębnej grupy zawodowej, co prawdopodobnie ujawni tendencje korporacyjne i dążenie do zapewnienia ochrony zawodu i ujednolicenia standardów dostępu do niego. Konsekwencją takiego zjawiska może być wyselekcjonowanie korporacji zawodowej mediatorów, która podąży za innymi korporacjami reprezentującymi środowiska zawodowe osób wykonujących zawody zaufania publicznego. Na razie jednak brakuje jednolitej drogi dostępu do profesji mediatora [9]. Przepisy, które obecnie obowiązują, odnoszące się do procedur prowadzenia mediacji, określają jedynie wymogi formalne, dotyczące warunków, jakie spełniać powinni mediatorzy w postępowaniu administracyjnym. W praktyce, dzięki wykształceniu niesformalizowanych zasad powoływania mediatorów przez poszczególne osoby (na przykład sędziów lub prokuratorów) decydujące o skierowaniu sprawy do mediacji, złagodzono trudności związane z wyłanianiem skutecznych przedstawicieli tej grupy. Być może ta praktyka przeniesie się do urzędów. Ważne, by w razie sformalizowania zawodu mediatora zachować możliwość wykonywania go przez osoby cieszące się zaufaniem społecznym, nie tylko wywodzące się ze struktur zawodowych i zagwarantować – w tak intensywnych procesach jak rozwiązywanie sporów społecznych – prawną dopuszczalność elastyczności podejmowanych działań.

Literatura

1. Ostaszewski K., *Partycypacja społeczna w procesie podejmowania rozstrzygnięć w administracji publicznej*, Wydawnictwo KUL, Lublin 2013.
2. Morawski L., *Główne problemy współczesnej filozofii prawa. Prawo w toku przemian*, LexisNexis, Warszawa 2005.
3. Ustawa z dnia 14 czerwca 1960 r. – Kodeks postępowania administracyjnego. Tekst jednolity oprac. na podst. Dz. U. z 2017, poz. 1257; Dz. U. z 2018, poz. 149, 650, 1544, 1629.
4. Rządowy projekt ustawy o zmianie ustawy – Kodeks postępowania administracyjnego oraz niektórych innych ustaw, Druk sejmowy nr 1183.
5. Tabernacka M., *Społeczeństwo otwarte i mediacje*, [w:] Tabernacka M., Raszewska-Skałecka R. (red.), *Mediacje w społeczeństwie otwartym. Prawne, społeczne i ekonomiczne aspekty prowadzenia mediacji w obszarze działania władz publicznych. Materiały z konferencji, Wrocław 21-22.10.2011 r.*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2012.
6. Sztompka P., *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2007.
7. J.G. Holmes, *Tocqueville and democracy*, [w:] Copp D., Hampton J., Roemer J. (red.), *The Idea of Democracy*, Cambridge 1993.

8. Tabernacka M., *Kultura systemu i mediacje*, [w:] Tabernacka M. (red.), *Antropologia mediacji*, Oficyna Wydawnicza Atut – Wrocławskie Wydawnictwo Oświatowe, Wrocław 2015.
9. Tabernacka M., *Mediator ponad podziałami*, [w:] Tabernacka M. (red.), *Mediacje ponad podziałami*, Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa, Wrocław 2013.
10. Griffin R.W., *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
11. Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego (Dz. U. z 1964, nr 43, poz. 296).
12. Ustawa z dnia 27 lipca 2001 r. – Prawo o ustroju sądów powszechnych (Dz. U. z 2001, nr 98, poz. 1070).
13. Przybysz P., *Kodeks postępowania administracyjnego. Komentarz*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2017.
14. Standardy prowadzenia mediacji i postępowania mediatora uchwalone w dniu 26 czerwca 2006 r. przez Społeczną Radę do spraw Alternatywnych Metod Rozwiazywania Konfliktów i Sporów przy Ministrze Sprawiedliwości, https://www.gov.pl/attachment/e7e44ed1-085b-4265-9802-a9f930eff7a5 [data dostępu: 28.02.2022].
15. Uzasadnienie rządowego projektu ustawy o zmianie ustawy – Kodeks postępowania administracyjnego oraz niektórych innych ustaw, Druk sejmowy nr 1183, 1183-uzasadnienie.docx (live.com) [data dostępu: 28.02.2022].
16. Celińska-Grzegorczyk K., [w:] Hauser R., Wierzbowski M. (red.), *Kodeks postępowania administracyjnego. Komentarz*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2017.
17. Górzyńska T., *Poszukiwanie konsensusu w miejsce jednostronności, czyli administracja inaczej*, [w:] Niewiadomski Z., Cieślak Z. (red.), *Prawo do dobrej administracji. Materiały ze Zjazdu Katedr Prawa i Postępowania Administracyjnego*, UKSW, Warszawa 2003.
18. Zienkiewicz A., *Różnorodny paradygmat mediacji – odpowiedź na wielocelowość dyskursu mediacyjnego*, Kwartalnik ADR. Arbitraż i mediacja, 2, 2008, s. 61-77.
19. Antolak-Szymanski K., Piaskowska O.M., *Mediacja w postępowaniu cywilnym. Komentarz*, Wolters Kluwer, Warszawa 2017.
20. Waszkiewicz P., *Zasady mediacji*, [w:] Gmurzyńska E., Morek R. (red.), *Mediacje. Teoria i praktyka*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2009.
21. Wyrok WSA w Krakowie z dnia 26 kwietnia 2018 r., II SA/Kr 323/18, https://orzeczenia.nsa.gov.pl/doc/A683B1A1C9 [data dostępu: 28.02.2022].
22. Wegner J., *Komentarz do art. 96f k.p.a.*, [w:] Chróścielewski W., Kmieciak Z. (red.), *Kodeks postępowania administracyjnego. Komentarz*, Wolters Kluwer, Warszawa 2019.
23. Adamiak B., Borkowski J., *Kodeks postępowania administracyjnego. Komentarz*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2017.
24. Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 7 maja 2015 r. w sprawie postępowania mediacyjnego w sprawach karnych (Dz. U. z 2015 r., poz. 716).
25. Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 18 maja 2001 r. w sprawie postępowania mediacyjnego w sprawach nieletnich (Dz. U. z 2001 r., nr 56, poz. 591).
26. Kędziora R., *Kodeks postępowania administracyjnego. Komentarz*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2017.
27. Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji z dnia 2 czerwca 2017 r. w sprawie wysokości wynagrodzenia i podlegających zwrotowi wydatków mediatora w postępowaniu administracyjnym (Dz. U. z 2017, poz. 1088).

Rola i funkcje mediatora w postępowaniu administracyjnym

Streszczenie
Nowością na gruncie polskiego postępowania administracyjnego jest wprowadzenie regulacji odnoszących się do postępowania mediacyjnego. Mediacja jest regulacją nową, gdyż została wprowadzona 1 czerwca 2017 r. Od tej pory, strona oraz organ mogą skorzystać z pomocy mediatora w celu wypracowania porozumienia, które znajdzie odzwierciedlenie w końcowym rozstrzygnięciu sprawy z zakresu prawa administracyjnego. Rola mediatora podczas mediacji sprowadza się do pomocy jej uczestnikom w polubownym załatwieniu sprawy poprzez znoszenie barier komunikacyjnych, moderowanie oraz doradzanie. Zasadniczym celem niniejszej pracy jest przedstawienie statusu mediatora w ogólnym postępowaniu administracyjnym. Służyć ma temu przybliżenie roli i funkcji mediatora podczas prowadzenia przez niego mediacji oraz wskazanie na istotne problemy dotyczące regulacji kodeksowych dotyczących owego podmiotu.
Słowa kluczowe: mediator, mediacja, postępowanie administracyjne

The role and functions of the mediator in the administrative proceedings

Abstract
A novelty on the grounds of Polish administrative proceedings is the introduction of regulations relating to mediation proceedings. Mediation is a new regulation as it was introduced on 1 June 2017. From now on, a party and an authority may use the assistance of a mediator in order to work out an agreement that will be reflected in the final settlement of an administrative law case. The mediator's role during mediation comes down to helping its participants to settle the case amicably by removing communication barriers, moderating and advising. The main aim of this work is to present the status of a mediator in general administrative proceedings. The aim is to present the role and functions of a mediator during mediation and to point out important problems concerning the code regulations concerning this subject.
Keywords: mediator, mediation, administrative proceedings

Sławomir Jasiński[1]

Interwencja produktowa Komisji Nadzoru Finansowego jako generalny akt administracyjny

1. Wprowadzenie

15 lipca 2021 r. Komisja Nadzoru Finansowego [1] wprowadziła zakazy w przedmiocie wprowadzania do obrotu, dystrybucji i sprzedaży ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych – umów ubezpieczenia na życie, jeżeli są związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym w określonych przypadkach oraz zakresie zastosowania.

W uzasadnieniu wskazanej wyżej decyzji zawarto kolejno: zwięzły opis rynku ubezpieczeń, związanych z ubezpieczeniowymi funduszami kapitałowymi a także działania Komisji Nadzoru Finansowego na tym rynku ubezpieczeń (o charakterze regulacyjnym, analitycznym, nadzorczym oraz w zakresie współpracy z innymi organami państwowymi).

Następnie, Komisja Nadzoru Finansowego przedstawiła charakterystykę wprowadzanych zakazów oraz obszerne uzasadnienie faktyczne ich wprowadzenia, wskazując przy tym między innymi na powstanie poważnych obaw, dotyczących ochrony inwestorów, czy też niewystarczający stopień przeciwdziałania zagrożeniom w dziedzinie ochrony inwestorów w ramach istniejących wymogów regulacyjnych w prawie Unii Europejskiej.

W kolejnych częściach wyżej wymienionej decyzji, organ nadzoru poinformował o przekazaniu zawiadomienia w przedmiocie omawianej interwencji produktowej do Europejskiego Urzędu Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych, konsultacjach z Polską Izbą Ubezpieczeń oraz zakładami ubezpieczeń, objętymi zasięgiem podejmowanej interwencji produktowej. Komisja Nadzoru Finansowego na zakończenie sprecyzowała również zakres podmiotowy, terytorialny oraz przedmiotowy wprowadzanej regulacji oraz jej moment ogłoszenia i wejścia w życie.

W powyższym kontekście i to stanowić właśnie będzie zasadniczy przedmiot rozważań niniejszego artykułu, zadać sobie należy pytanie o charakter prawny tej regulacji. Z jednej bowiem strony, dotyczy ona jako adresatów szerokiego wachlarza zakładów ubezpieczeń, z drugiej zaś strony jest to forma stosowania a nie stanowienia prawa, odnosząca się do konkretnej sytuacji faktycznej.

Cel pracy stanowi także zaprezentowanie partykularnej prawnej formy działania Komisji Nadzoru Finansowego na tle typologii prawnych form działania administracji, wyróżnianych *de lege lata* w polskiej doktrynie prawa. Nadto, niniejsza praca zakłada swoistego rodzaju jurydyczną „wędrówkę" przez partykularne prawne formy działania administracji, celem uzyskania próby konkluzywnego określenia, która z nich byłaby najbliższa interwencji produktowej Komisji Nadzoru Finansowego. Można zatem wobec powyższego „pokusić się" o stwierdzenie, że kwintesencją poniższych rozważań jest egzegeza teoretycznych konstrukcji prawnych, mających jednak ważkie implikacje o charakterze praktycznym, czego egzemplifikację stanowi właśnie przedmiotowa interwencja produktowa Komisji Nadzoru Finansowego.

[1] slawomir.wojciech.jasinski@gmail.com, Wydział Prawa i Administracji, Uniwersytet Warszawski, www.wpia.uw.edu.pl.

2. Prawne formy działania administracji

Poszukując odpowiedzi na pytanie, dotyczące charakteru prawnego interwencji produktowej Komisji Nadzoru Finansowego, w związku z tym, że jest to mająca walor prawny wypowiedź tego organu nadzoru, sięgnąć należy do doktrynalnego katalogu prawnych form działania administracji, ponieważ jak wskazuje się właśnie w doktrynie prawa administracyjnego [2, s. 343 i n.], przez prawną formę działania administracji rozumieć należy prawnie określony typ konkretnej czynności organu administracji. Dodać przy tym należy, że w zakresie typologii prawnych form działania administracji wyodrębnia się [2, s. 343 i n.] akty normatywne, akty administracyjne, ugody, porozumienia administracyjne, czynności cywilnoprawne oraz czynności faktyczne.

Mając przybliżone spektrum wyróżnianych wśród współczesnych przedstawicieli nauki prawa administracyjnego prawnych form działania administracji, wydaje się, że warto metodą swoistego rodzaju jurydycznej eliminacji rozważyć, do której z powyższych kategorii na pewno nie zaliczymy interwencji produktowej Komisji Nadzoru Finansowego.

Z pewnością, nie sposób określić interwencji produktowej Komisji Nadzoru Finansowego mianem porozumienia administracyjnego, gdyż jest ono charakteryzowane [3, s. 339] jako forma za pomocą której podmioty administracji publicznej podejmują współdziałanie przy realizacji zadań administracji publicznej i wspólnie realizują część lub całość swoich kompetencji. Jako klasyczne przykłady porozumień administracyjnych wymienia się [4, s. 94] z kolei porozumienia międzygminne, porozumienia województwo – powiat, porozumienia wojewoda – gmina, porozumienia leśne, porozumienia planistyczne, umowy zadaniowe, czy też porozumienia oświatowe. Interwencja produktowa Komisji Nadzoru Finansowego jest zaś aktem prawnym o charakterze jednostronnym, za pośrednictwem którego organ nadzoru finansowego kształtuje w sposób władczy prawa i obowiązki uczestników rynku finansowego i jego przedmiot w żadnym wypadku nie stanowi oświadczenie woli, dotyczące współdziałania przy realizacji swoich ustawowych zadań z innym organem, np. z Ministrem właściwym do spraw finansów publicznych RP, lecz dotyczy on sfery powinności prawnych – w omawianym przypadku: wybranych zakładów ubezpieczeń.

Kolejną z analizowanych grup wchodzących w skład desygnatu pojęcia „prawne formy działania administracji" stanowią czynności faktyczne. W doktrynie pojmowane bywają one jako [5, s. 200] działania rzeczowe, których celem jest wywoływanie określonego skutku rzeczowego, nie zaś „imperatywnego przekształcenia sytuacji prawnej adresata". Dodaje się przy tym [5, s. 200], że zamiast skutków prawnych wywołują one skutki rzeczowe i można do nich zaliczyć tzw. działania wykonawcze (przymusową realizację decyzji), działania informacyjno-komunikacyjne (oświadczenia, informacje, sprawozdania), działania organizacyjne (gromadzenie akt) oraz działania gospodarczo-usługowe (budowę zakładów użyteczności publicznej, dróg, komunikacji, itp.). Co więcej, podnoszone bywa [6, s. 59], że w istocie są to jedynie czynności materialno-techniczne, przy pomocy których organy administracji publicznej mogą kształtować właściwe postawy społeczne, prowadzić działalność wychowawczą i profilaktyczną, a także wykonywać obowiązki poradnictwa informowania.

Współcześnie w polskiej nauce prawa administracyjnego [2, s. 343 i n.] wyróżnia się zwykle dwa rodzaje czynności faktycznych, podejmowanych przez organy administracji publicznej : czynności materialno – techniczne (np. zajęcie rzeczy ruchomej

przez poborcę skarbowego, zatrzymanie przez policjanta obywatela popełniającego wykroczenie) oraz grupę działań społeczno-organizacyjnych (np. urządzanie prelekcji i zebrań, na których namawia się uczestników do określonego zachowania się, organizowanie wykładów i seminariów, dotyczących problematyki, którą zajmuje się dany organ). Zestawiając przedstawione powyżej cechy czynności faktycznych jako prawnej formy działania administracji, należy skłonić się ku refleksji, że nie znajdują one punktów wspólnych z interwencją produktową Komisji Nadzoru Finansowego, gdyż w pierwszej kolejności interwencja produktowa powoduje powstanie określonych norm postępowania, według których jej adresaci – zakłady ubezpieczeń winne są postępować, zaś immanentną cechą czynności faktycznych jest to, że jak zostało to powyżej zaprezentowane, kształtują one stosunki prawne przez fakty a nie przez reguły postępowania. Nadto, w przypadku interwencji produktowej Komisji Nadzoru Finansowego mamy do czynienia z powierzeniem na mocy odpowiednich przepisów prawa Unii Europejskiej oraz ustaw zwykłych organowi nadzoru finansowego uregulowania określonej sfery działalności zakładów ubezpieczeń a w zakresie czynności faktycznych dysponujemy zaledwie nakazem dokonania przez organ pewnych działań w sensie czysto fizycznym.

Odnośnie do czynności cywilnoprawnych, zważenia w pierwszej kolejności wymaga okoliczność, polegająca na tym, że w kontekście działalności administracji publicznej prymarną rolę odgrywają umowy cywilnoprawne i właśnie tej kategorii prawnej chciałbym w głównej mierze poświęcić tę część rozważań. W doktrynie [7, s. 252 i n.] wskazuje się na to, że ich kwintesencją są wzajemne obowiązki i uprawnienia w całości ze sobą połączone i tworzące układ zachowań ekwiwalentnych, podejmowanych przez strony dla dobra własnych interesów, gdzie w przypadku interwencji produktowej Komisji Nadzoru Finansowego mamy do czynienia z działaniem organu nadzoru nad rynkiem finansowym o charakterze jednostronnym a zatem tym samym uprawniona jest konstatacja, iż powyższa prawna forma działania administracji nie będzie właściwa w analizowanym stanie faktycznym w ramach niniejszego artykułu.

Inną spośród tak zwanych „konsensualnych" prawnych form działania administracji publicznej stanowią ugody. Podnosi się [8, s. 223 i n.], że stanowią one emanację statuowanej w art. 13 k.p.a. [9] zasady polubownego rozstrzygania kwestii spornych, zaś jej istota sprowadza się do tego, że jeżeli charakter danej sprawy na to pozwala, organy administracji publicznej mają podejmować wszelkie czynności umożliwiające zawarcie takiej ugody między stronami postępowania, która w razie ewentualnego wypracowania bilateralnego albo multilateralnego konsensusu pomiędzy stronami oraz zaakceptowania zaproponowanego rozwiązania od strony formalnej przez organ je prowadzący, może zastąpić potencjalną decyzję administracyjną. W związku z powyższym, nieodzowne jest podniesienie, że *ratio legis* instytucji prawnej ugody (administracyjnej) jest diametralnie odmienne aniżeli interwencji produktowej, wydawanej przez Komisję Nadzoru Finansowego. Z jednej bowiem strony, mamy prawną formę działania o charakterze wielostronnym, stanowiącą wyraz kooperacji pomiędzy stronami danego postępowania administracyjnego, z drugiej zaś – prawną formę działania o profilu władczym oraz jednostronnym.

W ramach rozważań doktrynalnych, odnosząc się do prawnej formy działania administracji publicznej w postaci aktów normatywnych, uwypukla się [10, s. 866] okoliczność, polegającą na tym, że wydawanie aktów normatywnych przez organ administracji

nosi zawsze znamię wtórności oraz pochodności w stosunku do działań prawotwórczych władzy ustawodawczej, która tworzy podstawy prawne także do własnych działań. Definiuje się go [11, s. 64] jako prawną formę działania administracji, kreującą nowe normy obowiązującego porządku prawnego – generalne i abstrakcyjne, a zatem określając adresata w sposób odwołujący się do jego cech a nie poprzez wskazanie na oznaczoną osobę, czy osoby, zaś okoliczności regulowanej sytuacji wskazując jako hipotetyczne, w których aktualizuje się obowiązek określonych zachowań dla adresatów aktu i to co do zasady w taki sposób, że akt nie skonsumuje się w wyniku jednorazowego ziszczenia się określonego stanu faktycznego, co oznacza, iż przynajmniej potencjalnie zachodzić musi możliwość wielokrotnego wystąpienia okoliczności, przewidzianych aktem normatywnym. Transponując powyższą analizę na grunt rozważanej w toku niniejszej publikacji wypowiedzi organu administracji publicznej, należy dokonać dystynkcji, która wyraża się w tym, że owszem – co prawda interwencja produktowa Komisji Nadzoru Finansowego określa adresatów aktu w sposób generalny (nie wskazuje na konkretny podmiot spośród instytucji podlegających nadzorowi na rynku finansowym), niemniej jednak reguluje zachowania w sposób konkretny (jednostkowy – partykularny) a nie w ujęciu abstrakcyjnym, tzn. mocą niniejszej interwencji produktowej w sposób konkretny oraz precyzyjny wskazano zakazane praktyki na rynku zakładów ubezpieczeń.

Na zakończenie dokonywanego ramowego przeglądu prawnych form działania administracji, ustosunkować należy się do charakterystyki indywidualnego aktu administracyjnego. W doktrynie [12, s. 237] określa się go mianem podwójnie konkretnego, co oznacza ni mniej ni więcej, lecz tyle, że jest on indywidualny i konkretny a zatem dla indywidualnie zdefiniowanego podmiotu (adresata) są statuowane partykularnego powinności (nakazy/zakazy), dotyczące zaistniałego, syngularnego stanu faktycznego. W tym momencie zatem, niejako „na zasadzie lustrzanego odbicia" względem aktów normatywnych, występować będzie sytuacja, kiedy co prawda interwencja produktowa Komisji Nadzoru Finansowego wypełniać będzie kryterium konkretności regulowania zachowania, ale od klasycznego modelu indywidualnego aktu administracyjnego różnić ją będzie to, iż określa adresatów aktu w sposób generalny. Tym samym, poszukiwać należy prawnej formy działania administracji o charakterze „hybrydowym" – tzn. zawierającym w sobie zarówno „pierwiastki" aktu normatywnego, jak też indywidualnego aktu administracyjnego, co zostanie uczynione poniżej.

3. Generalny akt administracyjny

W doktrynie [13, s. 91 i n.] generalny akt administracyjny jest rozumiany jako środek prawny pozostający w dyspozycji podmiotów wykonujących administrację publiczną, który ma wszystkie cechy indywidualnego aktu administracyjnego z wyjątkiem cechy określania adresata (adresatów) tego aktu w sposób indywidualny. Wskazuje się [13, s. 91 i n.] przy tym, że kreowanie w nim normy postępowania nie określają adresatów wskazanych nim zachowań w sposób indywidualny, lecz – podobnie jak to jest w przypadku norm postępowania kreowanych aktami normatywnymi – charakteryzują adresatów wskazanych nim zachowań w sposób generalny – sytuacje natomiast, w których zachowania nim wskazane mają być realizowane a z zasady także same zachowania, określane są w generalnych aktach administracyjnych w sposób konkretny, a więc tak samo jak w indywidualnych aktach administracyjnych, dzięki czemu akt ten

sprawia wrażenie aktu (formy działania) o charakterze pośrednim pomiędzy aktem normatywnym, a więc aktem stanowienia prawa, mocą którego ustanawiane są (z powołaniem się na autorytet państwa innego niż państwo podmiotu administracji publicznej, czy jeszcze innego podmiotu dysponującego władztwem administracyjnym) generalne i abstrakcyjne normy postępowania przynależące do systemu źródeł prawa jednej strony, z drugiej zaś indywidualny akt administracyjny, kojarzony tradycyjnie z aktem zawierającym normy indywidualno-konkretne i stanowiący akt stosowania a nie stanowienia prawa.

Konkluduje się [13, s. 91 i n.] w nawiązaniu do powyższego, że na istotę generalnego aktu administracyjnego składają się jego przynależność do prawnych form stosowania a nie stanowienia prawa i to prawa administracyjnego materialnego oraz charakter poszczególnych elementów struktury słownej norm postępowania kreowanych przy użyciu tej formy działania, który sprawia, że normy postępowania zawarte w takim akcie mają charakter norm generalno – konkretnych.

4. Podsumowanie – interwencja produktowa Komisji Nadzoru Finansowego jako generalny akt administracyjny

Odnosząc powyższe rozważania w przedmiocie generalnego aktu administracyjnego do wprowadzonego mocą interwencji produktowej 15 lipca 2021 r. [1] przez Komisję Nadzoru Finansowego zakazu w przedmiocie wprowadzania do obrotu, dystrybucji i sprzedaży ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych – umów ubezpieczenia na życie, jeżeli są związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym w określonych przypadkach oraz zakresie zastosowania, zważyć należy w pierwszej kolejności, iż jest on środkiem prawnym pozostającym w dyspozycji podmiotu, sprawującego władztwo administracyjne, albowiem niewątpliwie do tego desygnatu przynależy Komisja Nadzoru Finansowego.

Następnie, celowe jest wskazanie, że kreowane w tejże interwencji produktowej normy postępowania nie określają adresatów wskazanych nim zachowań w sposób indywidualny, lecz – podobnie jak to ma miejsce w przypadku norm postępowania kreowanych aktami normatywnymi – określają adresatów wskazanych nim zachowań w sposób generalny. Mowa jest jedynie bowiem w części interwencji produktowej, dedykowanej zakresowi podmiotowemu zaledwie o twórcach produktów ubezpieczeniowych – umów ubezpieczenia z Ubezpieczeniowymi Funduszami Kapitałowymi, w szczególności zakładach ubezpieczeń prowadzących działalność w grupie 3 działu I załącznika do ustawy o działalności ubezpieczeniowej [14].

Z kolei, w moim przekonaniu podniesienia wymaga to, że z drugiej strony sytuacje, w których zachowania nim wskazane mają być realizowane określane są w generalnych aktach administracyjnych w sposób konkretny a więc tak samo jak w indywidualnych aktach administracyjnych. Egzemplifikację powyższej konstatacji w zakresie interwencji produktowej, poddawanej jurydycznej egzegezie stanowi to, że mocą niniejszej interwencji produktowej w sposób konkretny oraz precyzyjny wskazano zakazane praktyki na rynku zakładów ubezpieczeń, tj.: zakazano wprowadzania do obrotu, dystrybucji i sprzedaży ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych – umów ubezpieczenia na życie, jeżeli są związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, dla których średni zwrot jest niższy niż 50% stopy procentowej dla okresu N według odpowiedniej struktury terminowej stopy wolnej od ryzyka oraz w przypadku których,

określone w regulaminie funduszu zasady i ograniczenia inwestycyjne nie zapewniają, aby środki ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego nie były lokowane w instrumenty *contingent convertibles.*

Konkludując powyższe rozważania, podnieść trzeba, że powyższa interwencja produktowa Komisji Nadzoru Finansowego sprawia wrażenie aktu (formy działania) o charakterze pośrednim pomiędzy aktem normatywnym a więc aktem stanowienia prawa, mocą którego ustanawiane są (z powołaniem się na autorytet państwa innego niż państwo podmiotu administracji publicznej, czy jeszcze innego podmiotu dysponującego władztwem administracyjnym) generalne i abstrakcyjne normy postępowania przynależące do systemu źródeł prawa jednej strony, z drugiej zaś indywidualny akt administracyjny, kojarzony tradycyjnie z aktem zawierającym normy indywidualno-konkretne i stanowiący akt stosowania a nie stanowienia prawa.

Literatura

1. Decyzja Komisji Nadzoru Finansowego z 15 lipca 2021 r. DNM – DNMZWP.6065.79.2021, Dziennik Urzędowy Komisji Nadzoru Finansowego poz. 16, 2021.
2. Grzywacz M., Róg-Dyrda J., Wierzbowski M., Wiktorowska A., *Prawne formy działania administracji*, [w:] Jagielski J., Wierzbowski M. (red.), *Prawo administracyjne, seria akademicka*, wyd 2, 2020, s. 343 i n.
3. Zimmermann J., *Prawo administracyjne,* 2003, s. 339.
4. Lisowski P., *Ustrojowe konsekwencje umów w administracji – wybrane zagadnienia*, [w:] Boć J., Dziewięcka-Bokun L.(red.), *Umowy w administracji*, 2008, s. 94.
5. Łętowski J., *Prawo administracyjne. Zagadnienia podstawowe*, 1990, s. 200.
6. Leoński Z., *Zarys prawa administracyjnego*, 2000, s. 59.
7. Błaś A., Boć J., Stahl M., Ziemski K., *Rozdział II. Postępowanie*, [w:] Hauser R. (red.), *System Prawa Administracyjnego. Tom 5. Prawne formy działania administracji*, s. 252 i n., 2013.
8. Grzywacz M., *Rozdział I. Podstawy problematyki*, [w:] Wierzbowski M. (red.), *Postępowanie administracyjne i sądowoadministracyjne,* s. 223 i n, 2020.
9. Ustawa z 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego, Dz. U. z 2021 r. poz. 735, 1491, 2052, tekst jedn.
10. Dawidowicz W., *Tworzenie prawa jako funkcja organów administracji państwowej*, Państwo i Prawo, z. 12, 1970, s. 866.
11. Ziemski K., *Rozdział II. Formy prawne w sferze działań zewnętrznych administracji publicznej*, [w:] Hauser R. (red.), *System Prawa Administracyjnego. Tom 5. Prawne formy działania administracji,* s. 64 i n., 2013.
12. Starościak J., *Prawo administracyjne*, 1987, s. 237.
13. Szewczyk E., Szewczyk M., *Generalny akt administracyjny*, LEX 2014, s. 91 i n.
14. Ustawa z 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, Dz. U. z 2021 r. poz. 1130, 2140, 2328, tekst jedn.

Interwencja produktowa Komisji Nadzoru Finansowego jako generalny akt administracyjny

Streszczenie

Niniejszy artykuł przybliża problematykę interwencji produktowej Komisji Nadzoru Finansowego w kontekście oddania jej jurydycznej natury jako specyficznego rodzaju prawnej formy działania administracji na rynku regulacji instytucji finansowych.

W ramach publikacji nakreślono syngularny stan faktyczny, który stanowił swoistego rodzaju źródło inspiracji do jej stworzenia, tj. wprowadzenie przez Komisję Nadzoru Finansowego interwencji produktowej 15 lipca 2021 r. w przedmiocie zakazów w przedmiocie wprowadzania do obrotu, dystrybucji i sprzedaży

ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych – umów ubezpieczenia na życie, jeżeli są związane z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym w określonych przypadkach oraz zakresie zastosowania.
Następnie, odniesiono tenże stan faktyczny do typologii prawnych form działania administracji, dokonując swoistego rodzaju analizy, polegającej na przyporządkowaniu interwencji produktowej Komisji Nadzoru Finansowego do jednej z tych kategorii.
W ramach powyższego, uwzględniono takie prawne formy działania administracji jak: akty normatywne, akty administracyjne ugody, porozumienia administracyjne, czynności cywilnoprawne oraz czynności faktyczne.
Z kolei, odniesiono się do specyficznej prawnej formy działania administracji – generalnego aktu administracyjnego, który byłby najbliższy naturze prawnej interwencji produktowej oraz zestawiono jego cechy z zaprezentowanym we wstępnej części rozważań stanem faktycznym.
Słowa kluczowe: Komisja Nadzoru Finansowego, prawne formy działania administracji, interwencja produktowa, generalny akt administracyjny, ubezpieczeniowe produkty inwestycyjne

Product intervention of the Polish Financial Supervision Authority as a general administrative act

Abstract
This article brings closer the issue of product intervention of the Polish Financial Supervision Authority in the context of reflecting its juridical nature as a specific type of legal form of administrative action on the market of regulation of financial institutions.
The publication outlines the syngular factual state, which was a kind of a source of inspiration for its creation, i.e. the introduction of product intervention by the Polish Financial Supervision Authority on 15th of July 2021 in the subject of prohibitions on marketing, distribution and sale of insurance investment products – life insurance contracts, if they are related to an insurance capital fund in specific cases and within the scope of application.Then, the facts have been related to the typology of legal forms of administrative actions, by making a kind of analysis, consisting in assigning the product intervention of the Polish Financial Supervision Authority to one of these categories.
Within the framework of the above, such legal forms of administration actions were taken into account as: normative acts, administrative acts, administrative settlements, administrative agreements, civil law actions and factual actions.
Furthermore, a reference was made to a specific legal form of administration action – a general administrative act, which would be the closest to the legal nature of product intervention, and its features were compared with the facts presented in the initial part of the analysis.
Keywords: Polish Financial Supervision Authority, legal forms of conducting administration, product intervention, general administrative act, insurance investment products

Natalia Pawelec[1]

Zastosowanie danych skanowanych w nowoczesnym pomiarze inflacji

1. Wprowadzenie

Indeks cen towarów i usług konsumpcyjnych powinien jak najdokładniej odzwierciedlać rzeczywistą inflację z wielu powodów. Jednym z nich jest fakt, że wykorzystuje się go do indeksacji wartości nominalnych w gospodarce co wpływa na politykę socjalną oraz decyzje cenowe przedsiębiorców. Jednym z wyzwań metodologicznych badań cen konsumpcyjnych jest konieczność dywersyfikacji źródeł danych oraz automatyzacja ich procedowania. Jednym z rozwiązań jest pozyskiwanie i przetwarzanie danych skanowanych. Jak podaje EUROSTAT są to:

> *Dane skanowane to dane pochodzące z elektronicznych terminali w punktach sprzedaży sieci handlowych, które dostarczają informacji o sprzedawanych produktach na poziomie kodu kreskowego GTIN (ang. Global Trade Item Number) lub EAN (ang. European Article Number), w których zawarte są dane o cenach i poziomie konsumpcji produktów* [1].

Dane skanowane dostarczane są przez sieci handlowe i są relatywnie tanie a ich pobór i obróbka jest automatyczna. Niemniej jednak praca z takim typem danych stwarza szereg wyzwań metodologicznych. Celem pracy jest przedstawienie i omówienie jednego z kluczowych wyzwań związanych ze stosowaniem danych skanowanych, jakim jest wybór formuły indeksu cenowego.

2. Inflacja

2.1. Wskaźniki służące do pomiaru inflacji

Wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych (CPI) to miara inflacji, która jest ściśle obserwowana przez konsumentów, przedsiębiorców a także polityków. Ruch cen w gospodarce umożliwia określenie zmian wartości pieniądza w czasie. Pomiarem inflacji w większości krajów zajmują się urzędy statystyczne, choć pomiarem tym zainteresowanie są również Banki Centralne (np. Narodowy Bank Polski). Podobnie wygląda sytuacja w Polsce, gdzie Główny Urząd Statystyczny dokonuje obliczeń na podstawie tzw. reprezentatywnych towarów i usług. Zaliczają się do nich produkty typowe lub usługi najczęściej kupowane przez gospodarstwa domowe.

W statystyce publicznej do pomiaru inflacji wykorzystuje się dwa wskaźniki. Pierwszym z nich jest wskaźnik cen towarów i usług (CPI ang. *Consumer Price Index*), który służy do przedstawiania inflacji w danym kraju. Jest on przybliżeniem zmiany kosztów konsumpcji gospodarstw domowych, która zapewnia utrzymanie użyteczności na stałym poziomie [2] czyli przybliżeniem indeksu kosztów utrzymania (COLI ang. *Cost of Living Index*). Wskaźnik cen konsumpcyjnych (CPI) ma za zadanie mierzyć

[1] natalia.pawelec@edu.uni.lodz.pl, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki https://www.eksoc.uni.lodz.pl/.

zmiany cen towarów i usług, które nabywają gospodarstwa domowe w celu konsumpcji. CPI służy do różnorodnych celów m.in. prowadzenia polityki pieniężnej, indeksowania płac, a także indeksowania rent i emerytur.

Drugim ze wskaźników jest zharmonizowany wskaźnik cen konsumpcyjnych (HICP, ang. *Harmonised Indices of Consumer Prices*), który został stworzony przez Europejski Bank Centralny, w celu zapewnienia wysokiej jakości porównywania miary inflacji cen konsumpcyjnych między krajami.

HICP obejmuje państwa członkowskie UE, a także kilka innych krajów, takich jak EFTA (Islandia, Norwegia i Szwajcaria) oraz kraje kandydujące do UE (Macedonia Północna, Serbia i Turcja) oraz Stany Zjednoczone.

HICP wykorzystuje różne formuły do agregowania cen i wskaźników cen w zależności od tego czy dane produkty mają przypisaną wagę czy też nie. Ceny, które stosuje się do pomiaru HICP powinny być cenami, które są faktycznie ponoszone przez gospodarstwa domowe i muszą uwzględniać koszty związane z rezerwacją i dostawą, które zazwyczaj połączone są z zakupami internetowymi [3].

Badanie wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych odbywa się co miesiąc. Aby wskaźnik cen konsumpcyjnych odzwierciedlał bieżący wzorzec konsumpcji gospodarstw domowych należy pozyskiwać dane z wielu różnorakich źródeł. Jak podaje GUS

> *Źródłem danych o cenach są cenniki, zarządzenia i decyzje w zakresie cen jednolitych, obowiązujących na terenie całego kraju lub jego części, wydawane przez organy administracji rządowej oraz organy jednostek samorządu terytorialnego i podmioty prowadzące działalność gospodarczą (np. ceny wybranych wyrobów farmaceutycznych, ceny usług notarialnych, czy usług bankowych) Inną metodą pozyskania danych jest wyszukiwanie odpowiednich danych na stronach internetowych i domenach wirtualnych sklepów. Takim sposobem gromadzone są dane m.in. o opłatach za bilety lotnicze* [4].

Urząd Statystyczny gromadzi ponad 230 tys. cen w miesiącu. Najwięcej, bo 72 tys. cen jednostkowych gromadzone jest dla działu „żywność i napoje bezalkoholowe". Ponadto, GUS zbiera informacje także o charakterystyce towarów, które zostały wytypowane np. o składzie surowca, modelu, gramaturze. Aby zmierzyć inflację niezbędne są informacje o notowaniu cen takich samych towarów i usług w dwóch porównywanych okresach a także informacje o strukturze wydatków gospodarstw domowych [4]. Liczba pozyskiwanych notowań cen z roku na rok stale rośnie. Dzieje się tak ze względu na rozrastającą się różnorodność ofert towarów i usług oraz na nowe możliwości pozyskiwania takich informacji np. w wyniku korzystania z danych skanowanych.

Wagi niezbędne do wyliczania CPI uzyskuje się w wyniku pogrupowania wartości wydatków na towary i usługi, które pozyskiwane są z badania budżetów gospodarstw domowych. W „koszyku inflacyjnym" czyli strukturze wydatków gospodarstw domowych brane pod uwagę są typowe, najczęściej kupowane przez gospodarstwa domowe towary i usługi.

Dane wykorzystywane do konstrukcji wag HICP mają różne źródła pochodzenia. Dane z rachunków narodowych są głównym źródłem w wyznaczaniu wag HICP (na danych poziomach agregacji) z uwagi na fakt, że jest to wymagane przepisami. Ich niewątpliwą zaletą jest ich ustrukturyzowanie i zorganizowanie zgodne z europejską

klasyfikacją spożycia indywidualnego. Innymi źródłami informacji są dane z ankiet przeprowadzanych w gospodarstwach domowych, informacje z wywiadu rynkowego, dane pochodzące z handlu detalicznego, źródła administracyjne i najnowsze dane pochodzące z danych skanowanych. Z roku na rok można zaobserwować zwiększanie zakresu notowań cen pozyskiwanych źródłami alternatywnymi.

3. Dane skanowane

3.1. Wady, zalety i wyzwania metodologiczne

Dane skanowane to źródło danych o transakcjach, które oferuje bardzo szczegółowe i dokładne informacje wynikające z dużej liczby obserwacji. Uzyskuje się je poprzez skanowanie kodów kreskowych dóbr konsumpcyjnych. Najpowszechniejsze kody kreskowe to GTIN (ang. *Global Trade Item Number)* oraz EAN, (ang. *European Article Number*), który jest europejską wersją GTIN [1].

Dane skanowane to nowoczesne źródło danych nie tylko o cenach, ale i o poziomie konsumpcji. Mówiąc ściślej – dostarczają one informacje o cenach i ilościach nabytych produktów na najniższym poziomie agregacji danych, czyli na poziomie pojedynczego kodu kreskowego. Jedną z wielu zalet wykorzystywania danych skanowanych jest fakt, że dane ze skanera zawierają informacje na kodzie kreskowym lub na poziomie GTIN a to umożliwia „rozpoznawanie" produktów i w konsekwencji ich klasyfikowanie do odpowiednich grup COICOP.

Niewątpliwą korzyścią jaką niosą ze sobą dane skanowane jest to, że dostarczają one dodatkowych informacji o produktach, a także dostarczają informacji związanych z kodem sprzedawcy, kodem identyfikującym punkt sprzedaży w obrębie danej sieci, etykietą produktu, jednostką sprzedaży (np. „szt.", „kg") wartością sprzedaży, liczbą sprzedanych jednostek produktu, flagą (która zawiera informacje np. o produktach przecenionych) a także informacji o podatku VAT. Jest to przydatne przy agregowaniu elementów w jednorodne grupy. Dane skanowane pozyskuje się w sposób automatyczny i stosunkowo tani [5].

Ponadto dane skanowane dostarczają informacji o rzeczywistych wydatkach dla wszystkich sprzedanych pozycji, a co się z tym wiąże, nie uwzględniają produktów, które nie zostały sprzedane. Dane te z reguły dotyczą 2-4 tygodni z każdego miesiąca i czasem są transferowane nawet z częstotliwością dzienną lub tygodniową. Wszystkie te zalety sprawiają, że wykorzystywanie danych skanowanych daje nadzieję, na poprawę jakości wskaźnika HICP [1].

Jednym z problemów wynikających z wykorzystywania danych skanowanych jest zbyt szczegółowy poziom informacji o produkcie, jaki zawarty jest w kodzie GTIN. Kod GTIN, składa się z 13 lub 14 cyfr. W skład tego wchodzi: 1 cyfra wskazująca poziom pakowania, 3-cyfrowy kod organizacji krajowej GS1 (kod kraju), 4-7 cyfrowy numer jednostki kodującej GS1, 2-5 cyfrowy kod produktu oraz 1 cyfra kontrolna. Sprawia to, że trudno za pomocą tego kodu wyłonić homogeniczne grupy produktów. Może się okazać, że pomimo różnicy w kodzie mamy do czynienia z tym samym produktem, który różni się wyłącznie opakowaniem.

Wybór przedziału czasowego może okazać się problematyczny podczas agregacji danych skanowanych a wynika to z faktu, że wiele produktów zmienia się okresowo i może to być zmiana co kwartał, miesiąc tydzień a nawet jeden dzień [6]. Ceny często są wyższe w sobotę, a wartość sprzedaży, liczba transakcji oraz cena osiągają największą wartość po południu lub wieczorem [5].

Poza kodami kreskowymi GTIN i EAN funkcjonują także inne kody kreskowe, m.in. PLU (ang. *Price Look-Up*) i SKU (ang. *Stock Keeping Unit*). Kod PLU jest krótszy a SKU- ogólniejszy od GTIN. W praktyce różnice te mogą powodować zwiększenie się problemów z identyfikacją produktów.

Ważne jest także, aby być w stanie zweryfikować i wykryć transakcje pomiędzy detalistami a innymi firmami, które nie mogą być brane pod uwagę przy obliczaniu CPI.

Zalety, jak i wady korzystania z danych skanowanych wiążą się także z wyzwaniami metodologicznymi, którym należy sprostać podczas przetwarzania danych pochodzących ze skanera. Jednym z nich jest fakt, że pozyskane dane należy odpowiednio przetworzyć i przygotować, co wymaga odpowiedniej struktury informatycznej oraz wykwalifikowanego personelu. Dane skanowane można pozyskiwać z punktów sprzedaży np. marketów, aptek, biur turystycznych. Jednak najbardziej wartościowymi dostawcami są supermarkety, które posiadają olbrzymią liczbę kodów kreskowych (średnio od 10 tys. do 25 tys. kodów kreskowych, głownie żywność i napoje). Innym źródłem dostarczającym dane skanowane są firmy zajmujące się badaniami rynku (np. GfK czy Nielsen) oraz elektroniczne platformy handlowe (np. Allegro czy OLX działające na polskim runku). Wiąże się to z większą zależnością od dostawcy aniżeli miało to miejsce w przeszłości, gdzie jedynie należało uzyskać zgodę na odwiedzenie punktu sprzedaży. Obecnie ważne jest, aby relacje z detalistami były poprawne oraz aby zawierać umowy prawne ze sprzedawcami detalicznymi w celu określania szczegółów współpracy. Jednym ważniejszych wyzwań metodologicznych jest także wybór odpowiedniej formuły indeksu cenowego dla elementarnych, homogenicznych grup produktów.

3.2. Wybór formuły indeksu cenowego

Wybór formuły indeksu jest jednym z aspektów szerokiego spektrum decyzji, jakie należy podjąć przy pracy z danymi skanowanymi.

3.2.1. Indeksy bilateralne

Większość Urzędów Statystycznych (ang. *National Statistical Offices*) wykorzystuje do pomiaru CPI indeksy bilateralne, w szczególności, w ramach tzw. tradycyjnej kolekcji danych, indeks Jevonsa na najniższym poziomie agregacji i indeks Laspeyresa na poziomie najwyższym [5]. Porównują one ceny i ilości grupy towarów z bieżącego okresu z odpowiadającymi cenami i ilościami z okresu bazowego (stałego). Są to metody przejrzyste i łatwe do wyjaśnienia użytkownikom.

3.2.1.1. Indeksy nieważone

Trzy najbardziej znane elementarne formuły to indeks Jevonsa [7], indeks Carli [8] oraz indeks Dutot [9]. Wszystkie z nich oparte są na nieważonych średnich cenach lub relacjach cenowych [10].

Indeks cen Jevonsa [7] obliczany jest jako średnia geometryczna z cząstkowych indeksów cen:

$$P_J^{0,t} = \prod_{i \in G_{0,t}} \left(\frac{p_i^t}{p_i^0}\right)^{\frac{1}{N_{0,t}}}, \tag{1}$$

gdzie: p_i^τ oznacza cenę i-tego produktu w danym czasie $\tau \epsilon \{0, t\}$,
$G_{o,t}$ – produkty obserwowane jednocześnie w miesiącach 0 (bazowym) i t (badanym),
$N_{o,t} = card\ G_{o,t}$.

Drugą z omawianych w artykule formuł jest indeks Dutot [9], który zdefiniowany jest jako iloraz średnich cen dóbr z miesiąca badanego i bazowego:

$$P_D^{0,t} = \frac{\frac{1}{N_{o,t}} \sum p_i^t}{\frac{1}{N_{o,t}} \sum p_i^0} \tag{2}$$

gdzie: $N_{o,t}$ – liczba dopasowanych produktów w porównywanych miesiącach $\tau = 0$ – okres bazowy dla wskaźnika cen, $\tau = t$ – okres badany, p_i^τ – cena i-tego produktu w okresie τ.

Ostatnim z omawianych indeksów nieważonych jest indeks Carli [8], który wyraża średnią arytmetyczną z indeksów cząstkowych:

$$P_c = \frac{1}{N_{o,t}} \sum_{i=1}^{N} \frac{p_i^t}{p_i^0} \tag{3}$$

3.2.1.2. Indeksy ważone

Drugą rodziną indeksów są indeksy ważone a wśród nich tzw. indeksy superlatywne, do których zalicza się indeks Törnqvista [11]:

$$P_T^{0,t} = \prod_{i \in G_{0,t}} \left(\frac{p_i^t}{p_i^0}\right)^{\frac{s_i^0 + s_i^t}{2}} \tag{4}$$

gdzie: s_i^0, s_i^t oznaczają udziały wartości sprzedaży i-tego dobra w całkowitej wartości sprzedaży odpowiednio w okresie bazowym i badanym.

Indeks Fishera [12] stanowi średnią geometryczną z indeksów Laspeyresa [13] ($P_{La}^{0,t}$) i Paaschego ($P_{Pa}^{0,t}$) [14]:

$$P_F^{0,t} = \sqrt{P_{La}^{0,t}\, P_{Pa}^{0,t}} \tag{5}$$

gdzie:
$P_{La}^{0,t}$ – indeks Laspeyresa,
$P_{La}^{0,t}$ – Indeks Passchego.

3.2.2. Indeksy multilateralne

Indeksy mulitateralne są specyficznym typem indeksów, które są rekomendowane w przypadku danych skanowanych. Pierwotnie zostały wprowadzone, aby porównywać poziomy cen pomiędzy krajami lub regionami [15]. Metody multilateralne dają przechodnie porównania cen co jest pożądaną właściwością, ponieważ wyniki są niezależne od wyboru kraju bazowego. Uważa się, że indeksy multilateralne są rozwiązaniem problemów, które można napotkać przy indeksach bilateralnych [16]. Indeks cen mierzy zagregowaną zmianę ceny w bieżącym okresie w porównaniu z okresem bazowym. Indeksy mulitateralne uwzględniają wszystkie produkty, które są dostępne w co najmniej dwóch okresach okna czasowego, które przyjmuje najczęściej 13 miesięcy. Takie okno gwarantuje uwzględnienie sezonowości produktów. Indeksy multilateralne określają wagę każdego z produktów zgodnie z jego znaczeniem w każdym okresie a także przyczyniają się do unikania problemów związanych z dryfem łancuchowym, który ma miejsce w przypadku indeksów bilateralnych [16].

Indeksy multilateralne są tranzytywne, tzn. ich wynik dla dowolnych 2 okresów z okna czasowego nie zależy od wyboru okresu bazowego. Tranzytywność jest też kluczową własnością dla eliminacji tzw. efektu łancuchowego dryfu, który powstaje, gdy ceny i ilości sprzedawanych produktów powracają do oryginalnych wartości, a indeks cen mimo wszystko rózni się od jedności. Dobrze znane metody to indeks GEKS [17], indeks Geary'ego-Khamisa (GK) [18] oraz indeks CCDI (Caves, Christensen i Diewert) [19, 10].

Indeks GEKS [17], pierwotnie służący do międzynarodowych porównań krajów lub regionów, w standardowej formule oparty jest o superlatywny indeks Fishera [12]. Indeks GEKS pomiędzy okresem 0 i okresem t oblicza się jako nieważoną średnią geometryczną relacji T+1 bilateralnych indeksów cen $P^{\tau,t}$ i $P^{\tau,0}$, które oparrte są na tej samej formule. Indeksy bilateralne powinny spełniać test odwróconego czasu tj. powinny spełniać warunek $P^{a,b} * P^{b,a} = 1$.

$$P_{GEKS}^{0,t} = \prod_{\tau=0}^{T} \left(\frac{p_F^{\tau,t}}{P_F^{\tau,0}}\right)^{\frac{1}{T+1}} \tag{6}$$

Indeks Geary'ego-Khamisa [20, 21]:

$$P_{GK}^{0,t} = \frac{\sum_{i \in G_t} p_i^t q_i^t / \sum_{i \in G_0} p_i^0 q_i^0}{\sum_{i \in G_t} v_i^{GK} q_i^t / \sum_{i \in G_0} v_i^{GK} q_i^0} \tag{7}$$

$$v_i^{GK} = \sum_{z=0}^{T} \varphi_{i,GK}^{z} \frac{p_i^z}{p_{GK}^{0,z}} \tag{8}$$

$$\varphi_{z,GK}^{z} = \frac{q_i^z}{\sum_{\tau=0}^{T} q_i^{\tau}} \tag{9}$$

gdzie:
v_i – współczynniki do korekty jakościowej,
q_i^0, q_i^t – sprzedane ilości,
p_i^0, p_i^t – cena produktów,
0, T – przedział czasowy obserwacji produktu [0, T].

Indeks CCDI to w zasadzie indeks GEKS oparty na formule Törnqvista, która zastępuje „standardowy" w GEKS indeks Fishera i wyraża się go następująco:

$$P_{CCDI}^{0,t} = \prod_{\tau=0}^{T} \left(\frac{p_T^{\tau,t}}{P_T^{\tau,0}}\right)^{\frac{1}{T+1}} \tag{10}$$

gdzie $P_T^{0,t} = \prod_{i \in G_{\tau,t}} \left(\frac{p_i^t}{p_i^{\tau}}\right)^{\frac{s_j^{\tau} + s_j^t}{2}}$
s_j^{τ} - udział sprzedaży i-tego produktu w momencie τ,
s_j^t – udział sprzedaży i-tego produktu w momencie t.

Pomimo ich złożoności, indeksy multilateralne uznaje się za rekomendowane metody kompilacji indeksów cen dla danych transakcyjnych.

Indeksy multilateralne, ze względu na swoje cenne własności aksjomatyczne oraz fakt, iż działają na pełnym oknie czasowym, uważane są na właściwą metodę indek-

sową przy pracy z danymi skanowanymi. Nadal jednak trwają pracę nad tym, jakie najlepiej stosować indeksy multilateralne do kompilacji grup elementarnych przy użyciu danych skanowanych. Dane skanowane oferują wiele możliwości nowych badań i rozwoju.

4. Przykład empiryczne

W poniższym badaniu empirycznym wykorzystano dane skanowane pochodzące z jednej z sieci handlowych w Polsce. Są to dane ze sprzedaży mleka i kawy. Zbiory zawierają 6 kolumn i zawierają takie zmienne jak:

- time – daty transakcji (rok-miesiąc-dzień);
- prices – ceny sprzedanych produktów (zł);
- quantities – ilości sprzedanych produktów (mleko – w litrach, kawa i mleko – w kg);
- prodID – unikalne kody produktów;
- retID – unikalne kody identyfikujące placówki/ punkty sprzedaży detalicznej;
- description– opisy sprzedawanych produktów.

Zbiór kawa zawiera 42561 obserwacji (wierszy) natomiast zbiór mleko 4386 wierszy. Przedział, który przyjęto do analizy obejmuje dane za okres od grudnia 2018 roku do grudnia 2019 roku. Dane pochodzące z terminali, które przyjęto do analizy odnotowywane były z codzienną częstotliwością.

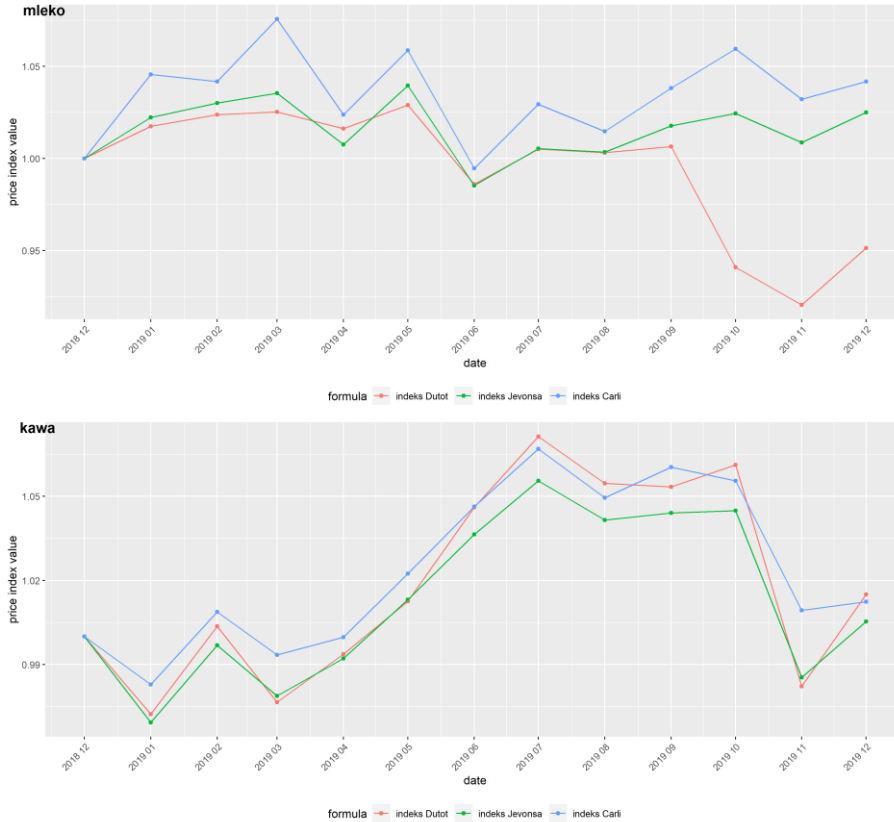
Poniżej zaprezentowano przykładowy zbiór danych skanowanych służący do obliczania indeksów:

	time <date>	prices <dbl>	quantities <dbl>	prodID <int>	retID <int>	description <chr>
1	2018-12-01	8.78	9.0	14215	2210	powdered milk
2	2019-01-01	8.78	13.5	14215	2210	powdered milk
3	2019-02-01	8.78	0.5	14215	1311	powdered milk
4	2019-02-01	8.78	8.0	14215	2210	powdered milk
5	2019-03-01	8.78	0.5	14215	1311	powdered milk
6	2019-03-01	8.78	1.5	14215	2210	powdered milk

Rysunek 1. Ramka danych z 6 pierwszymi obserwacjami zbioru mleko. Źródło: pakiet PriceIndices [20]

4.1. Ważone i nieważone indeksy bilateralne

Rysunek 2 przedstawia porównanie wybranych elementarnych wskaźników cen łańcuchowych obliczonych dla analizowanej w badaniu grupy produktów. Rysunek 2 porównuje wybrane indeksy nieważone, natomiast rysunek 3 przedstawia ważone indeksy bilateralne. Tabela 1 oraz tabela druga przedstawiają wartości poszczególnych indeksów dla każdej kategorii produktu.



Rysunek 2. Nieważone indeksy bilateralne
[opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z pakietu *PriceIndices*]

Jak widać na rysunku 2, wartości poszczególnych indeksów nieważonych mają nieco różne wartości. W przypadku zbioru *kawa* omawiane indeksy generują podobne wartości. Zbiór *mleko* odnotowuje większe różnice pomiędzy poszczególnymi indeksami. Patrząc na wykresy *mleka* i *kawy* nie da się jednoznacznie powiedzieć, który z indeksów generuje najmniejsze, a który największe wartości, ponieważ zależności te różnią się pomiędzy zbiorami.

W tabeli 1 przedstawiono wartości indeksów dla każdego indeksu z każdego omawianego miesiąca.

Tabela 1. Wartości nieważonych indeksów bilateralnych dla produktu *mleko*

Data	Indeks Dutot	Indeks Jevonsa	Indeks Carli
2018-12	1,0000	1,0000	1,0000
2019-01	1,0175	1,0223	1,0455
2019-02	1,0238	1,0300	1,0417
2019-03	1,0253	1,0354	1,0757
2019-04	1,0162	1,0076	1,0237
2019-05	1,0290	1,0395	1,0587
2019-06	0,9860	0,9853	0,9947
2019-07	1,0051	1,0053	1,0294

2019-08	1,0032	1,0034	1,0146
2019-09	1,0065	1,0178	1,0382
2019-10	0,9409	1,0244	1,0595
2019-11	0,9205	1,0086	1,0322
2019-12	0,9514	1,0249	1,0417

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z pakietu *PriceIndices* w R.

Patrząc na wartości poszczególnych wykresów można zauważyć, że najniższe wartości odnotowano w przypadku indeksu Dutot a najwyższe – indeksu Carli. Największe różnice przypadały na miesiące październik, listopad oraz grudzień i były to różnice pomiędzy indeksem Dutot a indeksem Carli i wynosiły one odpowiednio: -0,1186 pp., 0,1117 pp. oraz 0,0903 pp.

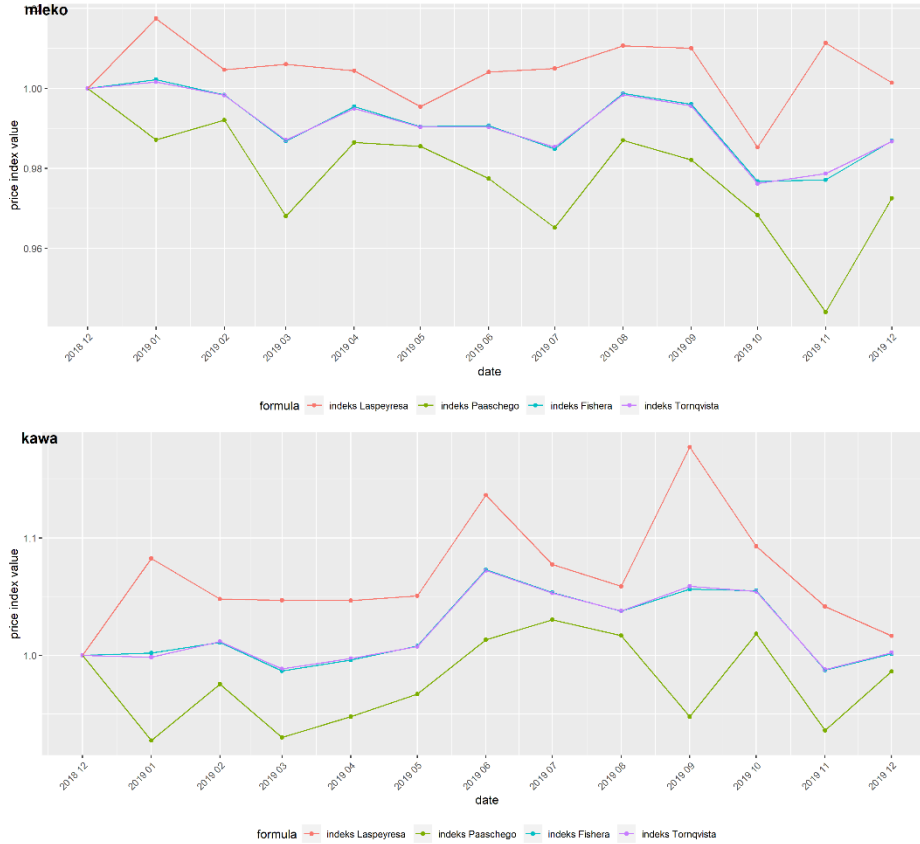
Tabela 2. Wartości nieważonych indeksów bilateralnych dla produktu *kawa*

Data	Indeks Dutot	Indeks Jevonsa	Indeks Carli
2018-12	1,0000	1,0000	1,0000
2019-01	0,9724	0,9693	0,9829
2019-02	1,0036	0,9969	1,0087
2019-03	0,9765	0,9788	0,9935
2019-04	0,9937	0,9921	0,9998
2019-05	1,0125	1,0131	1,0224
2019-06	1,0460	1,0364	1,0463
2019-07	1,0713	1,0555	1,0669
2019-08	1,0546	1,0415	1,0495
2019-09	1,0533	1,0440	1,0604
2019-10	1,0612	1,0449	1,0555
2019-11	0,9822	0,9854	1,0093
2019-12	1,0150	1,0054	1,0123

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z pakietu *PriceIndices* w R.

Nieważone indeksy bilateralne dla produktu *kawa* charakteryzują się mniejszymi różnicami niż miało to miejsce dla produktu *mleko*. W tym przypadku największe różnice w wartościach pomiędzy indeksami przypadają na listopad, gdzie różnica pomiędzy indeksem Dutot a Carli wynosi 0,0270 a pomiędzy indeksem Dutot a indeksem Jevonsa -0,0239.

W dalszej części do analizy wzięto ważone indeksy multilateralne dla tych samych produktów tj. dla *mleka* oraz *kawy*. Na rysunku 3 zaprezentowano wykres porównujący indeksy, natomiast w tabeli 3 i 4 wartości dla poszczególnych wykresów.



Rysunek 3. Ważone indeksy bilateralne
[opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z pakietu *PriceIndices* w R]

W przypadku ważonych indeksów można zauważyć pewną zależność w obu zbiorach. Indeks Fishera oraz Törnqvista mają do siebie bardzo zbliżone wartości. Wzajemna aproksymacja indeksów superlatywnych została już wcześniej dowiedziona analitycznie. [21] Z kolei indeks Laspeyresa generuje najwyższe wartości a indeks Paaschego – najniższe. W przypadku indeksu Fishera oraz Törnqvista nie jest jasno ustalone, czy lepiej przyjąć podejście z ustaloną podstawą czy zastosować łańcuchową wersję tych indeksów.

Tabela 3. Wartości ważonych indeksów bilateralnych produktu *mleko*

Data	Indeks Laspeyres	Indeks Paaschego	Indeks Fishera	Indeks Törnqvista
2018-12	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
2019-01	1,0175	0,9871	1,0022	1,0016
2019-02	1,0047	0,9921	0,9984	0,9983
2019-03	1,0060	0,9680	0,9868	0,9871
2019-04	1,0044	0,9865	0,9954	0,9950
2019-05	0,9954	0,9855	0,9905	0,9903
2019-06	1,0041	0,9775	0,9907	0,9904
2019-07	1,0050	0,9652	0,9849	0,9853

2019-08	1,0106	0,9870	0,9988	0,9984
2019-09	1,0101	0,9821	0,9960	0,9956
2019-10	0,9852	0,9683	0,9767	0,9762
2019-11	1,0113	0,9441	0,9771	0,9787
2019-12	1,0014	0,9725	0,9868	0,9868

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z pakietu *PriceIndices* w R.

W przypadku ważonych indeksów bilateralnych dla prodkutu *mleko* największe róznice można zaobserwować w miesiącu listopad gdzie róznica pomiędzy indeksem Laspeyresa i indeksem Törnqvista wyniosła 0,0673 pp. W lmarcu i lipcu także odnotowano jedne z większych róznic dla tych indeksów i wyniosły one 0,0380 pp oraz 0,0398 pp.

Tabela 4. Wartości ważonych indeksów bilateralnych produktu *kawa*

Data	Indeks Laspeyres	Indeks Paaschego	Indeks Fishera	Indeks Törnqvista
2018-12	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
2019-01	1,0825	0,9275	1,0020	0,9986
2019-02	1,0481	0,9755	1,0112	1,0118
2019-03	1,0470	0,9301	0,9868	0,9885
2019-04	1,0467	0,9478	0,9960	0,9974
2019-05	1,0507	0,9671	1,0080	1,0075
2019-06	1,1365	1,0133	1,0731	1,0724
2019-07	1,0775	1,0304	1,0537	1,0531
2019-08	1,0590	1,0168	1,0377	1,0378
2019-09	1,1775	0,9478	1,0564	1,0590
2019-10	1,0930	1,0184	1,0551	1,0545
2019-11	1,0417	0,9361	0,9875	0,9880
2019-12	1,0168	0,9863	1,0014	1,0022

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z pakietu *PriceIndices* w R.

Średnie wartości dla indeksu Laspeyresa wynoszą 1,0168, dla indeksu Paaschego 0,9863, dla indeksu Fishera 1,0014 oraz dla indeksu Törnqvista 1,0021. Największe różnice odnotowano w styczniu oraz wrześniu pomiędzy indeksem Laspeyresa a indeksem Paaschego i wyniosły one 0,1550 pp. oraz 0,2298 pp.

4.2. Porównanie wybranych indeksów bilateralnych z multilateralnymi

Metody multilateralne, coraz chętniej wykorzystywane w przypadku pracy z danymi skanowanymi, rozwiązują m.in. problem drufu łańcuchowego. Mimo to, część krajów nadal stosuje łańcuchowy indeks Jevonsa opracowując wskaźniki cen dla danych skanowanych, co z pewnością nie jest optymalnym wyborem. Niektóre instytucje statystyczne stosują także łańcuchowe indeksy Törnqvista (np. USA lub Japonia), które są formułami ważonymi.

Rysunek 4. Porównanie indeksów bilateralnych i multilateralnych
[opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z pakietu *PriceIndices*]

Jako alternatywę dla indeksów bilateralnych na rysunku 4 przedstawiono indeksy multilateralne, które zaleca się w przypadku danych skanowanych. Wybór nieważonej formuły Jevonsa w przypadku zbioru danych odnotowuje znacznie wyższe wartości od pozostałych indeksów. Jego zastosowanie przy klasycznie uzyskiwanych cenach na najniższym poziomie agregacji danych wydaje się zasadne (bo ankieterzy notują de facto tylko ceny produktów), jednak w przypadku danych skanowanych nie jest to najbardziej trafny wybór, ponieważ nie uwzględnia się wówczas informacji o wielkości konsumpcji.

Tabela 5. Porównanie indeksów bilateralnych z multilateralnymi produktu *mleko*

Data	Indeks GEKS	Indeks CCDI	Indeks Jevonsa	Indeks Fishera
2018-12	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
2019-01	1,0020	1,0018	1,0223	1,0022
2019-02	1,0001	0,9998	1,0300	0,9984
2019-03	0,9839	0,9841	1,0354	0,9868
2019-04	0,9936	0,9933	1,0076	0,9954
2019-05	0,9899	0,9899	1,0395	0,9905
2019-06	0,9890	0,9888	0,9853	0,9907
2019-07	0,9863	0,9864	1,0053	0,9849
2019-08	0,9981	0,9979	1,0034	0,9988
2019-09	0,9952	0,9951	1,0178	0,9960

2019-10	0,9777	0,9773	1,0244	0,9767
2019-11	0,9806	0,9815	1,0086	0,9771
2019-12	0,9877	0,9876	1,0249	0,9868

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z pakietu *PriceIndices* w R.

Indeks Jevonsa odnotowuje najwyższe wartości i różnią się one nawet o 0,0515 pp. w porównaniu z indeksem GEKS oraz o 0,0513 pp. w porównaniu z indeksem CCDI. W przypadku indeksu Fishera nie odnotowano tak dużych różnic. Maksymalnie wynosiły dla indeksu GEKS 0,0029 pp. oraz dla indeksu CCDI 0,0027 pp.

Tabela 6. Porównanie indeksów bilateralnych z multilateralnymi produktu *kawa*

Data	Indeks GEKS	Indeks CCDI	Indeks Jevonsa	Indeks Fishera
2018-12	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
2019-01	0,9926	0,9904	0,9693	1,0020
2019-02	1,0170	1,0164	0,9969	1,0112
2019-03	0,9891	0,9890	0,9788	0,9868
2019-04	0,9975	0,9981	0,9921	0,9960
2019-05	1,0102	1,0102	1,0131	1,0080
2019-06	1,0586	1,0592	1,0364	1,0731
2019-07	1,0619	1,0621	1,0555	1,0537
2019-08	1,0403	1,0414	1,0415	1,0377
2019-09	1,0532	1,0528	1,0440	1,0564
2019-10	1,0543	1,0551	1,0449	1,0551
2019-11	0,9938	0,9948	0,9854	0,9875
2019-12	1,0000	1,0009	1,0054	1,0014

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z pakietu *PriceIndices* w R.

W zbiorze *kawa* odnotowano większe różnice w wartościach pomiędzy indeksami bilateralnymi a multilateralnymi. Dla przykładu najwyższa różnica pomiędzy indeksem GEKS a indeksem Jevonsa wyniosła w styczniu 0,0233 pp., lutym 0,201 pp. czy w czerwcu 0,0222 pp. Indeks CCDI odnotował podobne różnice w wartościach (kolejno 0,0211 pp., 0,0195 pp.,0,02228 pp.) Pomiędzy indeksem Fishera a indeksem GEKS największa różnica wyniosła 0,0145, zaś pomiędzy indeksem Fishera a indeksem CCDI 0,0139 pp.

5. Podsumowanie

Dane skanowane zawierają olbrzymi potencjał pozwalający doprecyzowywać i unowocześniać pomiar inflacji. Dostarczają informacji o konsumpcji już na najniższym poziomie agregacji, co sprawia, że jakość danych skanowanych jest nieporównywalnie lepsza od tradycyjnych zbiorów danych. Należy jednak mieć świadomość, że istnieje wiele problemów i wyzwań związanych z wykorzystywaniem tego typu danych. Jak wspomniano w rozdziale trzecim, jednym z głównych wyzwań jest przetwarzanie i opracowywanie danych skanowanych. Ich szczegółowy poziom informacji, wybór przedziału czasowego czy olbrzymi wolumen danych (średnio od 10 do 25 tys. pojedynczych kodów kreskowych) sprawia, że potrzeba specjalistycznej wiedzy z zakresu uczenia maszynowego i statystyki a także odpowiedniego środowiska IT w celu automatyzacji procesów. W pracy skoncentrowano się na porównaniu indeksów cen, określeniu skali różnic, jakie wynikają z użycia poszczególnych indeksów.

Wybór formuły indeksu nie jest oczywisty. Różnica pomiędzy indeksami dla jednej, homogenicznej grupy produktów może okazać się znacząca. W przypadku zbioru *mleko* pomiędzy indeksem Carliego oraz Dutota wynik różnił się średnio o 0,04, indeks Laspeyresa odnotowywał wartości średnio o 0,2 wyższe niż indeks Paaschego. Porównując indeks bilateralny Jevonsa oraz indeks GEKS dedykowany danym skanowanym odnotowano różnice o wartości 0,03. W przypadku zbioru *coffee* były to odpowiednio różnice o wartościach 0,005, 0,09 oraz 0,01. W przypadku pomiaru inflacji takiego rzędu różnice między rzeczywistym a zmierzonym wskaźnikiem cenowym są bardzo groźne i prowadzą do poważnych konsekwencji finansowych np. nadmierne indeksowanie nakładów rządowych i podatków [22].

Racjonalnym wyborem w przypadku danych skanowanych są indeksy multilateralne, które cechują się tranzytywnością oraz brakiem łańcuchowego dryfu. Aby móc sformułować rekomendację indeksu cen, który miałby być najbardziej odpowiednim dla danych skanowanych, potrzebne jest pogłębienie badania własności indeksów na gruncie teoretycznym, jak i empirycznym a także analiza doświadczenia krajów, które już stosują tą metodologię.

Literatura

1. EUROSTAT, *Practical Guide for Processing Supermarket Scanner Data*, https://circabc.europa.eu/sd/a/8e1333df-ca16-40fc-bc6a-1ce1be37247c/Practical-Guide-Supermarket-Scanner-Data-September-2017.pdf [data dostępu: 11.02.2022].
2. Hałka A., Leszczyńska A., *Wady i zalety wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych – szacunki obciążenia dla Polski*, Gospodarka narodowa, 9, 2011, s. 51-75.
3. EUROSTAT, *Harmonised Index of Consumer Prices (HICP) METHODOLOGICAL MANUAL*, Publications Office of the European Union, 2018.
4. Główny Urząd Statystyczny, *Co warto wiedzieć o inflacji?*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, 2019.
5. Białek J., *Wykorzystanie danych skanowanych do pomiaru inflacji – doświadczenia międzynarodowe i wyzwania metodologiczne*, Wiadomości Statystyczne. The Polish Statistician, 65(01), 2020, s. 9-33.
6. Białek J., *Remarks on Price Index Methods for the CPI Measurement Using Scanner Data*, Statistika: Statistics and Economy Journal, 1, 2020, s. 55-70.
7. Jevons W.S., *On the variation of prices and the value of the currency since 1782*, Journal of the Statistical Society of London, 28(2), 1865, s. 294-320.
8. Carli G., *Del valore e della proporzione de'metalli monetati*, W: Scrittori Classici Italiani di Economia Politica: 13 Milano: G. G. Destefanis, 1804, s. 297-336.
9. Dutot C.F., *Reflexions Politiques sur les Finances et le Commerce. The Hague*: Les freres Vaillant et Nicolas Prevost, 1738.
10. International Monetary Fund, International Labour Organization, Statistical Office of the European Union (Eurostat), Organisation for Economic Co-operation and Development, The World Bank., *Consumer Price Index Manual: Concepts and Methods*, 2020, https://www.ilo.org/global/statistics-and-databases/publications/WCMS_761444/lang--en/index.htm [dostęp 12.03].
11. Törnqvist, L., *The bank of finland's consumption price index*, Bank of Finland Monthly Bulletin, 1936.
12. Fisher I., *The making of index numbers: a study of their varieties, tests, and reliability*, Number 1. Houghton Mifflin, 1922.
13. Laspeyres K., *Ix. die berechnung einer mittleren waarenpreissteigerung*, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, 16(1), 1871.

14. Paashe H., *Ueber die preisentwicklung der letzten jahre nach den hamburger börsennotirungen*, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, 1874, s. 168-170.
15. Chessa A.G., *A comparison of index extension methods for multilateral methods, Retrieved*, 11, 2019, s. 2021.
16. EUROSTAT, *Practical Guide on Multilateral Methods in the HICP Version September 2020 (draft)*, 2020.
17. Gini C., *On the circular test of index numbers*, Metron, 9(9), 1931, s. 3-24.
18. Geary R.C., *A note on the comparison of exchange rates and purchasing power between countries*, Journal of the Royal Statistical Society. Series A (General), 121(1), 1958, s. 97-99.
19. Caves D.W., Christensen L.R., Diewert W.E., *Multilateral comparisons of out-put, input, and productivity using superlative index numbers*, Economic Journal, 92(365), 1982, s. 73-86.
20. Białek, J., *PriceIndices – a New R Package for Bilateral and Multilateral Price Index Calculations*, Statistika – Statistics and Economy Journal, Czech Statistical Office, Praga.Vol. 2, 2021, s. 122-141.
21. Białek J., Beręsewicz M., *Scanner data in inflation measurement: From raw data to price indices*, Statistical Journal of the IAOS, (Preprint), 2021, s. 1-22.
22. Boskin Commision, *Advisory Commission to Study the Consumer Price Index*, 1966.

Zastosowanie danych skanowanych w nowoczesnym pomiarze inflacji

Streszczenie
Prace nad unowocześnieniem pomiaru inflacji stanowią jedno z większych wyzwań, nad którymi statystyka publiczna się pochyla. W obliczu sytuacji spowodowanej przez COVID-19, a co za tym idzie w wyniku wielu obostrzeń, utrzymywania dystansu, zamykaniu punktów sprzedaży tradycyjny pomiar cen przy wykorzystaniu ankieterów był utrudniony. Spowodowało to, że prace nad wykorzystywaniem alternatywnych źródeł danych o cenach nabrało rozpędu. Dane skanowane stanowią jedną z odpowiedzi na potrzeby związane z unowocześnieniem statystyki cen. W niniejszej pracy przedstawiono wskaźniki służące do pomiaru danych a następnie metody ich pomiaru – zarówno te tradycyjne, jak i alternatywne. Przedstawiono wyzwania metodologiczne jakie wiążą się z wykorzystywaniem danych skanowanych. Na końcu przedstawiono wyniki z przeprowadzonego badania. Uwzględnione zostały klasyczne metody bilateralne, jak i dedykowane danym skanowanym metody multilateralne. Porównanie indeksów zademonstrowano w oparciu o autorskie skrypty napisane w środowisku R oraz przy wykorzystaniu pakietu PriceIndices. Spostrzeżenie jest następujące: ważone indeksy generują efekt tzw. łańcuchowego dryfu i tym samym różnią się od swoich odpowiedników bilateralnych. Z uwagi na dynamiczny charakter danych skanowanych (rotacja produktów, tzw. product churn, produkty sezonowe, nowe i znikające) indeksy multilateralne zdaje się być optymalnym wyborem ze względu na fakt, iż działają na całym, zadanym z góry, oknie czasowym (z reguły 13 miesięcy lub 25).
Słowa kluczowe: inflacja, wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych, dane skanowane, indeksy bilateralne, indeksy multilateralne

Use of scanner data in modern inflation measurement

Works related to the upgrade of inflation measurement are one of the biggest challenges in Public Statistics. The situation caused by COVID-19, and thus many limitations, keeping distance and closed points of sale made traditional price measurement by interviewers difficult. As a result, work on the use of alternative sources of data on prices accelerated. Scanner data is the answer to the needs related to the upgrade of price statistics. This paper presents indicators for measuring data and then methods of their measurement – both traditional and alternative. Methodological challenges related to the use of scanner data were presented. Finally, the results of the study were presented. Classic bilateral methods as well as multilateral methods dedicated to the scanner data were taken into account. The comparison of indices was demonstrated based on original scripts written in the R environment and using the PriceIndices package. The observation is as follows: weighted indices generate the so-called chain drift and thus differ from their bilateral counterparts. Due to the dynamic nature of the scanner data (product churn, seasonal, new and disappearing products), multilateral indexes seem to be the optimal choice due to the fact that they operate over the entire predetermined time window (usually 13 or 25 months).
Keywords: inflation, Consumer Price Index, scanner data, bilateral indices, multilateral indices

Aleksandra Otawa[1]

Własność przemysłowa w polskim sektorze energetycznym – wybrane zagadnienia

1. Wprowadzenie

Polski sektor energetyczny przechodzi aktualnie głębokie przeobrażenia związane z przejściem od energetyki konwencjonalnej w stronę nowych technologii i energii odnawialnej, od scentralizowanego wytwarzania w stronę technologii rozproszonych. Kluczową rolę w tych przeobrażeniach odgrywają innowacje.

Innowacje są wynikiem prowadzonych prac badawczo-rozwojowych, stanowią podstawę postępu przemysłowego,społecznego i naukowego. Na współczesnym rynku są głównym źródłem przewagi konkurencyjnej dla wielu przedsiębiorstw. Innowacje stały się siłą napędową gospodarki, są kluczem do rozwoju [1].

Energetyka wykorzystuje te surowce i zasoby środowiska naturalnego, które są szczególnie narażone na wyczerpanie. Dlatego bardzo istotne jest aby poszukiwać nowych, alternatywnych źródeł energii. Inwestycje w innowacyjne rozwiązania i technologie w obszarze energetyki są pożądane i doceniane. Potrzeba innowacji oraz kreatywnego podejścia do problematyki wykorzystania zasobów energii. Innowacyjne myślenie w energetyce ma olbrzymie cywilizacyjne znaczenie. Rozwój innowacyjnych rozwiązań w sektorze energetycznym jest wrażliwy na naruszenie i wymaga szczególnej uwagi oraz zabezpieczeń. Innowacje, patenty, licencje, czy znaki towarowe to istotne elementy związane z sektorem energetycznym, dlatego ważne jest odpowiednie zarządzanie własnością przemysłową w tym obszarze.

Artykuł ma charakter przeglądowy. Jego celem jest omówienie zagadnień prawnych poświęconych własności przemysłowej w zakresie istotnym dla sektora energetycznego. W publikacjach krajowych i zagranicznych można znaleźć wiele prac poświęconych ochronie własności przemysłowej, jednak jeżeli chodzi o sektor energetyczny, to pozostaje on pod tym względem w mniejszym stopniu rozeznany. Na potrzeby artykułu wykonano analizę literaturową i na tej podstawie w artykule przedstawiono najważniejsze zagadnienia dotyczące patentów oraz przykłady ciekawych polskich wynalazków z obszaru energetyki. Artykuł porusza także kwestię roli znaków towarowych oraz znaczenia zwalczania nieuczciwej konkurencji w polskim sektorze energetycznym.

2. Własność przemysłowa

Własność przemysłowa zawiera się w pojęciu własności intelektualnej. Własność intelektualna jest szerokim pojęciem, według definicji Światowej Organizacji Własności Intelektualnej odnosi się do wytworów umysłu: wynalazków, utworów literackich i artystycznych oraz symboli, nazw, grafiki i wzorów stosowanych w handlu [2]. Obejmuje ona zarówno wytwory mające zastosowanie dla celów działalności gospodarczej (tj. własność przemysłową), jak również dzieła będące przedmiotem praw autorskich,

[1] a.otawa@po.edu.pl, Katedra Inżynierii Bezpieczeństwa i Systemów Technicznych, Wydział Inżynierii Produkcji i Logistyki, Politechnika Opolska.

tj. o charakterze naukowym, literackim i artystycznym. Zasadniczą zależność między własnością intelektualną a pozostałymi kategoriami opisywanymi przez zasady ochrony patentowej i autorsko-prawnej prezentuje rysunek 1 [3, 4].

Rysunek 1. Własność intelektualna a własność przemysłowa [3]

Własność przemysłowa to prawa wyłączne, uregulowane na gruncie prawa krajowego i międzynarodowego. Podstawowym aktem prawnym w Polsce regulującym zagadnienia związane z własnością przemysłową jest ustawa z dnia 30 czerwca 2000 r. Prawo własności przemysłowej. Oprócz polskich aktów prawnych duże znaczenie odgrywają zarówno konwencje międzynarodowe, jak i akty unijne np. Konwencja Paryska o ochronie własności przemysłowej z dnia 20 marca 1883 r. oraz Konwencja o ustanowieniu Światowej Organizacji Własności Intelektualnej z 1967 r. [5, 6].

Zgodnie z art. 1 ust. 2 Konwencji Paryskiej o ochronie własności przemysłowej, przedmiotem ochrony własności przemysłowej są patenty na wynalazki, wzory użytkowe, wzory przemysłowe, znaki towarowe, znaki usługowe, nazwa handlowa i oznaczenia pochodzenia, jak również zwalczanie nieuczciwej konkurencji [7, 8].

Znajomość zagadnień własności przemysłowej – dotyczących m.in. praw z patentu czy praw ochronnych na znaki towarowe jest niezbędna przy podejmowaniu decyzji biznesowych i wizerunkowych.

3. Wynalazek jako przedmiot patentu w energetyce

Patenty są udzielane we wszystkich dziedzinach techniki, na wynalazki, które są nowe, posiadają poziom wynalazczy i nadają się do stosowania przemysłowego. Te trzy cechy to przesłanki zdolności patentowej i są one kluczowe dla uzyskania ochrony patentowej. Wynalazek uważa się za nowy, jeśli nie jest on częścią stanu techniki. Wynalazek uważa się za posiadający poziom wynalazczy (nieoczywisty), jeżeli nie wynika dla znawcy, w sposób oczywisty, ze stanu techniki. W tym celu analizuje się wszystkie znane w danej chwili koncepcje i rozwiązania techniczne oraz sprawdza się czy powstanie wynalazku wynika z nich w sposób oczywisty czy nie. Oprócz nowości i poziomu wynalazczego wynalazek, na który ma być udzielony patent, musi prezentować przemysłową stosowalność czyli musi mieć zastosowanie praktyczne i każdorazowe użycie musi skutkować osiągnięciem wyznaczonego efektu. Ponadto, wynalazek

powinien nadawać się do ponownego stosowania, czyli do wykorzystania w przemyśle i do upowszechniania [7, 9].

Przyznanie patentu następuje w drodze decyzji administracyjnej Urzędu Patentowego, przy czym czas trwania patentu wynosi 20 lat od daty dokonania zgłoszenia wynalazku w Urzędzie Patentowym (a nie od daty decyzji Urzędu Patentowego) [3, 9]. Aby chronić wynalazek danej osoby czy podmiotu gospodarczego warto rozważyć uzyskanie patentu. Jego posiadanie ułatwia odzyskanie nakładów na opracowanie i wdrożenie rozwiązań, co zachęca do kontynuacji działalności innowacyjnej. Przez uzyskanie patentu nabywa się prawo wyłącznego korzystania z wynalazku w sposób zarobkowy lub zawodowy na całym obszarze Rzeczypospolitej Polskiej [6].

Z problematyką patentów łączy się umowa licencyjna. Korzystają z niej często zarówno organy władzy publicznej, jak i podmioty prawne. Otóż są to kontrakty, których przedmiotem jest korzystanie z wynalazku chronionego patentem. Można zatem określić, że przez umowę licencyjną licencjodawca, czyli podmiot uprawniony z patentu, udziela licencjobiorcy upoważnienia do korzystania ze swojego opatentowanego wynalazku. Wyróżnić możemy następujące rodzaje licencji: ograniczona, pełna, niewyłączna, wyłączna, aktywna, sublicencja, otwarta, dorozumiana [8].

Wynalazki (patenty) bezsprzecznie przyczyniają się do rozwoju energetyki. Polacy pokazują swój potencjał w zakresie tworzenia innowacyjnych rozwiązań w tym obszarze. Wśród opatentowanych polskich wynalazków warto wymienić osiągnięcie polskiej fizyk Olgi Malinkiewicz, która użyła w ogniwach fotowoltaicznych **perowskity**. Perowskity to minerały, które są świetnymi pochłaniaczami światła, znacznie lepszymi od popularnego krzemu. W efekcie są w stanie pochłonąć światło w ultra cienkich warstwach, dzięki czemu przynajmniej trzykrotnie zmniejsza się zużycie materiału koniecznego do wyprodukowania takiego ogniwa. Perowskity znajdą zastosowanie w przedmiotach elektronicznych, takich jak smartfony czy tablety, będą np. wykorzystywane przy produkcji ekranów smartfonów co pozwoli na ich samodzielne doładowywanie. Perowskity można też nadrukować na szybę, dachówkę czy ścianę budynku. Możliwości produkcji energii ze słońca mogą tym samym stać się nieograniczone. Olga Malinkiewicz swoje rozwiązanie opatentowała w 2013 r. Wtedy rozpoczęła też pracę nad komercjalizacją technologii perowskitowej – założyła firmę Saule Technologies. W 2018 r. przedsiębiorstwo budowlane Skanska nabyło wyłączne prawa do wykorzystania technologii opracowanej przez Olgę Malinkiewicz. Innowacyjne ogniwa fotowoltaiczne z perowskitu zostaną zastosowane przy budowie biurowców [10].

Inny polski wynalazek z zakresu fotowoltaiki, który jest już chroniony zgłoszeniem patentowym, został opracowany przez firmę XTPL. Jest to technologia wytwarzania **ultra cienkich linii przewodzących prąd elektryczny**. Technologia wyróżnia się tym, że daje możliwość w sposób tani i skalowalny drukować druciki, które są ok. 100 razy cieńsze od ludzkiego włosa i dzięki temu więcej światła może zostać wykorzystywanego w urządzeniach fotowoltaicznych. Jest to wynalazek, na którym zyskają nie tylko producenci, ale i odbiorca ostateczny [11].

Kolejny przykład polskiego wynalazku, dotyczącego również odnawialnych źródeł energii, który został zgłoszony do Urzędu Patentowego, jest perspektywiczny i warty uwagi to **podwodne turbiny na Bałtyku** zaprojektowane przez naukowców z Akademii Morskiej w Szczecinie. Dzięki turbinom można pozyskiwać energię z fal morskich. Inspiracją do tego wynalazku była obserwacja lotu mew. Z dala od brzegu na specjalnej

platformie został umocowany zespół napędzający. Sercem urządzenia jest przekładnia z łopatkami, które są podobne do skrzydeł mewy, napędzają one generator elektryczny, ruszają się niezależnie od kierunku fal dzięki czemu są efektywniejsze w swojej pracy. Opracowane urządzenie podwodnego zespołu prądotwórczego, w porównaniu do innych obecnie rozwijanych rodzajów elektrowni dostarczających energię z fal morskich, jest znacznie prostsze w konstrukcji, a dzięki temu jest tańsze i bardziej sprawne, ponieważ nie wykorzystuje pośrednich systemów. Do tej pory przy produkcji energii z fal morskich pojawiał się problem z oszacowanie i obliczenie mocy i częstotliwości fal, są one niezwykle zmienne, a tego może elektrownia nie wytrzymać. Problem ten rozwiązała konstrukcja łopatek w polskim pomyśle i to stanowi o unikalności tego wynalazku [12].

Przykładem opatentowanego polskiego wynalazku z zakresu energetyki wiatrowej są **pionowe siłownie wiatrowe**. Zostaliśmy przyzwyczajeni, że turbiny wiatrowe posiadają poziomą oś obrotu. Polska nowatorska myśl techniczna udowodniła, że nie jest to ani jedyne ani najlepsze rozwiązanie. Okazuje się że turbiny pionowego obrotu mają wydajność przewyższającą tradycyjne turbiny. Parametry tych turbin są obiecujące. Turbina może pracować przy wietrze wiejącym z prędkością 0,6-0,8 m/s. Konstrukcja pozwala na osiągnięcie wysokiej efektywności bez konieczności budowy wysokich masztów oraz umożliwia składanie obiektu z funkcjonalnych segmentów poprzez stawianie jeden na drugim. Żywotność instalacji jest szacowana nawet na 70 lat. Parametry ekonomiczne także są obiecujące, gdyż szacuje się że budowa instalacji o mocy 1 MW finansowo kształtuje się podobnie jak tradycyjnego wiatraka oraz farmy fotowoltaicznej. Jednak w przypadku możliwości produkcyjnych okazuje się, że turbina pionowego obrotu może produkować nawet 3,6 krotnie więcej energii elektrycznej niż farma fotowoltaiczna oraz blisko 50% więcej niż tradycyjne wiatraki. Instalacje są również na tyle rentowne iż nie wymagają rządowej dotacji. Pionowa, segmentowa siłownia wiatrowa wynaleziona została przez polskiego wynalazcę Waldemara Piskorza. Oparta jest ona na kilku jego wynalazkach oraz zastrzeżonych wzorach użytkowych opatentowanych w urzędach patentowych w Polsce i za granicą. Wynalazki i rozwiązania techniczne objęte patentami, które wchodzą w skład konstrukcji są obecnie chronione w ponad 60 krajach świata [13].

Obiecujący jest także rozwój energetyki opartej na biomasie i w tym obszarze również nie brakuje opatentowanych polskich wynalazków. Jednym z przykładów, który warto przytoczyć to wynalazek o nazwie **Bio-Hydrogen**. Jest projekt Pana Grzegorza Wcisło przy współpracy z Uniwersytetem Rolniczym w Krakowie. Bio-Hydrogen to urządzenie do produkcji energii elektrycznej z paliw i biopaliw do zasilania indywidualnych domów, firm lub domów kempingowych. Jest to unikatowa polska technologia zeroemisyjna, produktem ubocznym, zamiast spalin, jest tu woda, a wyprodukowana energia może być przechowywana lub od razu zużyta. Bio-Hydrogen został obsypany międzynarodowymi nagrodami i medalami w tym przez Światową Organizację Własności Intelektualnych, która przyznała urządzeniu Grand Prix [14].

Nowe perspektywy otwiera również zastosowanie biomasy z odpadów jako źródło łatwo dostępnego **wodoru**. Wodór posiada wyjątkowo wysoką wartość opałową (143 MJ/kg) i nie powoduje emisji gazów cieplarnianych podczas spalania. Naukowcy od dawna uważają go za paliwo przyszłości i alternatywę dla konwencjonalnych paliw nieodnawialnych. Jednak podstawowym warunkiem, by wodór mógł zastąpić bieżące nośniki energii jest opracowanie taniej, wydajnej i szybkiej metody produkcji wodoru.

Taką metodę opracowała i opatentowała polska firma Bioelektra Group, która stworzyła innowacyjną technologię zagospodarowania odpadów komunalnych, polegającą na ich sterylizacji w urządzeniu **RotoSTERIL** i następnie automatycznym sortowaniu na czyste frakcje. Najbardziej optymalnym źródłem czystej biomasy do procesu biosyntezy wodoru okazały się odpady komunalne przetworzone w procesie RotoSTERIL. Jest to bardzo obiecująca technologia [15].

4. Znaki towarowe

Oprócz wynalazków w sektorze energetycznym duże znaczenie mają także znaki towarowe. Znakiem towarowym może być każde oznaczenie, które można przedstawić w sposób graficzny, jeżeli oznaczenie takie nadaje się do odróżnienia towarów lub usług jednego przedsiębiorstwa od towarów lub usług innego przedsiębiorstwa. Może nim być w szczególności wyraz, rysunek, ornament, kompozycja kolorystyczna, forma przestrzenna, w tym forma towaru lub opakowania, a także melodia lub inny sygnał dźwiękowy. Na znak towarowy może być udzielone prawo ochronne [6, 8]. Przedsiębiorstwo może używać wielu różnych znaków towarowych, w tym odnoszących się bezpośrednio do firmy lub jej części. Rejestracja znaków towarowych nie jest obowiązkowa, ale uzyskanie ochrony bezsprzecznie wzmacnia pozycję znaku towarowego przed jego nieuczciwym wykorzystaniem w obrocie przez konkurentów. Przez uzyskanie prawa ochronnego nabywa się prawo wyłącznego używania znaku towarowego w sposób zarobkowy lub zawodowy na całym obszarze Rzeczypospolitej Polskiej. Prawo ochronne na znak towarowy trwa 10 lat od daty zgłoszenia znaku w Urzędzie Patentowym, z możliwością przedłużania go na kolejne okresy 10-letnie [6, 16].

Na podstawie ogólnie dostępnej bazy danych Urzędu Patentowego RP wiemy, że Grupa Energa ma ok. 50 znaków towarowych, Grupa Tauron Polska Energia – ok. 45, GK Enea – ok. 40, a GK PGE Polska Grupa Energetyczna – ok.30. Na rysunku nr 2 zostały pokazane aktualnie używane przez polskie grupy energetyczne znaki towarowe.

Rysunek 2. Znaki towarowe polskich grup energetycznych [opracowanie własne]

Znajomość prawa własności przemysłowej, umiejętność prognozowania korzyści i zagrożeń wynikających z przyjętej wewnętrznej polityki w tym zakresie decydują o pozycji firmy na rynku. Zapewne każda ze wspomnianych wcześniej grup energetycznych kieruje się własnymi zasadami, zgodnymi z przyjętą polityką własności przemysłowej w danej firmie. Powszechnie stosowana zasada stanowi, że znaki towarowe związane z wysoką jakością są gwarancją reputacji firmy, produktu czy usługi utożsamianej tylko z nimi. Zatem nie powinny być zmieniane, modyfikowane czy zarzucane dopóty, dopóki mają zdolność identyfikacji pochodzenia towarów lub usług, są powszechnie kojarzone z określonym źródłem pochodzenia, posiadają renomę. Znaki towarowe należy używać w takiej formie, w jakiej są chronione, gdyż zmiana cech odróżniających znaku towarowego może być uznana za odmianę starego znaku towarowego, ale też może być uznana za nowy znak towarowy, a tym samym każdy, kto ma w tym interes prawny, może wystąpić o jego wygaszenie zarzucając nieużywanie chronionego znaku [16, 17].

5. Zwalczanie nieuczciwej konkurencji

Zjawisko konkurencji napędza rozwój przedsiębiorstw, jest jednym z ważniejszych czynników rozwoju gospodarczego. Pojęcie konkurencji nie zostało zdefiniowane w ustawodawstwie polskim. Ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji definiuje pojęcie czynu nieuczciwej konkurencji. Zgodnie z tą ustawą za czyny nieuczciwej konkurencji uznaje się: wprowadzające w błąd oznaczenie przedsiębiorstwa, wprowadzające w błąd oznaczenie towarów lub usług, fałszywe lub oszukańcze oznaczenie pochodzenia geograficznego towarów lub usług, naruszenie tajemnicy przedsiębiorstwa, nakłanianie do rozwiązywania lub niewykonania umowy, naśladownictwo produktów, pomawianie lub nieuczciwe zachwalanie, utrudnianie dostępu do rynku, przekupstwo osoby pełniącej funkcję publiczną, nieuczciwa lub zakazana reklama, organizowanie systemu sprzedaży lawinowej [7, 18].

Ochrona konkurencji w sektorze energetycznym jest jednym z wyzwań związanych z tą gałęzią gospodarki. W Polsce zadanie ochrony, kontrolowania i promowania konkurencji w sektorze energetycznym zostało powierzone dwóm organom – Prezesowi Urzędu Regulacji Energetyki (Prezes URE) oraz Prezesowi Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (Prezes UOKiK). Zadania z zakresu regulacji gospodarki paliwami i energią oraz promowania konkurencji realizuje Prezes URE. Prezes URE jest organem regulacyjnym, któremu przysługują pewne, określone szczegółowo w ustawach, uprawnienia związane z ochroną konkurencji na rynku energii. Prezes URE pełni główne funkcje w zakresie wdrażania przepisów zawartych w ustawie Prawo energetyczne. Prezes UOKiK jest, co do zasady, organem właściwym w sprawach ochrony konkurencji. Prezes UOKiK jest organem odpowiedzialnym ogólnie za ochronę konkurencji. Prezes URE oraz Prezes UOKiK współdziałają, mają wspólny ważny cel – zapewnić ochronę konkurencji w sektorze energetycznym i skutecznie odstraszać przedsiębiorstwa od stosowania nieuczciwych praktyk [19].

Przypadki nieuczciwych praktyk, które zostały zgłoszone Prezesowi URE w 2020 r. dotyczyły m.in. sprzedawców, którzy nie informowali konsumentów o wszystkich elementach oferty np. o dodatkowych opłatach handlowych lub wprowadzali ich w błąd, co prowadziło do zawierania przez odbiorców niekorzystnych dla nich umów. Działania podejmowane przez sprzedawców z sektora energetycznego często noszą znamiona praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów poprzez naruszenie obowiązku udzielania konsumentom rzetelnej, prawdziwej i pełnej informacji oraz stosowanie nieuczciwych praktyk rynkowych lub czynów nieuczciwej konkurencji. W 2020 r., podobnie jak w latach poprzednich, Prezes URE przekazywał, zgodnie z właściwością Prezesowi UOKiK pisma odbiorców mogące wskazywać na niezgodne z prawem działania przedstawicieli sprzedawców. Ponadto do Prezesa URE kierowane były skargi na nieprzestrzeganie przez przedsiębiorstwa energetyczne wykonujące działalność gospodarczą w zakresie obrotu energią elektryczną zapisów ustawy o cenach (ustawą tą zamrożono ceny energii na rok 2019, w 2020 r. kontynuowane były rozliczenia z tego tytułu), w których informowano o niezgodnych z ustawą działaniach lub zaniechaniach działania sprzedawców energii elektrycznej [20].

Inne przykłady nieuczciwego działania przedsiębiorstw w sektorze energetycznym, które warto tutaj przytoczyć są związane np. z: podrabianiem podpisów pod umowami, sugerowaniem obowiązkowej zmiany umów na dostawę energii, podawaniem się przedstawicieli handlowych za kontrolerów sprawdzających stan układów pomiarowych,

podszywaniem się pod pracowników dotychczasowego sprzedawcy lub sugerowanie, że przedstawiciele spółki reprezentują dotychczasowego sprzedawcę, wprowadzaniem w błąd co do celowości zawarcia umowy, niepozostawianiem konsumentom egzemplarza zawartej umowy, co uniemożliwiało identyfikację przedsiębiorstwa oraz skuteczne skorzystanie z prawa do odstąpienia od umowy.

6. Podsumowanie

Aktualnie sukces przedsiębiorstw bezpośrednio zależy od zdolności do wprowadzania innowacji. Jednak sam fakt wprowadzania innowacji nie wystarczy, aby osiągnąć sukces – konieczna jest też ich właściwa ochrona. Innowacje i ochrona praw własności intelektualnej mogą pomóc w osiągnieciu i utrzymaniu przewagi konkurencyjnej [1]. Obecnie energetyka jest takim obszarem, w którym naukowcy, inżynierowie mogą bardzo się wykazać opracowując kolejne innowacyjne rozwiązania.Warto przy okazji rozwijania tych innowacyjnych rozwiązań zwracać uwagę na znaczenie własności przemysłowej.

Wciąż wiele podmiotów z sektora energetycznego nie jest świadomych, że w skład ich aktywów wchodzą dobra niematerialne i prawne, takie jak podlegające ochronie logo lub znak towarowy, które budują rynkową tożsamość przedsiębiorstwa i często decydują o jego konkurencyjności i zdolności do generowania zysku. Prawa do korzystania ze stworzonych wynalazków, technologii mają często decydujący wpływ na wartość, pozycję rynkową oraz perspektywy rozwoju. Jednak wiele podmiotów zaniedbuje lub lekceważy poszczególne kwestie dotyczące zabezpieczenia swoich praw wyłącznych. W Polsce podmioty gospodarcze zbyt rzadko korzystają z usług rzeczników patentowych. W rozwiniętych gospodarkach współpraca przedsiębiorców z rzecznikami jest powszechna i opiera się na analogicznych zasadach, jak w zakresie obsługi prawnej czy podatkowej. Konsultacja ze specjalistą pozwala uniknąć wielu błędów już na etapie badania zdolności patentowej lub ochronnej. Kolejne błędy często dotyczą nieumiejętnego prowadzenia postępowania przed Urzędem Patentowym, co wpływa znacząco na długość rozpatrywania zgłoszeń, a nawet utratę możliwości uzyskania ochrony [21].

Proces liberalizacji rynku energii w Polsce przyczynił się do zwiększenia konkurencyjności i dał możliwość odbiorcom wybór między ofertami różnych sprzedawców. Niestety przyczynił się też do wzrostu występowania zjawisk nieuczciwej konkurencji. Czyny nieuczciwej konkurencji, które najczęściej spotykane są na rynku energii w Polsce to: wprowadzające w błąd oznaczenie przedsiębiorstwa, nakłanianie klientów innego przedsiębiorcy do rozwiązania umowy z dotychczasowym kontrahentem, rozpowszechnianie nieprawdziwych informacji o swoim przedsiębiorstwie lub przedsiębiorstwie konkurencyjnym.

Literatura

1. Hunjet A., Zagoracz I., Milkovic M., Kozina G., *Intellectual property rights as a source of competitive advantage*, [w:] *Economic and Social Development. Book of Proceedings*, Tangier 2022, s. 327-339, https://encgt.ma/wp-content/uploads/2022/05/Book_of_Proceedings_esdTangier2022_Online.pdf#page=334, [data dostępu: 21.07.2022 r.].
2. Bently L., Sherman B., Gangjee D., JohnsonP., *Intellectual property law*, Oxford University Press, Oxford 2018, s. 121-133.

3. Strojny M., *Własność intelektualna i przemysłowa: jak chronimy innowacje?*, E-mentor nr 2(34), 2010, www.e-mentor.edu.pl/artykul/index/numer/34/id/745 [data dostępu: 31.03.2022].
4. Sychowska H. [opracowanie], *Prawo własności przemysłowej: ustawa z dnia 30 czerwca 2000 r. (Dz.U. z 2020 r. poz. 286), Stan prawny na dzień 27 lutego 2020 r.,* Urząd Patentowy Rzeczypospolitej Polskiej, Warszawa 2020, s.10-20.
5. Żelazowska W., *Prawo własności przemysłowej*, Wydawnictwo C.H.Beck., 14. wydanie, stan prawny: 20 stycznia 2020 r., Warszawa 2020, s. 7-18.
6. Kępiński J., *Polish industrial property law*, Pravovedenie, Tom 65, nr 3, 2021, St. Petersburg University Press, s.283-300.
7. Malarewicz-Jakubów A., *Konkurencja a nieuczciwa konkurencja*, http://www.jmf.wzr.pl/pim/2013_1_3_19.pdf [data dostępu: 02.04.2022].
8. Nowińska E., Promińska U., Szczepanowska-Kozłowska K., *Prawa własności przemysłowej. Przedmiot, treść i naruszenie*, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warszawa 2021, s. 23-28; 39-51; 390-394.
9. Urząd Patentowy Rzeczypospolitej Polskiej, www.uprp.gov.pl, [data dostępu: 03.04.2022].
10. Green-projects.pl, *Fotowoltaika i jej innowacyjne zastosowania*, www.green-projects.pl/fotowoltaika-innowacje-perowskity/, [data dostępu: 03.03.2022].
11. Gramwzielone.pl, *Ultracienkie linie przewodzące prąd można już wydrukować*, https://gramwzielone.pl/energia-sloneczna/26536/ultracienkie-linie-przewodzace-prad-mozna-juz-wydrukowac, [data dostępu: 05.03.2022].
12. Rembelski D., *Prąd z fal morskich zasili domy nad Bałtykiem, bez strat energii*, https://innpoland.pl/115861,prad-z-fal-morskich-zasili-nadmorskie-pensjonaty, [data dostępu: 05.03.2022].
13. Odnawialnezrodlaenergii.pl, *Pionowe Siłownie Wiatrowe, Polski wynalazek przyszłością OZE*, www.odnawialnezrodlaenergii.pl/energia-wiatrowa-aktualnosci/item/1158-pionowe-silownie-wiatrowe-polski-wynalazek-przyszloscia-oze, [data dostępu: 07.03.2022].
14. Naukawpolsce.pap.pl, *Bio-Hydrogen – unikatowe polskie urządzenie – Prąd bez spalin*, http://naukawpolsce.pap.pl/aktualnosci/news%2C393263%2Cprad-bez-spalin-%E2%80%93-unikatowe-polskie-urzadzenie-nagrodzone-w-brukseli.html, [data dostępu: 07.03.2022].
15. Bień J.D., *Mechaniczno-cieplne przetwarzanie odpadów komunalnych w kontekście gospodarki o obiegu zamkniętym*, Inżynieria i Ochrona Środowiska, 20 (2), 2017 s. 221-236.
16. Konopka M., *Znak towarowy. Zarządzanie marką i jej ochrona*, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2021, s. 9-39.
17. Ulatowska M., Zawadzki H., *Logo, marka, znak towarowy – terminy znane czy nieznane?* www.cire.pl/pliki/2/logoiznaktowarowyzz.pdf, [data dostępu: 05.03.2022].
18. Nowińska E., Szczepanowska-Kozłowska K., *Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz*, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warszawa 2022, s. 125-156.
19. Kamiński M., *Kto strzeże konkurencji na rynku energetycznym? Między Prezesem URE a Prezesem UOKiK – wybrane zagadnienia*, https://wuwr.pl/prawo/article/download/11793/10718/, [data dostępu: 10.04.2022]
20. Raport Krajowy Prezesa Urzędu Regulacji Energetyki 2021, https://www.ceer.eu/documents/104400/7169677/C21_NR_Poland_NL.pdf/22849d8b-95ae-b82b-328f-54cb4b97d512, [data dostępu: 10.04.2022].
21. Problem: brak świadomości – rozmowa z dr Alicją Adamczak, prezes Urzędu Patentowego, www.poig.2007-2013.gov.pl/dzialaniapromocyjne/Documents/ innowacyjni_numer_1_2012.pdf, [data dostępu: 12.04.2022].

Własność przemysłowa w polskim sektorze energetycznym – wybrane zagadnienia

Streszczenie

Celem artykułu jest omówienie zagadnień prawnych poświęconych własności przemysłowej w zakresie istotnym dla sektora energetycznego. W publikacjach krajowych i zagranicznych można znaleźć wiele prac poświęconych ochronie własności przemysłowej, jednak jeżeli chodzi o sektor energetyczny, to pozostaje on pod tym względem w mniejszym stopniu rozeznany. W artykule przedstawiono zagadnienia prawne poświęcone własności przemysłowej w zakresie istotnym dla sektora energetycznego. Omówiono najważniejsze zagadnienia dotyczące patentów oraz zaprezentowano przykłady ciekawych polskich wynalazków z obszaru energetyki, poruszono kwestię roli znaków towarowych oraz znaczenia zwalczania nieuczciwej konkurencji w polskim sektorze energetycznym.

Polski sektor energetyczny przechodzi aktualnie głębokie przeobrażenia związane z przejściem od energetyki konwencjonalnej w stronę nowych technologii i energii odnawialnej, od scentralizowanego wytwarzania w stronę technologii rozproszonych. Kluczową rolę w tych przeobrażeniach odgrywają innowacje. Inwestycje w innowacyjne rozwiązania i technologie w obszarze energetyki są pożądane i doceniane. Potrzeba innowacji oraz kreatywnego podejścia do problematyki wykorzystania zasobów energii. Innowacyjne myślenie w energetyce ma olbrzymie cywilizacyjne znaczenie. Rozwój innowacyjnych rozwiązań w sektorze energetycznym jest wrażliwy na naruszenie i wymaga szczególnej uwagi oraz zabezpieczeń. Warto przy okazji rozwijania tych innowacyjnych rozwiązań zwracać uwagę na znaczenie własności przemysłowej. Innowacje, patenty, licencje, czy znaki towarowe to istotne elementy związane z sektorem energetycznym, dlatego ważne jest odpowiednie zarządzanie własnością przemysłową w tym obszarze.

Niestety wiele podmiotów z sektora energetycznego nie jest świadomych, że w skład ich aktywów wchodzą dobra niematerialne i prawne, takie jak podlegające ochronie wynalazki, logo lub znak towarowy, które budują rynkową tożsamość przedsiębiorstwa i często decydują o jego konkurencyjności i zdolności do generowania zysku. Podmioty sektora energetycznego często zaniedbują lub lekceważą poszczególne kwestie dotyczące ochrony własności intelektualnej. Zbyt rzadko także korzystają z usług rzeczników patentowych i przez to nieumiejętnie prowadzą postępowania przed Urzędem Patentowym, co wpływa znacząco na długość rozpatrywania zgłoszeń, a nawet utratę możliwości uzyskania ochrony.

Na polskim rynku energii występuje zjawisko nieuczciwej konkurencji. Czyny nieuczciwej konkurencji, które najczęściej spotykane są na rynku energii w Polsce to: wprowadzające w błąd oznaczenie przedsiębiorstwa, nakłanianie klientów innego przedsiębiorcy do rozwiązania umowy z dotychczasowym kontrahentem, rozpowszechnianie nieprawdziwych informacji o swoim przedsiębiorstwie lub przedsiębiorstwie konkurencyjnym.

Słowa kluczowe: własność przemysłowa, energetyka, wynalazki, znaki towarowe, nieuczciwa konkurencja

Industrial property in the Polish energy sector – selected issues

Abstract

The aim of the article is to discuss the legal issues related to industrial property in the scope important for the energy sector. Many works on the protection of industrial property can be found in domestic and foreign publications, but when it comes to the energy sector, it remains less well-known in this respect. The article presents legal issues related to industrial property in the scope important for the energy sector. The most important issues regarding patents were discussed and examples of interesting Polish inventions in the field of energy were presented, the role of trademarks and the importance of combating unfair competition in the Polish energy sector were discussed.

The Polish energy sector is currently undergoing profound transformations related to the transition from conventional energy to new technologies and renewable energy, from centralized generation to distributed technologies. Innovation plays a key role in these transformations. Investments in innovative solutions and technologies in the field of energy are desirable and appreciated. There is a need for innovation and a creative approach to the issues of using energy resources. Innovative thinking in the energy sector is of enormous civilization significance. The development of innovative solutions in the energy sector is sensitive to breach and requires special attention and safeguards. When developing these innovative solutions, it is worth paying attention to the importance of industrial property. Innovations, patents, licenses or trademarks are important elements related to the energy sector, therefore it is important to properly manage industrial property in this area.

Unfortunately, many entities in the energy sector are not aware that their assets include intangible assets, such as protected inventions, logos or trademarks, which build the company's market identity and often determine its competitiveness and profitability. Energy sector entities often neglect or neglect particular issues related to the protection of intellectual property. They also use the services of patent attorneys too rarely, and thus inadequately conduct proceedings before the Patent Office, which significantly affects the length of processing applications, and even the loss of the possibility of obtaining protection.
There is a phenomenon of unfair competition on the Polish energy market. The acts of unfair competition that are most common on the energy market in Poland are: misleading designation of the enterprise, persuading the clients of another entrepreneur to terminate the contract with the current contractor, disseminating false information about their enterprise or competitive enterprise.
Keywords: industrial property, energy, inventions, trademarks, unfair competition

Oleksandr Oksanych[1]

Innowacyjność jako czynnik kreowania gospodarki opartej na wiedzy

1. Wprowadzenie

Gospodarka oparta na wiedzy (GOW) nie jest już pojęciem wyłącznie teoretycznym. Praktyka funkcjonowania gospodarek krajów rozwiniętych świadczy o rosnącym stopniu zaangażowania wiedzy nie tylko w sferze gospodarczej, ale we wszystkich dziedzinach życia społeczeństwa. Jednym z wymiarów GOW jest innowacyjność, która z jednej strony jest „produktem" GOW, z drugiej – wyznacza kierunki, zakres i obszary wiedzy, które należy pozyskiwać, uzupełniać, usystematyzować, przekazywać i wykorzystywać w aby sprostać coraz poważniejszym wyzwaniom cywilizacyjnym.

Poruszana w artykule tematyka jest niezwykle obszerna i przedstawiana w publikacjach naukowych z różnych punktów widzenia. Wydaje się jednak, że wzajemne relacje między GOW a poziomem innowacyjności gospodarki jako przedmiotu badań wymagają szczególnej uwagi i stanowią wstęp do dalszych rozważań. Z kolei problematyka innowacyjności polskiej gospodarki, w tym badanie jej barier oraz kreowanie polityki innowacyjnej, jest szczególnie aktualna ze względu na niską skuteczność podejmowanych przez władze w tym zakresie wysiłków. Wśród ważnych, ale stosunkowo rzadko poruszanych problemów w publikacjach naukowych należy wyróżnić behawioralne aspekty wzrostu innowacyjności. Problem innowacyjności wymaga nie tylko usprawnienia zarządzania procesami innowacyjnymi na poziomie państwa, regionu i przedsiębiorstwa, ale przede wszystkim zreformowania podejścia do kreowania proinnowacyjnych postaw społeczeństwa, co wymaga włączenia nie tylko szkolnictwa wyższego, ale także system edukacji w sferze polityki innowacyjnej.

2. Innowacyjność jako cecha gospodarki oparta na wiedzy

Gospodarka oparta na wiedzy (GOW) jest zdefiniowana przez OECD i Bank Światowy jako typ gospodarki, w której wiedza jest tworzona, pozyskiwana, przekazywana i wykorzystywana efektywnie przez przedsiębiorstwa, organizacje, jednostki i społeczności [1]. GOW oznacza wytwarzanie produkcji i usług w oparciu na działaniach wiedzochłonnych, które przyczyniają się do przyspieszonego tempa postępu technologicznego i naukowego [2].

Bank Światowy określił cztery filary GOW:

- edukacja i szkolenia;
- infrastruktura informacyjna
- zachęty ekonomiczne i reżim instytucjonalny
- systemy innowacji [3].

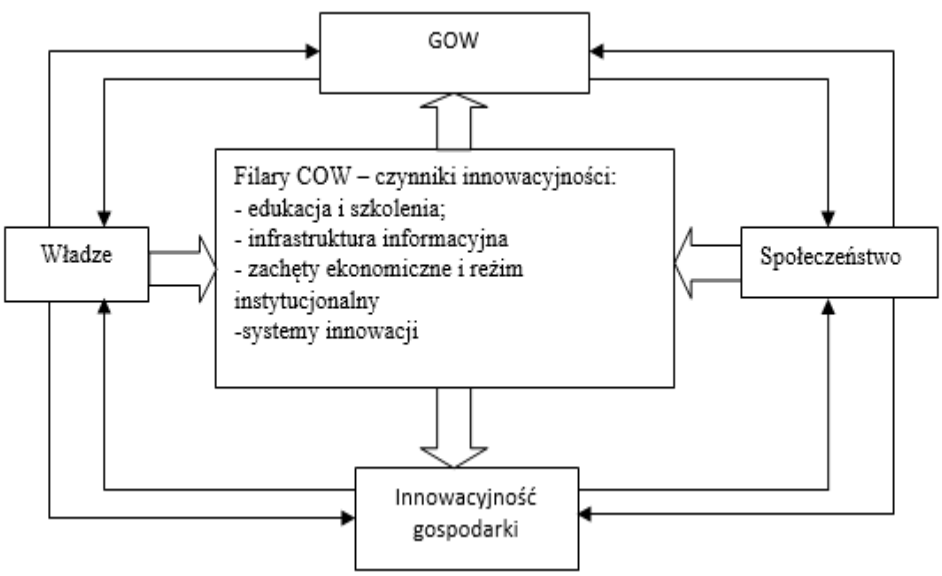
Innowacyjność gospodarki z jednej strony, jest odzwierciedleniem efektywności działań w zakresie wszystkich filarów GOW, z drugiej – wskazują obszary i kierunki

[1] oksanycz@tu.kielce.pl, Katedra Ekonomii i Finansów, Wydział Zarządzania i Modelowania Komputerowego, Politechnika Świętokrzyska.

wprowadzenia niezbędnych zmian w ramach tych filarów. Rozwój systemu edukacji i szkoleń, informacyjnej infrastruktury, przyjazny klimat gospodarczy i efektywny system innowacji są nie tylko niezbędnymi warunkami kreowania GOW, ale również wzrostu innowacyjności gospodarki.

Rozwój gospodarczy jest ściśle powiązany ze wszystkimi sferami działalności społeczno-gospodarczej. Wprowadzenie w tych sferach zmian, niezbędnych dla kreowania GOW, wymaga ich akceptacji ze strony społeczeństwa i zaangażowania wszystkich grup społecznych w ten proces.

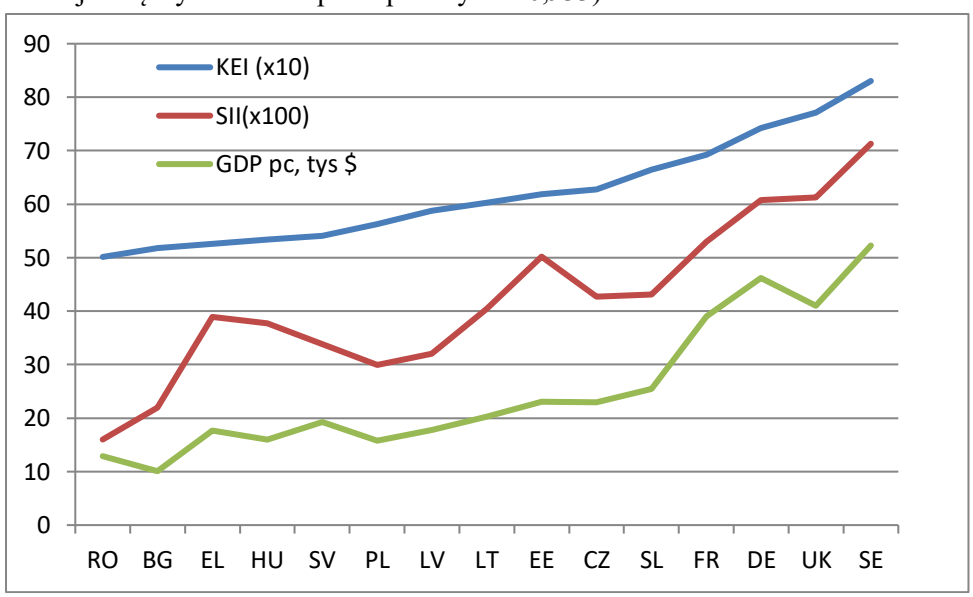
Na rysunku 1 przedstawiono uproszczony schemat relacji między GOW, innowacyjnością, władzą i społeczeństwem. Kreowanie GOW, jak i innowacyjność gospodarki, zależy od tego, jaką wiedzą dysponuje społeczeństwo i jak efektywnie potrafi ją wykorzystać, co z kolei jest wynikiem funkcjonowania systemu edukacji szkolnictwa wyższego (zdobycie, przyswajanie i uzupełnienie wiedzy), systemu informacyjnego (analiza, systematyzowanie, przekazywanie informacji i zapełnienie dostępu do niej), systemu innowacji (zapewnienie wsparcia wszystkich uczestników cyklu innowacyjnego) oraz realizacji funkcji ekonomicznych państwa (warunki działania). Skuteczne „funkcjonowanie" wszystkich filarów GOW jest wynikiem działań władz i społeczeństwa. Decyzje władz w przekroju wspomnianych filarów GOW muszą być zaakceptowane przez społeczeństwo. Tylko w tym przypadku kreowanie GOW będzie postępować. W praktyce taka akceptacja oznacza zaangażowanie społeczeństwa w procesy kreowania GOW. Formy takiego zaangażowania mogą być różne – od uwzględnienia opinii społecznych do uczestnictwa w przygotowaniu dokumentów planistycznych – strategii, programów, projektów. się oznacza również intensyfikację działalności innowacyjnej i wzrost jej efektywności, czego wynikiem jest wzrost innowacyjności gospodarki.



Rysunek 1. Schemat relacji między GOW, innowacyjnością, władzą i społeczeństwem.
Źródło: opracowanie własne

Innowacyjność gospodarki z jednej strony, jest odzwierciedleniem efektywności działań w zakresie wszystkich filarów GOW, z drugiej – wskazują obszary i kierunki wprowadzenia niezbędnych zmian w ramach tych filarów. Rozwój systemu edukacji i szkoleń, informacyjnej infrastruktury, przyjazny klimat gospodarczy i efektywny system innowacji są nie tylko niezbędnymi warunkami kreowania GOW, ale również wzrostu innowacyjności gospodarki.

Bardziej innowacyjna gospodarka oznacza większe postępy w zakresie kreowania GOW i wyższy poziom rozwoju gospodarczego. Porównanie wskaźników KEI (indeks gospodarki opartej na wiedzy), SII (sumaryczny indeks innowacyjności) oraz PKB per capita skłania do wniosku o ścisłym ich powiązaniu (rys. 2). Współczynnik korelacji między wskaźnikami KEI i SII wynosi 0,928, między wskaźnikami KEI i PKB per capita 0,960, co świadczy o reprezentatywności wskaźnika SII nie tylko jako miernika zgodności gospodarki wytycznym GOW, ale i poziomu rozwoju gospodarczego (korelacja między SII i PKB per capita wynosi 0,933).



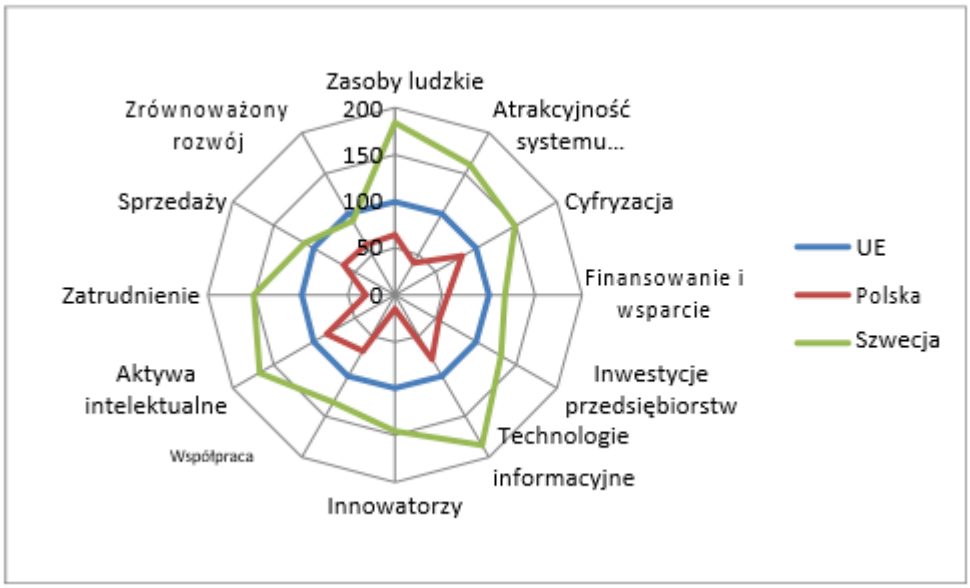
Rysunek 2. Indeks gospodarki opartej na wiedzy (KEI), sumaryczny indeks innowacyjności (SII) oraz PKB per capita wybranych krajów UE. Źródło: opracowanie własne na podstawie [4-6]

Oznacza to, że poziom innowacyjności gospodarki jest dostatecznie obiektywnym miernikiem rozwoju GOW. Wyższa innowacyjność oznacza większe postępy w kreowaniu GOW.

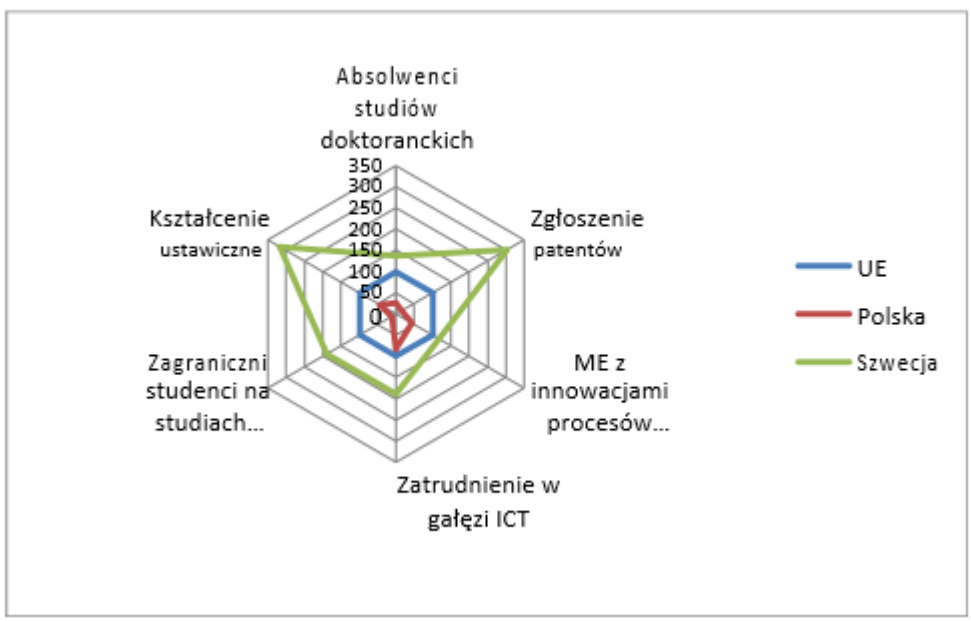
Analiza dynamiki wskaźnika SII dla polskiej gospodarki wydaje się być dość pozytywną – od 0,240 w roku 2012 do 0,299 w roku 2019 [5]. Pomimo widocznego wzrostu, Polska zajmuje jedno z ostatnich miejsc w rankingu innowacyjności w UE, wyprzedzając jedynie Rumunię i Bułgarię.

Analiza danych statystycznych pozwala w pewnym stopniu zidentyfikować słabe strony polskiej innowacyjności.

Rysunek 3 przedstawia pozycję Polski na tle UE i lidera innowacyjności (Szwecji) w przekroju 12 wymiarów innowacyjności.



Rysunek 3. Polska na tle UE i lidera innowacyjności (Szwecji) w przekroju 12 wymiarów innowacyjności.
Źródło: opracowanie własne na podstawie [6]



Rysunek 4. Wybrane wskaźniki innowacyjności Polski, UE i i lidera innowacyjności (Szwecji).
Źródło: opracowanie własne na podstawie [6]

Z przedstawionych danych wynika, że silnymi stronami Polski w badanym zakresie są digitalizacja gospodarki, korzystanie z technologii informacyjnych oraz powiązania w zakresie innowacji, natomiast najsłabszymi obszarami są działalność innowacyjna

na poziomie MSP, wpływ zatrudnienia, atrakcyjność systemu badawczego. Jednak porównanie wybranych wskaźników w przekroju tych wymiarów pozawala

w sposób bardziej precyzyjny identyfikować słabości innowacyjności polskiej gospodarki (rys. 4). Tak, stosunkowo wysoki poziom wymiaru „Współpraca" wynika z wysokiej mobilności zasobów pracy (146,2% w stosunku do średniej UE), a wymiaru „Zasoby ludzkie" – z dużej liczby osób z wykształceniem wyższym. Natomiast jakość tego wykształcenia w pewnym stopniu odzwierciedlają wskaźniki liczby doktorantów (19,6% w stosunku do średniej UE) i kształcenie ustawiczne (43,3%). Atrakcyjność systemu badawczego Polski na tle UE prezentuje wskaźnik liczby zagranicznych studentów na studiach doktoranckich (13,5%).

Gospodarka oparta na wiedzy przewiduje transformację wiedzy w innowacje, co wymaga kreowania efektywnego systemu relacji między jednostkami naukowo-badawczymi i biznesem. Pomimo podejmowanych przez władze wysiłków w tej sferze, obecnie w Polsce kooperację firm ze szkołami wyższymi deklaruje 4% ogółu przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie, z instytutami badawczymi – zaledwie 1%, z jednostkami PAN współpracowały pojedyncze firmy [7].

Dominującym rodzajem działalności innowacyjnej prowadzonej w latach 2016-2018 przez firmy aktywne innowacyjnie były nakłady inwestycyjne w środki materialne przez nabycie m.in. maszyn i urządzeń (w tym sprzętu komputerowego), środków transportu, narzędzi, ruchomości i wyposażenia, jak również budynków (65% ogółu firm aktywnych innowacyjnie). Z badań PARP wynika, że przedsiębiorstwa zdecydowanie częściej wdrażają też innowacje, które są nowością w skali swojej firmy (25,7%) niż w skali całego rynku (6,1%).

Natomiast prace badawczo-rozwojowe są najrzadziej prowadzonymi formami działalności innowacyjnej w firmach aktywnych innowacyjnie, zarówno jeśli chodzi o prace B+R wykonane własnymi siłami (11%), jak i nabyte z zewnątrz (6%) [7].

Specyficzną cechą polskiej gospodarki jest bardzo niski poziom zaangażowania przedsiębiorstw sektora MŚP w działalność innowacyjną. Zgodnie z danymi European Innovation Scoreboard, odsetek polskich firm sektora MŚP z produktowymi technologicznymi innowacjami wynosi 14,8%, z organizacyjnymi i marketingowymi innowacjami – 11,1%, z własnymi innowacjami – 12,1% przy średniej unijnej odpowiednio 33,8%, 35,0% i 28,6% [6].

Przedstawione dane świadczą o tym, że w sferze innowacji polskie przedsiębiorstwa zdecydowanie częściej występują w roli konsumentów innowacyjnych produktów, niżeli „generatorami" innowacji.

3. Bariery innowacyjności

Lektura naukowych publikacji i danych statystycznych, charakteryzujących relacje przyczynowo-skutkowe między innowacyjnością gospodarki a jej efektywnością skłaniają do wniosku, że problem wzrostu innowacyjności polskiej gospodarki jako jednego z kluczowych czynników kreowania gospodarki opartej na wiedzy ma charakter systemowy i jego należy rozpatrywać w ścisłym powiązaniu z społecznymi i politycznymi uwarunkowaniami rozwoju społeczno-gospodarczego i potrzebują opracowania i efektywnej realizacji państwowej polityki innowacyjnej.

Najczęściej wymienianymi w naukowych publikacjach przyczynami niskiego poziomu innowacyjności polskiej gospodarki są:

- brak dostatecznej zachęty do prowadzenia działalności innowacyjnej ze strony władz [8, 11];
- mały popyt na innowacje wśród polskich firm [8, 10, 13, 14, 17];
- niska efektywność współpracy pomiędzy sektorem naukowo-badawczym, administracją i biznesem [8, 10, 15, 16];
- niska skuteczność państwa, instytucji gospodarczych w kreowaniu warunków dla rozwoju opartego na zaufaniu, brak odpowiedniej infrastruktury instytucjonalnej [8, 9, 17-19];
- struktura gospodarki [8, 16], dominacja wielkich firm, blokujących możliwość zaistnienia dla nowych podmiotów [8];
- brak informacji na temat możliwej współpracy i korzyści z nich wynikających, niechęć współpracy [8, 13-15, 20];
- nieznajomość naukowców realiów biznesowych i rynku [11, 23];
- biurokracja [8, 9, 12, 21];
- wysokie koszty przygotowania i wdrożenia inwestycji i brak dostępu do źródeł finansowania [9, 10, 12-15, 17, 21];
- brak wykwalifikowanego personelu i niski poziom zarządzania innowacjami w przedsiębiorstwie [9, 10, 12-15, 21];
- niski poziom finansowania nauki i nakładów na B+R w firmach [16];
- niewystarczająca jakość nauki i za małe umiędzynarodowienie badań [16];
- trudny dostęp do doradztwa [15,16];
- transfer Innowacji [22];
- system edukacji i szkolnictwa nie odpowiada potrzebom gospodarki w zakresie innowacji [23];
- bariery świadomościowo-kulturowe, głównie bariery mentalne, związane z brakiem zaufania oraz brakiem świadomości i niską akceptacją społeczną dla innowacyjnych postaw, obejmujące posługiwanie się stereotypami [17, 21, 23];
- bariery systemowe i instytucjonalne, dotykające głównie przerostu regulacji, nadmiernej liczby aktów prawnych często hamujących rozwój innowacyjności i wydłużających proces tworzenia i wdrażania [8, 9, 14, 18].

Autorzy naukowych publikacji z zakresu badanej problematyki często podejmują próby systematyzacji barier innowacyjności na podstawie wykorzystania w tym celu różnych kryteriów. Jednak rozwiązanie problemu niskiej innowacyjności gospodarki wymaga ustalenia relacji przyczynowo-skutkowych, obejmujących całokształt działalności innowacyjnej i jej uwarunkowań, ponieważ część wymienionych w/w barier ma charakter pierwotny, druga część – wtórny.

Skuteczność działań państwa w sferze innowacji odzwierciedla poziom innowacyjności przedsiębiorstw. Dlatego identyfikację barier innowacyjności i poszukiwanie kierunków ich pokonania należy rozpatrywać przez pryzmat innowacyjnej działalności przedsiębiorstwa.

Wewnętrzne determinanty działalności innowacyjnej przedsiębiorstwa można określić modelem „wiem, mogę, chcę" i obejmują:

1. zasoby wiedzy (formalnej i nieformalnej);
2. zasoby, umożliwiające transformację tej wiedzy w innowacyjny produkt (przede wszystkim są to zasoby finansowe);
3. system zarządzania, w którym kluczowa rola należy motywacji [24].

Zewnętrzne warunki, z jednej strony, determinują poziom motywacji prowadzenia tej działalności, z drugiej – skłaniają przedsiębiorstwa do gromadzenia tych zasobów i poszukiwania sposobów ich bardziej efektywnego wykorzystania.

Elementem pierwotnym każdej innowacji jest pewna idea, pomysł. Niezbędnymi warunkami jego powstania są wiedza i motywacja. Tylko zmotywowany pracownik, uzbrojony wiedzą, skłonny przejawiać inicjatywę, która może być źródłem innowacji. Szczególnie ważnym jest, jeśli taką inicjatywę przejawia menedżer, ponieważ do jego obowiązków należy podejmowanie decyzji. Na ten aspekt działalności innowacyjnej zwracał uwagę P. Drucker, który uważał inicjatywę menedżerów jednym z najważniejszych determinant kreowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa [25]. Umiejętność do uczenia się przez całe życie i zdolność myśleć i zachowywać się kreatywnie powstaje w procesie edukacji i kształcenia wyższego. Bez tych umiejętności i zdolności trudno liczyć na powstanie innowacji, nawet w warunkach przyjaznego klimatu innowacyjnego i znaczącego poziomu finansowania nauki. Odwrotnie, efektywność systemu edukacji i szkolnictwa wyższego w znacznym stopniu koreluje z poziomem innowacyjności gospodarki, o czym świadczy doświadczenie krajów skandynawskich [26, 27].

Wady w systemie edukacji i szkolnictwa wyższego, przeze de wszystkim niedostosowanie szkolnictwa wyższego do potrzeb rynku skutkują niskimi kreatywnością absolwentów szkół wyższych i poziomem zdolności zdobywania i efektywnego wykorzystania wiedzy. Dlatego poziom kapitału intelektualnego Polski jest niski na tle krajów UE. „Raport o Kapitale intelektualnym Polski" wskazuje, ze według poziomu kapitału intelektualnego wśród 16 analizowanych krajów UE Polska zajmuje 13 miejsce w rankingu dla pokolenia dzieci i młodzieży, 13 miejsce dla pokolenia studentów, 14 miejsce dla pokolenia dorosłych i 16 miejsce dla pokolenia seniorów [28].

Behawioralne czynniki przekładają się na problemy innowacyjności przedsiębiorstw. Bierne postawy pracowników, brak chęci zaangażowania w działalność innowacyjną w powiązaniu z makroekonomicznymi czynnikami, hamującymi tę działalność, owocują niską innowacyjnością przedsiębiorstw. Wynikiem tego jest niska innowacyjność gospodarki, dominacja gałęzi z niską i średnio niską techniką wytwarzania [29].

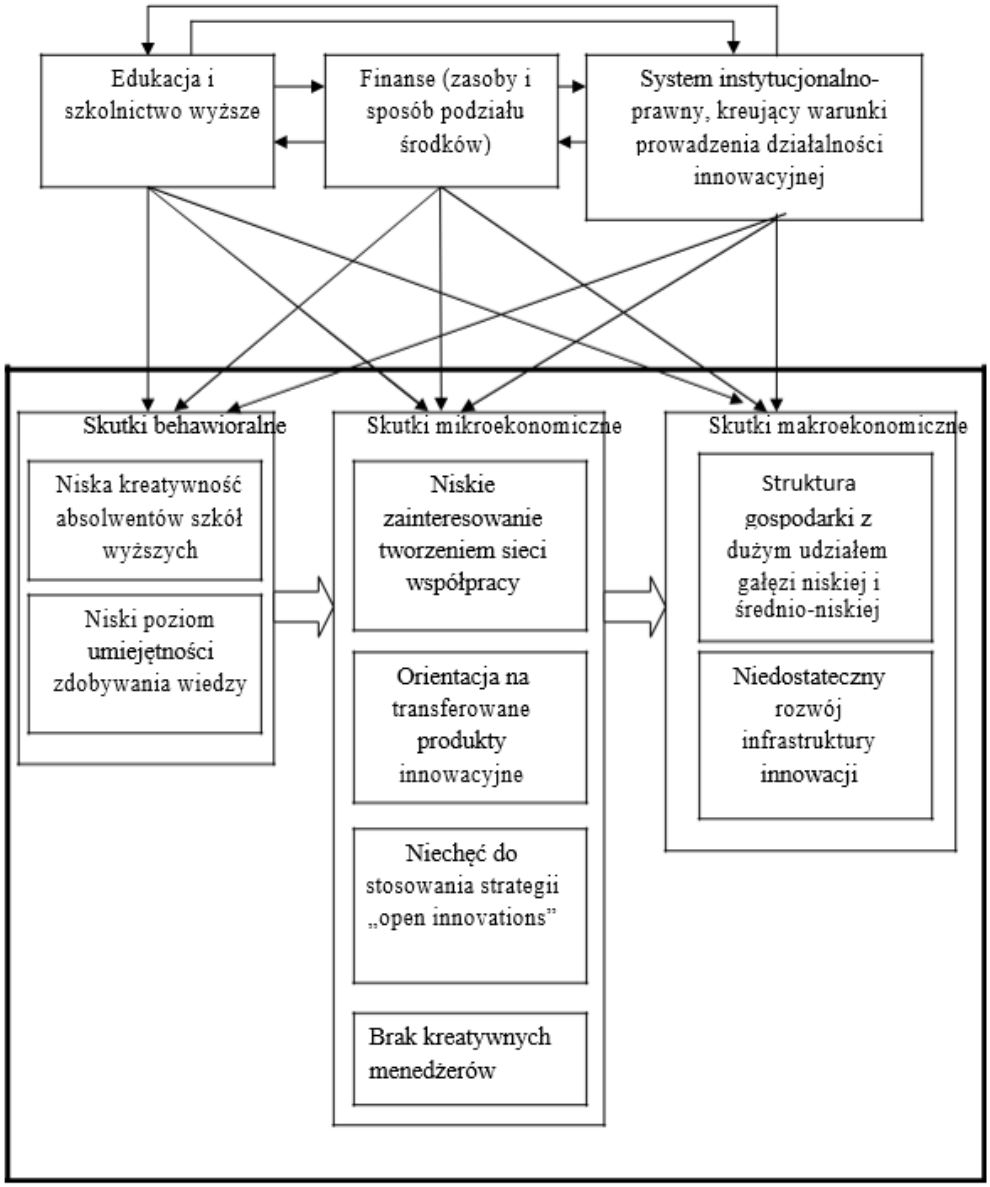
Szczególnie należy wyodrębnić obszar finansowania edukacji, nauki i działalności innowacyjnej. W ciągu ostatnich 5 lat nakłady publiczne na finansowanie nauki wzrosły na ponad 30%. Jest ważny czynnik wzrostu innowacyjności, ponieważ wzrost wydatków publicznych na naukę i działalność B+R powoduje zwiększenie inwestycji sektora prywatnego w tym kierunku.

Jednak sam po sobie wzrost nakładów sektora publicznego na naukę nie oznacza przyspieszenie tempa wzrostu innowacyjności. Bez odpowiedniej polityki innowacyjnej i reformowania instytucji państwowych, odpowiedzialnych za opracowanie i realizację tej polityki trudno liczyć na odczuwalne zmiany w dziedzinie działalności innowacyjnej.

Dlatego poziom innowacyjności gospodarki zależy od czynników pierwotnych (obszarów funkcjonowania państwa), którymi są:

1. ekonomiczne, administracyjne i prawne warunki prowadzenia działalności innowacyjnej;

- system finansowania (wielkość, zakres, struktura i sposób podziału środków) działalności innowacyjnej (nauki, prac B+R, infrastruktury innowacji);
- kreowanie proinnowacyjnych postaw społeczeństwa, podstawą którego jest system edukacji i szkolnictwa wyższego.



Rysunek 5. Obszary polityki innowacyjnej. Źródło: opracowanie własne

Obszary te determinują efektywność polityki innowacyjnej państwa, ponieważ podejmowane w nich decyzje pośrednio lub bezpośrednio oddziałują na poziom innowacyjności gospodarki i decydują o postępach w zakresie kreowania gospodarki opartej na wiedzy.

Przedstawiony na rysunku 5 schemat odzwierciedla najbardziej istotne relacje przyczynowo-skutkowe między obszarami polityki innowacyjnej oraz behawioralnymi, mikro- i makroekonomicznymi aspektami prowadzenia działalności innowacyjnej.

Jedną z podstawowych przyczyn niskiej skuteczności polityki innowacyjnej jest brak systemowego podejścia do rozwiązania tego problemu. Działalność państwa we

wszystkich przedstawionych w tabeli obszarach musi być skoordynowana i mieć charakter systemowy. Polityka innowacyjna musi ogarniać nie tylko sferę bezpośredniej działalności w zakresie innowacji, lecz być ściśle powiązaną z polityką społeczną, kreowaniem światopoglądu społeczeństwa na miarę potrzeb gospodarki opartej na wiedzy. Paradygmat gospodarki opartej na wiedzy polega między innymi na tym że z jednej strony, niezbędne jest kreowanie proinnowacyjnych postaw społeczeństwa, uświadomienie roli wiedzy w rozwoju społeczno-gospodarczym, z drugiej – możliwe jest to tylko przy aktywnej roli państwa, które musi opracować i skutecznie realizować odpowiednią elastyczną i efektywną politykę innowacyjną. Innymi słowy, chodzi tu o dwa kluczowe ściśle powiązane nawzajem aspekty skutecznego kreowania gospodarki opartej na wiedzy – behawioralnym i instytucjonalnym. Aspekt behawioralny przejawia się w kreowaniu proinnowacyjnych postaw społeczeństwa, które zależy przede wszystkim od sprawności funkcjonowania systemu edukacji i szkolnictwa wyższego. Natomiast system ten zorientowany jest na zaspokojenie potrzeb społeczno-gospodarczych. Potrzeby gospodarki determinują wymogi do zasobów siły roboczej w zakresie wiedzy, umiejętności i kwalifikacji. Jeśli gospodarka nie potrzebuje innowacji, to system edukacji i szkolnictwa wyższego nie będzie kreował proinnowacyjnych postaw społeczeństwa. Z drugiej strony, decyzje o strategii rozwoju społeczno-gospodarczego podejmują organy władzy, czyli pewne grupy ludzi, reprezentujących społeczeństwo i upoważnionych do podejmowania decyzji w odpowiednim zakresie. Jeśli społeczeństwo nie ma postaw proinnowacyjnych, to władze również nie będą skutecznie działać w kierunku wzrostu innowacyjności gospodarki.

4. Kierunki kreowania i realizacji efektywnej polityki innowacyjnej

Kreowanie gospodarki opartej na wiedzy w Polsce nie jest możliwe bez opracowania i realizacji efektywnej polityki innowacyjnej, gdyż dotychczasowa działalność państwa w tym zakresie charakteryzuje się brakiem konsekwentności i sprowadza się do podejmowania nie zawsze skoordynowanych działań w wyodrębnionych dziedzinach innowacyjnego procesu.

Politykę innowacyjna państwa można zdefiniować jako

> *system działań administracji centralnej, wspierających tworzenie, wdrażanie i rozpowszechnianie rozwiązań technicznych – jest to: (1) działalność uprawiana przez jednego z trzech głównych aktorów na scenie innowacji, (2) aktywność dotycząca narodowego systemu innowacji i jego kształtowania oraz (3) część składowa polityki gospodarczej, ale specyficzna, bo ma w zanadrzu wiele instrumentów pozaekonomicznych* [30].

Państwo (parlament oraz rząd i inne instytucje centralnej administracji państwowej) oddziaływa na działalność innowacyjną m.in. przez: tworzenie przepisów prawa, regulujących tę działalność, wyznaczanie długofalowych kierunków badań naukowych i ustalanie priorytetów w tym zakresie, decyzje finansowe, czyli finansowanie publicznych badań naukowych (placówek, projektów), ogólny nadzór nad funkcjonowaniem publicznych instytucji naukowych oraz realizacją programów i projektów badawczych, wydawanie nakazów lub zakazów związanych np. z ochroną środowiska naturalnego, zdrowia czy bezpieczeństwa użytkowników nowej techniki [31].

Miernikiem skuteczności polityki innowacyjnej jest poziom innowacyjności gospodarki. Pomimo podejmowania szeregu działań (np. wzrost wydatków na naukę), obecnie Polska znajduje się na czwartym miejscu od tyłu według SII [6]. Oznacza to, że polityka innowacyjna Polski jest małoskuteczna.

> *Teraz powinna sprostać poważnym wyzwaniom – jeżeli Polska ma doganiać, a nie tylko gonić kraje wysokorozwinięte pod względem poziomu innowacyjności gospodarki narodowej. W tym celu powinniśmy czerpać z doświadczeń Unii Europejskiej, a nie tylko oczekiwać dodatkowych darmowych funduszy z Brukseli* [32].

Słabość polskiej polityki innowacyjnej polega na tym, że nie powstały jak dotąd sprawne mechanizmy zachęcające przedsiębiorców do inwestowania w innowacje, dlatego też ich aktywność w tym obszarze jest nadal niesatysfakcjonująca [17, s. 300]. W praktyce odzwierciedleniem tego jest niska efektywność poszczególnych instrumentów tej polityki.

Analiza barier innowacyjności polskiej gospodarki pozwala określić te obszary polityki innowacyjnej, które potrzebują zmian, oraz sformułować jej cele (tab.1).

Jak każdy rodzaj polityki gospodarczej, polityka innowacyjna musi opierać się na pewnych zasadach. Najważniejszymi wśród nich są następne.

Systemowość. Definiując systemowość jako „cechę czegoś, co stanowi system – układ elementów o wyraźnej strukturze" [33], zasadę tę należy interpretować jako konieczność kreowania polityki innowacyjnej na podstawie podejścia systemowego. Oznacza to konieczność jej strukturyzacji i uwzględnienia wzajemnych relacji między jej składnikami. Problem wzrostu innowacyjności należy rozpatrywać jako problem systemowy. Brak koordynacji i uwzględnienia relacji przyczynowo-skutkowych między poszczególnymi obszarami polityki innowacyjnej służą poważną barierą innowacyjności gospodarki i uniemożliwiają kreowanie gospodarki opartej na wiedzy. Brak systemowego podejścia czyni nieefektywnymi poszczególne wysiłki w kierunku wzrostu innowacyjności.

Tabela 1. Obszary i cele polityki innowacyjnej

Obszary polityki innowacyjnej	Cele polityki innowacyjnej
Finanse	• Wzrost finansowania nauki • Optymalizacja struktury finansowania nauki (wsparcie działalności B+R i implementacji innowacji)
Edukacja, szkolnictwo wyższe i nauka	• Kreowanie proinnowacyjnych postaw młodzieży, zaangażowanie studentów do działalności B+R • Organizowanie stażów i praktyk w instytucjach i ośrodkach B+R • Dostosowanie badań naukowych do potrzeb gospodarki
Prawo i regulacje legislacyjne	• Dostosowanie sądownictwa do wymogów i standardów UE • Ochrona własności intelektualnej • Ograniczenie biurokracji i zbędnego administrowania działalności innowacyjnej • Przyspieszenie procedur postępowań sądowych i administracyjnych

Infrastruktura innowacji	• Zapewnienie dostępu do informacji w zakresie outsourcingu, usług doradztwa, pośrednictwa, ekspertyz etc.
Organizacyjne i ekonomiczne uwarunkowania prowadzenia działalności innowacyjnej	• Tworzenie przyjaznego innowacjom klimatu gospodarczego (optymalizacja systemu podatkowego, wsparcie kreowania sieci współpracy, regionalnych systemów innowacji, promocja działalności innowacyjnej • Wzrost efektywności instytucji państwa • Skuteczna koordynacja polityki publicznej
Struktura gospodarki	• Wzrost udziału branż wysokiej i średniow wysokiej techniki (technologii) • Optymalizacja struktury gospodarki

Źródło: opracowanie własne na podstawie [11].

Połączenie rynkowej samoregulacji i interwencjonizmu państwa. Zasada przewiduje pośrednią rolę państwa w regulowaniu działalności innowacyjnej. Państwo musi kreować warunki, w których sektor prywatny byłby zainteresowany w jej prowadzeniu. Mechanizm rynkowej samoregulacji będzie w tych warunkach skłaniać uczestników rynku do zaangażowania w procesy innowacyjne.

Bilans interesów. Uzgodnienie ekonomicznych interesów agentów procesów innowacyjnych – państwa, przemysłu, nauki,– występuje jednym z niezbędnych warunków wzrostu innowacyjności. Każdy z agentów innowacyjnego procesu będzie zmotywowany do zaangażowania w działalność innowacyjną i będzie szukał sposobów na jej intensyfikację i wzrost efektywności, jeśli będzie to znajdować się w sferze jego interesów. Wynika do z podstaw formułowania celów w teorii zarządzania [34].

Społeczna odpowiedzialność. Interpretując Społeczna odpowiedzialność biznesu, zdefiniowana jako *proces, który dotyczy traktowania interesariuszy firmy lub instytucji w sposób etyczny lub odpowiedzialny. (tzn. uznany za akceptowalny zgodnie z międzynarodowymi normami*) [35], w dużym stopniu jest zdeterminowana założeniami polityki innowacyjnej, gdyż to biznes jest największym beneficjentem innowacyjnych produktów.

Kreowanie proinnowacyjnych postaw społeczeństwa, przede wszystkim młodzieży, menedżerów i właścicieli przedsiębiorstw, urzędników. Behawioralny aspekt polityki innowacyjnej staje się coraz ważniejszym w warunkach kreowania gospodarki opartej na wiedzy. Wiedza transformuje się w innowacje tylko w określonych warunkach, jednym z których jest motywacja „generatorów" innowacji, czyli ludzi. Wycelowany na kreowanie proinnowacyjnych postaw system edukacji i szkolnictwa wyższego odgrywa jest jedną z kluczowych determinant wzrostu innowacyjności gospodarki. Potwierdza się to osiągnięciami krajów-liderów innowacyjności w Europie – Finlandii, Szwecji, Norwegii i Danii. *Czynnikiem umożliwiającym tworzenie innowacji, jest wyobraźnia, która kształtowana być musi przez system wychowania, a zwłaszcza system edukacji. Mechaniczne, pamięciowe i bierne nauczanie nigdy nie otworzy olbrzymich perspektyw umysłu i nie zachęci do zmieniania oraz przekształceń* [18].

Elastyczność. Wiedza starzeje się i potrzebuje ciągłego uzupełnienia. Skuteczna polityka innowacyjna musi zapewniać ciągłe uzupełnienie wiedzy, przede wszystkim w tych obszarach, które są zapotrzebowane przez gospodarkę. Elastyczność oznacza również szybką reakcję na zmiany stanu i tendencji rozwojowych w gospodarce i społeczeństwie.

Społeczna akceptacja konieczności innowacji. Innowacje zawsze są powiązane ze zmianami i ryzykiem, co często wywołuje sprzeciw ze strony tych lub innych agentów rynku lub grup społecznych. W związku z tym niezbędna jest promocja celów, narzędzi i oczekiwanych wyników planowanych zmian jak dla społeczeństwa w całości i tak i dla poszczególnych grup społecznych.

Otwartość. Polityka innowacyjna powinna sprzyjać integracji wysiłków wszystkich uczestników procesu innowacyjnego i budowie sieci współpracy, ponieważ jest to niezbędnym warunkiem obniżenia kosztów i poziomu ryzyka innowacyjnych projektów.

Dotrzymanie tych zasad pozwoli zapewnić wysoką efektywność polityki innowacyjnej i uczynić ją narzędziem kreowania gospodarki opartej na wiedzy.

5. Podsumowanie

Kreowanie gospodarki opartej na wiedzy (GOW) jest ściśle powiązane ze wzrostem jej innowacyjności. Z jednej strony, innowacyjność jest jedną z determinant GOW, natomiast z drugiej – jest marą postępu w jej kreowaniu. Wysoka innowacyjność gospodarki oznacza również wysoki poziom rozwoju gospodarczego.

Analiza naukowych publikacji i danych statystycznych pozwalają określić bariery wzrostu innowacyjności polskiej gospodarki, które jednocześnie są barierami kreowania GOW w Polsce. Podstawowym problemem w sferze innowacyjności jest brak konsekwentnej polityki innowacyjnej, opartej na określonych zasadach.

Priorytetami innowacyjnej polityki w Polsce, z punktu widzenia jej wpływu na kreowanie GOW są:

- kreowanie efektywnego narodowego systemu innowacji z jedynym centrum zarządzania;
- kreowanie proinnowacyjnych postaw społeczeństwa, szczególnie grup decyzyjnych (od menedżerów i właścicieli biznesu do polityków i urzędników);
- kreowanie innowacyjnej kultury przedsiębiorstw;
- zapewnienie wsparcia działalności na wszystkich etapach innowacyjnego cyklu;
- reformowanie systemów edukacji i szkolnictwa wyższego, zapewniające właściwy poziom wiedzy, umiejętności i kwalifikacji absolwentów;
- rozwój form i modeli współpracy uczelni wyższych, jednostek B+R i biznesu;
- rozwój infrastruktury innowacji, informacyjnego i finansowego wsparcia działalności innowacyjnej;
- rozwój współpracy międzynarodowej w sferze innowacji i kreowania kapitału ludzkiego na miarę GOW.
- wsparcie działalności B+R i implementacji ich wyników w praktykę biznesu.

Opracowanie i realizacja tej polityki muszą opierać się na stosowaniu systemowego podejścia, uwzględniającego relacje przyczynowo-skutkowe między poszczególnymi obszarami procesu kreowania gospodarki opartej na wiedzy.

Literatura

1. Dahlman C. Anderson T., *Korea and the Knowledge Based Economy. Making the Transition,* OECD – World Bank Institute, 2000, s. 13. https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/13845.
2. Powell W.W., Shellman K., *The Knowledge Economy,* Annu.Rev.Sociol., Stanford University, 2004, s. 199-220.

3. The four Pillars of The Knowledge Economy. World Bank. Drucker P., https://web.worldbank.org/archive/website01503/WEB/0__CO-10.HTM [data dostępu: 19.06.2022].
4. *EBRD Knowledge Economy Index*, 2019. https://www.ebrd.com/news/publications/brochures/ebrd-knowledge-economy-index.html [data dostępu: 19.06.2022].
5. GDP per capita (current US $), 2020 https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD [data dostępu: 19.06.2022].
6. *European Innovation Scoreboard 2021*. https://ec.europa.eu/docsroom/documents/46013[data dostępu: 19.06.2022].
7. *Monitoring innowacyjności polskich przedsiębiorstw. Wyniki II edycji badania 2019.* Raport PARP. Grupa PRF. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2019.
8. *Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju, projekt do konsultacji społecznych*, Ministerstwo Rozwoju, 2016, s. 12, projekt_SOR_MR _29 lip 2016.pdf (mir.krakow.pl) [data dostępu: 19.06.2022].
9. *Monitoring innowacyjności polskich przedsiębiorstw. Wyniki III edycji badania 2020*, Raport PARP. Grupa PRF. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2020.
10. Poznańska K. *Ograniczenia działalności innowacyjnej przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce*, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Uniwersytet Szczeciński, 48, 3, 2017.
11. Stawicka M., *Bariery innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Journal of Modern Science, tom 2, 33, 2017, s. 247-260.
12. Kamińska A., *Regionalne przeszkody działalności innowacyjnej* [w:] *Uwarunkowania regionalne innowacyjności przedsiębiorstw w Polsce*, CeDeWu, 2017.
13. Krymowska M., *Innowacyjność Polski w latach 2011-2015. Znaczenie i bariery*, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania. Uniwersytet Szczeciński, 52/1, 2018.
14. Nieć M., *Bariery wprowadzania innowacji w przedsiębiorstwach przetwórstwa spożywczego w Polsce w latach 2002-2010*, Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G, Ekonomika Rolnictwa, 98, z. 4, 2011, s.23-35.
15. Różański J., *Bariery innowacji. Bariery rozwoju innowacyjności przedsiębiorstw w Polsce*, 29.10.2018 http://samorzad.pap.pl/kategoria/archiwum/bariery-innowacji-bariery-rozwoju-innowacyjności-przedsiębiorstw-w-polsce.
16. Weresa M.A., *Polityka innowacyjna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2014.
17. Plonka M., Tylżanowski R., *Bariery i efekty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw zlokalizowanych w gminie Pełczyce*, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Uniwersytet Szczeciński, 49/1, 2017.
18. Orłowski K., *Innowacyjność jako fenomen społeczno-ekonomiczny*, [w:] J.Gorski (red.), *Innowacyjna gospodarka. Rola polityki ekonomicznej*, Księga streszczeń, Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2020, s. 14.
19. Stryjek J., *Polityka innowacyjna i narodowy system innowacji w Polsce*, Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace, Szkoła Główna Handlowa, nr 1, 2015, s. 59-76.
20. Wójcik-Karpacz A., Mazurkiewicz S., *Practices of Technology Parks Supporting Innovative Activities: Evidence from Poland*, Managing Global Transitions, Vol. 13, No 4, 2015, s. 339.
21. Grajkowski Z., *Bariery rozwoju innowacji w Polsce. Wybrane uwagi i postulaty*, Giza Polish entures, 2012. http://gpventures.pl/repository/files/Bariery_rozwoju_innowacji_Zygmunt_Grajkowski_GPV.pdf.
22. Gasz M., *Kierunki zmian w polityce innowacji w Polsce i Unii Europejskiej*, Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Nr 214, 2015, s. 221.
23. Myjak T., *Innowacyjność i bariery innowacyjności w procesach personalnych organizacji*, ZN WSH, Zarządzanie, (4), 2018, s. 51-60.

24. Oksanych O., *Innovative absorption of the Polish economy and directions their grown*, Scientific Papers of Silesian University of Technology, Organization and Management series, 146, 2020, s. 357-372.
25. Drucker P., *The Practice of Management*, Harper Business, 2006.
26. Anioł W., *Fińskie społeczeństwo wiedzy i innowacji*, Problemy Polityki Społecznej. Studia i Dyskusje, 21(2), 2013, s. 49-69.
27. Broström A., Buenstorf G., McKelvey (red.), *The Knowledge Economy, Innovation and the New Challenges to Universities*, Organization & Management. Volume 23, Issue 2, 2021, s. 145-162.
28. Sopińska A., *Cechy i determinanty rozwoju gospodarki opartej na wiedzy (GOW). Poziom rozwoju GOW w Polsce w świetle wybranych parametrów*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów, Zeszyt Naukowy, 133, 2013, s. 25-39.
29. Oksanych O., *Creating a pro-innovative strategy of enterprise development*, Production Engineering Archives, Tom: 8, Zeszyt: 3, 2015, s. 22-27.
30. Jasiński A.H., *Polityka innowacyjna w procesie transformacji w Polsce: czy skuteczna?*, Optimum Economic Studies, Uniwersytet Warszawski, 2018, s. 221-239.
31. Jasiński A.H., *Innowacyjność w gospodarce Polski: Modele, bariery, instrumenty wsparcia*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa 2014.
32. Jasiński A., *Polityka innowacyjna w procesie transformacji w Polsce: czy skuteczna?*, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Warszawski, Optimum Economic Studies, 2018, s.237.
33. Glosbe, 2020, https://pl.glosbe.com/pl/pl/systemowość.
34. *SMART Goals: A How to Guide*, Performance Appraisal Planning 2016-2017, University of California, 2017. How to write SMART Goals v2.pdf (ucop.edu).
35. *What Is Corporate Social Responsibility In PDF?* https://sociallyspeakingllc.com/what-is-corporate-social-responsibility-in-pdf/ [data dostępu 28.08.2022].

Innowacyjność jako czynnik kreowania gospodarki opartej na wiedzy

Streszczenie
Celem artykułu jest przedstawienie relacji między innowacyjnością gospodarki a kreowaniem gospodarki opartej na wiedzy i rozwojem gospodarczym, systematyzacja barier innowacyjności na podstawie kryterium relacji przyczynowo-skutkowych, zachodzących w procesach innowacyjnych i uzasadnienie kierunków I zasad doskonalenia polityki innowacyjnej Polski.
Metodyka badania: W procesie badań wykorzystano metody: statystyczne, analizy krytycznej i syntezy oraz metodę desk research. Badania oparte na wykorzystaniu polskich i zagranicznych publikacji naukowych oraz danych statystycznych lat 2018-2020, zawartych w raportach Światowego Banku, Europejskiego Banku Rekonstrukcji i Rozwoju oraz Komisji Europejskiej.
Oryginalność/wartość. W artykule poruszono aktualną i obszernie poruszaną problematykę kreowania GOW i rolę innowacyjności gospodarki w tym procesie. Przedstawiono relacje między innowacyjnością gospodarki i kreowaniem gospodarki opartej na wiedzy (GOW). Przeanalizowano i systematyzowano bariery innowacyjności polskiej gospodarki. Udowodniono, że rozwiązanie problemu wzrostu innowacyjności I powiązanego z tym postępu w kreowaniu GOW wymaga poszerzenia zakresu polityki innowacyjnej, tworzenia jedynego centrum zarządzania jej kreowaniem i realizacją. Sformułowano zasady kreowania I realizacji tej polityki.
Słowa kluczowe: gospodarka oparta na wiedzy, polityka innowacyjna

Innovation as a factor in creating a knowledge-based economy

Abstract
The aim of the article is to present the relationship between the innovativeness of the economy and the creation of a knowledge-based economy and economic development, systematization of innovation barriers on the basis of the criterion of cause-and-effect relationships occurring in innovative processes and justification of the directions and principles of improving Poland's innovation policy.

Research methodology: The research process used the following methods: statistical, critical analysis and synthesis, as well as the desk research method. Research based on the use of Polish and foreign scientific publications and statistical data for the years 2018-2020, contained in the reports of the World Bank, the European Bank of Reconstruction and Development and the European Commission.
Originality / value. The article deals with the current and extensively discussed issues of creating KBE and the role of economy innovation in this process. The relationship between the innovativeness of the economy and the creation of a knowledge-based economy (KBE) was presented. The barriers to innovativeness of the Polish economy were analyzed and systematized. It has been proven that solving the problem of increasing innovation and the related progress in creating KBE requires extending the scope of innovation policy, creating the only management center for its creation and implementation. The rules for creating and implementing this policy were formulated.
Keywords: knowledge-based economy, innovation policy

Kamila Rogut-Szkudlarek[1]

Psychologiczno-społeczne aspekty transformacji przestrzeni protestów politycznych

1. Wprowadzenie

Coraz więcej aspektów ludzkiego życia łączy się z najnowszymi rozwiązaniami informacyjno-naukowymi. Integrację człowieka z technologią umożliwia zwłaszcza Internet, którego użycie i dostępność stale wzrasta. W styczniu 2022 roku liczba globalnych użytkowników Internetu wzrosła do 4,95 mld, co stanowi 62,5% całej populacji świata, z czego na szczególną uwagę zasługuje statystyka aktywności cyfrowej osób korzystających z mediów społecznościowych (m.in. Facebooka, Twittera) plasująca się na poziomie 4,62 mld, co odpowiada 58,4% ludności [1]. Ten globalny charakter oraz nieograniczone możliwości technologiczne zostały docenione przez użytkowników, którzy w cyfrowym świecie otrzymali szybkie, współczesne narzędzie do zaspokajania swoich – prawie wszystkich – potrzeb [2]. W krótkim czasie właściwości i potencjał technologii informacyjno-telekomunikacyjnej ICT (ang. *information and communication technologies*) zyskały uznanie również zorganizowanych grup, organizacji i organów władzy publicznej chcących rozpowszechniać i kierować wiadomości do określonej zbiorowości społecznej (np. obywateli) na szeroką skalę.

Strategiczne znaczenie komunikacyjne mediów społecznościowych wynikające m.in. z szerokiego zasięgu i aktywnej obecności dużej liczby korzystających z sieci pozwoliły organom władzy publicznej na wypracowanie także innych cyfrowych form kontaktowania się z obywatelami. Głównymi priorytetami tworzenia nowych form komunikacji cyfrowej oraz otwartych platform stało się zwiększenie zaangażowania i uczestnictwa obywateli w życiu politycznym oraz wzmocnienie demokratycznych mechanizmów nadzoru i większej świadomości politycznej np. upublicznianie projektów i możliwość wnoszenia komentarzy online. Osoby uczestniczące w internetowym dialogu z organami władz publicznych nazwano ogólnie e-obywatelami [3], z kolei ich bezpośrednie i pośrednie cyfrowe uczestnictwo w sprawowaniu władzy e-demokracją. Wsparcie i wzmocnienie tradycyjnej demokracji poprzez ICT wpłynęło na podwyższenie pozycji obywatela, który ma do dyspozycji takie narzędzia online jak: e-administrację, e-debaty, e-głosowanie czy e-petycje [4]. Sprawność i lepsza efektywność działania instytucji publicznych wynikająca ze świadczenia elektronicznych usług administracyjnych przypadła do gustu e-obywatelom, którzy wybierają tę formę załatwienia sprawy coraz częściej [5] i coraz chętniej [6]. Przypuszczalnie popularność e-administracji ma związek z jej zdecydowanie indywidualnym charakterem, ponieważ nieco inaczej przedstawiają się narzędzia o właściwości kolektywnej, jak e-wybory i e-petycje. Mimo stosowania kampanii informacyjno-edukacyjnych promujących elektroniczne głosowanie, forma ta ma obecnie lokalny i regionalny charakter [7], zaś organizacja wyborów online na poziomie krajowym nie przyniosła jak dotąd oczeki-

[1] kamila.rogut@sd.psych.pan.pl, Instytut Psychologii, Polska Akademia Nauk, www.psych.pan.pl.

wanego wzrostu frekwencji, a w konsekwencji wzrostu zaangażowania obywateli w wybór swoich przedstawicieli [8].

Nawiązanie do przedstawionych powyżej narzędzi e-demokracji ściśle łączy się z dalszym rozpatrywaniem protestów politycznych. Należy wyeksponować i dodać, że większość tych form komunikacyjnych jest zdigitalizowana ze swoimi tradycyjnymi wersjami oraz posiada wyraźną podstawę prawną zapisaną w kluczowych aktach prawnych. Tytułem przykładu mogą tu być prawo do składania petycji zapisane w Pierwszej Poprawce do Konstytucji Stanów Zjednoczonych [9] lub ustanowienie analogicznego uprawnienia przez Parlament Europejski w Traktacie z Maastricht z 1992 roku [10]. Zarysowany stan faktyczny prowadzi do konkluzji, iż komunikacja online pomiędzy e-obywatelem a organami władzy publicznej odbywa się nie tylko za pomocą wypunktowanych wyżej narzędzi, ale również w z góry określonym zakresie i czasie, gdzie nawet głos sprzeciwu e-obywatela wyrażony względem życia politycznego w postaci e-petycji może wybrzmiewać tylko w ustawowym tonie i scenerii. Dopuszczenie e-petycji przez większość regulacji prawnych na świecie czyni zeń wyłączny, formalny środek do protestowania przeciwko decyzjom i działaniom władz publicznych [11], mimo, że ten rodzaj komunikacji inicjowany i reprezentowany często przez liczną mobilizację obywateli cechuje brak konfrontacji [12]. Bezpośrednie przedstawienie żądań, wniosków bądź sprzeciwu (np. wobec niesprawiedliwości, partii rządzącej) zainaugurowane przez obywateli z opcją negocjacji i polemiki w realu umożliwia wyraźnie niedoprecyzowany przepisami prawa protest polityczny, który choćby w postaci demonstracji albo strajku generalnego jest obecny w życiu społecznym od setek lat i jako takie nielegalne lub półlegalne [13] narzędzie informacyjno-komunikacyjne digitalizuje się i przenosi do przestrzeni online. Rozróżnienie form wyrażania protestów na formalne i nieformalne skłania do zdefiniowania w niniejszym opracowaniu protestu politycznego jako zbiorowy, niesformalizowany sprzeciw wyrażający niezadowolenie ze statusu quo w ramach systemu politycznego inicjowany przez jednostkę lub grupę za pomocą różnych metod najczęściej w celu dokonania zmiany [14].

Finalnie wypada jeszcze zaakcentować, że przytoczona definicja ugruntowana jest w demokratycznych wartościach. Z jednej strony protesty polityczne postrzega się jako siłę dezintegrującą i burzącą ustalony porządek przez nieposłusznych obywateli, z drugiej jako siłę budującą nowe wartości świadomych obywateli i wzmacniającą porządek demokratyczny [15].

2. Określenie celu i metody

Rozszerzanie zasięgu technologii na relacje pomiędzy obywatelem a państwem, w postaci protestu politycznego inicjuje chęć pogłębienia tematu w niniejszym opracowaniu. Stąd priorytetem tej pracy jest przegląd, analiza i usystematyzowanie wiedzy społeczno-psychologicznej w zakresie czynników wpływających na przestrzeń protestów politycznych, która ulega obecnie transformacji z tradycyjnej formy strajków i demonstracji ulicznych do cyfrowej, wirtualnej rzeczywistości w Internecie.

Celami dopełniającymi stawianymi w tymże tekście, uznanymi za ważne przy omawianiu tytułowej intencji są: przegląd regulacji prawnych dotyczących prawa do protestu politycznego, ogólna analiza aktywizmu cyfrowego w kontekście tworzenia tła dla protestów politycznych online oraz zaakcentowanie możliwości wirtualnych przestrzeni.

Sednem niniejszego studium jest stworzenie zestawu czynników sprzyjających i niesprzyjających transformacji przestrzeni protestów politycznych do cyfrowego świata

Do realizacji postawionych wyżej zamysłów w marcu 2022 roku dokonano przeglądu literatury z następujących dziedzin nauki: psychologia polityczna, psychologia społeczna, prawo i technologia. Skorzystano głównie z dwóch baz danych: EBSCO i Science Direct oraz internetowego przeglądu innych dostępnych czasopism naukowych, stron i danych z zastosowaniem kryterium aktualności w zakresie omawianego zagadnienia. Przewodnimi, wyszukiwanymi hasłami były m.in.: protest online, cyfrowy aktywizm, rola mediów społecznościowych w protestach politycznych, podstawy prawne protestów politycznych, narzędzia e-demokracji, e-obywatele, cyfrowa przestrzeń – w różnych wariantach prefiksu (np. cyberprotest, aktywizm online) oraz analogicznie w języku angielskim.

3. Prawo do protestu politycznego

Pierwszy, udokumentowany strajk ludności związany z klęską gospodarczą miał miejsce już w starożytnym Egipcie [16], kolejne, jako nadzwyczajne wydarzenia społeczne zapisały się obficie na kartach historii [14] w postaci rewolucji, ruchu, buntu czy przewrotu. Świadomość, chęć zmiany i nieposłuszeństwo obywateli wpływały i wpływają na rozwój świata [14, 17]. Mimo niepodważalnego istnienia protestów politycznych o charakterze generalnym i ich wyższości nad petycjami w kwestii skuteczności [18] te narzędzie sprzeciwu nie znajduje bezpośrednich podstaw prawnych w światowych regulacjach [19] – odmiennie niż w przypadku strajków wynikających z prawa pracy [19, 20]. Jako przykład może tu posłużyć większość krajów Unii Europejskiej, w których co prawda istnieje prawo do protestu, ale ograniczone wyłącznie do relacji pomiędzy pracownikiem a pracodawcą [20], co w konsekwencji oznacza, że podjęcie strajku powszechnego przeciwko organom szeroko pojętej władzy państwowej nie ma charakteru akcji protestacyjnej w rozumieniu tychże przepisów prawnych [13] oraz rodzi obiekcje w obszarze legalności tego typu zrywu społecznego. Mimo braku bezpośredniego uprawnienia do protestu politycznego, osoby aktywnie w nich uczestniczące w przeważającej większości nie ponoszą odpowiedzialności karnej, co jest wynikiem pośredniej i wykładniczej interpretacji kluczowych zapisów międzynarodowych.

Konstrukcję do dalszej analizy legalności protestów politycznych stanowi człowiek i jego podstawowe wolności i prawa takie jak godność, prawo do wyrażania niezadowolenia i oporu przeciwko niesprawiedliwości, prawo do tworzenia i przystępowania do związków zawodowych w obronie swoich interesów, prawo do swobodnego pokojowego zgromadzenia się, prawo do rokowań, prawo do działań zbiorowych [13], z których to pośrednio wywodzi się prawo do strajku powszechnego. Wymienione wolności i prawa wynikają m.in. z Karty Narodów Zjednoczonych, zawartej w dniu 26 czerwca 1945 roku w San Francisco – art. 55, rozdział IX [21], Powszechnej deklaracji praw człowieka zawartej w dniu 10 grudnia 1948 roku w Paryżu – art. 23 ust. 4 [22], Konwencji o ochronie praw człowieka i podstawowych wolności podpisanej w dniu 4 listopada 1950 roku w Rzymie – art. 11 ust. 1 [23], Europejskiej karcie społecznej sporządzoną w dniu 18 października 1961 roku w Turynie- część I pkt. 5 i 6 [24], Karcie Praw Podstawowych Unii Europejskiej zawartej w dniu 7 grudnia 2000 roku w Nicei – art. 28 [25] oraz w orzeczeniach i wyrokach organów sądowych, stanowiące łącznie bazę światowych wartości [13, 26]. Puentą powyższych wyliczeń jest stwier-

dzenie, że każde funkcjonowanie organów władzy publicznej naruszające którekolwiek z wymienionych praw i wolności człowieka oraz skutkujące poczuciem niesprawiedliwości może prowadzić do dezaprobaty i nieposłuszeństwa obywateli i dawać legitymację do przeprowadzenia strajku generalnego na skalę państwa.

Ocena zasadności przedłożonego stanu faktycznego w odniesieniu do prawnych podstaw protestów politycznych ujęta w przeglądanej literaturze wydaje się niejednoznaczna. Na jednym biegunie plasują się zwolennicy obecnych regulacji z takimi dwoma, silnymi argumentami jak: niemożliwość stworzenia jednego i uniwersalnego zapisu o prawie do protestu politycznego wiążącego wszystkie kraje ze względu na znaczne różnice w kulturze, gospodarce, ekonomii bądź ustroju politycznym oraz postrzeganie protestu politycznego jako ostatecznej formy rozwiązania sporu pomiędzy obywatelami a organami władzy publicznej celowo niesformalizowanej, z intencją ukierunkowania nieposłuszeństwa obywateli na formy bardziej bezpieczne dla porządku publicznego (skarga, petycja). Drugi biegun wskazuje na konieczność wypełnienia najstarszej luki prawnej, promując protest polityczny jako jedno z narzędzi demokracji, gdzie społeczeństwo może w sposób legalny odreagować napięcie na określoną, sporną sytuację i wyrazić swoje niezadowolenie, co w rezultacie ma zapobiec zamieszkom destruktywnym dla mienia publicznego. Finalnie należy zwrócić uwagę, że w większości państwowych przepisów prawa nie występuje również bezpośredni zakaz publicznych strajków generalnych.

Poczynione w niniejszym punkcie rozważania byłyby niepełne bez co najmniej skrótowego odniesienia do cyfrowej wersji protestu politycznego. Wyznacznikiem dla wszelkich regulacji prawnych w Internecie jest nieustanny rozwój technologiczny, który wyprzedza ustawodawstwo praktycznie w każdej kwestii. Realny brak zapisów dotyczących legalności protestów politycznych występuje również w cyfrowej rzeczywistości, która obecnie w większości krajów ogranicza się do tworzenia prawa online nacelowanego na ochronę użytkowników, danych osobowych i konsekwencji za ich naruszenie, a więc w obszarze najczęstszych, nagłośnionych problemów. Motywacją do prac legislacyjnych nad e-protestami politycznymi z pewnością byłoby nasilenie tego typu ruchu społecznego w sieci, których zwiększenie spowodowałoby konieczność opracowania nowych mechanizmów (np. dodatkowych platform pozwalających na zasygnalizowanie niesprawiedliwości lub naruszenia wolności) oraz procedur reakcji (jaki moment będzie klasyfikował określony ruch społeczny w Internecie jako e-protest polityczny).

4. Aktywizm cyfrowy

Wracając do poglądu dotyczącego rozszerzającego się wpływu technologii w życie człowieka, logicznym krokiem jest przeniesienie aktywności polityczno-społecznej do przestrzeni online. W tym kontekście aktywizm cyfrowy jest rozumiany jako wykorzystywanie technologii ICT do wspierania ruchów społecznych i obywatelskich [27] oraz do masowej mobilizacji i podejmowania działań politycznych [28], których celem jest dokonanie zmiany społecznej [29]. Warto uwyraźnić, że rozwój aktywizmu online o cechach politycznych wyewoluował od informacyjnej właściwości Internetu. Sms-y, mms-y, e-maile, za pomocą których następowały pierwsze cyfrowe dialogi, które z upływem czasu wykorzystywane były coraz częściej do rozprzestrzeniania informacji społecznych, by ostatecznie ukształtować zaawansowaną, inteligentną przestrzeń wymiany

poglądów, myśli oraz do ich dystrybucji na niespotykaną skalę. Pierwsze zmobilizowane akcje internetowe datuje się na lata 80. [29], po których nastąpił rozkwit sieci społecznościowych. Teraźniejszym szczytem tego rozkwitu jest nieograniczony wybór grup ludzi połączonych ideą, wydarzeniem, emocjami czy hobby. Dobrą reprezentacją siły, szybkości i skali oddolnego ruchu społecznego w Internecie wydaje się być organizacja zbiórki pieniężnej przez jedną Polkę, zorganizowanej na platformie Facebook jako reakcja na tragiczne wydarzenie podczas finałowego koncertu Fundacji Wielkiej Orkiestry Świątecznej Pomocy w Gdańsku [30]. Przywołany przykład aktywizmu online potwierdza brak konieczności fizycznej przestrzeni dla osiągnięcia celu społecznego, a takim celem może się stać również zmiana polityczna [29]. W tym sensie aktywizm cyfrowy zapewnia nowe sposoby angażowania ludzi, w tym grup protestujących zjednoczonych wokół wspólnego celu. Dodatkowym atutem aktywności internetowej stała się możliwość natychmiastowego dotarcia do ogromnej liczby odbiorców ponad fizycznymi granicami [31], co ułatwia mobilizację i organizację globalnej akcji protestacyjnej.

Literatura aktywizmu internetowego wiele uwagi poświęca kwestii różnorodności poziomu zaangażowania w kampanie online, która postrzegana jest jako kluczowa dla osiągnięcia celu. Tematem dyskusji jest zwłaszcza slaktywizm (z ang. *slacker* – leń, *activism* – aktywizm), definiowany jako cyfrowa działalność wspierająca sprawy polityczne lub społeczne w sposób niewymagający dużego wysiłku [32] np. rozpowszechnianie informacji na platformach społecznościowych poprzez udostępnianie lub stosowanie hasztagu. Z jednej strony dyskurs postrzega slaktywizm jako nieistotny w proteście politycznym powołując się na kruche niekontrolowane i zdecentralizowane powiązania relacji wytworzonych w mediach społecznościowych, które stoją w opozycji do spójności, dyscypliny i organizacji w wyrażeniu sprzeciwu wobec władzy [31]. Drugi obóz ekspertów udowadnia, że nawet leniwe kliknięcie odgrywa decydującą rolę w aktywności internetowej [33], ponieważ powodzenie kampanii zależy bardziej od aktywizacji peryferii, która znacznie zwiększa zasięgi informacyjne i doprowadza do zainteresowania m.in. dziennikarzy. Środkową oś tej dyskusji wyznaczają badania dowodzące pozytywną korelację pomiędzy slaktywizmem a sukcesem protestu politycznego [31].

Cennym wkładem w rozważania nad aktywizmem online jest wykazanie przez naukowców z dziedziny psychologii, że podjęcie działań z wykorzystaniem Internetu w jednej kampanii zwiększyło przyszłą aktywność dla innych kampanii – ale tylko u osób, które były już aktywne i które postrzegały swoje działania jako skuteczny wkład w kampanię [33]. Łącząc przytoczony wniosek m.in. z obojętnością frekwencji wyborczej na sposób głosowania (online vs tradycyjne karty do głosowania) można się pokusić o hipotezę, że analogiczne zaangażowanie wystąpi w przypadku przeniesienia protestów politycznych do Internetu, a udział w nich wezmą osoby aktywne społecznie w świecie realnym.

5. Trzecia przestrzeń

„Połączenie ewoluuje i my też." – tak brzmi nowe hasło reklamowe najnowszej wirtualnej przestrzeni – Metaverse [34], za którym pada deklaracja współtworzenia technologii społecznej opartej na trójwymiarowości 3D pełnej wirtualny przeżyć, w tym m.in. możliwości cyfrowego spaceru lub udziału w koncercie za pomocą specjalnych

okularów. O tej ciekawej analogi wirtualnej przestrzeni z „trzecim miejscem" wspominał już socjolog Ray Oldenburg [35]. Wraz z pojawieniem się technologii internetowych zaczęły kształtować się nowe „trzecie przestrzenie", które nie zastąpiły całkowicie kawiarni, parków czy bibliotek, ale umożliwiły zwiększenie liczby więzi społecznych. Sieci społecznościowe stały się nowym miejscem interakcji, odbierania emocji związanych ze wspólnotą i solidarnością [36]. Początkowo „trzecia przestrzeń" pozbawiona była kontekstu politycznego, ale wirtualne stowarzyszenia czy indywidualne strony polityków typu fanpage stały się miejscem rozwoju działalności politycznej. Mając do dyspozycji wybór platformy mediów społecznościowych oraz ich możliwości sensowna wydaje się hipoteza, że następstwem ewolucji wirtualnych połączeń 3D będą również nowe przestrzenie do prowadzenia protestów politycznych. Ta odważna wizja całkowitego przeniesienia strajków generalnych z ulic na cyfrowe drogi wydaje się coraz mniej odległa, co można wywieść choćby z oferty zakupu wirtualnej nieruchomości (np. dla sklepu) na platformie Metaverse, z której to już korzystają znane marki sieciowe [37]. Określenie etapów przejścia z ulic do ich zdigitalizowanych odpowiedników jest wyzwaniem dla badaczy naukowych, można jednak podjąć próbę sformułowania czynników sprzyjających i niesprzyjających zjawisku prowadzenia protestów politycznych wyłącznie w cyfrowej przestrzeni.

6. Czynniki sprzyjające tworzeniu protestów politycznych w Internecie

Sukces kampanii internetowej wyrażającej sprzeciw polityczny zależy od wielu czynników. Dotychczas literatura klasyfikowała istotne dla tematyki elementy w podziale na:

1. Makro i mikro, gdzie poziom makro oznacza globalne zmiany gospodarcze, polityczne, społeczne niosące modernizację wartości oraz poziom mikro oznaczający lokalne uwarunkowania, pociągające za sobą reakcje na zmiany sytuacyjne [29].
2. Indywidualne i kolektywistyczne, gdzie punktem odniesienia jest przede wszystkim tożsamość jednostki oraz tożsamość grupowa [38].
3. Dziedziny życia, pod którym rozumiany jest podział na czynniki środowiskowe, treściowe organizacyjne, ekonomiczne [31].

Niniejsze opracowanie proponuje nową klasyfikację czynników wpływających na transformacje przestrzeni wyrażania sprzeciwu w podziale na sprzyjające i niesprzyjające. Pod pojęciem czynników sprzyjających dla omawianego zjawiska rozumie się wszelkie okoliczności społeczne, psychologiczne, prawne, technologiczne i ekonomiczne wpływające pozytywnie na rozwój i rozpowszechnianie cyfrowych protestów politycznych, zaś za czynniki niesprzyjające – odwrotnie – wszelkie negatywne okoliczności utrudniające lub hamujące ten rozwój i rozpowszechnianie zjawiska.

Zestaw sprzyjających czynników do zmiany strajkowej przestrzeni należy rozpocząć od informacyjno-komunikacyjnego charakteru sieci internetowej. Błyskawiczny przekaz wiadomości pomiędzy użytkownikami Internetu został już zauważony i doceniony przez badaczy aktywizmu online jako fundamentalny i niezastąpiony do tworzenia ruchów społecznych. Internet nie posiada odpowiednika w życiu realnym i trudno mówić o substytucji tego narzędzia w jakiejkolwiek tradycyjnej formie. Dodatkowy bonus stanowią cechy informacyjne, które pozwalają na bieżąco już teraz śledzić tok wydarzeń np. poprzez włączenie relacji na żywo w mediach społecznościowych, wyszukanie informacji pod hasłem hasztagu, szybkie reagowanie bądź udzielenie wsparcia [39]. Użytek z komunikacji i informacji online stał się już klasycznym działaniem w cyfrowym

aktywizmie, choć wciąż zyskuje nowe funkcje i ulepszenia (np. spotkania w Metaversie), co pozwala zaliczyć je do bazy sprzyjającej rozwojowi opisywanego tematu.

Drugim czynnikiem jest zasięg Internetu pozwalający połączyć ludzi na całym świecie w myśl jednego celu. Skoro ludzie stają się obywatelami Europy czy świata, to właśnie zasięg umożliwia organizacje protestu publicznego na skalę międzynarodową i wirtualny udział z dowolnego miejsca na Ziemi. Przykładem może tu być m.in. globalna e-petycja związana z Światową Organizacją Zdrowia [40], którą umożliwił zasięg cyfrowy bądź możliwość użycia wirtualnej przestrzeni do protestu na skalę Unii Europejskiej przez zjednoczonych obywateli krajów członkowskich. Cecha ta pozwala na nawiązanie kontaktu z 60% populacji [1], bez konieczności chodzenia od drzwi do drzwi czy stania na rogu ulicy i zachęcania przechodniów do podpisu petycji. Za zasięgiem cyfrowym przemawia więc zdecydowana oszczędność czasu i kapitału ludzkiego.

Trzecim pozytywnym czynnikiem jest pokojowy charakter protestów online. Emocje towarzyszące uczuciu niesprawiedliwości bądź złość wyrażana w demonstracji lub strajku powszechnym mogą doprowadzić do aktów przemocy, chuligaństwa i szkód [41]. W wirtualnej przestrzeni nawet najbardziej emocjonalni uczestnicy nie wpłyną na rzeczywisty wygląd ulic i placów, co należy uznać za zaletę rozwiązania cyfrowego skutkującą ochroną mienia publicznego. Pokojowość to także brak utrudnień w ruchu drogowym, brak konieczności angażowania służb porządkowych, brak opóźnień komunikacji publicznej, brak przemocy fizycznej – jednym zdaniem – oszczędność publicznych środków finansowych w szerokim znaczeniu.

Czwartym pozytywnym aspektem jest większe bezpieczeństwo. Jest to aspekt niezwykle ważny w krajach, w których przestrzeń publiczna jest ściśle regulowana lub znajduje się pod kontrolą wojskową. W takich przypadkach działania online są lepszą opcją niż potencjalnie niebezpieczne fizycznie działania „na żywo" [42]. Dzięki wirtualnej przestrzeni aktywni opozycjoniści niedemokratycznych rządów mają możliwość nagłośnienia sprawy na międzynarodowej arenie.

Słabnące zaufanie i kryzys tradycyjnych instytucji politycznych jest piątym czynnikiem zwiększającym przejście w stronę Internetu. Odnotowuje się upadek różnych tradycyjnych form totalnej organizacji polityki i zarządzania [29], która przegrywa z nowoczesnymi, elastycznymi i szybko reagującymi platformami mediów społecznościowych. Internet to możliwość przedstawienia swoich argumentów, problemów szerszemu gremium, często z uwypukleniem niezdarności instytucji państwowych. Pogłębianie tego kryzysu może w konsekwencji doprowadzić do integracji obywateli w kierunku e-demokracji wymuszając na przedstawicielach władzy modernizację systemu w kierunku wirtualizacji przestrzeni politycznej np. poprzez ułatwienie dyskusji publicznej i dopuszczenie różnorodności głosów, w tym głosów sprzeciwu.

Kolejnym istotnym czynnikiem przejścia w świat protestów online okazała się pandemia COVID-19. Konieczność zachowania dystansu społecznego oraz lockdowny pociągnęły za sobą konieczność przeniesienia protestów do wirtualnej rzeczywistości. W zdecydowanej większości akcje online łączono z działaniem w realu np. Strajk kobiet w Polsce w 2020 roku, ale wśród takich akcji znalazła się jedna zasługująca na uwagę. Był i jest to protest „Fridays for Future" przeniesiony z imponującym sukcesem prosto z ulic do sieci, gdzie zwielokrotniła się liczba uczestników [43]. Pandemia COVID-19 i protesty ruchu ekologicznego Grety Thunberg są obecnie jednym z najlepszych dowodów na całkowitą relokacje również protestów politycznych do Internetu.

W siódmym punkcie należy przytoczyć wzrost poczucia tożsamości zbiorowej, który po części również jest wynikiem głębszych refleksji wymuszonych wolnym czasem podczas lockdownów. Każdy ma kilka tożsamości społecznych, które wpływają na to, jak są traktowani w społeczeństwie i jak myślą o sobie. Każdy ma unikalną kombinację tego rodzaju tożsamości społecznych. Platformy mediów społecznościowych, ułatwiają tworzenie się grup tematycznych, a jak wspomniano wyżej ich zasięgi umożliwiają kontakt z osobami o podobnej tożsamości społecznej na skalę świata np. Afroamerykanie, matki, uchodźcy. Integracja cyfrowa następuje wokół zbiorowości o określonych cechach [38]. Im mniejsza tożsamość grupowa tym większa szansa skorzystania w proteście politycznym z sieci (np. osoby chorujące na rzadką chorobę mogą domagać się od obozu władzy w formie protestu refundacji leków).

Wśród innych czynników przemawiających za prowadzeniem protestów politycznych w Internecie przemawia brak regulacji prawnych dla organizacji strajków online. Jest to czynnik ambiwalentny. Z jednej strony brak zapisów w aktach prawnych pozwala kreować wirtualną przestrzeń demonstracyjną przez obywateli, z drugiej taka odgórna kreacja polityczna mogłaby się odbyć jedynie w pełnym zaufaniu społecznym. Nawiązanie we wstępie opracowania do narzędzi e-demokracji jakim jest ICT i możliwości e-uczestnictwa powoduje zaliczenie tego czynnika do pozytywnych.

7. Czynniki nie sprzyjające tworzeniu protestów politycznych w Internecie

Zestaw negatywnych czynników protestów online rozpoczyna ok. 40% populacja ludności na świecie, która nie posiada dostępu do Internetu [1], co w rezultacie oznacza, że realizacja strajków publicznych w sieci jest dla wielu jeszcze niedostępna i być może nieznana nawet na poziomie zdygitalizowanego aktywizmu. Niektórzy badacze wskazują, że przepaść i nierówności cyfrowe stanowią główną barierę do rozkwitu elektronicznych narzędzi demokratycznych, inni udowadniają, że brak Internetu nie stanowi przeszkody w uczestniczeniu w demonstracji ulicznej. Z punktu omawianego zagadnienia kwestia ta klasyfikuje brak dostępu do sieci jako kluczowy problem i w dodatku pozostawienie tak dużej marginalizacji stwarza szanse organom władzy publicznej choćby na podważenie lub wydłużenie w czasie protestu online.

Drugim ważnym czynnikiem znacznie ograniczającym budowę przestrzeni internetowej dla wyrażenia sprzeciwu wobec władzy są akty cyberprzestępczości. Działalność taka często odbywa się pod osłoną aktywizmu online, zaś granica pomiędzy protestem politycznym w sieci, a blokowaniem i botowaniem, hakowaniem stron internetowych czy cyberterroryzmem jest bardzo cienka [44]. Trafnym przykładem jest grupa „Anonymous", która z pierwotnych ataków cyfrowych przerodziła się w obrońcę słusznych protestów społecznych [18], choć nadal przez wielu postrzegana jest negatywnie. Należy zaakcentować, że cyberprzestępcy mogą również negatywnie wpłynąć na tworzenie, byt i efekt końcowy protestu online np. poprzez używanie botów [45].

Mnogość informacji docierających do obywateli utrudnia rozróżnienie co jest prawdziwe, a co dezinformacją. Kanały ICT są wykorzystywane w obie te strony globalnie przyciągają i odpychają potencjalnych e-uczestników i często mogą być wykorzystywane przez grupę reprezentującą odmienne poglądy w celu osiągnięcia korzyści. Istnieje duże prawdopodobieństwo, że odwiedzający wirtualną przestrzeń ulicznego strajku zostanie skutecznie zniechęcony np. brakiem porządku organizacyjnego, obraźliwymi komentarzami bądź poprzez świadomość bycia ofiarą fałszywej wiadomości.

Czwarty aspekt zakłócający rozwój cyfrowych protestów politycznych to własność wirtualnego miejsca (sieci i mediów). Zdecydowana większość protestów online odbywa się w mediach społecznościowych, których właścicielem jest osoba prywatna bądź konsorcjum, co sprawia wrażenie bezpiecznej przestrzeni wirtualnej. Mimo to niektóre rządy np. Indyjski i Chiński [46] potrafią odciąć swoich obywateli od sieci w obawie przed zamieszkami upolityczniając sieć dla swoich korzyści. Utrudniające działanie organów władzy publicznej może skutkować brakiem motywacji do organizacji kolejnego sprzeciwu [45]. Z kolei poczucie bezpieczeństwa prywatnych mediów społecznościowych burzą sytuacje, w których na platformach typu Facebook lub Twitter administratorzy usuwają lub blokują wpisy. Przykładem mogą tu być wydarzenia związane z wyborami prezydenckimi w Stanach Zjednoczonych w 2021 roku i sam fakt usunięcia wpisów i zablokowania konta Donalda Trumpa z powodu naruszenia zasad związanych z polityką uczciwości obywatelskiej [47], pokazujący możliwości właścicieli mediów społecznościowych. Precedens ten należy rozpatrywać w omawianym temacie wyłącznie w zakresie samego usunięcia i zablokowania treści i zastosowania kryterium uczciwości obywatelskiej, która jest już subiektywną oceną Facebooka i Twittera wywołującą konieczność zastanowienia się nad bezpieczeństwem wszystkich protestów politycznych online.

Piątym elementem niniejszego wykazu jest wskazanie na kwestię anonimowości w Internecie. Każde urządzenie podłączone do sieci zostawia po swojej wizycie w wirtualnej rzeczywistości ślad w postaci adresu IP (ang. *Internet Protocol*) co może budzić uzasadnione obawy co do e-uczestnictwa w proteście politycznym ze względu na późniejsze konsekwencje związane z możliwością identyfikacji np. w postaci mandatu za zakłócanie porządku publicznego lub nawet pozbawienie wolności. Lęk przed bezpośrednim ukaraniem może skutecznie ograniczać liczbę osób zaangażowanych w protest online, mimo używania serwerów pośredniczących (np. proxy).

W ramach tworzenia się tożsamości pojawia się kolejny psychologiczny aspekt. Orientacja na praktykę wyrażania siebie, wzrost wartości indywidualizmu, potrzeba aktywności twórczej, które to są realizowane poprzez sieci społecznościowe, w miejscu gdzie człowiek może tworzyć nieograniczone treści i kreować prywatność. Jako model takiego zachowania może posłużyć organizacja e-protestu politycznego dla osiągnięcia indywidualnych celów (np. korzyść materialna, zdobycie sławy). Badacze sygnalizują, że trend na indywidualność jest niekorzystny dla tworzenia i wchodzenia w nowe zbiorowości, które są z kolei nieodzownym elementem protestów publicznych [38]. Argument ten stanowi przeciwwagę w stosunku do przedstawionej w poprzedniej części budowy tożsamości grupowej. Ukierunkowanie na realizacje indywidualnych korzyści nie sprzyja motywacji do tworzenia i wchodzenia w zbiorowość.

Czynnikiem kończącym powyższe zestawienie jest trwałość grup protestujących. Łatwość dołączenia do wybranej grupy oferowana przez media społecznościowe ma swój biegun w prostocie jej opuszczenia, czego konsekwencją może być niewystarczająca identyfikacja ze zbiorowością organizującą cyfrowy protest polityczny [48] i brak silnych fundamentów, które pozwoliłyby na odtworzenie grupy i jej celów w przypadku nawrócenia pierwotnego powodu protestu online.

8. Podsumowanie

Wirtualny strajk to nie tylko wizjonerski pomysł, który czeka na przetestowanie, to pomysł, który już się sprawdza. Od wykiełkowania wraz z „Arabską Wiosną" w 2011 roku, kiedy to media społecznościowe skutecznie wykorzystane zostały jako narzędzia aktywizmu po obserwowany obecnie wzrost w postaci ukształtowanego – i co ważne – ekonomicznego protestu online „Friday for future" z 2020 roku rośnie zainteresowanie obywateli przestrzenią cyfrową także do wyrażania protestu wobec organów władzy publicznej. Wniosek taki można wysunąć na podstawie statystyki dotychczasowych kampanii, natomiast zbadanie deklaracji obywateli co do wyboru miejsca wyrażenia sprzeciwu (ulica vs Internet) jest wciąż przed badaczami. Przedstawione w pracy czynniki sprzyjające i niesprzyjające zmianie miejsca z ulic i placów na przestrzeń online mogą obecnie przechylić się w każdą ze stron. Rozwinąć się na skutek coraz nowszych, niosących korzyści technologii oraz zaufania obywateli do elektronicznych form kontaktu z organami władzy publicznej, bądź osłabnąć z tych samych przyczyn – natłoku informacji online i zaufania do tego, co jest przekazywane w sieci przez organy władzy publicznej.

Tym co wydaje się dominować w przeprowadzce protestu do sieci jest przede wszystkim ekonomia, za którą idą oszczędności czasu, kapitału ludzkiego, prywatnych i publicznych finansów oraz rosnące przekonanie, że przestrzeń online jest równorzędna przestrzeni w realu w sprawach kontaktu pomiędzy obywatelem a organami władzy publicznej (e-demokracja). Z drugiej strony widoczność w świecie fizycznym ma obecnie jeszcze mocniejszy przekaz, ponieważ nie ginie w masie innych wirtualnych informacji. Rodzi to pytanie o przyszłe aspekty spędzania czasu, które w obliczu opcji Metaversu mogą również przechylić się na korzyść Internetu.

Różnorodność czynników wpływających na transformację miejsca protestów politycznych stawia dodatkowe pytania badawcze: Czy grupa inicjująca protest posiada niezbędną w tematyce protestu wiedzę? Czy udział w proteście online zależy od indywidualnych umiejętności technologicznych? Kto powinien dokonać oceny słuszności żądań uczestników online? Jaki moment należy uznać już za protest publiczny w sieci? Czy należy uregulować kwestie organizacji protestu publicznego w prawie, czy pozostawić ją swobodnej kreacji obywatelskiej? Jak tożsamość uczestników cyfrowego protestu może być chroniona? W jaki sposób i w jakim czasie organy władzy publicznej powinny ustosunkować się do cyfrowego sprzeciwu obywateli? Która platforma do protestów politycznych jest najlepsza? Czy stworzenie nowej i wolnej od możliwości ingerencji państwa przestrzeni online zapewni obywatelom większe szanse na osiągnięcie celu? Kto powinien być właścicielem platformy do cyfrowych protestów? Czy e-protest formalnie powinno się uznać jako jedno z ostatecznych narzędzi e-demokracji?

Poznanie odpowiedzi na postawione wyżej pytania pogłębi wiedzę na temat wirtualnej przestrzeni dla protestów politycznych. Przestrzeń taka powinna cechować się bezpieczeństwem, niezależnością oraz wyborem w zakresie anonimowości. Protestujący przeciw organom władzy publicznej obywatel już przy obecnych regulacjach prawnych korzysta ze swoich praw międzynarodowych i żadne przepisy szczegółowe nie powinny budzić obaw o konsekwencje z wyboru takiej formy wyrażenia sprzeciwu, dlatego priorytetowo w przyszłości należy zadbać o wybór opcji związanej z anonimowością w sieci celem stworzenia ochrony aktywnych osób działających na rzecz społeczeństwa.

Literatura

1. Kemp S., *Digital-2022: Global Overview Report*, https://datareportal.com/reports/digital-2022-global-overview-report [data dostępu: 24.03.2022].
2. Leszczyńska E., *Analiza przemian użytkowania Internetu. Polacy w sieci*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin, 2019, s. 8.
3. Pangrazio L., Sefton J., *Digital rights, digital citizenship and digital literacy: What's the difference?*, Journal of New Approaches in Educational Research, Vol. 10, Nr 1, 2021, s. 15-27.
4. Komisja Spraw Konstytucyjnych, *Sprawozdanie w sprawie e-demokracji w Unii Europejskiej: potencjał i wyzwania*, Parlament Europejski, Bruksela, 2017, s. 3-5.
5. Główny Urząd Statystyczny, *Wykorzystanie technologii informacyjno-komunikacyjnych w jednostkach administracji publicznej, przedsiębiorstwach i gospodarstwach domowych w 2021 roku*, https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/nauka-i-technika-spoleczenstwo-informacyjne/spoleczenstwo-informacyjne/wykorzystanie-technologii-informacyjno-komunikacyjnych-w-jednostkach-administracji-publicznej-przedsiebiorstwach-i-gospodarstwach-domowych-w-2021-roku,3,20.html [data dostępu: 28.03.2022].
6. Kapsa I., Musiał-Karg M., *The Internet users' Opinions on public e-servicesempirical analysis*, 14th International Conference on Theory and Practice of Electronic Governance, 2021, s. 117-122.
7. Sobota M., *Społeczno-ekonomiczne aspekty głosowania elektronicznego*, Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, 86, Nr 1946, 2015, s. 519-526.
8. Petitpas A., Jaquet J.M., Sciarini P., *Does e-voting matter for turnout, and to whom?*, Electoral Studies, Vol. 71, 2021, s. 102-245.
9. Carpenter D., *Recruitment by petition: American abolitionism, French protestantism, English suppression, Perspectives on Politics*, Vol. 14, Nr 3, 2016, s. 700-723.
10. Lindner R., Riehm U., *Broadening participation through e-petitions? An empirical study of petitions to the German parliament*, Policy and Internet, Vol. 3, Nr 1, 2011, s. 1-23.
11. Dyjak D., *Przedmiot i forma petycji do PE*, E-Wydawnictwo. Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego, E-monografie, Nr 62, 2015, s. 165-174.
12. Briassoulis H., Becoming e-petition: *An assemblage-based framework for analysis and research*, SAGE Open, Vol. 11, Nr 1, 2021, s. 215.
13. Żołyński J., *Prawo do strajku generalnego. Rozważania de lege lataide lege ferenda*, Studia z Zakresu Prawa Pracy i Polityki Społecznej, 28, Nr 4, 2021, s. 269-291.
14. Chong D., *Political protest and civil disobedience*, International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences, 2010.
15. Matczak P., *Protest lokalny w Polsce*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, Rok LXII, Zeszyt 3, 2000, s. 151-160.
16. Taterka F., *Najstarszy strajk świata*, https://www.polityka.pl/tygodnikpolityka/historia/1795866,1,najstarszy-strajk-swiata.read [data dostępu 30.03.2022].
17. Baraniuk Ch., *Legalise digital protest*, New Scientist, 02624079, Tom 224, Nr 2992, 2014.
18. Tomblin J., Jenion G., *Sentencing 'Anonymous': exacerbating the civil divide between online citizens and government*, Police Practice and Research, Vol. 17, Nr 6, 2016, s. 507-519.
19. Kurzynoga M., *Warunki legalności strajku*, Wolters Kluwer, Warszawa, 2011.
20. European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, https://www.eurofound.europa.eu/observatories/eurwork/industrial-relations-dictionary/right-to-strike [data dostępu: 25.03.2022].

21. Karta Narodów Zjednoczonych, Statut Międzynarodowego Trybunału Sprawiedliwości i Porozumienie ustanawiające Komisję Przygotowawczą Narodów Zjednoczonych z dnia 26.06.1945 roku, (Dz. U. z 1947, Nr 23, poz. 90).
22. Powszechna deklaracja praw człowieka z dnia 10.12.1948 roku, (Dz. U. z 1989, Nr 29, poz. 155 z późn. zm.).
23. Konwencja o ochronie praw człowieka i podstawowych wolności z dnia 04.11.1950 roku, (Dz. U. z 1993, Nr 61, poz. 284 z późn. zm.).
24. Europejska karta społeczna z dnia 18.10.1961 roku, (Dz. U. z 1999, Nr 8, poz. 67).
25. Karta praw podstawowych Unii Europejskiej z dnia 07.12.2000 roku, (Dz. U. UE, C 83 z 30.03.2010).
26. Reda-Ciszewska A., *Prawo do strajku w świetle konwencji o ochronie praw człowieka i podstawowych wolności*, Studia Prawno-Ekonomiczne, T. 95, 2015.
27. Yang K.C., Kang Y., *Social media, political mobilization, and citizen engagement: A case study of the March 18, 2014, Sunflower student movement in Taiwan*, Handbook of research on citizen engagement and public participation in the era of new media, 2017, s. 360-388.
28. Fuentes M.A., https://www.britannica.com/topic/digital-activism [data dostępu: 28.03.2022].
29. Вадимовна П.А., *Genesis and factors of political Internet activism*, Society: Politics, Economics, Law, 2020, s. 21-24.
30. https://www.wirtualnemedia.pl/artykul/zbiorka-wosp-ostatnia-puszka-pawla-adamowicza-opinie-sila-mediow-spolecznosciowych [data dostępu: 31.03.2022].
31. Sokolov A., Olenitskaya C., Golovin Y., *Success factors of Internet-activism in social networks*, https://www.shs-conferences.org/articles/shsconf/pdf/2018/11/shsconf_cildiah2018_01175.pdf [data dostępu: 27.03.2022].
32. Greijdanus H., Matos C.A., Postmes T., Turner-Zwinkels F., Honari A., RoosRosenbusch H., *The psychology of online activism and social movements: relations between online and offline collective action*, Current Opinion in Psychology, Vol. 35, 2020, s. 49-54.
33. Wilkins D.J., Livingstone A.G., Levine M., *All click, no action? Online action, efficacy perceptions, and prior experience combine to affect future collective action*, Computers in Human Behavior, 91, 2019, s. 97-105.
34. https://about.facebook.com/meta/ [data dostępu: 28.03.2022].
35. Jędruch J., *Ray Oldenburg i jego teoria trzeciego miejsca*, Warsztaty Bibliotekarskie, Nr 1, 2015, http://warsztatybibliotekarskie.pedagogiczna.edu.pl/nr-12015-45/ray-oldenburg-i-jego-teoria-trzeciego-miejsca/ [data dostępu: 29.03.2022].
36. Wright S., *From „Third Place" to „Third Space": everyday political talk in non-political online spaces*, Vol. 19, 2015, s. 5-20.
37. https://cryps.pl/artykul/nieruchomosci-w-metaverse-czy-warto-inwestowac/ [data dostępu: 31.03.2022].
38. Speaking of Psychology, *The psychology of protest and activism with Lauren Duncan*, Podcast, https://www.apa.org/news/podcasts/speaking-of-psychology/protest-activism [data dostępu: 26.03.2022].
39. Scott A., Street J., *From media politics to e-protest*, Information, Communication and Society, Vol. 3, Nr 2, 2000, s. 215-240.
40. https://www.europarl.europa.eu/cmsdata/206961/covid19_related_petitions_16.04.2020.pdf [data dostępu: 31.03.2022].
41. Vicino T.J., Fahlberg A., *The politics of contested urban space: The 2013 protest movement in Brazil*, Journal of Urban Affairs, Tom 39, 2017, s. 1001-1016.
42. Adweek M.B., *Virtual protest when you can't in real life*, Holograms for Freedom for NoSomosDelito, Nr 31, 2015, s. 25.

43. https://www.dw.com/en/from-street-protests-to-digital-strikes-whats-next-for-fridays-for-future/a-55470742 [data dostępu: 24.03.2022].
44. Mercado S., *Here comes the cybernators*, Computer Law and Security Review, Vol. 22, Nr 5, 2006, s. 381-391.
45. Li X., *Hacktivism and the first amendment: Draving the line between cyber protests and crime*, Harvard Journal of Law and Technology, Vol. 27, Nr 1, 2013, s. 301-330.
46. Mayank B., Alasdair P., *India cuts Internet near Delhi as hundreds of farmers begin hunger strike*, Routers, https://www.reuters.com/article/us-india-farms-protests-idUSKBN29Z08R [data dostępu: 25.03.2022].
47. Długosz D., https://www.komputerswiat.pl/aktualnosci/internet/twitter-i-facebook-zawieszaja-konto-donalda-trumpa-i-usuwaja-jego-wpisy/nhxdd6s [data dostępu: 29.03.2022].
48. Gerbaudo P., *The persistence of collectivity in digital protest*, Information Communication and Society, Vol. 17, Nr 2, 2014, s. 264-268.

Psychologiczno-społeczne aspekty transformacji przestrzeni protestów politycznych

Streszczenie
Badania naukowe nad aktywizmem cyfrowym koncentrują się wokół wpływu Internetu i mediów społecznościowych na przepływ informacji i komunikacji w organizacji kampanii online. Istotną rolę w organizacji cyfrowych protestów politycznych odgrywają najnowsze narzędzia technologiczne. W niniejszym opracowaniu autorka dokonuje przeglądu literatury w zakresie czynników sprzyjających i niesprzyjających zmianie miejsca protestów politycznych z tradycyjnych ulic i placów do wirtualnych przestrzeni. Rozdział przedstawia ogólne podstawy prawne wyrażania sprzeciwu przez obywateli oraz zarys przestrzeni 3D jako przyszłego miejsca protestów. Przegląd badań z zakresu psychologii społecznej i politycznej oraz socjologii, technologii i prawa przeprowadzony w takich bazach danych jak EBSCO, Sciencedirect oraz Internecie przynosi zestawienie najważniejszych czynników wpływających na transformacje przestrzeni. W pracy pokazano, że wirtualne strajki cechuje większa ekonomia i możliwości rozwoju. Wskazano także obszary do przyszłych badań naukowych.
Słowa kluczowe: aktywizm cyfrowy, wirtualny protest, komunikacja polityczna, protest polityczny, przestrzeń 3D

Psychological and social aspects of the transformation of the space of political protests

Abstract
Research on digital activism concentrate around influence of the Internet and social media on the flow on information and communication in organizing online campaigns. Important role in organizing digital protests play the new techological tools. In this study, the author reviews the literature in terms of factors favoratable and unfavoratable change of place of political protests from traditional streets and squares into a virtual spaces. This chapter outlines the general law grounds for objecting by citizens and 3D space outline as a future place of protests. Review of research in the field of social and political psychology, sociology, technology and rights held in databases such as EBSCO, ScienceDirect and Internet, brings a summary of the most important factors influencing transformation of space. This chapter shows that virtual strikes are characterized by bigger economy and development possibilities. Areas for future research have also been identified.
Keywords: digital activism, virtual protest, political communication, political protest, 3D space

Łukasz Rupniak[1]

Quasi-ratyfikacja polsko-tajwańskiego porozumienia o unikaniu podwójnego opodatkowania z 21 października 2016 r.

1. Wprowadzenie

Republika Chińska, Chińskie Tajpej, Tajwan – wszystkie te określenia odnoszą się do tej samej, położonej w Azji wschodniej u wybrzeży Chińskiej Republiki Ludowej, jednostki terytorialnej. Polska, podobnie jak większość państw, nie uznaje państwowości Tajwanu. Konsekwencjami takiego stanu rzeczy są m.in. brak prawa legacji i zdolności traktatowej Republiki Chińskiej. Nie oznacza to jednak, że Polska nie utrzymuje z rządem w Tajpej żadnych relacji.

Tajwan, ze względu na swoje położenie geograficzne i potencjał gospodarczy, odgrywa istotną rolę w stosunkach międzynarodowych, co skutkuje koniecznością uregulowania wielu dwustronnych zagadnień. Jednym z nich jest określenie zasad wzajemnej współpracy w zakresie opodatkowania dochodów. Standardowo zagadnienie to regulowane jest w dwustronnych umowach międzynarodowych, które następnie stają się częścią krajowych porządków prawych danych państw. Wszak w przypadku Tajwanu i państw nieuznających jego państwowości rozwiązanie takie nie jest możliwe[2].

W polsko-tajwańskich stosunkach problem ten został rozwiązany poprzez zawarcie porozumienia[3] między *quasi*-dyplomatycznymi przedstawicielstwami Polski na Tajwanie i Tajwanu w Polsce. Porozumienie między Warszawskim Biurem Handlowym w Tajpej a Biurem Gospodarczym i Kulturalnym Tajpej w Warszawie w sprawie unikania podwójnego opodatkowania i zapobiegania uchylaniu się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu, podpisane 21 października 2016 r.[4] (polsko-tajwańskie porozumienie lub porozumienie), bo o nim mowa, nie stanowi umowy międzynarodowej w rozumienie międzynarodowych i krajowych norm prawnych, a więc nie jest prawnie wiążące i nie nakłada na strony zobowiązań prawnomiędzynarodowych. Jednak z uwagi na regulowaną materię należało je „wprowadzić" do polskiego systemu prawnego. Nastąpiło to w drodze ustawy transponującej, która wskazuje, że zasady unikania podwójnego opodatkowania określa porozumienie stanowiące załącznik do ustawy.

Przedmiotowy artykuł przedstawia wyniki analizy prawnego charakteru porozumienia, trybu jego „wprowadzenia" do polskiego systemu prawnego oraz przybliża argumenty uzasadniające określanie go mianem *quasi*-ratyfikacji.

---

[1] rupniak@yahoo.com, Wydział Prawa i Administracji, Uniwersytet Szczeciński, www.wpia.usz.edu.pl.

[2] Tajwan zawarł porozumienia o unikaniu podwójnego opodatkowania z 32 państwami [1].

[3] Autor posługuje się pojęciem „porozumienie" w odniesieniu do dokumentów niebędących umowami międzynarodowymi.

[4] Pierwszą próbę zawarcia polsko-tajwańskiego porozumienia w sprawie unikania podwójnego opodatkowania podjęto w 1996 r., kiedy to Warszawskie Biuro Handlowe w Tajpej i Biuro Gospodarcze i Kulturalne Tajpej w Warszawie wynegocjowały stosowny dokument. Jednak z uwagi na wątpliwości strony polskiej co do jego umiejscowienia w katalogu źródeł prawa w świetle przepisów nowej Konstytucji RP nie doszło do jego podpisania [2].

2. Geneza statusu prawnomiędzynarodowego Tajwanu

Analizę polsko-tajwańskiego porozumienia oraz trybu jego „wprowadzenia" do polskiego systemu prawnego poprzedzić należy przytoczeniem najważniejszych wydarzeń ze współczesnej historii Tajwanu, która wyraźnie determinuje obecny status prawnomiędzynarodowy Republiki Chińskiej. Historia ta rozpoczyna się pod koniec XVII w. wraz z włączeniem Tajwanu do Cesarstwa Chińskiego [3]. W 1895 r. na mocy traktatu z Shimonoseki państwo chińskie oddało wyspę, ówcześnie znaną raczej pod nazwą Formoza, Cesarstwu Japońskiemu, które władało nią do zakończenia II wojny światowej [4, s. 167]. Jednak jesienią 1945 r. Tajwan ponownie znalazł się pod administracją chińską [5, s. 34]. Koniec II wojny światowej na kontynencie azjatyckim nie przyniósł jednak pokoju na obszarze państwa chińskiego z uwagi na trwającą chińską wojnę domową. Naprzeciw siebie stanęły wspierany przez Stany Zjednoczone nacjonalistyczny Kuomintang oraz wspierani przez Związek Radziecki chińscy komuniści. Dnia 1 października 1949 r. rząd komunistyczny proklamował utworzenie Chińskiej Republiki Ludowej [6, s. 59-61], która stopniowo zyskiwała uznanie świata (w 1979 r. także Stanów Zjednoczonych) [7]. W tym samym czasie rząd kuomintangowski został wyparty z Chin kontynentalnych i zmuszony do przeniesienia się na Tajwan. Kolejny zwrot przyniósł 1950 r. i wybuch wojny koreańskiej oraz zaangażowanie w nią Chińskiej Republiki Ludowej. Mając na względzie sytuację międzynarodową w traktacie pokojowym zawartym z aliantami w San Francisco we wrześniu 1951 r. Japonia zrzekła się co prawda wszelkich praw do Tajwanu, ale jednocześnie nie wskazała, że następuje to na korzyść państwa chińskiego [5, s. 34; 8]. Nie przeszkodziło to jednak Chińskiej Republice Ludowej utrzymywać, że Tajwan stanowi część składową państwa chińskiego, którego jedynym reprezentantem jest rząd w Pekinie. Analogiczne stanowisko zajął Tajwan, który rościł sobie prawo do zwierzchnictwa nad całym terytorium Chin [3], a więc również nad Chinami kontynentalnymi, nie tracą nadziei na ich „wyzwolenie" [6, s. 95].

Wzajemnie wykluczające się stanowiska Chińskiej Republiki Ludowej i Tajwanu doprowadziły do sporu o reprezentację państwa chińskiego na forum Organizacji Narodów Zjednoczonych (ONZ). Chiny są członkiem założycielem ONZ oraz stałym członkiem Rady Bezpieczeństwa. Pierwotnie rolę reprezentanta państwa chińskiego pełnił rząd tajwański, który jednak w październiku 1971 r. rezolucją Zgromadzenia Ogólnego ONZ został tego uprawnienia pozbawiony, a jego miejsce zajął rząd Chińskiej Republiki Ludowej [3, 5, s. 37, 9]. W takiej sytuacji wiele państw uznało Chińską Republikę Ludową za jedynego reprezentanta państwa chińskiego i zerwało stosunki dyplomatyczne z Tajwanem [3].

Pomimo niekorzystnej dla Tajwanu zmiany jego sytuacji międzynarodowej, rząd w Tajpej nadal efektywnie funkcjonował i umacniał swoją pozycję. Rok 1987 przyniósł zakończenie dyktatorskich rządów Kuomintangu, a w latach kolejnych Tajwan stał się silną gospodarczo demokracją [3]. Obecnie gospodarka Republiki Chińskiej, z PKB *per capita* w wysokości 24 502 USD oraz piątymi największymi rezerwami walutowymi na świecie [10], odgrywa niepoślednią rolę w światowym obrocie gospodarczym, a rząd w Tajpej jest ważnym partnerem biznesowym wielu państw i aktywnie uczestniczy w życiu społeczności międzynarodowej.

3. Współczesny status prawnomiędzynarodowy Tajwanu i jego konsekwencje

Skomplikowana historia Tajwanu rzutuje na współczesny status prawnomiędzynarodowy wyspy, który eufemistycznie można określić jako nieokreślony. W pierwszej kolejności zwrócić należy uwagę, że Republika Chińska została uznana za państwo i utrzymuje stosunki dyplomatyczne z zaledwie 13 państwami[5]. Pozostałe państwa, w tym Polska[6], nie uznają jej państwowości.

W doktrynie prawa międzynarodowego publicznego podnosi się, że Tajwan nie jest państwem w sensie prawnomiędzynarodowym ponieważ nie potwierdził w sposób wyraźny swojej secesji od Chin kontynentalnych [13]. W konsekwencji Republikę Chińską charakteryzuje się jako *terytorium o nieokreślonym statusie* [14, s. 100-101], *jednostkę terytorialną sui generi* [4, s. 161], *jednostkę terytorialną o częściowym uznaniu międzynarodowym* [15], czy najczęściej jako *reżim de facto* [3, 14, s. 100 przypis 104, 16]. Nie wdając się w tym miejscu w szczegółowe dywagacje na temat obecnego statusu prawnomiędzynarodowego Tajwanu, na potrzeby poniższych rozważań, wystarczająca jest konstatacja, że społeczność międzynarodowa, z kilkoma wyjątkami, nie uznaje jego państwowości.

Prawnomiędzynarodową konsekwencją braku uznania państwowości Tajwanu jest m.in. brak prawa legacji (*ius legationis*). W efekcie wiele państw utrzymuje z Republiką Chińską jedynie stosunki *quasi*-dyplomatyczne prowadzone przez biura handlowe lub kulturalne, a nie przez ambasady [3]. Taki *modus operandi* przyjęła również Polska. Interesy państwa polskiego i Polaków na Tajwanie reprezentuje Biuro Polskie w Tajpej (do 2018 r. funkcjonujące pod nazwą Warszawskie Biuro Handlowe w Tajpej) stanowiące oficjalne przedstawicielstwo Polski na Tajwanie [17]. Z kolei interesy Tajwanu i Tajwańczyków w Polsce reprezentuje Biuro Przedstawicielskie Tajpej w Polsce (do 2018 r. funkcjonujące pod nazwą Biuro Gospodarcze i Kulturalne Tajpej w Warszawie) [18].

Brak uznania państwowości Tajwanu skutkuje również, poza brakiem prawa legacji, brakiem zdolności traktatowej (*ius tractatuum*)[7]. Przysługuje ona bowiem jedynie państwom oraz innym podmiotom prawa międzynarodowego zgodnie z zasięgiem ich uznania lub nadania (głównie organizacjom międzynarodowym) [19]. W konsekwencji Tajwan nie ma możliwości zawierania umów międzynarodowych z państwami, które nie uznały jego państwowości. Nie oznacza to jednak, że żadne dwustronne porozumienia nie są z nim zawierane. Jak podkreślono bowiem na wstępie, Republika Chińska jest atrakcyjnym partnerem gospodarczo-biznesowym, co wymusza regulowanie wielu dwustronnych kwestii na poziomie międzynarodowym, jednak bez zawierania umów międzynarodowych.

---

[5] Tajwan utrzymuje obecnie stosunki dyplomatyczne ze Stolicą Apostolską oraz 13 państwami: Wyspami Marshalla, Nauru, Palau, Tuwalu, Eswatini, Belize, Gwatemalą, Haiti, Hondurasem, Paragwajem, Saint Kittis i Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent i Grenadyny [11].

[6] Polityka polskiego rządu w stosunku do kwestii Tajwanu opiera się na akceptacji zasady „jednych Chin". W konsekwencji Polska uznaje istnienie jednego państwa chińskiego, w którego skład wchodzi również Tajwan, a spór o jego status prawnomiędzynarodowy uznaje za wewnętrzną sprawę narodu chińskiego. W ocenie polskiego rządu Tajwan stanowi gospodarczo i handlowo niezależną jednostkę, z którą nie są utrzymywane kontakty polityczne [12].

[7] Odmiennie np. Ahl B. [3].

4. Międzynarodowa współpraca w zakresie eliminowania podwójnego opodatkowania dochodów

Jednym z takich zagadnień jest problematyka międzynarodowej współpracy w zakresie eliminowania podwójnego opodatkowania dochodów. Zjawisko podwójnego opodatkowania dochodów występuje w sytuacji, gdy na tego samego podatnika nakładane są w dwóch państwach analogiczne podatki z tego samego tytułu i za ten sam okres. W konsekwencji podatnik prowadząc działalność w dwóch państwach narażony jest na ponoszenie podwójnego obciążenia podatkowego [20, s. 107].

W stosunkach między państwami zasady współpracy w zakresie eliminowania podwójnego opodatkowania dochodów regulowane są w dwustronnych umowach międzynarodowych. W celu ułatwienia i przyspieszenia ich zawierania Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju oraz ONZ opracowały modelowe konwencje w sprawie unikania podwójnego opodatkowania [21, 22], na których wzorowanych jest *gros* umów zawieranych przez państwa, w tym Polskę [20, s. 107]. Do tej pory Polska zawarła tego rodzaju dokumenty z 90 podmiotami[8].

Adresatami przepisów umów międzynarodowych o unikaniu podwójnego opodatkowania zawieranych przez Polskę są osoby fizyczne oraz osoby prawne podejmujące określoną działalność zarówno w Polsce, jak i w państwie drugiej strony umowy, a także polskie organy podatkowe stosujące przepisy umów. Tego rodzaju umowy dotyczą spraw uregulowanych w ustawie (m.in. w ustawie 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych [24] oraz w ustawie z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych [25]), w konsekwencji związanie nimi Polski następuje, zgodnie z art. 89 ust. 1 pkt 5 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Konstytucja) [26], w trybie ratyfikacji za uprzednią zgodą wyrażoną w ustawie. W efekcie ich przepisy stanowią źródło polskiego prawa podatkowego.

Dla porządku przypomnieć należy, że pojęcie umowy międzynarodowej jest jednym z podstawowych pojęć prawa międzynarodowego, budzącym do dziś liczne spory w doktrynie. Najważniejszą definicję umowy międzynarodowej zawiera art. 2 ust. 1 Konwencji wiedeńskiej o prawie traktatów, sporządzonej w Wiedniu dnia 23 maja 1969 r. [27] (KWPT), który stanowi, że oznacza ona *międzynarodowe porozumienie między państwami, zawarte w formie pisemnej i regulowane przez prawo międzynarodowe, niezależnie od tego, czy jest ujęte w jednym dokumencie, czy w dwóch lub więcej dokumentach, i bez względu na jego szczególną nazwę*. Należy jednak pamiętać, że definicja ta ma zastosowanie jedynie do państw i to państw-stron KWPT[9]. Jednak spotykany jest również pogląd, zgodnie z którym może ona stanowić normę prawa zwyczajowego [14, s. 34].

[8] Autor celowo nie posługuje się w tym miejscu pojęciami „umowy międzynarodowej" i „państwa", gdyż dokumenty te zostały zawarte także z Wyspą Man, Jersey oraz Tajwanem. W pierwszych dwóch przypadkach zostały zawarte w formie umów międzynarodowych, ponieważ jednostki te, niebędące państwami, w ograniczonym zakresie dysponują *ius tractatuum* [23].

[9] Warto zauważyć, że KWPT podpisała Republika Chińska, a nie Chińska Republika Ludowa. Pekin przystępując do KWPT w 1997 r. złożył deklarację, zgodnie z którą *podpisanie Konwencji przez władze Tajwanu dnia 27 kwietnia 1970 r. w imieniu „Chin" jest nielegalne, a w konsekwencji nieważne*, ang. *The signature to the said Convention by the Taiwan authorities on 27 April 1970 in the name of "China" is illegal and therefore null and void* [28].

Powszechnie przyjmuje się jednak, że umowę międzynarodową stanowi zgodne oświadczenie woli dwu lub więcej podmiotów prawa międzynarodowego kreujące prawa i obowiązki prawnomiędzynarodowe, regulowane przez prawo międzynarodowe [29, 30].

Jednak jak słusznie zauważa A. Wyrozumska pojęcie umowy międzynarodowej w prawie krajowym i prawie międzynarodowym nie musi być tożsame. Nie każda więc umowa międzynarodowa w sensie prawnomiędzynarodowym będzie stanowić umowę na gruncie prawa krajowego [14, s. 94]. W przypadku prawa polskiego art. 2 pkt 1 ustawy z dnia 14 kwietnia 2000 r. o umowach międzynarodowych (u.u.m.) [31] definiuje umowę międzynarodową w analogiczny do KWPT sposób. Z tą jednak różnicą, że rozszerza jej zakres podmiotowy na wszystkie podmioty prawa międzynarodowego[10].

Z uwagi na akceptację przez Polskę zasady „jednych Chin", a w konsekwencji wobec braku uznania przez państwo polskie państwowości Tajwanu, zawarcie z nim umowy międzynarodowej nie jest możliwe, a precyzyjniej – jest możliwe, ale oznaczałoby uznanie dorozumiane jego państwowości [32]. Jednak poza umowami międzynarodowymi współpraca międzynarodowa odbywa się współcześnie również na podstawie różnego rodzaju dokumentów niewiążących prawnie.

Dokumenty niewiążące prawnie (obecnie najczęściej spotyka się *Memoranda of Understanding*), *a contrario* do umów międzynarodowych, nie wyrażają norm prawnie wiążących, a jedynie oczekiwania co do zachowania stron (co w tym przypadku kluczowe – nie muszą to być podmioty prawa międzynarodowego) w stosunkach międzynarodowych [14, s. 696-703]. W konsekwencji nie kreują one zobowiązań prawnomiędzynarodowych i nie są regulowane prawem międzynarodowym. Dla podkreślenia ich charakteru i odrębności od umów międzynarodowych w praktyce traktatowej większości państw wykształcił się zwyczaj stosowania w nich formy oraz terminologii odrębnych od tych stosowanych umowach międzynarodowych.

Jednak omawiane porozumienie już *prima facie* wydaje się wymykać kryteriom obu omówionych kategorii dokumentów. Z jednej bowiem strony nie stanowi ono umowy międzynarodowej, a więc nie jest prawnie wiążące i nie kreuje zobowiązań prawnomiędzynarodowych. Z drugiej jednak nie wyraża jedynie oczekiwań co do zachowania drugiej strony we wzajemnych stosunkach, lecz w bardzo szczegółowy sposób reguluje konkretną materię ustawową, w sposób niemalże identyczny do sposobu jej uregulowania w prawnie wiążących umowach międzynarodowych. Ponadto wydaje się, że intencją i celem stron polsko-tajwańskiego porozumienia jest wywołanie, po spełnieniu dodatkowych czynności, precyzyjnie określonych skutków prawnych w ich prawie wewnętrznym. Przedmiotowe porozumienie nie jest więc umową międzynarodową, bo taką być nie może, ale nie jest również klasycznym dokumentem niewiążącym prawnie. Stanowi ono kompilację elementów charakterystycznych dla obu kategorii dokumentów.

Elementami i cechami polsko-tajwańskiego porozumienia charakterystycznymi dla umów międzynarodowych są:

- zakres przedmiotowy – charakterystyczny dla umów międzynarodowych, który dotychczas w tej właśnie formie był regulowany;

[10] Należy również zauważyć, że pojęcie podmiotu prawa międzynarodowego, o którym wspomina u.u.m., należy definiować zgodnie z prawem międzynarodowym. W tym przypadku prawo krajowe nie może go definiować odmiennie [14, s. 98].

- treść porozumienia – wzorowana, a w dużej części powtarzająca treść konwencji modelowej w sprawie unikania podwójnego opodatkowania przygotowanej przez Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, która została opracowana z myślą o państwach i umowach międzynarodowych przez nie zawieranych[11];
- cel porozumienia – po podjęciu dodatkowym czynności ma stanowić źródło prawa powszechnie obowiązującego;
- terminologia – w praktyce traktatowej państw wytworzył się zwyczaj, zgodnie z którym w dokumentach niewiążących prawnie stosuje się inną niż w umowach międzynarodowych terminologię[12] [34]. W tym przypadku użyto jednak, z drobnymi wyjątkami, terminologii charakterystycznej dla umów międzynarodowych. Dla przykładu:
  - w nazwie porozumienia zostało użyte słowo *agreement*, co zgodnie z polską praktyką traktatową tłumaczy się raczej jako „umowa" i które zwyczajowo zarezerwowane jest dla umów międzynarodowych[13];
  - w treści artykułowanej porozumienia posłużono się czasownikiem *shall* (brak odpowiednika w języku polskim), który ze względu na swój zobowiązaniowy charakter stosowany jest w umowach międzynarodowych, podczas gdy w dokumentach niewiążący prawnie zastępowany jest przez czasownik *will*;
  - wprowadzono stwierdzenie uzgodnienia tekstu w brzmieniu *have agreed as follows*, podczas gdy w dokumentach niewiążących prawnie zaleca się np. *have decided as follows*;
  - w art. 27 posłużono się formułą *shall enter into force*, którą zwyczajowo stosuje się w umowach międzynarodowych, a która w dokumentach niewiążących prawnie zastępowana jest przez np. *will become effective*. Dodatkowo w przypadku tych drugich zaleca się, aby wchodziły one w życie w momencie podpisania. W tym przypadku postanowiono jednak, że porozumienie wejdzie w życie *w dniu daty późniejszej z (...) notyfikacji* (*on the date of the latter of (...) notifications*);
  - w testimonium zawarto charakterystyczną dla umów międzynarodowych korroborację (*In witness whereof the undersigned, being duly authorized thereto have signed this Agreement*).

  Wyjątkiem od terminologii charakterystycznej dla umów międzynarodowych jest m.in. zastąpienie słowa „państwa" (*state*") słowem „terytoria" (*territories*; np. w art. 1). Taka zmiana wynika oczywiście z faktu nieuznawania przez Polskę państwowości Tajwanu. Prowadzi to jednak do wprowadzenia do porozumienia kuriozalnych wyrażeń w rodzaju „obywatel terytorium" (*a national of that territory*; np. w art. 19 ust. 1 lit. b ppkt i), czy „ustawodawstwo wewnętrzne terytorium" (*the domestic laws of territory*; art. 26 ust. 2).

[11] Porozumienie jest również analogiczne w swej treści do innych umów międzynarodowych w sprawie unikania podwójnego opodatkowania zawartych przez Polskę, np. do Umowy między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Demokratyczno-Socjalistycznej Republiki Sri Lanki w sprawie unikania podwójnego opodatkowania i zapobiegania uchylaniu się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu, podpisanej w Kolombo dnia 6 października 2015 r. [33].

[12] W zakresie terminologii stosowanej przez Polskę w dokumentach niewiążących prawnie zob. *Wytyczne traktatowe Ministerstwa Spraw Zagranicznych* [35].

[13] Należy jednak pamiętać, że zgodnie z art. 2 pkt 1 u.u.m. nazwa dokumentu nie ma znaczenia dla jego klasyfikacji jako umowa międzynarodowa.

- tryb wypowiedzenia – art. 28 stanowi, że porozumienie będzie obowiązywać do czasu wypowiedzenia go przez właściwe organy, które to wypowiedzenie może nastąpić na co najmniej sześć miesięcy przed końcem każdego roku kalendarzowego rozpoczynającego się po upływie pięciu lat od dnia, w którym porozumienie weszło w życie. Tak długi okres wypowiedzenia charakterystyczny jest dla umów międzynarodowych.

Z kolei elementami i cechami charakterystycznymi dla dokumentów niewiążących prawnie są:

- brak polskiej wersji językowej porozumienia – z uwagi na fakt, że porozumienie nie stanowi umowy międzynarodowej nie ma do niego zastosowania art. 6 ustawy z dnia 7 października 1999 r. o języku polskim [36], stanowiący prawny obowiązek sporządzania umów międzynarodowych w języku polskim;
- charakter prawny podmiotów zawierających porozumienie – jego stronami są Warszawskie Biuro Handlowe w Tajpej oraz Biuro Gospodarcze i Kulturalne w Tajpej w Warszawie, a więc, w przypadku Polski, nie Rzeczpospolita Polska *per se*, jak ma to miejsce w przypadku umów międzynarodowych. Zarówno w 2016 r., jak i obecnie Warszawskie Biuro Handlowe w Tajpej, a obecnie Biuro Polskie w Tajpej, stanowi *inną jednostkę organizacyjną*[14] podległą Ministrowi Spraw Zagranicznych [37, 38]. Analogiczny status wydaje się mieć Biuro Przedstawicielskie Tajpej w Polsce. Są to ponadto oficjalne przedstawicielstwa odpowiednio Polski i Tajwanu [17, 18]. Wydaje się więc, że są to podmioty prawa publicznego, aczkolwiek, w przypadku Polski, nie działające w zakresie traktatowym w imieniu państwa;
- niewiążący prawnie charakter;
- brak skutku prawnego w prawie polskim – porozumienie samo w sobie nie wywołuje takich skutków – do tego potrzebne jest jego „wprowadzenie" do polskiego systemu prawnego.

Uwzględniając treść i formę polsko-tajwańskiego porozumienia, a także intencje stron zasadne wydaje się twierdzenie, zgodnie z którym porozumienie jest swego rodzaju porozumieniem hybrydowym, albo raczej, z uwagi na tło sprawy, porozumieniem protezowym. Profesor A. Wyrozumska analogiczne porozumienia określa mianem „*quasi*-umów" [14, s. 100-101]. Określenie to wydaje się dobrze oddawać charakter dokumentu, bowiem nie stanowi on ani umowy międzynarodowej, ani klasycznego dokumentu o niewiążącym prawnie charakterze. Konstatacja ta nie ma jednak znaczenia dla skutków prawnych porozumienia w prawie polskim, a precyzyjnie – dla braku takich skutków. Ma jednak znaczenie dla trybu jego „wprowadzenia" do polskiego systemu prawnego.

5. Procedura „związania" Polski porozumieniem

Niewiążący prawnie charakter polsko-tajwańskiego porozumienia (*quasi*-umowy) powodował, że nie mogło ono wywoływać skutków prawnych analogicznych do tych, które wywołują umowy międzynarodowe w sprawie unikania podwójnego opodatkowania zawierane przez Polskę i nie mogło stać się częścią polskiego systemu prawnego, a bez tego nie mogło stanowić źródła prawa podatkowe. Polska nie mogła „wprowadzić"

[14] Inną niż: przedstawicielstwa dyplomatyczne, stałe przedstawicielstwa przy organizacjach międzynarodowych, urzędy konsularne, urzędy konsularne kierowane przez konsulów honorowych, instytuty polskie i ośrodki kultury polskiej.

przedmiotowego porozumienia do polskiego systemu prawnego w sposób przewidziany dla umów międzynarodowych. W celu osiągnięcia takiego skutku potrzebne było więc znalezienie alternatywnego sposobu „związania" Polski porozumieniem.

Rozważane były co najmniej trzy możliwości. Pierwsza, proponowana przez Biuro Analiz Sejmowych, polegała na rozszerzeniu na Tajwan przepisów krajowych dotyczących unikania podwójnego opodatkowania, poprzez zmianę ustaw podatkowych, w których pojęcie podatnika odnosi się do państwa lub do ratyfikowanych umów międzynarodowych, przy jednoczesnym uzależnieniu ich stosowania od zasady wzajemności [20, s. 112-113].

Druga, proponowana przez Radę Legislacyjną przy Prezesie Rady Ministrów, polegająca na uchwaleniu ustawy transponującej porozumienie z załącznikiem w postaci porozumienia i zapewniającej jej wykonywalność w polskim systemie prawnym na zasadzie wzajemności [39].

Trzecia, podniesiona przez Biuro Legislacyjne Kancelarii Senatu, polegająca na uchwaleniu ustawy transponującej porozumienie, lecz nie w formie załącznika do ustawy, a poprzez „przełożenie" tekstu polsko-tajwańskiego porozumienia na część artykułowaną ustawy, uwzględniając w ten sposób instytucje polskiego porządku prawnego. W ten sposób zminimalizowanoby ryzyko wystąpienia potencjalnych wątpliwości interpretacyjnych co do pojęć występujących w porozumieniu, charakterystycznych dla umów międzynarodowych, a nie dla języka ustaw [39].

Ostatecznie wybrano rozwiązanie zaproponowane przez Radę Legislacyjną przy Prezesie Rady Ministrów polegające na uchwaleniu ustawy transponującej porozumienie do polskiego systemu prawnego, z załącznikiem w postaci porozumienia w języku angielskim i jego tłumaczenia na język polski.

6. Ustawa transponująca polsko-tajwańskie porozumienie do polskiego systemu prawnego

Polsko-tajwańskie porozumienie zostało transponowane do polskiego systemu prawnego ustawą z dnia 29 grudnia 2016 r. o unikaniu podwójnego opodatkowania oraz zapobieganiu uchylania się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu między Rzecząpospolitą Polska a terytorium, do którego stosuje się prawo podatkowe należące do właściwość Ministra Finansów Tajwanu (ustawa) [41]. Ustawa była projektem rządowym, składa się z zaledwie pięciu artykułów oraz załącznika w postaci porozumienia w języku angielskim oraz jego tłumaczenia na język polski. Celem ustawy, jak czytamy w uzasadnieniu do niej, jest *stworzenie ram prawnych, na podstawie których określone zostaną zasady wzajemnej współpracy w zakresie opodatkowania dochodów, poprzez transponowanie przepisów zawartego porozumienia* [40].

Wybrane przez projektodawcę rozwiązanie zasługuje na aprobatę, o czym w dalszej części artykułu, aczkolwiek sama treść i forma ustawy może budzić, pomimo swoich zalet, zastrzeżenia natury legislacyjnej.

Po pierwsze, art. 1 ustawy stanowi, że zasady unikania podwójnego opodatkowania (…) *między Rzecząpospolitą Polską a terytorium, do którego stosuje się prawo podatkowe należące do właściwości Ministra Finansów Tajwanu, określa* Porozumienie (…)*, które stanowi załącznik do ustawy. Z kolei zgodnie z porozumieniem, poprzez terytorium należy rozumieć terytorium, do którego stosuje się prawo podatkowe*

należące do właściwości polskiego Ministerstwa Finansów[15]. W pierwszej kolejności należy zauważyć, że terytorium określone w porozumieniu nie istnieje. Wynika to bowiem z faktu, że w polskim systemie prawnym organem jest minister kierujący danym działem administracji rządowej, w tym przypadku minister właściwy do spraw finansów publicznych, a nie ministerstwo. To drugie jest jedynie urzędem administracji rządowej, który obsługuje danego ministra. W drugiej kolejności należy zwrócić uwagę, że ustawa wskazuje, że porozumienie określa zasady unikania podwójnego opodatkowania między Polską a Tajwanem. Wydaje się więc, że w ten pośredni sposób ustawodawca błędnie utożsamił Rzeczpospolitą Polską z terytorium, do którego stosuje się prawo podatkowe należące do właściwości polskiego Ministerstwa Finansów, które co więcej nie istnieje. Rozwiązanie to wydaje się co najmniej dalece niezręczne.

Po drugie, ustawa (art. 1) stanowi, że zasady unikania podwójnego opodatkowani oraz zapobiegania uchylania się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu określa polsko-tajwańskie porozumienie, które stanowi załącznik do ustawy. Wydaje się jednak, że zasady te powinna określać ustawa, a nie porozumienie o niewiążącym prawnie charakterze. Oczywiście porozumienie stanowi załącznik do ustawy, a więc stanowi jego integralną część. Niemniej takie brzmienie ustawy należy uznać za niedopatrzenie legislacyjne, gdyż może ono sugerować adresatom przepisów, że porozumienie ma charakter wiążący.

Po trzecie, zasady unikania podwójnego opodatkowani oraz zapobiegania uchylania się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu określa, jak zostało wskazane w art. 1 ustawy, porozumienie stanowiące załącznik do ustawy. Porozumienie zostało zawarte w języku angielskim, a następnie „jedynie" przetłumaczone na język polski. W konsekwencji zasadne jest twierdzenie, zgodnie z którym przepisy polskiej ustawy (wskazane porozumieniu stanowiącym załącznik do ustawy) zostały *de facto* zredagowane w języku angielskim i następnie „jedynie" przetłumaczone na język polski. Wydaje się, że takie rozwiązanie może pozostawać w sprzeczności z art. 2 (zasada jednoznaczności prawa) i art. 27 (język urzędowy w Rzeczypospolitej Polskiej) Konstytucji [42], które nakazują redagowanie przepisów prawnych w języku polskim [39]. Wydaje się więc, że optymalnym rozwiązaniem byłoby zawarcie porozumienia w co najmniej dwóch wersjach językowych – w języku polskim i angielskim.

Po czwarte, art. 2 ust. 1 ustawy stanowi, że ilekroć w przepisach odrębnych jest mowa o umowach o unikaniu podwójnego opodatkowania, umowach w sprawie unikania podwójnego opodatkowania, których stroną jest Rzeczpospolita Polska lub ratyfikowanych przez Rzeczpospolitą Polską innych umowach międzynarodowych dotyczących problematyki podatkowej, należy przez to rozumieć również Porozumienie. Wydaje się, że również w tym miejscu ustawodawca dopuścił się niedopatrzenia legislacyjnego, ponieważ z wyżej wymienionymi umowami należy utożsamiać ustawę, a nie samo porozumienie (pomimo, że stanowi załącznik do ustawy).

Z kolei na aprobatę zasługują dwa kolejne rozwiązania przyjęte w ustawie. Artykuł 2 ust. 2 ustawy stanowi bowiem, że ilekroć w przepisach prawa podatkowego z zakresu podatków od dochodów jest mowa o państwie, należy przez to rozumieć

[15] Art. 1 porozumienia stanowi, że dotyczy ono osób, które mają miejsce zamieszkania lub siedzibę na jednym lub obu terytoriach, a w art. 2 ust. 1, że ma zastosowanie do podatków od dochodu, pobieranych na terytoriach, bez względu na sposób ich poboru. Kluczowe w tym zakresie jest więc pojęcie „terytorium". Art. 3 ust. 1 lit. b definiuje to pojęcie poprzez odesłanie do art. 2 ust. 3 lit. a lub b.

również terytorium, do którego stosuje się prawo podatkowe należące do właściwości Ministra Finansów Tajwanu[16]. Pomimo formalnego zrównania na gruncie przepisów prawa podatkowego z zakresu podatków od dochodu pojęcia „państwo" z Tajwanem, przepisu tego nie należy interpretować jako dorozumiane uznanie przez Polskę państwowości Tajwanu, gdyż nie taki jest cel przedmiotowego przepisu oraz z uwagi na fakt, że ma on zastosowanie jedynie do precyzyjnie wskazanych przepisów prawa podatkowego.

Artykuł 3 ust. 1 stanowi z kolei, że ustawę stosuje się pod warunkiem stosowania Porozumienia na terytorium, do którego stosuje się prawo podatkowe należące do właściwości Ministra Finansów Tajwanu[17]. Polsko-tajwańskie porozumienie nie stanowi umowy międzynarodowej, a tym samym zasada *pacta sunt servanda* nie ma do niego zastosowania. W konsekwencji dzięki uzależnieniu stosowania ustawy od stosowania polsko-tajwańskiego porozumienia przez Tajwan ustawodawca osiągnął skutek zbliżony do skutku wynikającego z zawarcia umowy międzynarodowej, tj. takie same zasady będą obowiązywać równolegle w Polsce i na Tajwanie. Dodatkowo takie rozwiązanie „wymusza" na Tajwanie stosowanie polsko-tajwańskiego porozumienia, w celu zapewnienia stosowania analogicznych zasad przez Polskę. W konsekwencji, jak słusznie zauważył projektodawca w uzasadnieniu do projektu ustawy, wzajemność będzie dotyczyć zarówno kwestii materialnoprawnych, jak i ram czasowych wejścia w życie i obowiązywania przepisów [40].

7. Podsumowanie

Zgodnie z polityką zagraniczną państwa polskiego Tajwan nie stanowi odrębnego od Chin państwa, a jedynie, zgodnie z zasadą „jednych Chin", jego część. Polska nie utrzymuje z Tajwanem oficjalnych stosunków dyplomatycznych, a jedynie stosunki *quasi*-dyplomatyczne utrzymywane przez Biuro Polskie w Tajpej i Biuro Przedstawicielskie Tajpej w Warszawie. Stosunki te są relatywnie dobrze rozwinięte i względnie zróżnicowane (od kulturalnych po gospodarcze). W rezultacie polskie podmioty chętnie podejmują działalność w Republice Chińskiej, podobnie jak podmioty tajwańskie w Polsce. Powoduje to konieczność uregulowania w tożsamy sposób wielu dwustronnych zagadnień. Jednym z nich jest problematyka eliminowania we wzajemnych stosunkach międzynarodowego podwójnego opodatkowania. W przypadku państw następuje to w drodze umowy międzynarodowej. Jednak z uwagi na nieuznawanie państwowości Tajwanu przez Polskę zawarcie takiej umowy nie było możliwe, gdyż zgodnie z przepisami u.u.m. jej stronami mogą być jedynie podmioty prawa międzynarodowego.

W konsekwencji Polska zawarła z Tajwanem porozumienie o niewiążącym prawnie charakterze, które nie kreuje praw i obowiązków prawnomiędzynarodowych. Jednak z analizy prawnej jego postanowień wynika, że nie jest ono klasycznym dokumentem niewiążącym prawnie. Stwierdzić należy, że stanowi ono hybrydę umowy międzynarodowej i dokumentu niewiążącego prawnie. W doktrynie prawa międzynarodowego publicznego tego rodzaju porozumienia trafnie określa się mianem *quasi*-umów.

[16] W porozumieniu mowa jest o *terytorium, do którego stosuje się prawo podatkowe należące do właściwości Ministerstwa Finansów Tajwanu*, a nie ministra. W konsekwencji między porozumieniem a ustawą występuje pewna niespójność. Która forma jest właściwa rozstrzyga prawo wewnętrzne Tajwanu.

[17] Zgodnie z art. 3 ust. 2 ustawy Minister Rozwoju i Finansów obwieszczeniem z dnia 19 stycznia 2017 r. poinformował, że z dniem 1 stycznia 2017 r. warunek wzajemności został przez Tajwan spełniony [43].

Polska, z uwagi na charakter prawny porozumienia, nie mogła „wprowadzić" go do polskiego systemu prawnego w sposób przewidziany dla umów międzynarodowych, a w konsekwencji jego zasady nie mogły stanowić w Polsce źródła prawa podatkowego. W celu osiągnięcia takiego skutku należało zastosować alternatywny tryb „wprowadzenia" porozumienia do polskiego systemu prawnego.

W konsekwencji Polska zdecydowała się „związać" porozumieniem w drodze ustawy transponującej je do polskiego systemu prawnego, do której dołączono porozumienie w formie załącznika. Tryb ten można określić, na wzór stosunków *quasi*-dyplomatycznych i *quasi*-umów, mianem *quasi*-ratyfikacji. Przez *quasi*-ratyfikację autor rozumie tryb podobny do trybu ratyfikacji, ale nie mający wszystkich jego cech. Cechami analogicznymi do procedury ratyfikacji są więc:

- udział parlamentu i Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej w procedurze „związania" Polski porozumieniem,
- skutek w postaci nadania porozumieniu (*de iure* ustawie) charakteru źródła powszechnie obowiązującego w Polsce prawa;
- zapewnienie *de facto* porozumieniu (a *de iure* ustawie transponującej) w hierarchii źródeł prawa pozycji równej ustawie, a więc pozycję zbliżoną do tej, jaką mają umowy ratyfikowane za uprzednią zgodą wyrażoną w ustawie (z tą różnicą, że zgodnie z art. 91 ust. 2 Konstytucji umowa ratyfikowana za uprzednią zgodą wyrażoną w ustawie ma pierwszeństwo przed ustawą, jeżeli ustawy nie da się pogodzić z umową);
- uroczyste podkreślenie szczególnego charakteru porozumienia (*quasi*-umowy), jak i szczególnego statusu Tajwanu (głównie poprzez załączenie porozumienia do ustawy, zamiast jego „przekładania" na część artykułowaną ustawy).

Zastosowanie trybu *quasi*-ratyfikacji w stosunku do przedmiotowego porozumienia, jak i do ewentualnych innych analogicznych porozumień zawieranych z Tajwanem[18] jest rozwiązaniem zasługującym na aprobatę, aczkolwiek warto również zwrócić uwagę na jego wady, np. brak konieczności przeprowadzenia procedur analogicznych do procedur traktatowych przewidzianych w u.u.m., a w efekcie brak formalnego nadzoru Prezesa Rady Ministrów nad procesem negocjacji porozumienia, czy brak obowiązku uzyskania zgody Rady Ministrów na jego podpisanie. Pomimo swoich niewątpliwych zalet rozwiązanie to stosować należy z dużą rozwagą i ostrożnością oraz należy każdorazowo rozważyć, czy jest ono niezbędne dla osiągniecia pożądanego przez strony celu.

Nie można również wykluczyć jego potencjalnego zastosowania w stosunku do porozumień zawieranych z innymi uczestnikami stosunków międzynarodowych, którzy nie mają zdolności traktatowej, jak na przykład Międzynarodowy Komitet Czerwonego Krzyża, co może pozytywnie wpłynąć na pozycję Polski w społeczności międzynarodowej.

Warto również zadać pytanie, czy takie rozwiązanie nie stanowi zagrożenia dla procedur traktatowych przewidzianych w u.u.m. Odpowiedź na nie jest jednoznacznie negatywna. *Quasi*-ratyfikacja wydaje się nie mieć w stosunku do ratyfikacji lub zatwierdzenia żadnych zalet. Procedura zatwierdzenia umowy międzynarodowej jest

[18] Analogiczną procedurę zastosowano w przypadku „związania" Polski Porozumieniem między Biurem Polskim w Tajpej a Biurem Przedstawicielskim Tajpej w Polsce o współpracy prawnej w sprawach karnych, podpisanym w Tajpej dnia 17 czerwca 2019 r. [44].

z założenia procedurą prostszą i szybszą. Z kolei w stosunku do ratyfikacji bez uprzedniej zgody wyrażonej w ustawie *quasi*-ratyfikacja byłaby procedurą dłuższą i bardziej skomplikowaną, bo niezbędne byłoby uchwalenie ustawy. Wydaje się więc, że procedura ta mogłaby „konkurować" jedynie z ratyfikacją za uprzednią zgodą wyrażoną w ustawie. Jednak w tym przypadku ratyfikowana umowa międzynarodowa i porozumienie transponowane ustawą zajmowałyby różne pozycji w hierarchii źródeł prawa – na niekorzyść tego drugiego. Ponadto zastosowanie trybu *quasi*-ratyfikacji w sytuacji, gdy zgodnie z przepisami Konstytucji i u.u.m. stosować należy polskie procedury traktatowe stanowiłoby naruszenie prawa. Wydaje się więc, że pokusa stosowania *quasi*-ratyfikacji w miejsce zatwierdzenia lub ratyfikacji umowy międzynarodowej jest, delikatnie rzecz ujmując, niewielka.

Literatura

1. www.investtaiwan.nat.gov.tw/faqQContent?lang=eng&search=77 [data dostępu: 02.04.2022].
2. Odpowiedź ministra finansów na interpelację nr 10677 z dnia 15 listopada 2012 r., www.sejm.gov.pl/sejm7.nsf/InterpelacjaTresc.xsp?key=6F7D2751 [data dostępu: 25.02.2022].
3. Ahl B., *Taiwan*, Max Planck Encyclopedias of Public International Law, www.opil.ouplaw.com [data dostępu: 15.02.2022].
4. Shaw M.N., *Prawo międzynarodowe*, przeł. Gojło J, Kułach A., Misztal A., Nowak P., Otrębski L., Książka i Wiedza, Warszawa 2011, s. 161, 167.
5. Antonowicz L., *Status prawnomiędzynarodowy Republiki Chińskiej na Tajwanie*, [w:] Haliżak E. (red.), *Tajwan w stosunkach międzynarodowych*, Fundacja Studiów Międzynarodowych, Warszawa 1997, s. 34 za: Chin H., *China and the Question of Taiwan. Documents and Analysis*, New York-Washington-London 1973, s. 213; s. 37.
6. Kukułka J., *Historia współczesna stosunków międzynarodowych 1945-2000*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2007, s. 59-61, 95.
7. Aust A., *Handbook of International Law*, Cambridge University Press, Cambridge 2009, s. 19.
8. Chen L., *Taiwan's Current International Legal Status*, New England Law Review, vol. 32, Issue 3, Spring 1998, s. 689, 677.
9. Shearer I., *International Legal Relations between Australia and Taiwan: Behind the Façade*, Australian Year Book of International Law, 21, 2000, s. 113-115.
10. www.cia.gov/the-world-factbook/countries/taiwan/#economy [data dostępu: 30.03.2022].
11. www.en.mofa.gov.tw/AlliesIndex.aspx?n=1294&sms=1007 [data dostępu: 10.02.2022].
12. Odpowiedź ministra spraw zagranicznych na interpelację nr 613 z dnia 1 lutego 2006 r., www.orka2.sejm.gov.pl/IZ5.nsf/main/1B1AD38C [data dostępu: 20.02.2022].
13. Kułaga Ł., *Uznanie państwa: między teorią a praktyką,* Kwartalnik Prawa Publicznego 12/1, 2012, s. 29 przypis 135 za: Crawford J., *The Creation of States in International Law*, Cambridge 2007, s. 219.
14. Wyrozumska A., *Umowy międzynarodowe. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Prawo i Praktyka Gospodarcza, Warszawa 2006, s. 34; 94; 98; 100-101; 100 przypis 104 za: Heuser R., *Tajwan*, [w:] Bernhardt R. (red.), vol. IV, s. 753, 696-703.
15. Czubik P., *Dokumenty z państw nieuznanych w obrocie cywilnoprawnym*, Problemy Współczesnego Prawa Międzynarodowego, Europejskiego i Porównawczego, vol. VII, A.D. MMIX, s. 120.
16. Frowein J.A., *De Facto Regime*, Max Planck Encyclopedias of Public International Law, www.opil.ouplaw.com [data dostępu: 14.03.2022].
17. www.poland.tw/web/tajwan/tajwan [data dostępu: 15.02.2022].
18. www.taiwanembassy.org/pl_pl/index.html [data dostępu: 15.02.2022].
19. Antonowicz L., *Podręcznik prawa międzynarodowego*, Lexis Nexis, Warszawa 2013, s. 24.

20. Grzelak A., *Opinia prawna na temat możliwości zawarcia umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania między Rzecząpospolitą Polską a Tajwanem*, Zeszyty Prawnicze Biura Analiz Sejmowych Kancelarii Sejmu, 3(47), 2015, s. 107, 112-113.
21. www.read.oecd-ilibrary.org/taxation/model-tax-convention-on-income-and-on-capital-condensed-version-2017_mtc_cond-2017-en#page1 [data dostępu: 20.03.2022].
22. www.un.org/development/desa/financing/sites/www.un.org.development.desa.financing/files/2022-03/UN%20Model_2021.pdf [data dostęp: 20.03.2022].
23. www.podatki.gov.pl/podatkowa-wspolpraca-miedzynarodowa/wykaz-umow-o-unikaniu-podwojnego-opodatkowania/ [data dostępu: 20.03.2022].
24. Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (t.j. Dz. U. z 2021 r., poz. 1128 z późn. zm.).
25. Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (t.j. Dz. U. z 2021 r., poz. 1800 z późn. zm.).
26. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz. U. z 1997 r. nr 78, poz. 483 z późn. zm.).
27. Konwencja wiedeńska o prawie traktatów, sporządzona w Wiedniu dnia 23 maja 1969 r. (Dz. U. z 1990 r. nr 74, poz. 439).
28. www.treaties.un.org/pages/ViewDetailsIII.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=XXIII-1&chapter=23&Temp=mtdsg3&clang=_en#4 [data dostępu: 20.03.2022].
29. Frankowska M., *Umowy międzynarodowe. Wprowadzenie do prawa traktatów*, Szkoła Główna Planowania i Statystyki, Warszawa 1972, s. 30.
30. Przyborowska-Klimczak A., Pyć D. (red.), *Leksykon prawa międzynarodowego publicznego. 100 podstawowych pojęć*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2012, s. 514.
31. Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 13 grudnia 2019 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o umowach międzynarodowych (Dz. U. z 2020 r., poz. 127, z późn. zm.).
32. Sutor J., *Prawo dyplomatyczne i konsularne*, Lexis Nexis, Warszawa 2012, s. 103.
33. Umowa między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Demokratyczno-Socjalistycznej Republiki Sri Lanki w sprawie unikania podwójnego opodatkowania i zapobiegania uchylaniu się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu, podpisana w Kolombo dnia 6 października 2015 r. (Dz. U. z 2019 r., poz. 1333).
34. Aust A., *Modern Treaty Law and Practice*, Cambridge University Press, Cambridge 2000, s. 27-29.
35. Juchniewicz J., Krawczyk-Grzesiowska J., Marciniak K., Nowak M., Piórkowski K., Rostkowska-Soczówka B., Rupniak Ł., *Wytyczne traktatowe Ministerstwa Spraw Zagranicznych*, Ministerstwo Spraw Zagranicznych RP, Warszawa 2021, s. 96-100.
36. Ustawa z dnia 7 października 1999 r. o języku polskim (t.j. Dz. U. z 2021 r., poz. 672).
37. Obwieszczenie Ministra Spraw Zagranicznych z dnia 12 maja 2016 r. w sprawie wykazu jednostek organizacyjnych podległych lub nadzorowanych przez Ministra Spraw Zagranicznych (M.P. z 2016 r., poz. 472).
38. Obwieszczenie Ministra Spraw Zagranicznych z dnia 30 marca 2021 r. w sprawie wykazu jednostek organizacyjnych podległych Ministrowi Spraw Zagranicznych lub przez niego nadzorowanych (M.P. z 2021 r. poz. 336).
39. Giderewicz S., Opinia do ustawy o zasadach unikania podwójnego opodatkowania oraz zapobiegania uchylaniu się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu stosowanych przez Rzeczpospolitą Polską i terytorium, do którego stosuje się prawo podatkowe należące do właściwości Ministra Finansów Tajwanu, Biuro Legislacyjne Kancelarii Senatu, druk nr 392, 2016 za: Opinia Rady Legislacyjnej przy Prezesie Rady Ministrów w sprawie sposobu prawnego uregulowania podwójnego opodatkowania w stosunkach polsko-tajwańskich z dnia 23 lutego 2015 r., s. 3.

40. Uzasadnienie do projektu ustawy o unikaniu podwójnego opodatkowania oraz zapobieganiu uchylania się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu między Rzecząpospolitą Polską a terytorium, do którego stosuje się prawo podatkowe należące do właściwości Ministra Finansów Tajwanu, druk nr 1151, www.orka.sejm.gov.pl/Druki8ka.nsf/0/7AB71AD475E70172C12580890040C8DE/%24File/1151.pdf [data dostępu: 06.04.2022].
41. Ustawa z dnia 15 grudnia 2016 r. o zasadach unikania podwójnego opodatkowania oraz zapobiegania uchylaniu się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu stosowanych przez Rzeczpospolitą Polską i terytorium, do którego stosuje się prawo podatkowe należące do właściwości Ministra Finansów Tajwanu (Dz. U. z 2016 r. poz. 2244).
42. Safjan M., Bosek L. (red.), *Komentarz do art. 2 i art. 27 Konstytucji RP*, System Informacji Prawnej Legalis, [data dostępu: 15.03.2022].
43. Obwieszczenie Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 19 stycznia 2017 r. w sprawie stosowania na terytorium, do którego stosuje się prawo podatkowe należące do właściwości Ministra Finansów Tajwanu, Porozumienia w sprawie unikania podwójnego opodatkowania oraz zapobiegania uchylaniu się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu (M.P. z 2017 r., poz. 130).
44. Ustawa z dnia 16 grudnia 2020 r. o zasadach współpracy prawnej w sprawach karnych między Rzecząpospolitą Polską i terytorium, do którego stosuje się prawo karne należące do właściwości Ministra Sprawiedliwości Tajwanu (Dz. U. z 2021 r., poz. 230).

Quasi-ratyfikacja polsko-tajwańskiego porozumienia o unikaniu podwójnego opodatkowania z 21 października 2016 r.

Streszczenie
Polska, podobnie jak większość państw, nie uznaje państwowości Tajwanu. Jedną z konsekwencji takiego stanu rzeczy jest brak zdolności traktatowej Tajwanu. Nie oznacza to jednak, że Polska nie utrzymuje z tym terytorium żadnych relacji. Tajwan, ze względu na swoje położenie geograficzne i potencjał gospodarczy, odgrywa istotną rolę w stosunkach międzynarodowych, co skutkuje koniecznością uregulowania wielu dwustronnych kwestii w tożsamy sposób. Jedną z takich kwestii są zasady wzajemnej współpracy w zakresie opodatkowania dochodów. Standardowo zagadnienie to regulowane jest w umowie międzynarodowej, która, po jej ratyfikacji przez Polskę, staje się częścią polskiego systemu prawnego. W przypadku Tajwanu takie rozwiązanie nie było możliwe. W konsekwencji zawarto polsko-tajwańskie porozumienie o niewiążącym prawnie charakterze, które nie kreuje praw i obowiązków prawnomiędzynarodowych. Z jego analizy wynika jednak, że nie jest ono klasycznym dokumentem niewiążącym prawnie, gdyż w swojej formie i treści łączy elementy takiego dokumentu z elementami umowy międzynarodowej. Porozumienie, aby odniosło swój cel, należało skutecznie „wprowadzić" do polskiego systemu prawnego. Nie można było tego dokonać w sposób przewidziany dla umów międzynarodowych. Zdecydowano się to zrobić w formie ustawy transponującej, do której dołączono porozumienie w formie załącznika. Taki tryb „wprowadzenia" porozumienia do prawa polskiego można określić mianem *quasi*-ratyfikacji, ponieważ częściowo prezentuje on cechy analogiczne do ratyfikacji umowy międzynarodowej. Rozwiązanie to zasługuje na aprobatę i z powodzeniem może być stosować w innych analogicznych sytuacjach, nie tylko w relacjach z Tajwanem, ale również w relacjach z innymi uczestnikami stosunków międzynarodowych, którzy nie mają zdolności traktatowej, jak na przykład Międzynarodowy Komitet Czerwonego Krzyża. Główne metody użyte w opracowaniu zagadnienia to analiza przepisów prawa, analiza krytyczna literatury przedmiotu oraz metoda komparatystyczna.
Słowa kluczowe: Tajwan, umowa międzynarodowa, podwójne opodatkowanie.

Quasi-ratification of the Polish-Taiwanese agreement on the avoidance of double taxation of 21 October 2016

Abstract
Poland, like most countries, does not recognize Taiwan's statehood. One consequence of this is Taiwan's lack of treaty-making capacity. This does not mean, however, that Poland does not maintain any relations with this territory. Taiwan, due to its geographic location and economic potential, plays an important role in international relations, which results in the need to regulate many bilateral issues in the same way. One such issue is the mutual cooperation in the field of income taxation. As a standard, this issue is regulated in an international agreement which, after its ratification by Poland, becomes part of the Polish legal system. In the case of Taiwan, this solution was not possible. As a consequence, a legally non-binding Polish-Taiwanese agreement was concluded, which does not create international rights and obligations. Its analysis shows, however, that it is not a classic, legally non-binding document, because in its form and content it combines elements of such a document with elements of an international agreement. In order for the agreement to be effective, it had to be effectively "introduced" into the Polish legal system. This could not be done in the manner foreseen for international agreements. It was decided to do so in the form of a transposing act to which the agreement was attached in the form of an annex. This mode of "introducing" the agreement into Polish law can be called *quasi*-ratification, as it partially presents features analogous to the ratification of an international agreement. This solution deserves approval and can be successfully used in other similar situations, not only in relations with Taiwan, but also in relations with other participants of international relations who do not have the treaty-making capacity, such as the International Committee of the Red Cross. The main methods used in the development of the issue are the analysis of legal provisions, critical analysis of the literature on the subject and the comparative method.
Keywords: Taiwan, international agreement, double taxation

Justyna Jasiołek[1], Iwona Kozielec[2]

Ustalenie przebiegu granic nieruchomości. Praktyka geodezyjna i aspekt prawny zagadnienia. Wybrane przykłady

1. Wprowadzenie do tematu

Rozproszenie regulacji prawnych dotyczących procedur związanych z ustaleniem zasięgu prawa własności gruntu oraz sposób ich interpretacji i realizacji wpływa na efektywność prac geodezyjnych i jakość danych ewidencyjnych. W polskim systemie ewidencji gruntów i budynków współistnieją dwa rodzaje granic. Te istotniejsze dla wskazania zasięgu prawa własności w aspekcie wieczysto-księgowym, to granice ustalone wg stanu prawnego. Istnieje dla nich geodezyjna dokumentacja przyjęta do zasobu i umożliwiająca odtworzenie ich przebiegu. Z kolei granice ewidencyjne są wykazane w bazie ewidencji gruntów i budynków, lecz ich przebieg nigdy nie został ustalony. Każda granica nieruchomości jest granicą działki ewidencyjnej, zaś nie każda granica działki ewidencyjnej jest granicą nieruchomości – to zasadnicza różnica pomiędzy nimi. Wskazanie przebiegu granic nieruchomości może być zrealizowane jedną z kilku procedur uregulowanych w obowiązujących normach prawnych. Prezentowane studium przypadku odnosi się do dwóch z nich: rozgraniczenia nieruchomości oraz ustalenia przebiegu granic ewidencyjnych działki. Rozproszenie obowiązujących przepisów prawnych oraz pozostałych regulacji w tym zakresie jest jednak znaczne [1-20]. Geodeta uprawniony realizujący zlecenie musi wykazać się nie tylko wiedzą na ich temat, ale też umiejętnością skrupulatnej analizy oraz biegłością w zastosowaniu, w zależności od dostępnych materiałów, sytuacji na gruncie, a nawet usposobienia stron postępowania. Kryteria ustalania granic oraz ich hierarchię normują przepisy prawne. Jednak ocena wiarygodności dokumentów oraz ich przydatności, której stwierdzenie jest konieczne do zastosowania ww. kryteriów lub ich odrzucenia, nie jest już w żaden sposób omówiona. Pozostawiono to doświadczeniu i rzetelności geodety uprawnionego. Jego obowiązkiem jest przeprowadzenie wnikliwej analizy dokumentacji znajdującej się w materiałach zasobu pod kątem dokładności, aktualności i kompletności [1]. Informację o zakresie wykorzystanych materiałów powinno zawierać sprawozdanie techniczne, jednak nie uwzględnia ono uzasadnienia dla wykorzystania wybranych materiałów. Wykonawca prac geodezyjnych nie ma również obowiązku korzystania z materiałów w każdym przypadku, a jedynie wtedy, gdy uzna ich przydatność. To od analizy dokumentacji źródłowej zależy przebieg czynności oraz rezultat końcowy. Niezależnie od realizowanej procedury wykonawca robót geodezyjnych nie powinien dopuścić do przeniesienia własności pomiędzy właścicielami sąsiadujących nieruchomości. Ponad to, w przypadku stwierdzenia znacznych różnic pomiędzy stanem na gruncie a stanem wynikającym z dokumentacji prawnej nie powinien ustalać granicy.

[1] jasiolek@agh.edu.pl, AGH Akademia Górniczo-Hutnicza, Wydział Geodezji Górniczej i Inżynierii Środowiska, Katedra Fotogrametrii Teledetekcji Środowiska i Inżynierii Przestrzennej, agh.edu.pl.
[2] polakiwona1997@gmail.com.

2. Studium przypadku

Obszar będący przedmiotem badań to powiat nowotarski, teren byłego katastru austriackiego, którego podstawowa skala map ewidencyjnych to 1 : 2880. Nawet dla gmin, dla których mapa ewidencyjna jest prowadzona w wersji numerycznej, granice działek pochodzą często z wektoryzacji analogowych map ewidencyjnych powstałych na podstawie tych właśnie map katastralnych. Nierzadko obowiązującą jest jedynie mapa katastralna.

Zaprezentowane obserwacje są wynikiem analizy faktycznie zrealizowanych prac terenowych i operatów przyjętych do zasobu. Oczywistym wydaje się być przebieg poszczególnych etapów prac geodezyjnych oraz przesłanki dla konkretnej roboty. Szczególną uwagę poświęcono rozważaniu poprawności i rzetelności sporządzania dokumentów składających się na operat geodezyjny oraz ich zgodność z licznymi przepisami prawa, przede wszystkim o charakterze nadrzędnym. Wskazano pojawiające się wątpliwości, czy nawet kontrowersje, wynikające z luk w przepisach prawa oraz ich odmiennej interpretacji. Zaproponowano rozwiązania, które mogłoby usprawnić pracę geodetów oraz usystematyzować dane zawarte w ewidencji gruntów i budynków.

2.1. Rozgraniczenie nieruchomości

Rozgraniczenie nieruchomości jest procedurą wyższej rangi, i stosownie do spełnianej roli, jest czynnością nieporównywalnie pracochłonną. Nie znajdują tu zastosowania również wszelkie ramy czasowe, które wskazywałyby na realizację zlecenia. Przeprowadzenie rozgraniczenia możliwe jest w dwóch trybach: administracyjnym i sądowym. Geodeta uprawniony bierze czynny udział w postępowaniu w trybie administracyjnym. W trybie sądowym to sąd powszechny podejmuje decyzje, a geodeta, w tym przypadku biegły sądowy, dostarcza materiały dowodowe. Przesłankami do rozgraniczenia jest brak ustalonych granic prawnych nieruchomości, brak dokumentów jednoznacznie określających położenie znaków granicznych lub sporny przebieg granicy między sąsiednimi nieruchomościami. W wyniku tej procedury powstają granice prawne gwarantujące stabilność, a w przypadku zatarcia istnieje możliwość ich ponownego wskazania. Jednym ze skutków rozgraniczenia jest stabilizacja punktów granicznych. Rola geodety w postępowaniu rozgraniczeniowym nie ogranicza się jedynie do zastosowania wiedzy prawnej i technicznej w praktyce. Od jego doświadczenia zawodowego i umiejętności mediacyjnych zależy nie tylko ostateczny przebieg granicy, ale też tok samego postępowania. Należy bowiem pamiętać, że wszelka ingerencja we własność może wywołać u stron postępowania wręcz skrajne emocje. Biorąc powyższe pod uwagę, trzeba wskazać, że sprawy rozgraniczeniowe często są bardzo rozciągnięte w czasie.

2.1.1. Przykład 1 – rózgraniczenie z urzędu

Analizowany operat pochodzi z 2006 r. i dotyczy rozgraniczenia nieruchomości gruntowej stanowiącej własność gminy, oznaczonej w ewidencji gruntów i budynków, jako działka ewidencyjna 538, od nieruchomości oznaczonej numerem 537/1. Jak widać, procedurą nie objęto całej nieruchomości, a jedynie fragment granicy. Mimo, iż sam operat ma już wiele lat, analiza jego treści w oparciu o obowiązujące przepisy prawa znajduje swoje uzasadnienie w nieznacznych zmianach proceduralnych w zakresie wykonywania samego rozgraniczenia. Postępowanie zostało wszczęte z urzędu.

W treści postanowienia o wszczęciu postępowania upoważniono uprawnionego geodetę i wyznaczono termin rozprawy granicznej. Dokument ten został prawidłowo i skutecznie dostarczony stronom oraz wykonawcy.

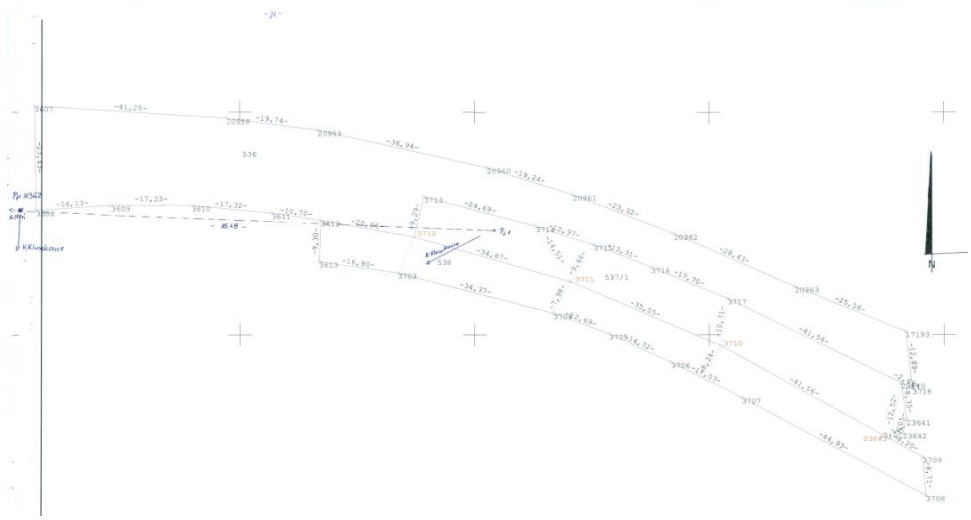
Rozgraniczenie zostało wszczęte z urzędu, musiał więc istnieć interes społeczny lub potrzeby gospodarki narodowej uzasadniające wszczęcie postępowania rozgraniczeniowego. Jako jego powód wskazano, w sprawozdaniu technicznym, ustalenie granicy na spornym odcinku. Na próżno jednak szukać informacji o podłożu sporu, którego zażegnanie wymagało przeprowadzenia rozgraniczenia.

Prace geodety rozpoczęły się od zgłoszenia roboty w ośrodku i analizy dostępnej dokumentacji, na którą składały się: mapa ewidencji gruntów i budynków w skali 1 : 2880 przedstawiająca stan prawny, mapa zmodernizowanej ewidencji w skali 1 : 2000, współrzędne z mapy numerycznej oraz punkty osnowy geodezyjnej.

W terenie stawili się przedstawiciele gminy, sołtys oraz właściciel działki 537/1. Sporządzono protokół graniczny, w którym nie znajdziemy informacji odnośnie pełnomocnictwa udzielonego przedstawicielowi gminy, który składał w stosownych miejscach podpisy. Nie ma informacji, w jaki sposób geodeta sprawdził tożsamość stawionych osób. Nie podano numerów dowodów osobistych lub innych dokumentów umożliwiających identyfikację, niemniej jednak uznano, że wszystkie strony postępowania są obecne. Analiza i ocena wiarygodności oraz przydatności dokumentów stanowiących podstawę ustalenia przebiegu granic sprowadza się do stwierdzenia, że mapa ewidencji w skali 1 : 2880 określa stan prawny, mapa zmodernizowanej ewidencji przedstawia zarówno stan prawny, jak i stan ewidencyjny, a mapa numeryczna to matematyczny obraz zmodernizowanej ewidencji. Wyniki wywiadu terenowego są nieczytelne. W oparciu o mapę numeryczną można wysunąć wnioski, co do położenia kolejnych punktów załamania granicy. W jednym z punktów granicznych odnaleziono granicznik betonowy. Ostatecznie, granica wskazana przez geodetę została ustalona na podstawie znaków i śladów granicznych oraz zmodernizowanej mapy ewidencji i mapy numerycznej. Uznano, zatem, że dowody te są wystarczające oraz nie występują w nich sprzeczności. Jednak w protokole granicznym znajduje się informacja, iż jedna ze stron oświadcza, że granica biegnie wzdłuż miedzy. W dalszej części nie odniesiono się do tej informacji, a ze względu na brak zgłaszanego sprzeciwu, granicę ustalono. Strony nie zgłosiły żadnych zastrzeżeń do ustalonego przebiegu granicy, co potwierdziły swoim podpisem. Wobec powyższego punkty graniczne zastabilizowano.

Następnie wykonano pomiar granicy, a jego wyniki przedstawiono na szkicu rozgraniczenia (rys. 1). Nie naniesiono niestety żadnych miar do istniejących szczegółów terenowych, co ułatwiłoby późniejszą lokalizację punktów. Szkic graniczny, stanowiący załącznik do protokołu, zawiera numery działek, numery KW oraz opis ustalenia przebiegu granicy i stabilizacji. Niestety, również tutaj nie znajdziemy miar ani usytuowania trwałych elementów zagospodarowania terenu. Powtórzono jedynie opis ustalonej granicy oraz stabilizacji zawarty w protokole granicznym. W porównaniu do szkicu rozgraniczeniowego, dodatkowo zawiera jedynie podpisy stron. Po rozprawie granicznej geodeta skompletował operat techniczny, w tym mapę uzupełniającą z rozgraniczenia, i przekazał dokumentację do Urzędu Gminy. Procedura zakończyła się decyzją o rozgraniczeniu, a dokumentację geodezyjną przekazano do PODGiK i włączono do zasobu.

Rozgraniczenie nieruchomości zostało dokonane w trybie administracyjnym i zakończyło się wydaniem decyzji o rozgraniczeniu. Zatem granica ustalona w toku czynności stała się granicą prawną, trwale zastabilizowaną w terenie. W wyniku prac geodezyjnych nie zmieniła się konfiguracja, ani powierzchnia działek ewidencyjnych.



Rysunek 1. Szkic rozgraniczenia [operat P.1211.2006.1298]

Podsumowując:

Nieokreślony jest powód sporu granicznego ani sposób jego zażegnania. Geodeta ustalił granicę w oparciu o obowiązującą mapę ewidencyjną – musiał niewątpliwie stwierdzić, że wskazuje ona granice w sposób jednoznaczny i bezsprzeczny. W przeciwnym wypadku ustalenie według tego kryterium nie byłoby możliwe. Nie zostało jednak wyjaśnione oświadczenie właściciela działki 537/1, który oznajmił, że granica przebiega miedzą. Nie wskazano zależności pomiędzy tą miedzą a granicami ewidencyjnymi, według których ustalono ostateczny przebieg granicy.

Nie wskazano innych, poza mapą ewidencyjną i numeryczną, dokumentów mogących mieć znaczenie w toku sprawy. Przypuszczalnie, geodeta zdecydował o ich niewykorzystaniu z uwagi na stwierdzony brak przydatności, jednak nie ma o tym wzmianki w operacie. Zewnętrzny obserwator może mieć więc wątpliwości co do sumienności wykonanej analizy dokumentacji źródłowej, a co za tym idzie do ostatecznego sposobu ustalenia granicy.

Brakuje dowodów doręczeń wezwań do stawienia się na gruncie i pełnomocnictwa dla przedstawiciela Urzędu Gminy. Z uwagi na powagę procedury oraz jej skutków prawnych, potwierdzenie wezwań stron oraz udzielone pełnomocnictwa powinny zostać dołączone.

Z technicznego i estetycznego punktu widzenia, nieczytelne pismo geodety uprawnionego może przysporzyć wiele problemów osobom analizującym dokumentację, co nie powinno mieć miejsca.

Czynności rozgraniczenia dotyczyły tylko jednej granicy nieruchomości. Na gruncie nie doszło do sporu pomiędzy stronami, co najczęściej stanowi jeden z największych problemów w tego typu postępowaniach. Rozgraniczenie doszło do skutku, jednak nie

wywołało żadnych zmian związanych z położeniem punktów granicznych. Istotnym efektem postępowania jest nadanie granicom statusu granic prawnych oraz trwała stabilizacja punktów granicznych, zapewniająca ich stałość w przyszłości. Cała procedura od momentu wszczęcia postępowania do zakończenia decyzją o rozgraniczeniu trwała niespełna dwa miesiące, co dla tego typu prac jest krótkim okresem.

2.1.2. Przykład 2 – rozgraniczenie na wniosek stron.

Analizie poddano operat dotyczący rozgraniczenia nieruchomości oznaczonej w ewidencji, jako działka 470/2 od działek 6552, 469, 470/3, 470/1. Operat techniczny został przyjęty do zasobu w czerwcu 2017 r.

Z wnioskiem o rozgraniczenie do organu gminy wystąpili właściciele działki 470/2. Rozgraniczenie nie dotyczyło wszystkich granic działki, wykluczono granicę z działką 650/1 stanowiącą własność Gminy, bowiem spór nie dotyczył tego fragmentu. Wójt gminy, po rozpatrzeniu wniosku, zdecydował o wszczęciu postępowania rozgraniczeniowego. W postanowieniu upoważnił geodetę uprawnionego oraz wyznaczył termin rozprawy granicznej, a nawet ustalił termin dodatkowy, w razie gdyby warunki atmosferyczne nie sprzyjały spotkaniu na gruncie. Jest to bardzo dobra praktyka, będąca zabezpieczeniem przebiegu prac terenowych od czynników niezależnych. W postanowieniu zostały również określone strony postępowania.

Z treści sprawozdania technicznego wynika, że właściciele sąsiednich działek zostali wezwani listownie przez wójta gminy z zachowanym terminem 7 dni przed dniem rozprawy granicznej.

Teren objęty rozgraniczeniem to teren budowlany, zabudowany domami jednorodzinnymi i gospodarczymi, nachylony wraz ze skarpami. Za dokumenty mające wpływ na przebieg rozgraniczenia uznano: mapę ewidencji gruntów w skali 1 : 2880, mapę katastralną w skali 1 : 2880, mapę zasadniczą w skali 1 : 1000 oraz wykaz zmian sporządzony do AWZ. Dodatkowo analizowano również operaty podziałowe działek z sąsiedztwa, ostatecznie niemające wpływu na rozgraniczenie. Manualia, czyli pierwotne szkice polowe operatu katastralnego, uznane zostały za niezgodne zarówno ze stanem faktycznym, jak i mapą ewidencyjną. Wnioskodawcy dostarczyli również plan zagospodarowania, jednak stwierdzono, że granice działek zostały tam wkreślone orientacyjnie, a lokalizacja działki nie zgadza się z mapą ewidencyjną. Jedynie kształt działki 470/2 na planie pokrywa się z mapą ewidencyjną. Ze względu na bardzo poglądowy charakter planu miejscowego uznano go za nieprzydatny w toku rozgraniczenia.

Wykonana analiza wszelkiej dokumentacji sprowadziła się do następujących wniosków:

- mapa ewidencyjna, katastralna oraz wykaz zmian są zgodne w granicach dokładności określonej, jako 1 m, z wyjątkiem dwóch odcinków;
- występuje niezgodność pomiędzy mapą ewidencyjną, a katastralną dotycząca zachodniej części granicy działki 470/2;
- stan faktyczny jest niezgodny z powyższą dokumentacją.

Jak widać, mamy do czynienia z sytuacją, kiedy mapa ewidencyjna i katastralna nie przedstawiają granic działki ewidencyjnej w jednakowy sposób. Również sytuacja w terenie wskazuje, że granice posiadania nie odzwierciedlają granic ewidencyjnych ani katastralnych. Pozostałe dostępne dokumenty okazały się nieprzydatne przy ustalaniu przebiegu granic. W treści opinii technicznej można znaleźć informację, że stwier-

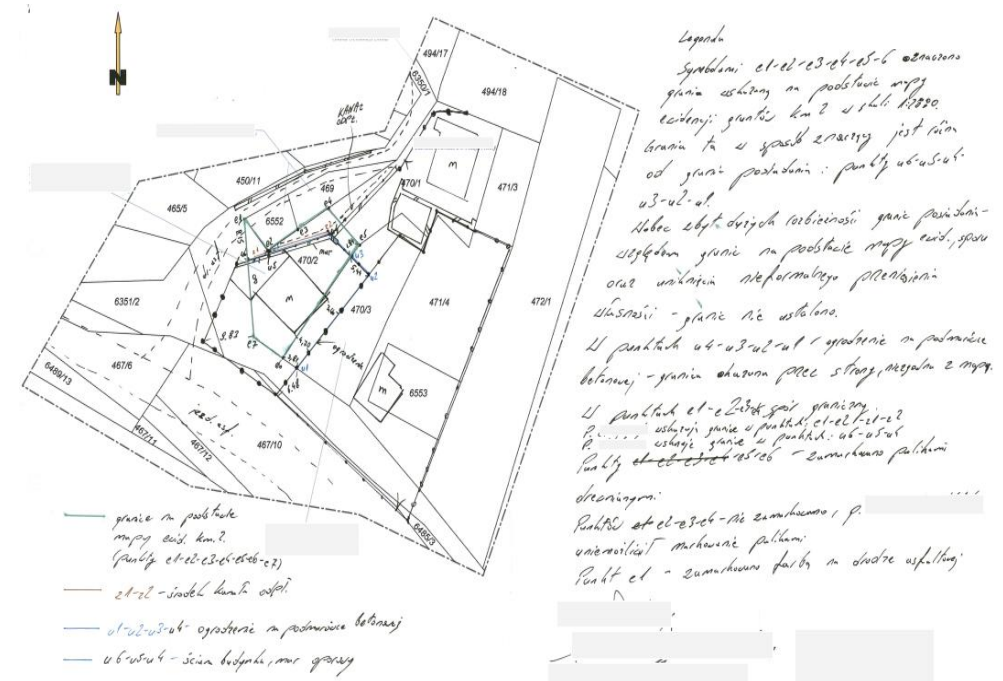
dzono brak innych miarodajnych i jednoznacznych dokumentów o przebiegu granic działki 470/2.

Rozprawa graniczna, w której toku sporządzono protokół graniczny odbyła się 31.03.2017 r. Nie wszystkie strony stawiły się w terenie, nie usprawiedliwiły one swojej nieobecności ani nie upoważniły nikogo do ich reprezentowania. Dla jednej z działek stawił się tylko jeden ze współwłaścicieli, a dla innej ojciec właściciela, jednak bez stosownego pełnomocnictwa. Tożsamość stawionych osób została zweryfikowana przez geodetę poprzez sprawdzenie dowodu tożsamości. Dodatkowo obecna była przedstawicielka gminy, mimo iż gmina nie była stroną w postępowaniu.

Zgodnie z analizą dokumentacji geodeta okazał stronom granice według mapy ewidencyjnej oraz poinformował o małej dokładności i niejednoznaczności dokumentów. Zważywszy na zbyt duże rozbieżności w dostępnej dokumentacji i występujące sprzeczności, ustalenie przebiegu granic na podstawie zebranych dowodów nie było możliwe.

Odnośnie granicy z działkami 470/3 i 470/1 strony złożyły zgodne oświadczenie oznajmiając, że biegnie ona wzdłuż trwałego ogrodzenia. Odcinki granic, dla których złożyły zgodne oświadczenie, mogłyby zostać ustalone według tych oświadczeń, jednak ze względu na kilkumetrowe różnice pomiędzy wskazanym stanem posiadania, a granicami ewidencyjnymi geodeta uznał, że ustalenie granicy nie może zostać dokonane, bo miałoby miejsce nieformalne przeniesienie własności. Również ugoda byłaby tutaj bezpodstawna, ze względu na jednostronne ustępstwa. Właściciele działki przedmiotowej wskazali granicę biegnącą środkiem kanału odpływowego, a w miejscu rozbieżności mapy ewidencyjnej z katastralną wskazują na mapę ewidencyjną. Na taki przebieg granicy nie zgodził się ojciec właściciela działek 6552 i 469, wskazując, że granica biegnie ogrodzeniem na murze oporowym. Jednak nie był on stroną w postępowaniu, ani nie przedstawił stosownego pełnomocnictwa, zatem jego zdanie nie wnosi istotnych treści. Geodeta uznał to jednak za spór graniczny. Z uwagi na powyższe, granic nie ustalono, protokół odczytano i poinformowano strony o konieczności przekazania sprawy do sądu. Protokół podpisały obecne strony postępowania, nie złożyli podpisów ojciec jednej ze stron oraz przedstawiciel gminy, którzy oddalili się z miejsca spotkania.

W opinii technicznej znajdujemy informację odnośnie zamarkowania części punktów palikami i farbą. Markowanie pozostałych punktów uniemożliwiła jedna z obecnych w terenie osób. Geodeta wykonał pomiar metodą biegunową, zarówno punktów według mapy ewidencyjnej, jak i stanowiących granice posiadania. Przebieg granic oraz wszystkie rozbieżności wykazano na szkicu polowym, szkicu granicznym (rys. 2) oraz mapie uzupełniającej. Każdy z tych elementów graficznych zawiera stosowny opis zaczerpnięty z opinii technicznej. Na szkicu polowym są wszystkie niezbędne miary pomiędzy punktami granicznymi oraz usytuowanie w stosunku do szczegółów terenowych. Z kolei szkic graniczny przedstawia wszystkie konfiguracje z różnych dokumentów oraz oświadczeń stron. Po sporządzeniu stosownej dokumentacji, przekazano ją do gminy. W opinii technicznej geodeta streścił sytuację i wniósł o umorzenie postępowania w trybie administracyjnym i przekazanie sprawy do właściwego Sądu Rejonowego.



Rysunek 2. Szkic graniczny – rozgraniczenie na wniosek stron [operat P.1211.2017.2420]

W analizowanym przypadku geodeta uznał materiały źródłowe za niejednoznaczne i niewiarygodne. Jednak, czy dokumentacja ta może równocześnie, nie być wiarygodną dla jednej z granic, a dla innej już tak? Kwestią sporną jest czy można jedną granicę ustalić na podstawie zgodnych wskazań właścicieli uznając mapę ewidencyjną za niewystarczającą, zaś inną granicę ustalić według rysunku tej właśnie mapy? Niestety wyjaśnienia takiej sytuacji, która nie jest w praktyce geodezyjnej rzadkością, nie znajdziemy w przepisach.

Opis analizowanych dokumentów nie pozostawia odbiorcy bez pewnych wątpliwości. Geodeta wyraził w operacie swoją opinię, iż mapa ewidencyjna w skali 1 : 2880 przedstawia aktualny stan prawny nieruchomości, i do niej właśnie odniósł oświadczenia stron. Nie jest więc oczywistym czy geodeta uznał mapę ewidencyjną za wystarczającą do ustalenia oraz czy opinia ta dotyczy wszystkich granic czy tylko wybranych. Dopiero w treści protokołu wyjaśniono, że żadna z granic w przedmiotowym postępowaniu nie została ustalona na podstawie dostępnej dokumentacji. Jednak, faktem jest również zaistniały spór graniczny, który uniemożliwia ustalenie przebiegu granicy.

W przypadku, gdy geodeta uznaje dokumenty za niewystarczające lub sprzeczne przechodzi do zgodnych oświadczeń stron. Jeżeli dla działki nie stawili się wszyscy współwłaściciele, a tylko jeden z nich składa oświadczenie zgodne z wersją sąsiada nie jest pewnym czy ustalenia można dokonać. Przepisy dotyczące rozgraniczenia nieruchomości wskazują, bowiem że warunkiem ustalenia granic według zgodnych oświadczeń jest oświadczenie wszystkich stron, lub jednej z nich w przypadku, gdy druga strona takiego oświadczenia nie składa. W przypadku współwłasności, każdy ze współwłaścicieli ma takie samo prawo władania i dysponowania całą nieruchomością. Wobec powyższego, dla fragmentów granic, gdzie zostało złożone zgodne oświadczenie

właścicieli jednej działki i tylko jednego współwłaściciela drugiej, powodem braku możliwości ustalenia była raczej nieobecność wszystkich stron, a nie jak wskazano, niezgodność wskazań z mapą ewidencyjną.

Uzasadnienie o przeniesieniu własności byłoby trafne w sytuacji, gdyby wszyscy władający byli obecni i złożyli zgodne oświadczenie odnośnie przebiegu granicy, które różni się od mapy ewidencyjnej o kilka metrów. Geodeta do takiego nieformalnego przeniesienia nie może dopuścić. Ostatecznie ustalenia na podstawie zgodnych oświadczeń stron nie można było dokonać, ugoda byłaby bezpodstawna, a sprawę w trybie administracyjnym należało umorzyć i przekazać do sądu.

Porównując powierzchnie działki 470/2 zauważamy, że powierzchnia stanu posiadania, wyznaczona wzdłuż ogrodzenia trwałego, jest dużo większa od powierzchni ewidencyjnej, a granice zasięgu prawa własności w żadnym stopniu nie pokrywają się z granicami ewidencyjnymi.

Wykazany spór graniczny również pozostawia pewne kontrowersje. Jeżeli na gruncie nie zjawiła się strona bez stosownego usprawiedliwienia, mogła ona wyznaczyć swojego pełnomocnika. Geodeta przyjął oświadczenie stawionej strony, pomimo braku pełnomocnictwa i tylko na tej podstawie uznał istnienie sporu granicznego. Z punktu widzenia formalnego nawet ojciec właściciela bez pełnomocnictwa nie może przedstawiać interesu strony, którą jest osoba o tak bliskim pokrewieństwie. Ponad to stawiony ojciec utrudniał czynności geodety. W takiej sytuacji, skoro geodeta uznał niemożność ustalenia na podstawie dokumentacji, powinien rozpatrzyć możliwość ustalenia granicy na podstawie zgodnego oświadczenia jednej ze stron, wskazującej przebieg zgodny z mapą ewidencyjną. Jednak odnośnie tego odcinka granicy występowała sprzeczność pomiędzy mapą katastralną i ewidencyjną. Istniało więc ryzyko przeniesienia własności. Ostatecznie, ustalenie według tego kryterium również nie byłoby możliwe.

Podsumowując:

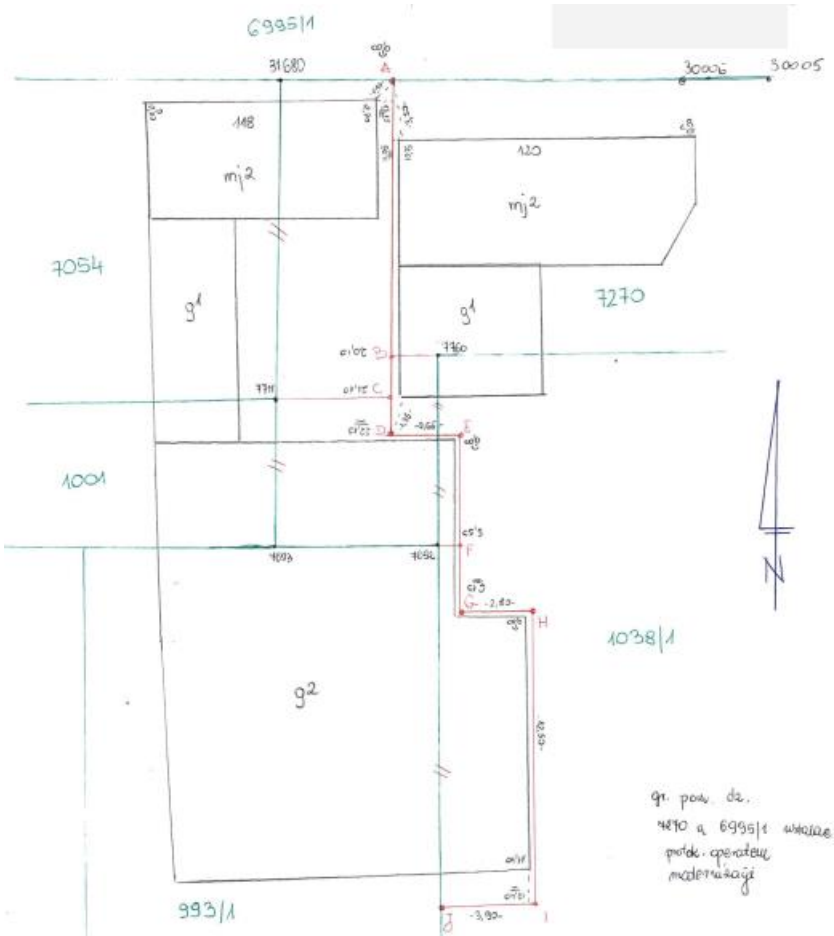
Rozgraniczenia nie można było zrealizować w trybie administracyjnym, ze względu na wynikły spór graniczny dotyczący części granic oraz brak możliwości ustalenia pozostałych granic w oparciu o udostępnione materiały. W efekcie, dane ewidencyjne nie uległy zmianie, do rozgraniczenia nie doszło, stabilizacja znaków granicznych, która jest jednym z celów rozgraniczenia, również nie została wykonana.

3. Ustalenie przebiegu granic działek ewidencyjnych

Przesłanką do ustalenia granic w trybie ewidencyjnym jest brak materiałów zawierających dane o ich przebiegu. Procedura ta nie jest postępowaniem administracyjnym. Nie mamy tu do czynienia z pracochłonną i czasochłonną analizą przepisów ani oceną przydatności dostępnych materiałów. Ustalenie przebiegu granic działek ewidencyjnych kończy się nawet w sytuacji wystąpienia sporu pomiędzy stronami, a stabilizacja znaków granicznych dopuszczalna jest jedynie w określonych przypadkach, i na wniosek stron. Czynności nie nadają przebiegowi granic ewidencyjnych charakteru granic prawnych, których ustalenie może nastąpić jedynie w wyniku postępowania rozgraniczeniowego [2].

3.1. Przykład 1

Analizowany był operat przyjęty do zasobu 10.05.2021 r., dotyczący ustalenia przebiegu granic działek ewidencyjnych o numerach 7054, 1001, 993/1, 7270, 1038/1.



Rysunek 3. Szkic polowy – ustalenie granic [operat P.1211.2021.2981]

Z treści okładki wynika, że w skład operatu wchodzą: sprawozdanie techniczne, protokół badania ksiąg wieczystych, zawiadomienia stron, protokół ustalenia granic, szkic graniczny, szkic polowy, wykaz współrzędnych punktów oraz mapa z aktualizacji ewidencji gruntów i budynków. Operat nie jest obszerny, zawiera tylko 9 stron, więc już tylko ta informacja może wskazywać na niezawiły przebieg czynności.

Z zawiadomienia wynika, że zlecenie dotyczyło sporządzenia mapy z projektem podziału nieruchomości. Wobec powyższego konieczne było wyodrębnienie dwóch etapów prac w ramach jednego zgłoszenia. Jako pierwsze przeprowadzono ustalenie przebiegu granic, w dalszej kolejności zrealizowano podział nieruchomości.

Sprawozdanie techniczne zawiera niemal wszystkie niezbędne elementy określone w rozporządzeniu [1]. Brakuje wskazania zakresu wykorzystania poszczególnych materiałów z zasobu, które są tu tylko wymienione. Nie podano technologii i metody pomiarowej, co jest niezbędne do określenia błędu położenia punktów granicznych i stanowi punkt odniesienia do analizy dokumentacji dla geodetów wykonujących w przyszłości prace geodezyjne na tym obszarze. Podano informacje identyfikujące podmiot realizujący robotę. Z załączonych dokumentów wynika jednak, że część z nich

sporządził inny geodeta. Informacje na jego temat nie zostały jednak podane. Prace trwały dość długo, bo od sierpnia 2020 r. do marca 2021 r. Może mieć to związek z sytuacją epidemiologiczną. Ograniczenia funkcjonowania gospodarki, braki kadrowe w administracji publicznej, problemy zdrowotne samych geodetów i stron przełożyły się na spiętrzenie ogromnej ilości robót.

W ramach zgłoszenia udostępniono następujące materiały: mapę ewidencji gruntów i budynków, operat modernizacji ewidencji gruntów i budynków, mapę katastralną oraz mapę w skali 1:2880, bez wskazania dokładnej informacji o jej charakterze. Można się jedynie domyślać, że chodzi o numeryczną mapę ewidencji gruntów i budynków.

W wyniku analizy otrzymanych materiałów geodeta uprawniony stwierdził, że jedna z granic została już ustalona, operatem modernizacji ewidencji. Wobec tego nie objęto jej ustalaniem w ramach realizowanego zgłoszenia.

Wkradł się tu jednak błąd pisarski dotyczący numeru działki. Z mapy wynika, iż przedmiotowe działki graniczą z dz.ew. 6995/1, będącą własnością Zarządu Dróg Wojewódzkich, a nie, jak czytamy, działką 6995/4, co potwierdzone jest w dalszej części operatu. Nie jest to znaczący błąd, wpływający na wynik ustalenia, jednak nie został on wyłapany przez inspektora podczas weryfikacji operatu w ODGiK.

Z protokółu badania ksiąg wieczystych dowiadujemy się, że przedmiotowe działki mają uregulowany stan prawny. Znajdują się w dwóch księgach wieczystych i należą do dwóch różnych właścicieli, będących zleceniodawcami prac geodezyjnych. Protokół ten zawiera również bardzo krótki opis dwóch pierwszych działów ksiąg wieczystych.

W treści zawiadomienia o czynnościach ustalenia przebiegu granic nieruchomości wskazano, iż celem prac jest usunięcie błędów i rozbieżności w przebiegu granic działek w operacie ewidencyjnym. Wnioskować można zatem, że pobudką dla zlecenia roboty nie był brak dokumentacji o przebiegu granic, a niewiarygodność danych w niej zawartych. Rozbieżności te mogą dotyczyć przebiegu granicy w stosunku do istniejących zabudowań. Przed ustaleniem biegła ona, według ewidencji gruntów i budynków, na wskroś budynków mieszkalnych i gospodarczych, a w toku postępowania strony zgodnie oświadczyły, że granica przebiega w sposób oddzielający budynki należące do poszczególnych właścicieli.

W zawiadomieniu brakuje numerów ksiąg wieczystych prowadzonych dla przedmiotowych działek oraz pouczeń, zarówno o konieczności posiadania dokumentu tożsamości, jak i o tym, że nieusprawiedliwione niestawiennictwo nie wstrzymuje czynności geodety na gruncie. Nie można tego jednak traktować w kategorii błędu krytycznego. Istotną kwestią jest natomiast terminowe dostarczenie zawiadomień, i tu minimalny termin 7 dni został dotrzymany. Strony zostały skutecznie zawiadomione, na co bezsprzecznie wskazują daty na załączonych do operatu potwierdzeniach odbioru.

Podczas spotkania w terenie sporządzony został protokół ustalenia przebiegu granic działek ewidencyjnych. Zawiera on tylko jedną pozycję, z uwagi na to, że ustalana jest granica jedynie pomiędzy dwoma właścicielami. Strony stawiły się osobiście, dlatego nie zostały udzielone ani okazane żadne pełnomocnictwa. Protokół sporządzony został według wzoru stanowiącego załącznik rozporządzenia [3]. Granica została ustalona według zgodnych wskazań i oświadczeń stron postępowania. Nie ma żadnych adnotacji, w których zamieszcza się opis przebiegu granicy w terenie. Nie jest to konieczne z uwagi na wykonany szkic graniczny, na którym uwidoczniono przebieg ustalanej

granicy. Nie ma żadnych informacji, aby właściciele wnioskowali o stabilizację punktów granicznych. Skoro tak, domyślać się można, że trwała stabilizacja nie została wykonana, co w zasadzie nie jest celem procedury ustalenia przebiegu granic w trybie ewidencyjnym.

Szkic graniczny zawiera, niezbędne: datę wykonania, podpisy zainteresowanych oraz geodety uprawnionego, numery działek i ksiąg wieczystych. Nie zamieszczono jednak podstawowych informacji o lokalizacji działek ewidencyjnych, których przebieg granic jest ustalany. Wskazane jest podanie chociażby numeru i nazwy obrębu oraz gminy. Widoczny jest przebieg ustalonej granicy, jednak poza budynkami nie znajdziemy tu żadnych innych szczegółów terenowych, do których odniesiono by położenie punktów granicznych.

Szkic polowy (rys. 3) zawiera miary pomiędzy kolejnymi punktami załamania granicy. Zamieszczono tu również oznaczenia istniejących punktów granicznych zgodne z ewidencją gruntów i budynków. Brakuje jednak wyraźnych miar czołowych do zabudowań. Trudno więc wywnioskować ze szkicu, czy ustalona granica pokrywa się ze ścianą budynku. Dopiero analiza współrzędnych dowodzi, że są one niezależne.

Na podstawie wykonanych prac terenowych geodeta sporządził wykaz współrzędnych punktów granicznych, w którym znajdują się podstawowe atrybuty obiektów tj.: stabilizacja, źródło danych o granicy, błąd położenia i rząd granicy. Ze względu na to, że są to nowe punkty, nie mają podanego oznaczenia z ewidencji gruntów i budynków, a jedynie oznaczenia robocze z operatu, zgodne ze szkicem granicznym. Potwierdza się też przypuszczenie o braku wnioskowania stron o stabilizację punktów granicznych. Średni błąd położenia punktów względem osnowy geodezyjnej I klasy określono w przedziale 0-0,10 m, czyli z możliwie największą dokładnością sugerowaną w wytycznych.

Mapa uzupełniająca wydaje się być kompletna. W opisie znajduje się odwołanie do przepisu stanowiącego podstawę oraz szczegółowe kryteria ustalenia przebiegu granic działek ewidencyjnych. Działki przedmiotowe zmieniają swoją konfigurację bez zmiany powierzchni i oznaczenia. Zmiana powierzchni, mimo iż definitywnie taka zaszła, formalnie nie jest możliwa ze względu na to, że nie zostały ustalone wszystkie granice działek ewidencyjnych. Nie było też konieczności sporządzania wykazu zmian danych ewidencyjnych. W części graficznej i opisowej przedstawiony jest sposób zmiany przebiegu granicy, zgodny z oznaczeniami na szkicach.

Po przyjęciu materiału do zasobu geodeta przekazał mapę zleceniodawcom.

Podsumowując:

Analizowany operat, zasadniczo, zawiera wszystkie niezbędne elementy określone przez przepisy prawa, choć można mieć zastrzeżenia do formy niektórych z nich. Oczywistą pomyłką jest błędny numer działki wskazanej w sprawozdaniu technicznym. Niedociągnięciem w zawiadomieniu jest brak klauzuli o konsekwencjach niestawiennictwa na gruncie. Nie podano informacji o sposobie pomiaru, jednak atrybut określony w wykazie współrzędnych sugeruje, że był on wykonany metodą GNSS RTK lub RTN. W sprawozdaniu technicznym nie ma wzmianki o dowiązaniu sytuacyjnym pomiarów do osnowy geodezyjnej, ani odwołania do konkretnego numeru operatu z modernizacji, umożliwiającego jego jednoznaczną identyfikację. Nie wskazano, jakie rozbieżności dotyczące przebiegu granic istnieją w dokumentacji zasobu, przez co przyczyna ustalenia przebiegu granic jest nieoczywista. Wypadałoby się zastanowić,

czy wskazanie dokładnej przyczyny ustalenia przebiegu granic ewidencyjnych, a co za tym idzie ewentualnych rozbieżności w dokumentacji, nie powinno być obligatoryjne.

Przedmiotowe postępowanie można uznać za stosunkowo bezproblemowy przypadek, chociażby ze względu na liczbę stron oraz fakt, że stawiły się one na gruncie i złożyły zgodne oświadczenie do protokołu. W wyniku tego ustalenia zmienił się nie tylko przebieg granicy, ale też powierzchnie działek ewidencyjnych. Nie zostały one jednak obliczone, ani wykazane w operacie geodezyjnym, z uwagi na brak czynności w stosunku do wszystkich granic przedmiotowych działek. W tej sytuacji władający mogą, acz wcale nie muszą, zdawać sobie sprawę z trudności, jakich w przyszłości nastręczać będzie brak ustalonej powierzchni. Od geodety zależy czy poinformuje o tym strony postępowania. Być może powinien, przez wzgląd na powagę wykonywanego zawodu.

3.1.1. Przykład 2

Kolejnym analizowanym przypadkiem jest operat przyjęty do PZGiK 14 lutego 2020 r. Rodzaj zgłoszonej roboty to aktualizacja operatu ewidencji gruntów i budynków. Operat obejmuje ustalenie przebiegu granic działek ewidencyjnych 962/3, 962/4, 956. Dla tego operatu spis treści nie został zeskanowany.

Rysunek 4. Szkic graniczny – ustalenie granic [operat P.1211.2020.1405]

Przesłanką do ustalenia przebiegu granic działek ewidencyjnych był brak dokumentacji geodezyjnej jednoznacznie określającej współrzędne punktów granicznych. Sposób ustalenia granicy uzgodniono po analizie materiałów oraz wykonanym pomiarze kontrolnym. Ustaleniu podlegały niemalże wszystkie granice przedmiotowych działek, w wyniku czego, częściowo zmieniła się ich konfiguracja. Nie ustalano granicy z działką 936/4, 960 i 961 ponieważ te zostały już ustalone protokolarnie w operatach przyjętych do zasobu, a udostępnionych wykonawcy w ramach podjętych prac.

Wykorzystane materiały źródłowe wyjątkowo szczegółowo opisano, przez co można je w łatwy sposób zidentyfikować.

O czynnościach ustalenia strony zostały skutecznie zawiadomione, jednak mimo pewności, iż zwrotne potwierdzenia odbioru znalazły się w operacie, nie zostały one zeskanowane. W przeciwnym wypadku operat nie przeszedłby pomyślnie weryfikacji.

Sposób ustalenia granicy został bardzo obszernie opisany i przedstawiony oddzielnie dla granic pomiędzy konkretnymi działkami ewidencyjnymi. Analizując treść opinii technicznej dowiadujemy się, że granice zostały ustalone według dwóch kryteriów: zgodnych wskazań właścicieli i ostatniego spokojnego stanu posiadania. Granice pomiędzy działkami zleceniodawcy zostały ustalone według zgodnych oświadczeń właściciela. Współrzędne punktów, ustalonych wcześniejszymi operatami, zostały przyjęte zgodnie z dokumentacją i stanowią punkt odniesienia dla ustalanych granic lub tylko do wyznaczenia współrzędnych punktów w miejscach przecięć odpowiednich prostych. Granice ustalone według ostatniego spokojnego stanu posiadania przebiegają po licu podmurówki trwałego ogrodzenia, co daje gwarancję ustabilizowanego posiadania trwającego dłuższy okres. Finalnie, wszystkie punkty zostały pomierzone bezpośrednio w terenie i większość z nich zamarkowano palikami. Punkty ustalone według zgodnych wskazań właścicieli zostały, na ich wniosek, zastabilizowane granicznikami.

Współrzędne niektórych punktów granicznych pozostały niezmienione w stosunku do danych istniejących w operacie ewidencji gruntów i budynków. Geodeta określił różnicę między tymi współrzędnymi jako błąd położenia do 0,10 m względem punktów pierwotnych. Sformułowanie to nie jest do końca trafne z uwagi na zapis rozporządzenia [1], który mówi o niewykonywaniu zmiany współrzędnych istniejących punktów granicznych w operacie ewidencji w przypadku, gdy odchyłka liniowa pomiędzy współrzędnymi z nowego pomiaru, a istniejącymi nie przekracza 0,20 m. Na błąd takiego położenia składałby się zarówno błąd położenia punktów granicznych z ewidencji oraz błąd wykonanego pomiaru sytuacyjnego, zatem nie są to wielkości tożsame. Nie jest to jednak szczegółowo wyjaśnione w operacie, a ze względu na niewielką wartość tej różnicy można uznać, że współrzędne punktów ujawnione w zasobie nie muszą być modyfikowane.

Dla każdej granicy został sporządzony osobny i kompletny protokół ustalenia przebiegu granic. Jest to bardzo praktyczne rozwiązanie, ponieważ w przypadku pomyłki lub podpisu stron w błędnym miejscu nie trzeba ponownie wypełniać protokołów dla wszystkich granic, a jedynie dla tej konkretnej. Wszystkie możliwe sposoby ustalenia granicy zostały wydrukowane w odpowiedniej kolumnie protokołu, co znacznie przyspiesza późniejsze wypełnianie formularza w terenie. Sprowadza się to do wyboru jednej z możliwości. Kryteria ustalenia granicy zostały opisane, wraz ze sposobem stabilizacji, w sposób szczegółowy. Przypadki ustalenia granicy według ostatniego spokojnego stanu posiadania dotyczą granic, dla których jedna ze stron nie stawiła się na gruncie. W adnotacjach, obok podpisu geodety, zamieszczono informacje o nieobecności stron w terenie. Protokoły wypełniono zgodnie ze sztuką, kładąc wyjątkowy nacisk na opis granicy i uwagi o nieobecności którejkolwiek ze stron. W terenie wykonano pomiar sytuacyjny szczegółów terenowych, kontrolnie pomierzono wszystkie odległości punktów granicznych od budynku mieszkalnego. Zgodnie z raportem z pomiaru, wspomniany budynek pomierzono metodą biegunową, a pozostałe szczegóły terenowe, w tym punkty graniczne, techniką GNSS RTK.

Do protokołu załączony jest szkic graniczny (rys. 4) zawierający rozmieszczenie punktów granicznych wraz z miarami, podpisy obecnych stron i oznaczenia działek ewidencyjnych. Zamieszczone informacje o markowaniu punktów i sposobie pozyskania współrzędnych zaburzają jednak czytelność szkicu, a w zasadzie są zbędne, ponieważ wszystkie te informacje zawarto w protokole i powtórzono w opinii technicznej. Z wykazu współrzędnych wynika, że stabilizowane znakiem naziemnym są tylko dwa punkty.

W toku postępowania zostały ustalone wszystkie granice działek przedmiotowych, poza granicami ustalonymi protokolarnie wcześniej. Możliwe więc, było rozliczenie pola powierzchni poszczególnych działek, a raport tych obliczeń dołączono do operatu. Obliczone powierzchnie różnią się od danych ujawnionych w ewidencji gruntów i budynków, dlatego koniecznym było sporządzenie wykazu zmian danych ewidencyjnych, który stanowi część opisową mapy uzupełniającej.

Do mapy ewidencyjnej z naniesionymi zmianami załączono również mapę zasadniczą powstałą w wyniku przeskalowania. Mapa uzupełniająca zawiera stosowny opis przebiegu ustalonych granic z rozróżnieniem na punkty ustalone w tym operacie oraz punkty przyjęte na podstawie dokumentacji zasobu.

Do operatu załączono również odpis z księgi wieczystej oraz wypisy z rejestru gruntów. Z uwagi na szczegółową treść opinii technicznej sprawozdanie techniczne pełni funkcję informacyjną, a niezbędne elementy są wypunktowane, bez obszernych opisów.

Prace geodezyjne wykonywane były częściowo przez geodetę bez uprawnień zawodowych, a niemalże wszystkie elementy operatu technicznego podpisane są zarówno przez wykonawcę, jak i geodetę uprawnionego. Jednak dane wykonawcy nie zostały uwzględnione w treści sprawozdania technicznego.

Podsumowując:

Nie można odmówić wykonawcy robót solidności i staranności. Świadczą o tym nie tylko dokładnie wykonana analiza dokumentacji z zasobu, ale również formuła oraz treść poszczególnych składowych operatu geodezyjnego. Geodeta poświęcił szczególną uwagę części opisowej operatu, podając w bardzo jasny i zrozumiały sposób przesłanki ustalenia granic, a nawet podstawę prawną wykonywanych czynności. Protokoły ustalenia przebiegu granic, które są istotą tego operatu, sporządzono wyjątkowo dokładnie. Zawierają obszerny i wyczerpujący opis ustalenia granic, który jest później powtórzony i wyjaśniony w opinii technicznej. Zachowane zostały wszystkie procedury niezbędne przy ustalaniu przebiegu granic w trybie przepisów o ewidencji gruntów i budynków. Wykonane w toku czynności oraz kameralnie sporządzone dokumenty uregulowały przebieg granic z wykorzystaniem wszystkich dostępnych możliwości oraz dokumentów. Na podstawie wykazu zmian danych ewidencyjnych baza danych EGiB zostanie zaktualizowana, co doprowadzi do zgodności stanu faktycznego z ujawnionym w operacie ewidencyjnym.

4. Wnioski

Regulacja przebiegu granic to obszerna i wymagająca tematyka. Nie istnieje jeden schemat postępowania, ponieważ każdy przypadek jest wręcz niepowtarzalny. W trakcie realizowania prac, geodeta napotyka wiele problemów oraz niejasności, które w przepisach prawa nie znajdują jednoznacznego rozstrzygnięcia. Analiza operatów geode-

zyjnych wskazuje na pewne prawidłowości dotyczące zarówno wszystkich procedur objętych przedmiotem opracowania oraz każdej z osobna.

Procedury związane z ustalaniem przebiegu granic nieruchomości bywają często emocjonujące, z uwagi na ich wrażliwy charakter. Próba uregulowania granic jest niejednokrotnie odbierana przez strony, jako atak na ich własność. Kluczem do sukcesu jest zdolność wykonawcy robót do zachowania zimnej krwi i opanowania nawet w najbardziej niedorzecznych okolicznościach. Również geodeta może spotykać się z generującym wiele emocji zarzutem stronniczości. Jednak, to w interesie uprawnionego wykonawcy leży realizacja pracy w sposób nienaganny i możliwie dokładny. Za swoją pracę ponosi on odpowiedzialność zawodową, cywilną i karną. Należy również pamiętać, że każdy przyjęty do zasobu operat jest źródłem informacji i danych do kolejnych opracowań, nie tylko stricte geodezyjnych.

Niewątpliwym jest, że rola geodety w procesie ustalania granic jest ogromna. Niezbędna jest obszerna wiedza, duże doświadczenie, umiejętności mediacyjne oraz wypracowana pewność siebie w kontaktach ze stronami postępowania. Geodeta musi posiadać bardzo wszechstronną wiedzę i często tłumaczyć kilkukrotnie wykonywane przez siebie czynności. Musi w sposób biegły posługiwać się przepisami prawa, nie tylko w obszarze geodezyjnym, ale również cywilnym czy karnym. Zawód wykonywany przez geodetów według powszechnej opinii społecznej jest zawodem zaufania publicznego, ale zgodnie z aktualnym prawem nie figuruje w wykazie takich zawodów. W postępowaniu rozgraniczeniowym ugoda przed nim zawarta ma moc ugody sądowej, co jest wielkim wyróżnieniem i obrazuje jego ważność w tym procesie. Wprowadzenie zawodu geodety na listę zawodów zaufania publicznego usprawniłoby procedury oraz obieg dokumentów, ponieważ geodeta związany przysięgą byłby w pełni odpowiedzialny za sporządzone przez siebie dokumenty, a potrzeba uwierzytelniania ich przez organ stałaby się zbyteczna. Można założyć, że w takiej sytuacji, jakość opracowań geodezyjnych, a tym samym danych ujawnionych w ewidencji gruntów i budynków, uległaby radykalnej poprawie. Warto w tym miejscu wskazać również na skalę ograniczenia kosztów ponoszonych przez Skarb Państwa. Można się spodziewać, że znacznie ograniczyłoby się zjawisko nieuczciwej konkurencji objawiające się w niskim wynagrodzeniu za wykonaną pracę.

Słuszność istnienia dualizmu ustalania granic w procedurach rozgraniczenia nieruchomości oraz ustalenia przebiegu granic działek ewidencyjnych może stanowić przedmiot dyskusji. Z jednej strony ustalenie granic w trybie ewidencyjnym jest procedurą zdecydowanie szybszą, mniej kosztowną, a co za tym idzie również częściej praktykowaną w stosunku do rozgraniczenia. Z drugiej strony nie niesie ze sobą żadnych skutków prawnych. Niejasnym jest, jakie znaczenie w toku postępowania rozgraniczeniowego mają granice ustalone wcześniej procedurą ewidencyjną.

Być może ujednolicenie obu trybów usprawniłoby prace związane z regulacją zasięgu prawa własności i poprawiłoby jakość danych ewidencyjnych.

Warto zastanowić się również czy granicy, ustalonej w trybie ewidencyjnym, w oparciu o zgodne oświadczenia stron potwierdzone podpisami w protokole, nie powinno nadać się większego znaczenia.

Obiekcje budzi kwestia aktualizacji danych ewidencyjnych w zakresie powierzchni działek. Analizowane operaty geodezyjne pokazują, że w efekcie ustalenia granice często znacząco zmieniają swój przebieg w stosunku do stanu pierwotnego. Z punktu

widzenia władającego, który ostatecznie ma deficyt powierzchni w terenie w stosunku do tej ujawnionej w ewidencji, zastanawiające jest, że istotna zmiana powierzchni wynikająca ze zmiany przebiegu jednej z granic nie jest, zgodnie z obowiązującym prawem, wykazywana. Być może dobrą praktyką byłoby uaktualnianie powierzchni działek, nawet w sytuacji, gdy ustalanie nie dotyczyło wszystkich granic. Taka zmiana postępowania zdecydowanie poprawiłaby poziom spójności danych w ewidencji w stosunku do istniejącej sytuacji w terenie.

Pewne zastrzeżenia można mieć do przeprowadzanej analizy materiałów zasobu, która często nie znajduje odzwierciedlenia w treści operatów geodezyjnych. Jej istotny wpływ na podejmowane decyzje i przebieg postępowania jest niepodważalny. Do operatu z ustalenia przebiegu granic działek ewidencyjnych badanie dokumentacji dołączane jest tylko w przypadku, gdy granica jest ustalana na podstawie analizy dostępnych dowodów. Również ocena przydatności dokumentów w operatach rozgraniczeniowych przedstawiona jest w sposób bardzo skrótowy. Analiza materiałów to pierwszy i kluczowy etap prac geodety, od którego zależą kolejne. Pomimo tego traktowana jest bardzo ogólnikowo i pobieżnie. Operaty nie zawierają odrębnego dokumentu potwierdzającego przeprowadzenie takiej analizy, ponieważ nie jest on wymagany przepisami prawa. Taka praktyka może sugerować, że przeprowadzona analiza dostępnych materiałów była niewystarczająco skrupulatna lub nie wykonano jej wcale. Wobec różnorodności zawartych w zasobie materiałów pod względem historycznym, technologicznym i prawnym jest to zadanie niełatwe. Stwierdzenie niewiarygodności może mieć różne podłoże, a zestawienie warunków świadczących o niej w sposób punktowy wymaga przekrojowości i analizy wielu względów. Wprowadzenie obowiązku sporządzenia takiego protokołu wymuszałoby na geodecie większe zaangażowanie i skrupulatność podczas wykonywania analizy. Dokument z tej czynności powinien mieć charakter opisowy i wskazywać argumenty dla wykorzystania wyszczególnionych materiałów bądź nie. Wymienione powinny zostać ewentualne sprzeczności występujące w dokumentacji, wykluczające możliwość jej wykorzystania, w przypadku dokumentacji o takiej samej dokładności. Dobrym punktem odniesienia mogłyby być zapisy nieobowiązującej już instrukcji technicznej G-5.

Nasuwającą się refleksją odnośnie samej tematyki prawa geodezyjnego jest jego znaczące rozproszenie w kilkunastu ustawach oraz rozporządzeniach. Wprowadza to pewnego rodzaju chaos i znacząco utrudnia pracę i szukanie odpowiednich regulacji w zależności od sytuacji i przeprowadzanej procedury. Być może bardziej słusznym rozwiązaniem byłoby ujęcie przepisów dotyczących kwestii ustalania przebiegu granic w jednym, spójnym i zawierającym meritum, akcie prawnym.

Bardzo prozaicznym, ale ważnym wnioskiem nasuwającym się na podstawie badania operatów geodezyjnych przyjętych do zasobu jest często nieestetyczne oraz nieczytelne wykonanie poszczególnych dokumentów. Zazwyczaj jedynymi dokumentami w operatach technicznych, wypełnianymi pismem odręcznym są protokoły graniczne czy ustalenia granic. To one stanowią bazową część opracowania, a z ich treści wynika ostateczny przebieg czynności. Protokoły spisywane są w terenie, często w niesprzyjających warunkach pogodowych, co w szczególnych wypadkach może być usprawiedliwieniem dla braku schludności dokumentów. Mimo wszystko jednak, protokoły powinny być sporządzone w sposób umożliwiający odczytanie. Analizowane przykłady pokazują, że ta kwestia pozostawia wiele do życzenia.

Literatura

1. Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji z dnia 9 listopada 2011 r. w sprawie standardów technicznych wykonywania geodezyjnych pomiarów sytuacyjnych i wysokościowych oraz opracowywania i przekazywania wyników tych pomiarów do państwowego (Dz. U 2020, poz. 1429).
2. Kwartnik A., *Dokumentacja rozgraniczenia nieruchomości w procesie ustalania stanu prawnego grunt*, Wydawnictwo AGH, Geodezja, Tom 11, Zeszyt nr 1/1, Kraków 2005, s. 140-146.
3. Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego i Budownictwa z dnia 29 marca 2001 r. w sprawie ewidencji gruntów i budynków (tekst jednolity: Dz. U. 2019 poz. 393).
4. Rozporządzenie Ministrów Spraw Wewnętrznych i Administracji oraz Rolnictwa Gospodarki Żywnościowej z dnia 14 kwietnia 1999 r. w sprawie rozgraniczania nieruchomości (Dz. U 1999 nr 45, poz. 453).
5. Rozporządzenie Ministra Rozwoju z dnia 28 lipca 2020 r. w sprawie uprawnień zawodowych w dziedzinie geodezji i kartografii (Dz. U. 2020 poz. 1321).
6. Rozporządzenie Ministra Administracji i Cyfryzacji z dnia 27 lipca 2020 r. w sprawie wzorów zgłoszenia prac geodezyjnych, zawiadomienia o przekazaniu wyników zgłoszonych prac oraz protokołu weryfikacji wyników zgłoszonych prac geodezyjnych (Dz.U. 2020, poz. 1316).
7. Rozporządzenie Ministra Administracji i Cyfryzacji z dnia 8 lipca 2014 r. w sprawie formularzy dotyczących zgłaszania prac geodezyjnych i prac kartograficznych, zawiadomienia o wykonaniu tych prac oraz przekazywania ich wyników do państwowego zasobu geodezyjnego i kartograficznego (Dz.U. 2014, poz. 924).
8. Ustawa z dnia 17 maja 1989 r. – Prawo geodezyjne i kartograficzne (tekst jednolity: Dz. U. 2020 poz. 2052).
9. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (tekst jednolity: Dz. U. 2020 poz. 1740).
10. Ustawa z dnia 6 lipca 1982 r. – o księgach wieczystych i hipotece (tekst jednolity: Dz. U. 2019 poz. 2204).
11. Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny (tekst jednolity: Dz. U. 2020 poz. 1444).
12. Ustawa z dnia 14 czerwca 1960 r. – Kodeks postępowania administracyjnego (tekst jednolity: Dz. U. 2021 poz. 735).
13. Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego (tekst jednolity: Dz. U. 2020 poz. 1575, 1578, 2320 oraz Dz. U. 2021 poz. 11).
14. Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Krakowie z dnia 15 marca 2018 r.; Ustalanie przebiegu granicy działek ewidencyjnych. III S.A./Kr 1522/17.
15. Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Kielcach z dnia 29 sierpnia 2018 r.; *Podział kosztów postępowania rozgraniczeniowego.* II SA/Ke 423/18.
16. Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego w Białymstoku z dnia 8 listopada 2016 r.; *Podział kosztów postępowania rozgraniczeniowego nieruchomości*. II SA/Bk 576/16.
17. Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Lublinie z dnia 23 maja 2013 r., III SA/Lu 920/12.
18. Wyrok Sądu Administracyjnego w Rzeszowie z dnia 19 czerwca 2013 r.; *Brak możliwości odwołania od decyzji o rozgraniczeniu nieruchomości.* II SA/Rz 242/13.
19. Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z dnia 23 marca 2018 r., IV SA/Wa 3105/17.
20. Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Kielcach z dnia 19 października 2011 r., II SA/Ke 463/11.
21. Operat techniczny P.1211.2006.1298
22. Operat techniczny P.1211.2017.2420
23. Operat techniczny P.1211.2020.1405
24. Operat techniczny P.1211.2016.2719

Ustalenie przebiegu granic nieruchomości. Praktyka geodezyjna i aspekt prawny zagadnienia. Wybrane przykłady

Streszczenie
Dokładnie wyznaczone granice zasięgu prawa własności umożliwiają ochronę prawną i fizyczną nieruchomości oraz wskazują obszar korzystania i rozporządzania gruntem przez władającego. W ewidencji gruntów i budynków współistnieją dwa rodzaje granic – ewidencyjne oraz ustalone wg stanu prawnego. Niedoświadczony właściciel nieruchomości często nie zdaje sobie sprawy z takiego rozróżnienia, z czego ono wynika, ani co w praktyce oznacza dla władającego. To na uprawnionym geodecie ciąży odpowiedzialność wskazania przebiegu granicy w sposób wiarygodny i z należytą starannością. Niejednokrotnie spotkanie na gruncie jest trudne i niepozbawione emocji. Szczególnie dla właścicieli, którzy mylnie, ale i nieświadomie, uważają przebieg granic własnych nieruchomości za ten właściwy oraz nienaruszalny. Geodeta, który w terenie pełni również rolę mediatora, powinien zachować zimną krew. Jednak opanowanie sporu, a nawet sytuacji krytycznej, pomiędzy stronami nie zawsze jest możliwe. Wówczas takie sprawy potrafią trwać latami. Obowiązywanie jednocześnie wielu aktów prawnych regulujących problem przebiegu granic nieruchomości, ich zawiłość i częstokroć subiektywna interpretacja, również nie sprzyjają sprawnemu przeprowadzaniu procedur.
Słowa kluczowe: znak graniczny, granica działki, nieruchomość, ustalanie granic

Determining the course of the property borders. Surveying practice and legal aspect of the problem. Chosen examples

Abstract
Precisely defined boundaries of the ownership right scope enable legal and physical protection of real estate and indicate the area of use and land disposal by the owner. In the land and building register, in Poland, two types of boundaries coexist – registration and legal boundaries. An inexperienced property owner is often unaware of this distinction, what it results from or what it means in practice for the owner. It is the approved surveyor's responsibility to reliably indicate the border course. Often the meeting on ground is difficult and not devoid of emotions. Especially for owners who mistakenly and unconsciously consider their real estate boundaries as an only proper and inviolable. A surveyor, who also acts as a mediator in the field, should keep a cool head. However, it is not always possible to deal with a dispute, or even a critical situation, between the parties. Then such matters can precede for years. The simultaneous validity of many legal acts regulating the problem of the boundaries of real estate, their complexity and often subjective interpretation, also do not help efficient conduct of procedures.
Keywords: boundary mark, parcel boundary, property, establishing boundaries

Justyna Jasiołek[1], Anna Kowalska[2]

Procedury ustalenia przebiegu granic nieruchomości w ujęciu zmian przepisów prawa

1. Wstęp

Celem badań jest omówienie przepisów dotyczących procedur rozgraniczenia nieruchomości i ustalenia granic działek w trybie przepisów o ewidencji gruntów i budynków oraz porównanie aspektów prawnych obu czynności. Z uwagi na aktualne zmiany w przepisach prawnych dotyczących ewidencji gruntów i budynków (EGiB) dokonano porównania dotychczas obowiązującego rozporządzenia z 2001 r. z najnowszym rozporządzeniem, które zostało wprowadzone w lipcu 2021 r.

Prześledzono operaty geodezyjne dotyczące wskazanych procedur. Przeanalizowano ilość zgłoszonych robót geodezyjnych na terenie powiatu krakowskiego w 2020 r., dotyczących ustalenia granic, wznowienia znaków granicznych, wyznaczenia punktów granicznych, ustalenia/wznowienia/wyznaczenia wraz z wykonaniem mapy do celów projektowych lub mapy z projektem podziału oraz rozgraniczania nieruchomości.

Obiektem przeprowadzonych analiz jest nieruchomość gruntowa i jej wybrane atrybuty. Granica to niezwykle ważny element nieruchomości gruntowej, bo określa zasięg podstawowego prawa rzeczowego, jakim jest prawo własności. Ze względu na dużą aktywność w zakresie gospodarowania nieruchomościami i dysponowania prawem własności na przedmiotowym rynku istnieje potrzeba, a niejednokrotnie nawet konieczność, wskazania ich granic. Problem ustalenia przebiegu granic nieruchomości jest regulowany prawomocnymi zapisami określającymi konkretne procedury geodezyjne. Sama granica to niefizyczna linia łamana, której przebieg w terenie wyznaczają znaki graniczne. Może biec wzdłuż miedzy, płotu, muru czy innych elementów terenowych, oddzielając grunty będące przedmiotem odrębnej własności. Należy tu rozróżnić:

- granice prawne – zostały ustalone w terenie w obecności stron, istnieje dla nich pełna dokumentacja geodezyjna oraz są zatwierdzone decyzją lub orzeczeniem sądu;
- granice faktyczne – zostały wkartowane na mapy ewidencyjne w trakcie lub przy okazji tworzenia i modernizacji ewidencji gruntów i budynków [1].

W bazie EGIB możemy jednak przedstawić jedynie punkty graniczne, które wskazują na przebieg granicy, sam element linii rozgraniczającej nie jest wiernie oddany w ewidencji [2]. Najistotniejsze zmiany atrybutu, przypisane do obiektu „punkt graniczny", wg dotychczasowych i aktualnych przepisów, zestawiono w tabeli 1. Przypisane cechy punktów pozwalają geodetom na wstępną ocenę jakości danych ewidencyjnych.

[1] jasiolek@agh.edu.pl, AGH Akademia Górniczo-Hutnicza, Wydział Geodezji Górniczej i Inżynierii Środowiska, Katedra Fotogrametrii Teledetekcji Środowiska i Inżynierii Przestrzennej, agh.edu.pl.
[2] kow.anna.poczta@gmail.com.

Tabela 7. Atrybuty punktu granicznego

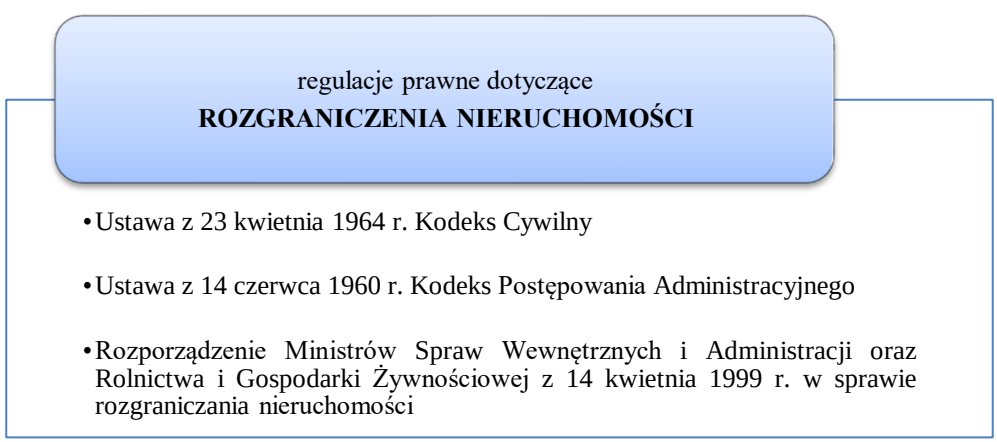
ROZPORZĄDZENIE [2021]	ROZPORZĄDZENIE [2013]
Pozyskanie danych o punkcie granicznym	
ZRD – Źródło danych o położeniu punktu granicznego	SPD – Sposób pozyskania danych o punkcie granicznym
1 – geodezyjne pomiary terenowe poprzedzone rozgraniczeniem nieruchomości, wznowieniem znaków granicznych, wyznaczeniem punktów granicznych lub ustaleniem ich położenia w innym trybie (ustalenie granic według przepisów o ewidencji za zgodnym oświadczeniem stron lub na podstawie ostatniego spokojnego stanu posiadania).	Ustalony – dotychczasowy ZRD 1, 3, 5, 6, 9 Nieustalony – dotychczasowy ZRD 2, 4, 7, 8
2 – geodezyjne pomiary terenowe niepoprzedzone wyżej wymienionymi procedurami.	
3 – geodezyjne pomiary fotogrametryczne punktów granicznych, których położenie zostało uprzednio ustalone w sposób określony w rozporządzeniu dotyczącym ewidencji gruntów i budynków, a także pomiary fotogrametryczne znaków granicznych uwidocznionych na zdjęciach lotniczych lub na ortofotomapie w wyniku ich sygnalizacji przed wykonaniem zdjęć.	
4 – geodezyjne pomiary fotogrametryczne nie poprzedzone ustaleniem przebiegu granic lub sygnalizacją znaków granicznych.	
5 – zatwierdzone projekty podziału nieruchomości lub scalenia i podziału.	
6 – zatwierdzone projekty scalenia lub wymiany gruntów.	
7 – ekranowa wektoryzacja mapy ewidencyjnej z jednoczesnym wykorzystaniem wyników geodezyjnych pomiarów terenowych (miar liniowych).	
8 – ekranowa wektoryzacja mapy ewidencyjnej z bez wykorzystania wyników geodezyjnych pomiarów terenowych.	
9 – inne źródła niż wymienione powyżej, w tym ustalenie granic według przepisów o ewidencji na podstawie analizy dokumentacji.	
Kryterium dokładności	
BPP – Błąd średni położenia punktu granicznego względem osnowy I klasy	ISD – Informacja dotycząca spełnienia standardów dokładnościowych przez punkt graniczny

1 – 0,00-0,10 m	Spełnia – dokładność w stosunku do poziomej osnowy geodezyjnej lub pomiarowej nie mniejsza niż 0,10 m
2 – 0,11-0,30 m	
3 – 0,31-0,60 m	
4 – 0,61-1,50 m	Nie spełnia
5 – 1,51-3,00 m	
Stabilizacja	
STB – rodzaj stabilizacji	STB rodzaj stabilizacji
1 – brak informacji	brak informacji
2 – niestabilizowany	niestabilizowany
3 – znak naziemny	znak naziemny
4 – znak naziemny i podziemny	znak naziemny i podziemny
5 – znak podziemny	znak podziemny
	szczegół I grupy dokładnościowej
Informacja, jaką granicą jest punkt	
RZG – kod rzędu granicy	-
1 – rząd granicy działki ewidencyjnej	
2 – rząd granicy obrębu ewidencyjnego	
3 – rząd granicy jednostki ewidencyjnej	
4 – rząd granicy gminy	
5 – rząd granicy powiatu	
6 – rząd granicy państwa	

Źródło: opracowanie własne na podstawie [9, 10].

2. Rozgraniczanie nieruchomości

Rozgraniczanie nieruchomości jest procedurą administracyjno-sądową. Według Prawa geodezyjnego i kartograficznego [14] ma na celu ustalenie przebiegu granic nieruchomości za pomocą określenia położenia punktów i linii granicznych, utrwalenia tych punktów znakami granicznymi oraz sporządzenie dokumentacji. Główny i najczęstszy cel rozgraniczenia to zażegnanie sporu na gruncie. Akty prawne dotyczące procedury rozgraniczenia nieruchomości przedstawiono na rysunku 1.



Rysunek 3. Akty prawne regulujące procedurę rozgraniczania nieruchomości [opracowanie własne]
Źródło: opracowanie własne na podstawie [9, 10]

Przepisy jasno określają, które granice danej nieruchomości mogą podlegać procedurze rozgraniczenia – wszystkie lub tylko wybrane [14]. Nie ma możliwości rozgraniczenia granicy, która była już kiedyś przedmiotem tego postępowania (prócz uchylenia poprzedniej decyzji), a decyzja, która dotyczy sprawy poprzednio rozstrzygniętej inną decyzją ostateczną jest nieważna. [3]

Rozgraniczanie nieruchomości charakteryzuje się dwoma trybami postępowania:

- administracyjnym – tryb szczególny postępowania administracyjnego, który jest pierwszą fazą postępowania rozgraniczeniowego;
- sądowym – jest stosowany, gdy strona jest niezadowolona z ustalenia przebiegu granicy i żąda przekazania sprawy sądowi lub gdy organ administracji, ze względu na brak podstaw do ustalenia granicy, umorzy postępowanie i przekaże sprawę do sądu [4].

Występują także przypadki szczególne, gdy tryb administracyjny jest pomijany – przykładem może być postępowanie przed sądem powszechnym o prawo własności.

2.1. Wszczęcie postępowania administracyjnego

Ustawa [14] wskazuje, że do przeprowadzenia postępowania rozgraniczeniowego uprawnienia ma:

- wójt, burmistrz lub prezydent miasta właściwego miejscowo;
- w przypadkach, gdy ww. jest jedną ze stron postępowania – inny organ administracji publicznej, wskazany przez samorządowe kolegium odwoławcze (SKO).

Ponadto:

- gdy przedmiotem rozgraniczenia jest nieruchomość objęta postępowaniem scaleniowym, rozgraniczenie toczy się wówczas w ramach postępowania scaleniowego, a decyzja o rozgraniczeniu jest zastępowana decyzją o scaleniu wydaną przez starostę.

Postępowanie rozgraniczeniowe może być przeprowadzone:

- z urzędu – dotyczy to scalenia gruntów oraz sytuacji, gdy interes społeczny lub potrzeby gospodarki uzasadniają postępowanie (przy jednoczesnym braku wniosku strony), lub
- na wniosek strony.

Należy tu wyjaśnić pojęcie strony postępowania. Samo Prawo geodezyjne i kartograficzne [14] nie definiuje, kto może być stroną w postępowaniu rozgraniczeniowym. Wobec zapisów w innych przepisach [3] za stronę w postępowaniu uważany jest:

- właściciel lub współwłaściciel;
- użytkownik lub współużytkownik wieczysty;
- osoba, której przysługują ograniczone prawa rzeczowe (np. służebność gruntowa);
- posiadacz samoistni, jeśli przemawia za nimi domniemanie zgodności posiadania ze stanem prawnym.

Czynności ustalania przebiegu granic nieruchomości wykonuje geodeta uprawniony upoważniony przez organ administracji publicznej [14]. To nie strona dokonuje wyboru geodety, lecz organ, by nie budzić wątpliwości, co do bezstronności osoby ustalającej granicę. Geodeta uprawniony musi wyrazić zgodę na to, by przeprowadzać czynności ustalenia granic. Wybór osoby uprawnionej powinien nastąpić na podstawie przetargu lub zapytania o cenę.

Mimo, że procedura realizowana jest przez geodetę uprawnionego, to jednak organ prowadzący rozgraniczenie powinien ustalić strony postępowania. Kolejny obowiązek organu to stwierdzenie, czy możliwe jest przeprowadzenie postępowania rozgraniczeniowego w trybie administracyjnym. Jeśli granica była w przeszłości przedmiotem rozgraniczenia, taki wniosek powinien pozostać bez rozpatrzenia [1].

Pierwszym ważnym dokumentem w procedurze rozgraniczeniowej jest postanowienie o wszczęciu postępowania. Od momentu skutecznego dostarczenia tego postanowienia ostatniej ze stron rozpoczyna się postępowanie rozgraniczeniowe. Należy podkreślić, że na to postanowienie nie służy stronom zażalenie do organu wyższej instancji – jest to jeden z elementów, który różni się od normalnego trybu postępowania administracyjnego [14].

POSTANOWIENIE O WSZCZĘCIU
POSTĘPOWANIA ROZGRANICZENIOWEGO

- oznaczenie organu, który wydaje postanowienie,
- data wydania postanowienia,
- oznaczenie stron lub innych osób, które biorą udział w postępowaniu,
- powołanie odpowiedniej podstawy prawnej,
- rozstrzygnięcie,
- podpis osoby upoważnionej do wydania postanowienia, wraz z imieniem, nazwiskiem i stanowiskiem służbowym,
- pouczenie, iż na postanowienie nie przysługuje zażalenie

- dodatkowo - upoważnienie geodety do wykonywania ww. czynności

Rysunek 2. Akty prawny regulujące procedurę rozgraniczania nieruchomości [opracowanie własne]

W kwestii upoważnienia geodety środowisko jest jednak podzielone.

> *Powinno się to rozważyć w kontekście sporów występujących przy rozgraniczeniach. Należy dbać o to, by geodeta był wyłoniony w obiektywny sposób, dlatego warto rozważyć kwestię, czy upoważnienie powinno być oddzielne od postanowienia, i powinno nastąpić dopiero po wszczęciu postępowania* [5].

Przepisy nie regulują formy ani zawartości tego dokumentu. Powinien być jednak sporządzony w postaci pisemnej. Wydaje się, że istotne i niezbędne do upoważnienia informacje to:

- numer sprawy;
- określenie przedmiotu rozgraniczenia;
- dane geodety;
- numer uprawnień zawodowych geodety.

Postanowienie pochodzące z analizowanego operatu geodezyjnego zawiera elementy wymienione powyżej oraz upoważnienie geodety do wykonania czynności technicznych. Dodatkowo zamieszczono w nim informację o sposobie ustalenia wysokości kosztów postępowania. Jest to dobry zapis, który najprawdopodobniej pomoże uniknąć późniejszych konfliktów związanych z należnością za rozgraniczenie.

2.2. Prace przygotowawcze

2.2.1. Zgłoszenie roboty geodezyjnej.

Po otrzymaniu upoważnienia od organu geodeta musi zgłosić robotę w odpowiednim miejscowo ośrodku dokumentacji geodezyjnej i kartograficznej. Po ostatnich zmianach w ustawie [14] geodeta nie musi już określać listy zbiorów materiałów, które są potrzebne do wykonania pracy, lecz powinien otrzymać dostęp do wszystkich materiałów w zakresie zgłoszonego obszaru. Nie trzeba też płacić osobno za każdy materiał, a jedynie zryczałtowaną kwotę uzależnioną od wielkości obszaru. W niektórych ośrodkach nadal wybiera się określone materiały (jednak, bez dodatkowych kosztów, można prosić o dosyłanie dodatkowych dokumentów), lub pracownicy sami wybierają dokumenty będące w zakresie zgłoszonej roboty. Rysunek 7 prezentuje zakres czynności, które wykonawca zobowiązany jest przeprowadzić w ramach rzetelnej analizy dostępnej dokumentacji.

ANALIZA DOKUMENTACJI

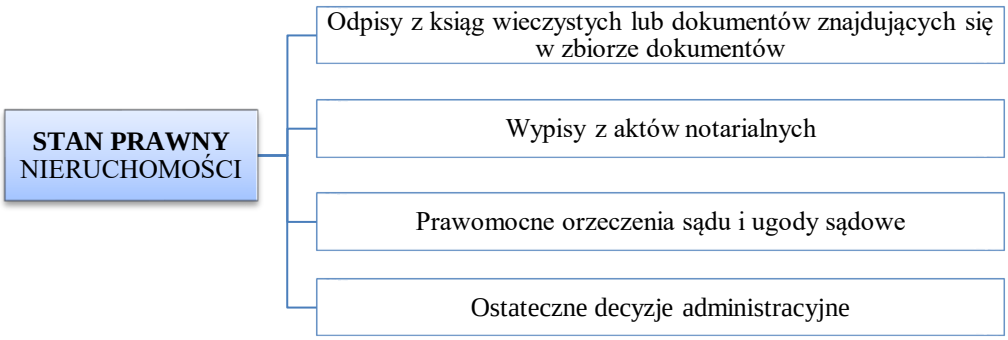
- sprawdzenie kompletności i czytelności materiałów udostępnionych przez ośrodek,
- wstępna ocena materiałów,
- określenie przybliżonego miejsca położenia znaków i śladów granicznych,

- wywiad terenowy, który polega na odszukaniu znaków, śladów granicznych,
- uzyskanie informacji od znakach, śladach, dokumentach od zainteresowanych stron – jeśli jest taka możliwość,
- założenie osnowy pomiarowej, pomiar znaków i śladów granicznych,
- całościowa analiza zgromadzonej dokumentacji oraz dostępnych danych

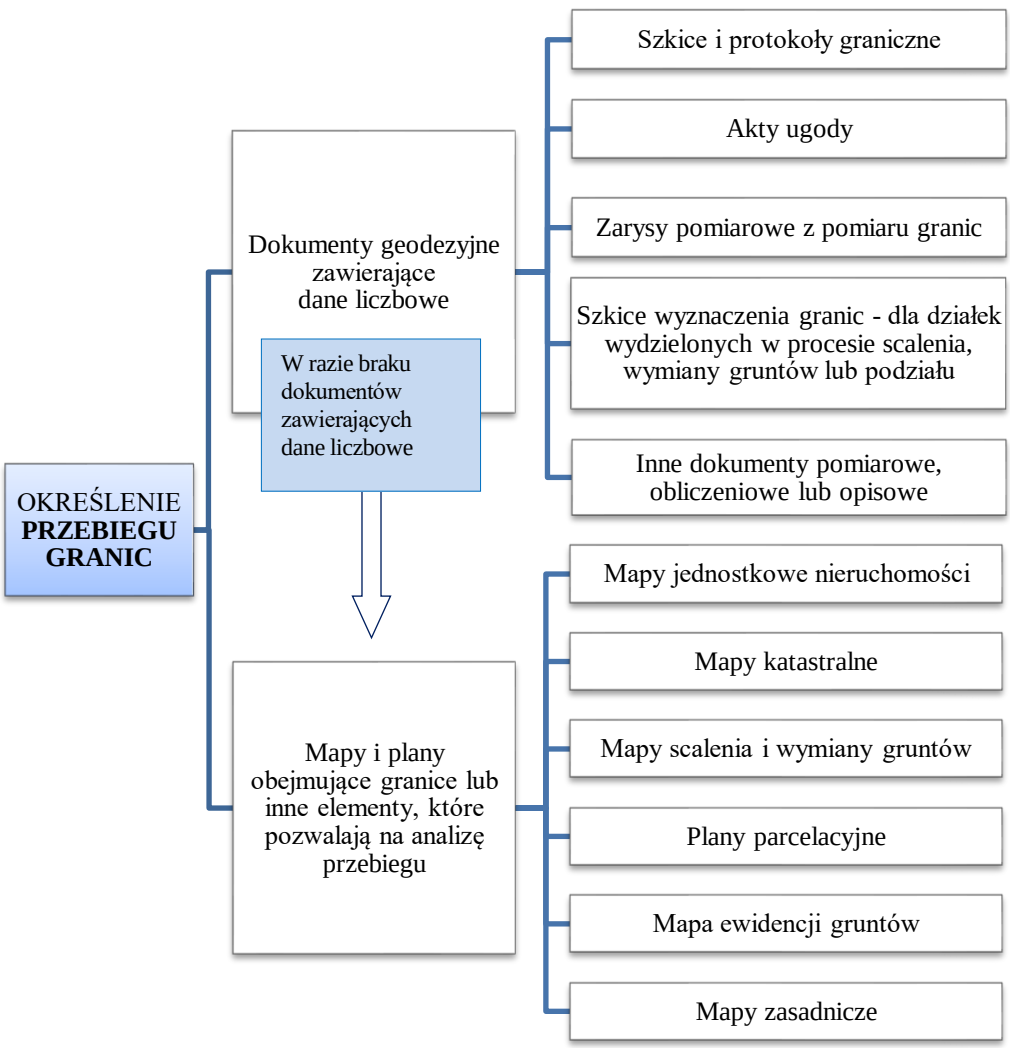
- sporządzenie szkicu podstawowego, który zawiera wszystkie dostępne informacje o granicach

Rysunek 3 Analiza udostępnionej dokumentacji.
Źródło: opracowanie własne.

Obowiązujące rozporządzenie [13] dokładnie precyzuje dokumenty będące podstawą ustalania przebiegu granicy. Rozdzielane są one na dwie grupy materiałów, z których jedne stwierdzają stan prawny nieruchomości a drugie określają przebieg granicy i położenie punktów granicznych. Ich dokładne wskazanie znajduje się na rysunku 4 i 5.



Rysunek 4. Dokumenty stwierdzające stan prawny nieruchomości.
Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 5. Dokumenty określające przebieg granic.
Źródło: opracowanie własne.

Dokumenty geodezyjne zawierające dane liczbowe do ustalania powinny być przyjęte do państwowego zasobu geodezyjnego i kartograficznego. Można także wykorzystać takie materiały jak kopie, odrysy, odpisy dokumentów przyjętych do zasobu, jeśli są one uwierzytelnione przez ośrodek, zawierają dane dotyczące ich rodzaju, wykonawcy i daty powstania [13]. Przewiduje się również możliwość wykorzystania dokumentów, które nie znajdują się w państwowym zasobie, jeśli:

- stanowią całość lub część operatu katastralnego lub pomiarowego;
- zawierają podpis wykonawcy i datę sporządzenia – lub można ustalić takie dane;
- można stwierdzić, iż zostały one sporządzone w wyniku wykonania pomiarów na gruncie i zostały użyte do opracowania mapy nieruchomości, której granice są ustalane, lub bezpośrednio z nią sąsiadującej;
- zostały sporządzone przez organy i osoby, które są wymienione w wykazie w załączniku do rozporządzenia.

W przypadku ich wykorzystania, powyższe dokumenty lub ich kopie, potwierdzone przez geodetę, podlegają włączeniu do operatu z rozgraniczenia.

W sytuacji braku dokumentów określających położenie punktów granicznych i przebieg granic, rozporządzenie [13] dopuszcza przyjęcie dokumentów stwierdzających stan prawny nieruchomości, jako podstawę ustalenia, jeśli zawierają one dane o przebiegu granicy. Mowa tu chociażby o księgach wieczystych czy innych zbiorach dokumentów. W wyniku ich analizy geodeta sporządza i załącza do operatu stosowne protokoły.

Zasadniczo, geodeta uprawniony powinien sprawdzić kompletność materiałów, które zostały mu udostępnione. Niestety, zdarzają się sytuacje, gdy wykonawca nie otrzymuje wszystkich możliwych materiałów dotyczących zgłoszonej roboty – przyczyną może być błędne określenie zakresu prac, błędne numery działek, czy nawet zróżnicowane sposoby udostępniania materiałów przez różne ośrodki. Można by powiedzieć, że każdy z ośrodków ma swój własny system udostępniania danych. Na terenie powiatu krakowskiego geodeta, po zgłoszeniu i opłaceniu pracy, może swobodnie wyszukiwać i pobierać operaty. Dla porównania, w powiecie wadowickim udostępniane są już tylko materiały, które dotyczą zgłoszonego obszaru. Z kolei w przypadku robót w mieście Kraków, aby uzyskać archiwalne materiały należy kontaktować się bezpośrednio z ośrodkiem i trzeba wiedzieć, jakie konkretnie materiały są potrzebne. Warto także podkreślić kwestię czytelności materiałów. Nierzadko otrzymane mapy czy szkice wymagają uczytelnienia, co stwarza kolejne przeszkody dla osób analizujących dane dotyczące granicy. Wstępna kontrola dokumentacji pozwala wychwycić podobne nieścisłości lub braki oraz nie powielać ewentualnych błędów. Szczegóły przedstawia rysunek 6.

KONTROLA DOKUMENTACJI SAMEGO OPERATU
KONTROLA WEWNĘTRZNA

- miary obliczone ze współrzędnych i miary kontrolne pozyskane ze szkiców,
- powierzchnie działek i użytków z rejestrów gruntowych z tymi otrzymanymi podczas obliczeń,
- zgodność szkicu granicznego z opisem granic w protokole,
- zgodność protokołu granicznego z mapą uzupełniającą,
- miary z operatu,
- pola powierzchni działki i działek sąsiednich,
- szkice z wykazami punktów przyjętych do obliczeń.

KONTROLA DANYCH POCHODZĄCYCH Z **RÓŻNYCH OPERATÓW**, DOTYCZĄCYCH TYCH SAMYCH DZIAŁEK

- współrzędne tych samych punktów,
- miary czołowe,
- powierzchnie działek,
- zgodność danych późniejszych z wcześniejszymi

Rysunek 6. Etapy wstępnej kontroli materiałów udostępnianych przez ośrodek
Źródło: opracowanie własne w oparciu o [1]

2.2.2. Wywiad terenowy

Jest istotnym źródłem informacji, a sam w sobie jest niezbędny do przeprowadzenia wszelkich prac geodezyjnych. Geodeta odszukuje i zamierza istniejące ślady i znaki graniczne (stalowe rurki, pręty, miedze, skarpy, ogrodzenia, krawędzie jezdni, naroża budynków, drzewa, granice użytkowania gruntu), zbiera informacje od stron postępowania, odszukuje osnowę geodezyjną oraz mierzy elementy zagospodarowania terenu, które mają wpływ na przebieg granic – tak, aby w trakcie rozprawy na gruncie uniknąć niepotrzebnych komplikacji. W wyniku tych czynności, na kopii mapy zasadniczej lub ewidencyjnej, sporządzana jest mapa porównania z terenem [11], na której istotne zmiany bądź informacje nanosi się kolorem czerwonym (np. zaznacza się odnalezione znaki graniczne i opisuje ich sposób stabilizacji).

Prace przygotowawcze kończy analiza wszystkich zebranych materiałów i dowodów. W razie potrzeby geodeta sporządza szkic zawierający informację o przebiegu granic [13], czyli szkic podstawowy. Instrukcja G-5 [7] określa, że przedmiotowy szkic sporządzany jest na kopiach istniejących map, szkiców polowych lub w innej odpowiedniej formie i zawiera on dane przydatne do ustalenia granic oraz informację o źródłach poszczególnych danych. Należy tu zaznaczyć, że wskazana instrukcja nie jest już obowiązująca, lecz jeśli nie jest sprzeczna z obowiązującymi przepisami prawa, to zalecane jest korzystanie z niej w ramach dobrej praktyki zawodowej. Geodeta powinien zebrane materiały uporządkować, odrzucić niewiarygodne dane i przygotować dowody na rozprawę graniczną. Rzetelne przygotowanie się do rozprawy zwiększa szansę uniknięcia konfliktu na gruncie.

2.3. Wezwanie

Obowiązkiem uprawnionego wykonawcy robót jest skuteczne wezwanie stron do stawienia się na gruncie w wyznaczonym terminie, za zwrotnym potwierdzeniem odbioru, nie później niż siedem dni przed terminem rozprawy rozgraniczeniowej. Przy ustalaniu terminu trzeba uwzględnić także okres ewentualnego awizowania przesyłki. Istnieje możliwość dostarczenia wezwania osobiście przez geodetę lub w formie elektronicznej – należy jednak pamiętać, że i przy takiej opcji wymagane jest potwierdzenie odbioru. Wezwanie na rozprawę graniczną wskazuje przede wszystkim wezwanego (z określeniem charakteru obecności), datę, godzinę i miejsce do stawienia się oraz skutki prawne niezastosowania się do wezwania. Niezwykle ważny, dla przebiegu prac jest fakt, że nieusprawiedliwione niestawiennictwo nie wstrzymuje czynności geodety [13]. Jeśli strona usprawiedliwi swoją nieobecność, geodeta powinien wstrzymać czynności do czasu wyznaczenia pełnomocnika lub do czasu ustania przeszkody – jednak nie dłużej niż jeden miesiąc. Należy wówczas poinformować strony o nowo wyznaczonym terminie rozprawy. W sytuacji, gdy przeszkoda trwa dłużej niż miesiąc, konieczne jest ponowne wysłanie zawiadomienia.

2.4. Rozprawa graniczna.

Jest to najtrudniejszy etap procedury rozgraniczania nieruchomości. Z przebiegu tej czynności sporządza się protokół będący szczegółowym opisem rozprawy w terenie. Geodeta rozpoczyna od sprawdzenia obecności wezwanych stron. Uczestnicy rozprawy są zobowiązani do okazania dokumentu tożsamości [13.]. Osoby, które nie zostały wezwane na rozgraniczenie, a nie są pełnomocnikami nie powinny uczestniczyć w rozprawie. Pierwsza stronę protokołu granicznego zawiera takie elementy jak:

- imię, nazwisko i numer uprawnień geodety;
- oznaczenie pracy geodezyjnej;
- datę rozpoczęcia ustalenia;
- dane właścicieli;
- oznaczenia przedmiotowych nieruchomości, ich położenie oraz numery ksiąg wieczystych;
- numer postanowienia o wszczęciu postępowania i jego datę oraz upoważnienie geodety;
- daty doręczenia wezwań stronom.

Dalej, w protokole wypisuje się strony, które stawiły się na rozprawie. Można także przyjąć pełnomocnictwo, a jeśli jest należycie uwierzytelnione – również w formie elektronicznej. Udzielenie pełnomocnictwa wymaga wskazania:

- kto udziela pełnomocnictwa;
- na rzecz kogo zostaje ono udzielone;
- zakres czynności obejmuje.

W przypadku wpisu do protokołu, prócz pełnomocnika, na gruncie musi stawić się także osoba, która go powołała. Kolejne punkty dotyczą nieobecnych stron, określenia powodu nieobecności i ewentualnego wskazania nowego terminu rozprawy.

W dalszej części protokołu geodeta uzupełnia przesłanki do ustalenia przebiegu granic – należy wypisać wszelkie dokumenty, które dotyczą granicy oraz opisać ich wykorzystanie i ocenę, a także opisać oświadczenia stron dotyczące przebiegu granic (rys. 7).

9. Przesłanki do ustalenia przebiegu granic.

9.1 Wykaz i ocena dokumentów stanowiących podstawę ustalenia przebiegu granic

• Op. P.1206.1995.861 – podział działki 1599 na 1599/1 i 1599/2. Wykorzystano w zakresie opisu granic oraz miar czołowych. Opis granic zgodny ze stanem na gruncie.

• Op. P.1206.2010.720 – podział działki 1596/1 na 1596/2 i 1596/3 Wykorzystano w zakresie opisu granic, współrzędnych oraz miar czołowych. Opis granic zgodny ze stanem na gruncie oraz opisem z op. P.1206.1995.861. Operat zawiera dane geodezyjne dotyczące położenia punktów granicznych 101d, 102, 103, 23, 110, 28, 61 i 60.

• Op. P.1206.2015.6089 – podział działki 1595/5. Wykorzystano dane dotyczące położenia punktu o60.

• Op. P.1206.1984.417 – scalenie. Brak szkiców scaleniowych. Brak danych geodezyjnych dotyczących położenia pkt. granicznych.

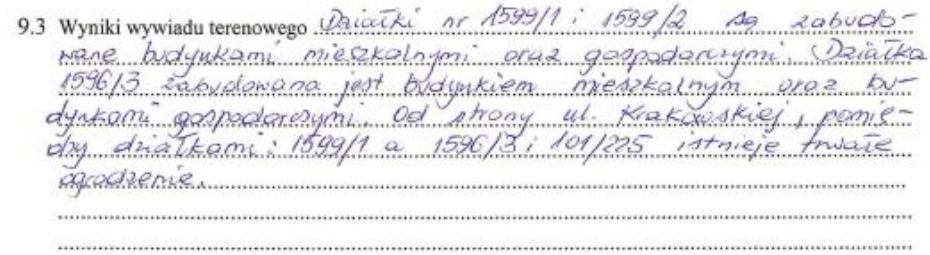
• Mapa zasadnicza, mapa ewidencyjna w skali 1:2000 – wykorzystano w zakresie dokładności graficznej.

Operaty: P.1206.1995.861, P.1206.2010.720, P.1206.2015.6089 zgodne są z mapą ewidencji gruntów oraz z mapą zasadniczą. Zawierają wiarygodne i jednoznaczne dane geodezyjne dotyczące przebiegu przedmiotowej granicy.

9.2 Oświadczenia stron dotyczące przebiegu granic

Rysunek 7. Protokół graniczny
Źródło: operat geodezyjny nr ID 6640.127.2021.

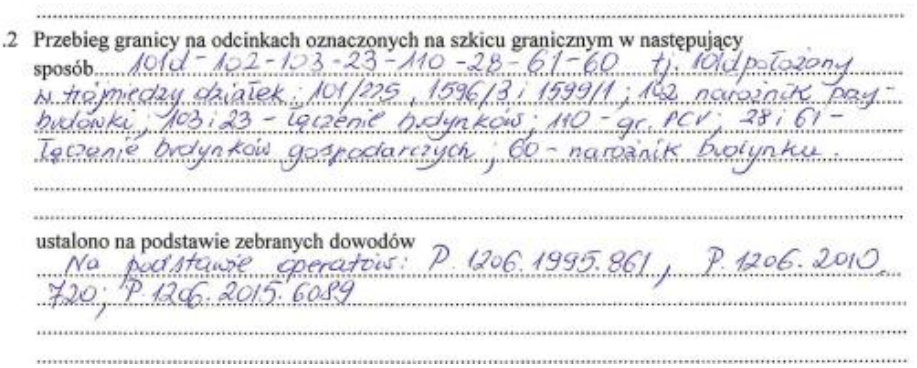
Następnie w obecności stron dokonuje się i opisuje wyniki przeprowadzonego wcześniej wywiadu terenowego. Podczas wywiadu strony mogą wskazać nowe dowody w sprawie (rys. 8).


9.3 Wyniki wywiadu terenowego Działki nr 1599/1 i 1599/2 są zabudowane budynkami mieszkalnymi oraz gospodarczymi. Działka 1596/3 zabudowana jest budynkiem mieszkalnym oraz budynkami gospodarczymi. Od strony ul. Krakowskiej, pomiędzy działkami: 1599/1 a 1596/3 i 101/225 istnieje trwałe ogrodzenie.

Rysunek 8. Protokół graniczny.
Źródło: operat geodezyjny nr ID 6640.127.2021.

Ustalenie i opis przebiegu granic może zostać dokonane według:

- dowodów – punkt 11.2 protokołu granicznego, jak na rysunku 9;


11.2 Przebieg granicy na odcinkach oznaczonych na szkicu granicznym w następujący sposób 101d - 102 - 103 - 23 - 110 - 28 - 61 - 60 tj. 101d położony w trójmiedzy działek: 101/225, 1596/13 i 1599/1; 102 narożnik budowli; 103 i 23 - łączenie budynków; 110 - gr. PCV; 28 i 61 - łączenie budynków gospodarczych; 60 - narożnik budynku.

ustalono na podstawie zebranych dowodów
Na podstawie operatów: P.1206.1995.861, P.1206.2010.720, P.1206.2015.6089

Rysunek 9 Protokół graniczny cz. 5.
Źródło: operat geodezyjny nr ID 6640.127.2021.

- zgodnego oświadczenia stron – punkt 11.3 protokołu granicznego;
- oświadczenia jednej ze stron, jeśli druga je akceptuje i nie składa oświadczenia – punkt 11.4 protokołu granicznego.

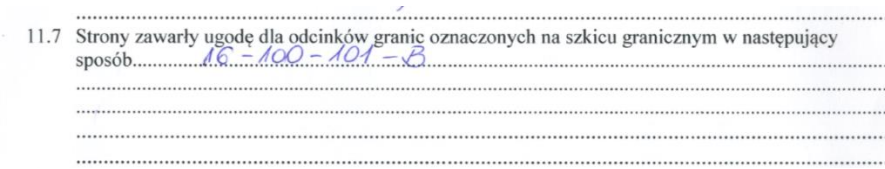
Jeśli przebieg granicy ustalono na podstawie zebranych dowodów, geodeta uprawniony wskazuje stronom przebieg granicy, stabilizuje punkty graniczne, sporządza protokół i wykonuje pomiar graniczny wraz z elementami zagospodarowania terenu mających znaczenie w określeniu jej położenia. [13]

Zdarza się, że granicy nie można ustalić na podstawie zebranych dowodów – są one niewystarczające, gdy mają za małą dokładność, w ogóle ich nie ma (co jest mało prawdopodobne) lub są one sprzeczne. Jeśli strony zgodnie wskażą przebieg granicy lub jedna z nich nie składa oświadczenia i nie kwestionuje przebiegu granicy, geodeta wykonuje czynności tak jak przy opisanym wyżej ustaleniu za pomocą dowodów [13]. Należy jednak pamiętać, aby przy przyjmowaniu oświadczeń stron nie dopuścić do nieuprawnionego przeniesienia własności.

Jeśli nie jest możliwe ustalenie granicy za pomocą dowodów lub oświadczeń, a strony pozostają w sporze, geodeta nakłania je do zawarcia porozumienia. Ugoda

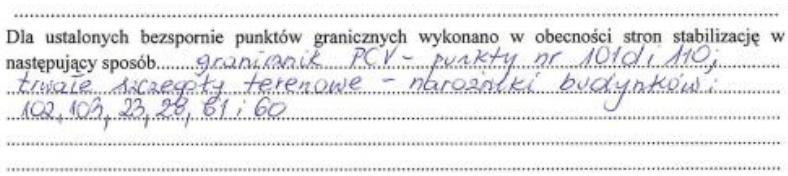
zawarta na gruncie w obecności geodety ma moc ugody sądowej, lecz może zostać zawarta tylko w sytuacji, gdy na gruncie obecne są wszystkie strony postępowania.

Na rysunku 10 przedstawiono fragment dotyczący ugody pochodzącej z operatu geodezyjnego. Należy zwrócić uwagę na fakt, że opis granicy jest tu niewystarczający – oparty jedynie o numery punktów, brak natomiast słownego opisu przebiegu granicy w terenie.


11.7 Strony zawarły ugodę dla odcinków granic oznaczonych na szkicu granicznym w następujący sposób 16 - 100 - 101 - B

Rysunek 10. Protokół graniczny – ugoda
Źródło: operat geodezyjny nr ID 6640.12729.2015.

W przypadku ustalenia granic lub zawarcia ugody, geodeta opisuje sposób stabilizacji granic, jak na rysunku 11.


12. Dla ustalonych bezspornie punktów granicznych wykonano w obecności stron stabilizację w następujący sposób graniczik PCV - punkty nr 101d i 110; trwałe szczegóły terenowe - narożniki budynków: 102, 103, 23, 29, 61 i 60

Rysunek 11. Protokół graniczny
Źródło: operat geodezyjny nr ID 6640.127.2021.

W razie braku ugody do rozpatrzenia sprawy właściwy jest sąd [13]. Ponad to geodeta:

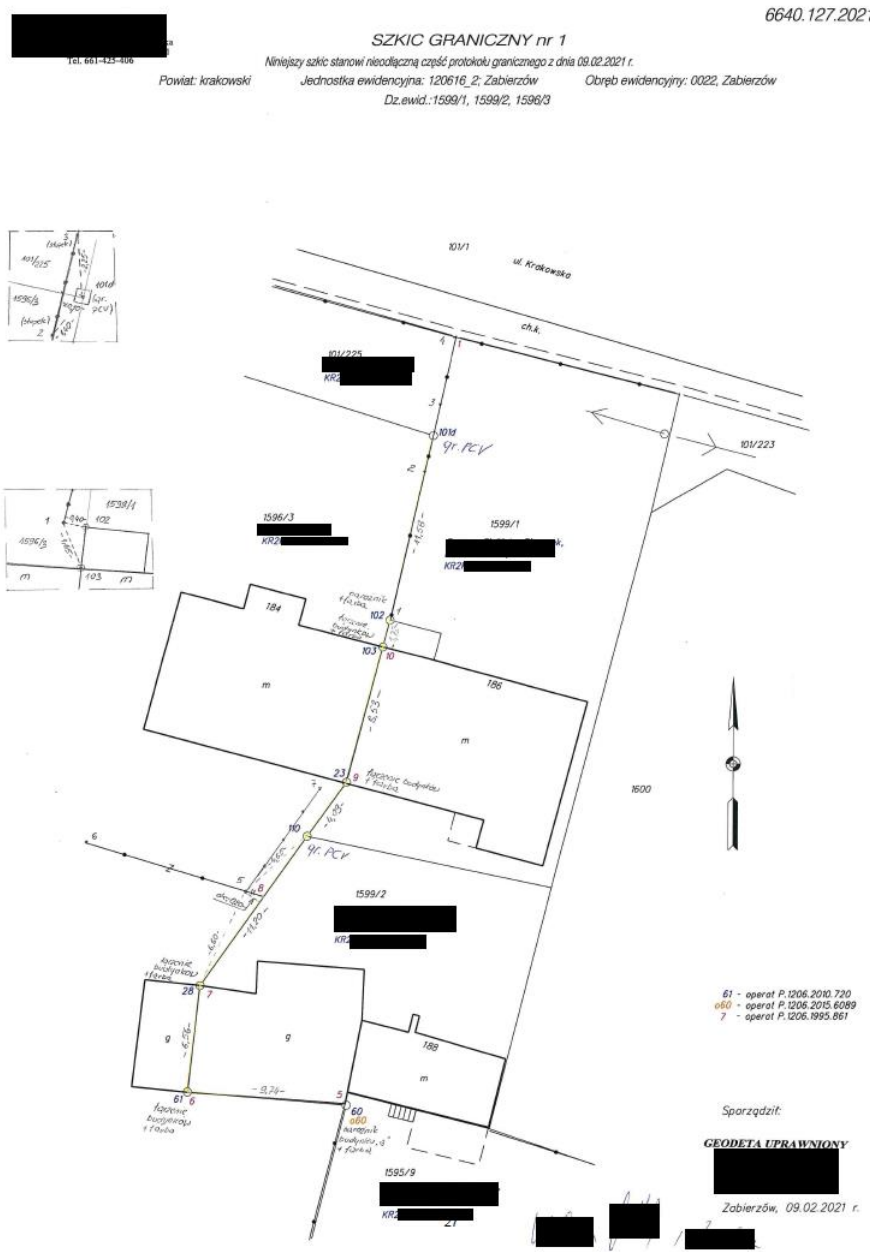
- tymczasowo utrwala i mierzy granice:
  - wskazane przez strony,
  - określone na podstawie dokumentów,
  - przebiegających według ostatniego spokojnego stanu posiadania, lub jeśli nie ma możliwości jego określenia – zgodnie ze stanem istniejącym na gruncie.
- sporządza protokół graniczny i uzupełnia paragraf 11.5;
- opracowuje opinię dotyczącą przebiegu granic.

W zależności od przebiegu sprawy, na geodecie spoczywa również obowiązek poinformowania stron o możliwości lub konieczności skierowania sprawy do sądu.

Wszelkie skreślenia lub poprawki wynikłe w toku rozprawy na gruncie należy również opisać w omawianym protokole. Wpisuje się tu także datę zakończenia czynności ustalenia.

Protokół graniczny powinien być uzupełniany i odczytany w obecności stron w terenie. Na każdej stronie protokołu powinny widnieć podpisy osób biorących udział w czynnościach rozgraniczenia. Puste miejsca w protokole powinny zostać wykreślone (aby uniknąć ingerencji w treść protokołu już po podpisaniu go przez strony oraz bez ich wiedzy). W analizowanym przypadku nie dopełniono jednak tego szczegółu.

Jednym z elementów protokołu jest szkic graniczny, przedstawiający przebieg linii granicznych wraz z elementami zagospodarowania terenu, miarami czołowymi i kontrolnymi. Ponad to można umieścić na nim opisy stabilizacji punktów, numery operatów, KW i inne informacje, które pozwolą na czytelniejszy opis przebiegu granic. Na szkicu granicznym, rysunek12, muszą podpisać się strony obecne w terenie.



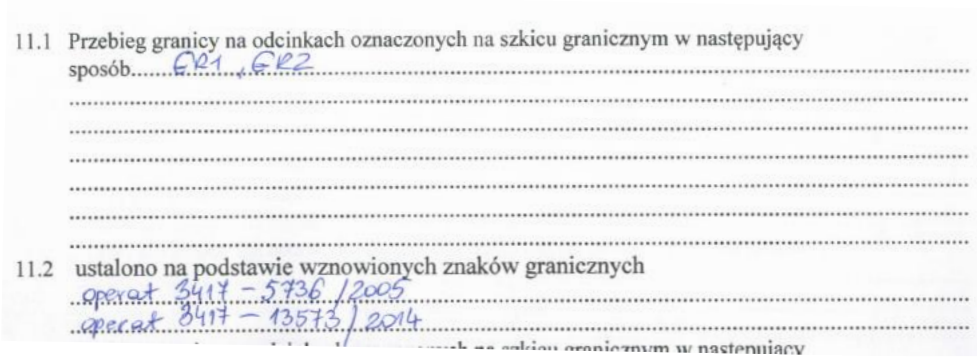
Rysunek 12. Szkic graniczny
Źródło: operat geodezyjny nr ID 6640.127.2021.

2.5. Wznowienie znaków granicznych i wyznaczenie punktów granicznych

Zapisy ustawodawcy [14] dają możliwość wznowienia znaków granicznych, które zostały przesunięte, uszkodzone lub zniszczone, jeśli wcześniej były przedmiotem ustalenia. Warunkiem jest oczywiście istnienie dokumentacji pozwalającej na odtworzenie ich pierwotnego położenia oraz bezsporność przedmiotowej granicy. Jeśli punkty gra-

niczne nie były w przeszłości stabilizowane, mowa jest jedynie o wyznaczeniu punktów granicznych. Jest to czynność stricte techniczna wykonywana na zlecenie strony i nie powinna powodować zmian w bazie ewidencji gruntów i budynków, oprócz poprawienia dokładności określenia położenia znaków granicznych [1]. Strony muszą zostać zawiadomione, jak w przypadku rozgraniczenia, jednak przy wznowieniu nie ma możliwości wywieszenia ogłoszenia na stronach internetowych czy tablicy ogłoszeń.

Z czynności wznowienia znaków granicznych sporządzany jest niezależny protokół wznowienia. Jeśli jednak w trakcie rozgraniczania zostaną spełnione warunki do wznowienia znaków granicznych, w protokole granicznym również jest przewidziana taka możliwość (rys. 13).


11.1 Przebieg granicy na odcinkach oznaczonych na szkicu granicznym w następujący sposób GR1 - GR2

11.2 ustalono na podstawie wznowionych znaków granicznych
operat 3417 - 5736 /2005
operat 8417 - 13573 / 2014

Rysunek 4 Protokół graniczny – wznowienie znaków granicznych.
Źródło: operat geodezyjny nr ID 6630.5711.2016.

Literatura przedmiotu [1] wskazuje wiele wątpliwości związanych z powyższym paragrafem. Pierwszy problem dotyczy wznowienia granicy uprzednio ustalonej. Granica może zostać ustalona za pomocą procedury rozgraniczenia nieruchomości oraz ustalenia w trybie rozporządzenia w sprawie ewidencji gruntów i budynków. Drugi z tych sposobów nie zatwierdza granic decyzją starosty. Należy także wziąć pod uwagę granice powstałe lub przyjęte podczas podziału, scalenia i podziału nieruchomości lub scalenia i wymiany gruntów. Granice zewnętrzne nie są tu zatwierdzane ani ustalane, a jedynie przyjmowane. Jeśli nie były one wcześniej przedmiotem ustalenia, nie ma możliwości ich wznowienia – sądy mogą nie uznawać wznowienia granicy na ich podstawie.

Kolejne wątpliwości budzi kwestia pierwotnego położenia znaku granicznego – brak tu szczegółowych zapisów, a powinno być to interpretowane, jako dokładność właściwa dla szczegółów należących do I grupy dokładnościowej. Zdarzają się natomiast sytuacje wznawiania znaków granicznych chociażby na podstawie analogowej mapy ewidencyjnej, co negatywnie wpływa na jakość i wiarygodność danych w EGiB.

Zapisy dotyczące czynności wznowienia znaków granicznych są mocno niedopracowane. Brak im uszczegółowienia. Pojawiają się więc możliwości nadinterpretacji przepisów mogące doprowadzić do zmiany współrzędnych położenia punktów granicznych oraz powierzchni działek. Dla właścicieli są to bardzo istotne zmiany w kwestii zasięgu prawa własności, a sama czynność pozostaje czysto techniczną – nie sankcjonowaną chociażby decyzją starosty.

2.6. Dokumentacja rozgraniczenia

Rozporządzenie w sprawie rozgraniczania nieruchomości [13] dokładnie określa, co powinno wchodzić w skład dokumentacji rozgraniczenia nieruchomości:

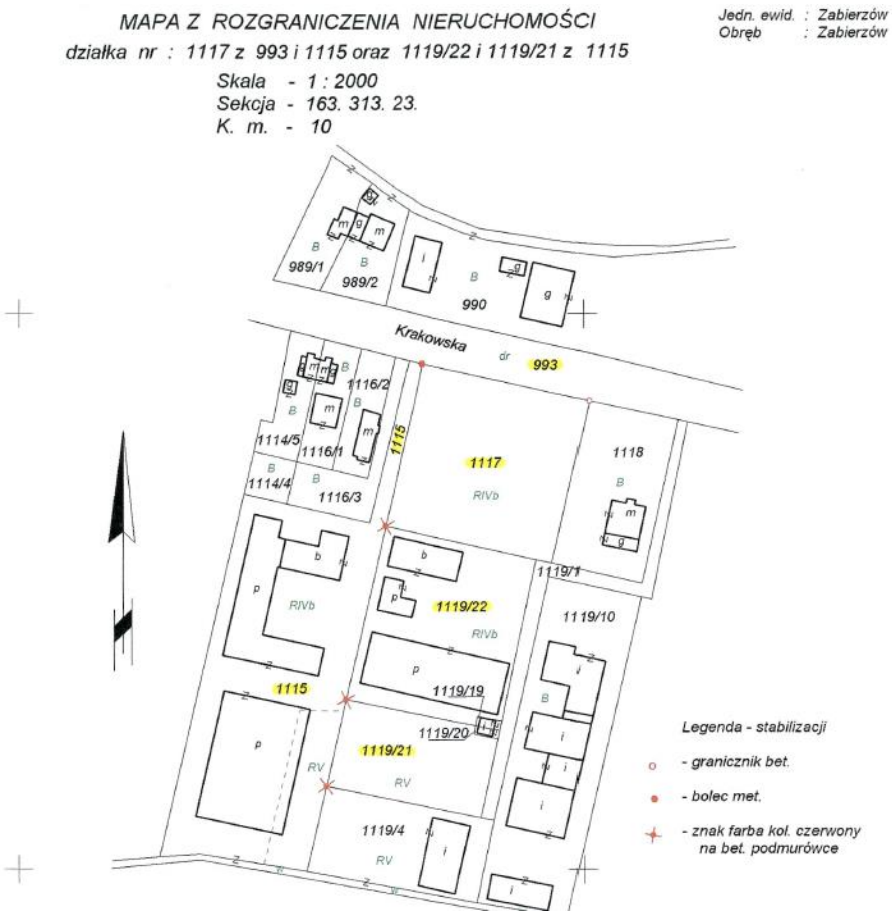
- szkice osnowy geodezyjnej i wykazy współrzędnych uzyskane z ośrodka dokumentacji;
- opisy topograficzne osnowy;
- szkice polowe i dzieniki z bezpośredniego pomiaru granic;
- obliczenia i wykazy współrzędnych punktów granicznych;
- obliczenia powierzchni rozgraniczonych nieruchomości lub obliczenia różnic powierzchni (jeśli rozgraniczenie dotyczyło tylko wybranych odcinków granicy);
- wykazy zmian gruntowych oraz inne dokumenty uzasadniające wprowadzenie zmian do operatu ewidencji gruntów i budynków;
- postanowienie organu o wszczęciu postępowania;
- upoważnienie geodety do przeprowadzenia czynności ustalenia przebiegu granic;
- zgłoszenie pracy geodezyjnej do ośrodka dokumentacji geodezyjnej i kartograficznej;
- dowody doręczenia stronom wezwań;
- pisemne pełnomocnictwa udzielone przez strony;
- dokumenty dotyczące przebiegu granic;
- protokół graniczny lub akt ugody;
- opinię geodety dotyczącą przebiegu granic, jeśli nie ustalono granic w postępowaniu administracyjnym;
- ostateczną decyzję właściwego organu.

Warto zauważyć, iż w Rozporządzeniu (oraz w standardach technicznych) nie ma wymienionej mapy uzupełniającej rozgraniczenia. Pomimo braku takiego zapisu, wykonawcy robót najczęściej dołączają ją do składu operatu. Jest to bardzo dobra praktyka zawodowa środowiska geodezyjnego. Mapa wykonywana jest podobnie do map z projektem podziału nieruchomości. Na rysunku 14 przedstawiono mapę z rozgraniczenia nieruchomości pochodzącą z analizowanego operatu. Widzimy tu stałe elementy mapy:

- nazwę jednostki ewidencyjnej, obrębu, oznaczenie pracy oraz skalę;
- strzałkę północy;
- granice nieruchomości podlegających rozgraniczeniu oraz nieruchomości sąsiednich;
- oznaczenia nieruchomości (dodatkowo te podlegające rozgraniczeniu zostały oznaczone na żółto przez geodetę);
- datę wykonania mapy;
- imię, nazwisko i numer uprawnień geodety, który wykonał mapę oraz jego podpis.

Ponadto, znajdują się tu istotne dla przedmiotu rozgraniczenia:

- elementy zagospodarowania terenu;
- rozgraniczane punkty oznaczone czerwonym kolorem;
- informację o sposobie stabilizacji punktów granicznych;
- ustaloną granicę wkreślamy czerwonym kolorem (jej poprzedni przebieg zostaje skreślony).

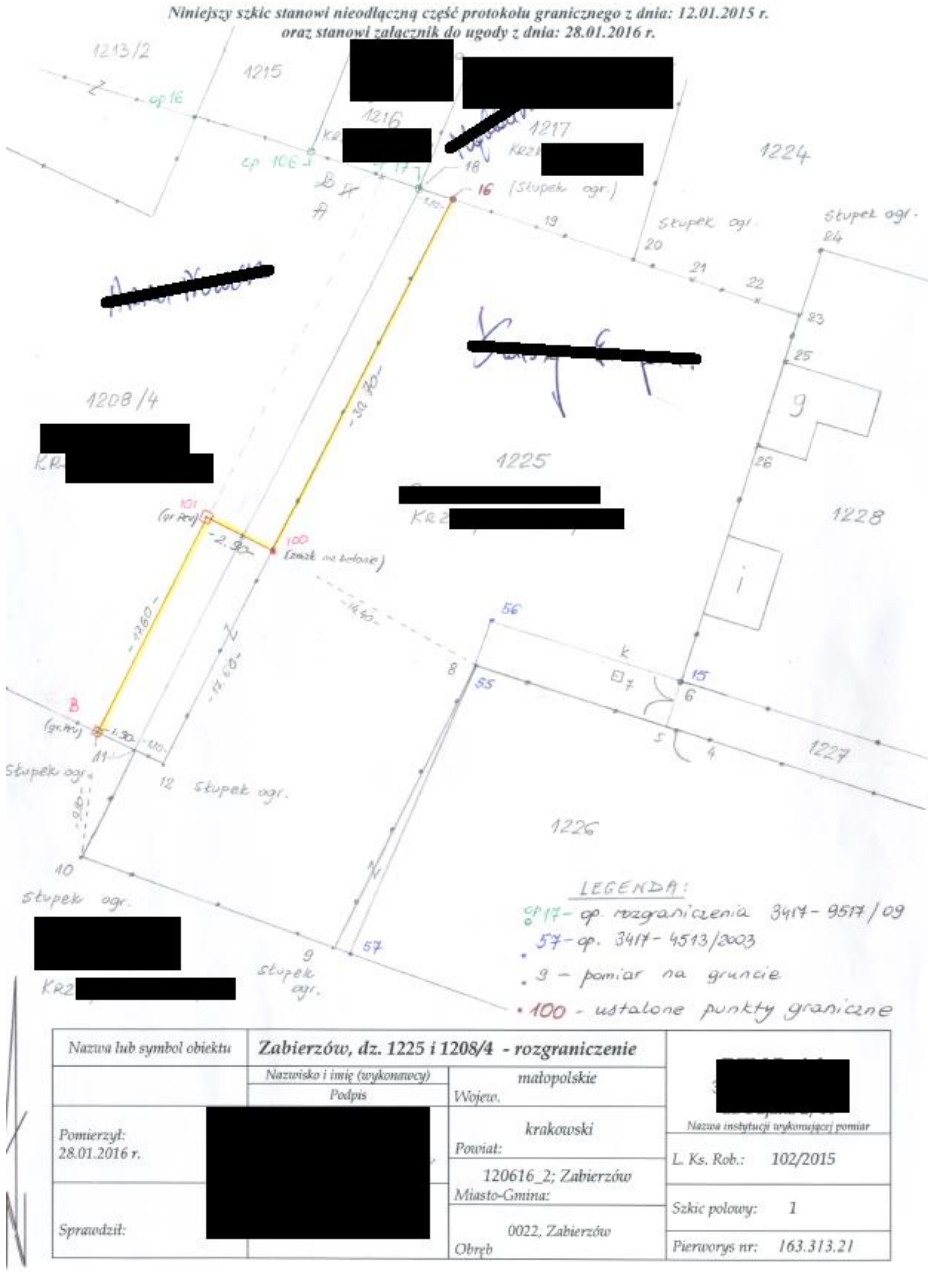


Rysunek 14 Mapa z rozgraniczenia nieruchomości.
Źródło: Operat geodezyjny.

2.6.1. Ugoda

Ugoda zawarta na gruncie przypomina formą protokół graniczny. Dołączany jest do niej szkic graniczny jako załącznik (rys. 15). Na szkicu granicznym wskazane przez strony granice zostały słabo wyróżnione (mała widoczność ze względu na skan). Geodeta powinien je wyraźniej zaznaczyć oraz opisać sposób zaznaczenia w protokole ugody. Dodatkowo występują w tym dokumencie:

- opis przedmiotu sporu;
- granice wskazane przez strony;
- granice, które wynikają z dokumentów;
- opis wzajemnych ustępstw, które czynią sobie strony;
- sposób ustalenie granicy;
- informację, że zawarta ugoda ma moc ugody sądowej.



Rysunek 15. Szkic do protokołu ugody
Źródło: operat geodezyjny nr ID 6640.12729.2015.

Gdy w oparciu o zebrane dowody nie uda się ustalić przebiegu granicy (rozgraniczenie nie doszło do skutku), a nie doszło również do zawarcia ugody pomiędzy stronami, geodeta sporządza dokument opinii, po czym sprawa trafia do sądu. Opinia uprawnionego wykonawcy jest oceną prawidłowości przebiegu granic – wskazanych przez strony, określonych na podstawie dokumentów, przebiegających według ostatniego

spokojnego stanu posiadania lub istniejących na gruncie. Geodeta wskazuje i uzasadnia proponowany przebiegu spornych linii granicznych.

W analizowanej opinii brakuje jednak uzasadnienia proponowanego przez geodetę przebiegu spornej granicy.

Dokumentacja z rozgraniczenia nieruchomości podlega kontroli przez dwa organy [14]. Pierwszy ze wskazanych przez ustawodawcę organ (wójt, burmistrz lub prezydent miasta) dokonuje oceny prawidłowości wykonania czynności ustalenia przebiegu granic oraz zgodności sporządzonej dokumentacji z przepisami prawa. Następnie, jeśli dokumentacja nie została zwrócona do poprawy, powiatowy ośrodek dokumentacji geodezyjnej i kartograficznej kontroluje dokumentację techniczną oraz włącza ją do zasobu. Ośrodek nie powinien już kontrolować tego, co zostało sprawdzone przez organ administracji publicznej.

2.7. Zakończenie postępowania rozgraniczeniowego

Postępowanie rozgraniczeniowe może zakończyć się na trzy sposoby, decyzją:

- o rozgraniczeniu nieruchomości – ustalenie przebiegu granic nastąpiło na podstawie dowodów lub zgodnego oświadczenia stron,
- o umorzeniu postępowania administracyjnego – jeśli w przypadku sporu granicznego doszło do zawarcia ugody między stronami przed geodetą,
- o umorzeniu postępowania administracyjnego i przekazaniu sprawy z urzędu do rozpatrzenia sądowi – jeśli w wyniku sporu granicznego nie doszło do zawarcia ugody.

Przepisy k.p.a [3] wskazują, że postępowania administracyjne są dwuinstancyjne – od decyzji wydanej przez organ pierwszej instancji służy odwołanie do organu drugiej instancji. W przypadku spraw granicznych, organem drugiej instancji jest właściwe miejscowo samorządowe kolegium odwoławcze [SKO]. Pojawia się tu jednak nieścisłość – [14] wskazuje bowiem, że stronie przysługuje odwołanie do sądu, a SKO może rozstrzygać jedynie kwestie proceduralne.

2.8. Czas trwania postępowania rozgraniczeniowego

Postępowanie rozgraniczeniowe to praca geodezyjna, której czas trwania jest trudny do dokładnego oszacowania. W oparciu o analizę aktów prawnych można określić terminy wykonania niektórych czynności wchodzących w skład postępowania (tab. 2).

Tabela 8. Dopuszczalne terminy wykonania niektórych z czynności postępowania rozgraniczeniowego.

CZYNNOŚĆ	CZAS WYKONANIA
Wszczęcie postępowania	Niezwłocznie
Wybór i upoważnienie geodety	Ok. 1 miesiąca
Zgłoszenie pracy i oczekiwanie na materiały	5 dni na wydanie materiałów od dnia otrzymania opłaty
Zawiadomienie stron	Nie później niż 7 dni przed terminem rozprawy granicznej
Oczekiwanie na kontrolę operatu	Niezwłocznie
Wydanie decyzji przez organ administracji	Niezwłocznie
Uprawomocnienie się decyzji	14 dni

Źródło: opracowanie własne na podstawie [3, 14].

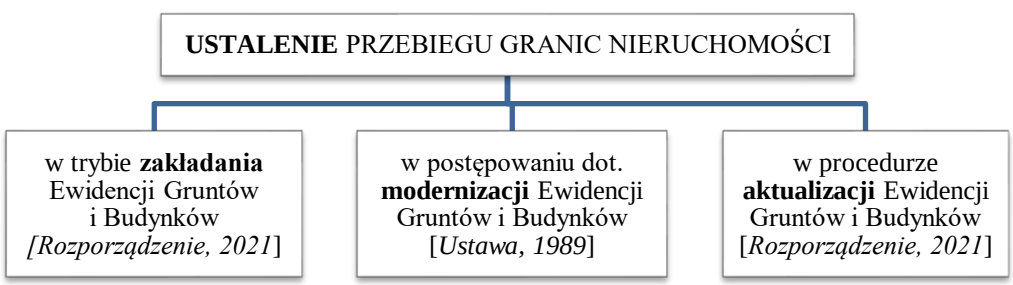
Określenie„niezwłocznie”, przewrotnie wręcz, pozwala na wydłużenie terminu, ze względu na niezawinione przeszkody – co przedłuża czas trwania rozgraniczenia. Takim przykładem jest oczekiwanie na kontrolę operatu – przez opóźnienia trwające w ośrodkach dokumentacji geodezyjnej i kartograficznej taka kontrola może przeciągać się nawet do miesiąca, albo i dłużej. Każdy z etapów postępowania mogą przedłużać różne czynniki. Ostatecznie, w powiecie krakowskim, postępowanie rozgraniczeniowe trwa około 6 miesięcy, do których należy doliczyć jeszcze czas na wydanie decyzji przez organ administracji (nawet do 30 dni). Rozgraniczenie przekazane do rozpatrzenia przez sąd jeszcze bardziej przedłuża czas oczekiwania do zakończenia sporu.

2.9. Koszty rozgraniczenia

Wskazanie osób, które muszą ponieść koszty rozgraniczenia to kolejny kontrowersyjny temat. Same koszty postępowania rozgraniczeniowego w trybie administracyjnym kształtują się od około dwóch do kilku tysięcy złotych, w zależności od stopnia skomplikowania sprawy. Jest to jedna z najdroższych prac, którą wykonuje geodeta. Kodeks Cywilny określa, że wszyscy właściciele nieruchomości sąsiadujących ponoszą koszty rozgraniczania po równo. Pomimo tego zapisu, strony często wskazują wnioskodawcę, jako osobę, która powinna ponieść koszty. Wiele spraw kierowanych do sądów administracyjnych dotyczy nie tyle sporu granicznego, co właśnie sposobu obliczania kosztów postępowania rozgraniczeniowego. Być może, w postępowaniu rozgraniczeniowym to organ powinien (wraz z wydaniem decyzji) ustalać koszt procedury oraz strony, które je poniosą, tak by uniknąć niepotrzebnych spekulacji i wątpliwości, oraz nie zaogniać sporów sąsiedzkich. Geodeci często wstępnie ustalają wynagrodzenie z wnioskodawcą. Jednak, wraz z rozwojem sprawy kwoty rosną, i nierzadkim zjawiskiem jest niestety niewypłacalność zleceniodawcy. Najpewniejszym sposobem byłoby, więc ustalanie takich kwestii z organem prowadzącym, który ma możliwość windykacji.

3. Ustalenie granic w trybie przepisów o ewidencji gruntów i budynków

Poza rozgraniczaniem nieruchomości, ustalenie przebiegu granic może zostać wykonane w trzech trybach, które przedstawiono na rysunku 16.



Rysunek 16 Przepisy dotyczące ustalenia granic.
Źródło: opracowanie własne.

W niniejszym opracowaniu przeanalizowano przykład tzw. „trybu ewidencyjnego”, który jest wykorzystywany przez geodetów w pojedynczych pracach geodezyjnych oraz w procedurach zakładania i modernizacji EGiB. Możliwość wykorzystania tego trybu istnieje od 2013 r. [9], dzięki rozporządzeniu, które wprowadziło zmiany

w sprawie ewidencji gruntów i budynków [10]. W lipcu 2021 r. weszło w życie nowe rozporządzenie Ministra Rozwoju, Pracy i Technologii w sprawie ewidencji gruntów i budynków [12]. Zwrócono więc uwagę na zmiany w nowo wydanym akcie prawnym w stosunku do dotychczas obowiązującego.

Tabela 3. Porównanie zapisów aktów wykonawczych

ROZPORZĄDZENIE 2013	ROZPORZĄDZENIE 2021
w jakim celu aktualizowany jest operat ewidencyjny?	
• *zastąpienia danych niezgodnych* ze stanem faktycznym, stanem prawnym lub obowiązującymi standardami technicznymi odpowiednimi danymi zgodnymi ze stanem faktycznym lub prawnym oraz obowiązującymi standardami technicznymi; • ujawnienia nowych danych ewidencyjnych; • wyeliminowania danych błędnych.	„dane ewidencyjne niespełniające obowiązujących standardów technicznych podlegają systematycznej modyfikacji i dostosowywaniu w ramach bieżącej aktualizacji ewidencji”
granice działek ewidencyjnych wykazuje się w oparciu o dokumentację sporządzoną:	*przyjęta do zasobu* (w postępowaniu rozgraniczeniowym, w celu podziału nieruchomości, w postępowaniu scalenia i wymiany gruntów; w postępowaniu scalenia i podziału nieruchomości; na potrzeby postępowania sądowego lub administracyjnego[…]) oraz na skutek wznowienie znaków granicznych, wyznaczenie punktów granicznych lub ustalenie przebiegu granic działek inne materiały zasobu przez Straż Graniczną […];
• w postępowaniu rozgraniczeniowym; • w celu podziału nieruchomości; • w postępowaniu scalenia i wymiany gruntów; • w postępowaniu scalenia i podziału nieruchomości; • na potrzeby postępowania sądowego lub administracyjnego[…]; • przy zakładaniu, na podstawie poprzednio obowiązujących przepisów, katastru nieruchomości i ewidencji gruntów i budynków; • przez Straż Graniczną […]; • w wyniku geodezyjnego pomiaru sytuacyjnego istniejących lub wznowionych znaków granicznych lub wyznaczonych punktów granicznych	

Źródło: opracowanie własne na podstawie [9, 12].

Tabela 3 wyraźnie pokazuje, że doprecyzowano możliwość wykorzystania ustalenia przebiegu granic oraz innych materiałów zasobu. Rozporządzenie [10] określało, iż w sytuacji braku wskazanej dokumentacji, lub jeśli zawierała ona niewiarygodne dane, informacje o granicach pozyskiwało się na podstawie geodezyjnych pomiarów terenowych lub geodezyjnych pomiarów fotogrametrycznych poprzedzonych ustaleniem przebiegu tych granic. Niewiarygodne dane dotyczyły sytuacji, gdy nie zapewniały one odpowiedniej dokładności punktów granicznych (tj. 0,3 m w stosunku do osnowy geodezyjnej I klasy). Można było także ustalić przebieg granic działki w oparciu o zobrazowania lotnicze, satelitarne lub ortofotomapę – jeśli charakteryzowały się rozdzielczością, zapewniającą wizualizację szczegółów sytuacyjnych mających znaczenie dla ustalenia [10]. Taki sposób ustaleń mógł być wykorzystywany na terenach rolnych, gdzie przebieg granicy wyraźnie wskazują miedze gruntowe. Nowe przepisy [12] zmieniają jednak definicję dokładności punktów granicznych – muszą one pozwalać na

odtworzenie położenia granic z dokładnością właściwą dla szczegółów terenowych I grupy (tj. 0,1 m względem punktów poziomej osnowy geodezyjnej lub pomiarowej). Usunięto także możliwość pozyskania informacji o granicach na podstawie pomiarów fotogrametrycznych.

3.1. Zgłoszenie roboty

Aby rozpocząć czynności ustalenia, wystarczy zgłosić pracę geodezyjną we właściwym miejscowo ośrodku dokumentacji geodezyjnej i kartograficznej. Taką pracę może wykonać geodeta z uprawnieniami zawodowymi z zakresu 2 oraz (dzięki nowym przepisom) z zakresu 5. Celem zgłoszenia jest „wznowienie znaków granicznych/ wyznaczenie punktów granicznych/ ustalenie przebiegu granic działek ewidencyjnych". Wszystkie trzy rodzaje prac są zgłaszane jako jedna. Inną opcją jest zgłoszenie uzupełniające, chociażby do realizowanej już mapy do celów projektowych.

3.2. Zawiadomienie, a nie wezwanie

Zawiadomienie stron to czynność analogiczna do wezwania. Różnica polega na tym, że zawiadomienie jest„niższe rangą". Geodeta jest zobowiązany do zawiadomienia wszystkich właścicieli działek, użytkowników wieczystych i władających na zasadach samoistnego posiadania. Jeśli nie są znani właściciele, użytkownicy wieczyści czy władający lub nie jest znany ich adres, geodeta składa wniosek do starosty o umieszczenie zawiadomienia na stronie internetowej Biuletynu Informacji Publicznej i na tablicy ogłoszeń w starostwie [12]. Zawiadomienie musi być doręczone, co najmniej 7 dni przez ustaleniem. Ogłoszenie w starostwie do tej pory musiało być wywieszone przez 14 dni, a ostatni dzień powinien wypadać nie później niż 8 dni przed ustaleniem. Aktualne przepisy [12] skracają ten czas do 7 dni. Sumując wszystkie te terminy (uwzględniając czas doręczeń), najczęściej termin spotkania na gruncie ustala się na miesiąc później niż termin wysłania zawiadomień. Zawiadomienia (podobnie jak wezwania) mogą być oczywiście dostarczone osobiście przez geodetę (muszą również zostać podpisane przez odbiorcę wraz z datą odbioru) lub przez pocztę za zwrotnym potwierdzeniem odbioru.

Zawiadomienie zawierało do 31 lipca 2021 r.:

- dane adresowe podmiotu;
- dzień, godzinę i miejsce rozpoczęcia czynności ustalenia granic;
- oznaczenia i dane adresowe działek ewidencyjnych, których będą dotyczyć czynności ustalenia granic;
- numery ksiąg wieczystych dla działek;
- pouczenie o konieczności posiadania dokumentu, który umożliwi ustalenie tożsamości;
- pouczenie, że nieusprawiedliwione niewzięcie w czynnościach ustalenia nie stanowi przeszkody do ich przeprowadzenia oraz że udział w tych czynnościach leży w interesie podmiotu.

W nowelizacji usunięto konieczność wpisywania numerów ksiąg wieczystych. Prawdopodobnie jest to związane z przepisami dotyczącymi ochrony danych osobowych (RODO).

Kwestią, która często podlega różnym interpretacjom, jest zawiadomienie małżeństwa. Czy można wysłać jedno zawiadomienie, jeśli małżonkowie mają wspólny adres? Sąd [16] orzekł, iż jest to sprzeczne z k.p.a, a ponad to

> *w sytuacji gdy w jednej kopercie przesyłany jest dwóm adresatom jeden egzemplarz decyzji brak jest podstaw do stwierdzenia, że domownik odebrał przesyłkę do drugiego adresata, bowiem przesyłka ta jest tylko jedna i zostaje doręczona tylko osobie kwitującej jej przyjęcie.*

Stanowisko to podważył inny wyrok [17], a wg jego sentencji, doręczenie przesyłki zaadresowanej wspólnie do małżeństwa jest skuteczne, chyba że drugi małżonek zakwestionuje sposób doręczenia. Najlepszym wyjściem w tej sytuacji byłoby więc zawiadomienie małżonków osobno, aby czynności geodety pozostały bez zarzutu. Nowela rozporządzenia niewiele jednak wyjaśniła w tej kwestii. Dodano jedynie zapis, że do doręczeń pism należy stosować przepisy zawarte w k.p.a [3].

3.3. Sposób ustalenia granicy i treść protokołu

Przepisy dotyczące EGiB [10] określały poniższą kolejność sposobu ustalenia granicy działki:

- *na podstawie zgodnych wskazań właścicieli, użytkowników wieczystych lub osób władających tymi działkami na zasadzie samoistnego posiadania, co zostaje potwierdzone wpisem w protokole w odpowiednim miejscu,*
- *jeśli brak jest zgodnego oświadczenia stron, wykonawca ustala przebieg granic według ostatniego spokojnego stanu posiadania, jeśli nie jest on sprzeczny z informacjami zawartymi w dokumentach określających stan prawny gruntów w granicach tych działek,*
- *jeśli nie jest możliwe stwierdzenie ostatniego spokojnego stanu posiadania lub jest on sprzeczny z dokumentami, geodeta określa przebieg granicy po zbadaniu położenia znaków i śladów granicznych oraz przeprowadzeniu analizy dostępnych dokumentów oraz oświadczeń podmiotów i świadków*.

Nowe rozporządzenie,mimo kontrowersji jaką budzi ta kolejność, niewiele zmieniło. Dodano jedynie zapis, iż zgodne oświadczenie stron nie może być sprzeczne z dostępnymi materiałami. Środowisko geodezyjne argumentowało, iż kolejność sposobu ustalenia powinna być podobna jak przy rozgraniczaniu nieruchomości. Tymczasem, aktualne rozporządzenie traktuje wszystkie wskazane przypadki jednakowo – jako *ustalony*. Oznacza to, że na równi traktuje się wszystkie źródła informacji o przebiegu granicy, tj. rozgraniczenia, wznowienia znaków, podziały, zgodne wskazania stron a także dostępne materiały. Oczywiście nie umniejsza to randze ostatecznie ustalonej granicy, jednak nie sposób odmówić racji środowisku zawodowemu – nie jest to dobrym rozwiązaniem. Pamiętajmy, że czasem, jako podstawę ustalenia przebiegu granicy uznaje się mapę ewidencyjną. Ta z kolei najczęściej ma dużo mniejszą dokładność niż chociażby materiały z rozgraniczenia. Można się spodziewać, że takie uproszczenie procedury przysporzy w przyszłości wielu komplikacji i kontrowersji związanych z dokładnością ustalenia przebiegu granicy i ponownego wykorzystania takich danych w EGiB.

Ustalone już punkty graniczne są oznaczone na gruncie w sposób, który umożliwia ich pomiar. W przypadku ustalenia za zgodnym oświadczeniem stron, oraz za inicja-

tywą i na koszt zainteresowanych, geodeta może trwale zastabilizować wyznaczone punkty graniczne. Z czynności ustalenia granic sporządzany jest protokół ustalenia przebiegu granic działek ewidencyjnych.

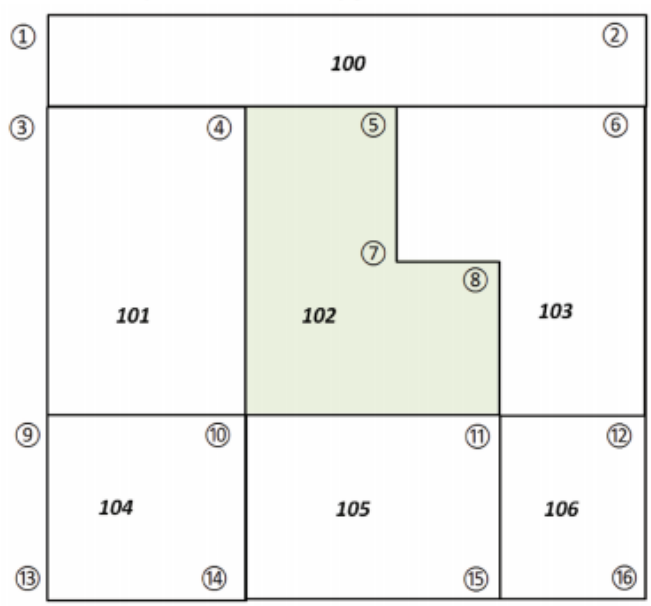
Nowelizacja przepisów praktycznie nie wprowadziła zmian we wzorze tego protokołu.

W protokole rozpisywane są działki, między którymi ustalany jest przebieg granicy. W przypadku punktu, który leży na granicy dwóch działek, jak punkt 7 na rysunku 17 jest to proste do opisania. Jednak, w sytuacji wystąpienia chociażby trójmiedzy, jak w punkcie 5 na rysunku 17, sprawa jest bardziej skomplikowana. Jeśli naszą przedmiotową nieruchomością jest działka nr 102, to można rozpisać pary działek następująco:

- 102-100, 102-103, lub
- 102-100, 102-103, 100-103.

Druga metoda jest dokładniejsza, ale też bardziej pracochłonna (pamiętamy, że protokół wypełnia się w terenie, bez względu na istniejące warunki atmosferyczne lub inne niesprzyjające sytuacje). Ponieważ brak szczegółowych wytycznych w tej kwestii geodeci dostosowują się tu do wymagań właściwego ośrodka.

Podobny problemem można napotykamy również przy ustalaniu wartości ZRD punktu. Jeśli granica między punktami 4-5 została ustalona na podstawie zgodnego wskazania stron, a granica 5-7 na podstawie materiałów, to jaki powinno się przyjąć ZRD dla wspólnego punktu 5? Zwykle przyjmuje się wtedy niższą wartość atrybutu, a więc 9. Ten przykład doskonale pokazuje, że w bazie EGiB trudno o wierne oddanie przebiegu granicy. W publikacji [2] słusznie podkreślono, że w przedmiotowej bazie przedstawione są tylko dane dotyczące punktów granicznych, a brak jest informacji na temat samej granicy.



Rysunek 17. Przykład mapy ewidencji gruntów i budynków.
Źródło: [Maślanka, 2018]

Ponad to, w protokole znajdziemy również inne niezbędne do przeprowadzenia ustalenia informacje:

- właściciele, użytkownicy lub władający działkami;
- numery ksiąg wieczystych lub oznaczenia innych dokumentów, które zawierają dane określające stan prawny działki;
- strony obecne na ustaleniu;
- sposób ustalenia przebiegu granic działek;
- podpisy stron, z uwzględnieniem czy granice ustalono na podstawie zgodnego wskazania, jeśli brak zgodnych wskazań stroń, lub jeśli któraś ze stron była nieobecna;
- podpis geodety uprawnionego oraz ewentualne adnotacje wykonawcy roboty;
- dobrą praktyką jest wypisanie na dole protokołu nieobecnych stron.

Nowe rozporządzenie zmieniło jedynie nazwy wybranych kolumn („Podmioty uprawnione do udziału w czynnościach”„Osoby uprawnione biorące udział w czynnościach ustalenia przebiegu granicy lub osoby uprawnione do reprezentacji podmiotu” oraz dodano zapis o wskazaniu szkicu granicznego. Usunięto natomiast sztywne zapisy o sposobie ustalenia granic.

Wspomniany szkic graniczny, podobnie jak w postępowaniu rozgraniczeniowym, zawiera [10]:

- adres położenia działek, które podlegają ustaleniu;
- usytuowanie punktów granicznych w stosunku do szczegółów terenowych (np. budynki, słupy, miedze), doprecyzowane opisem lub danymi określającymi odległości między nimi;
- numery działek ewidencyjnych;
- podpisy osób, które biorą udział w czynnościach ustalenia lub adnotację wykonawcy o odmowie złożenia podpisu;
- podpis wykonawcy.

Dobrą praktyką jest opisanie na szkicu, w oparciu o jakie operaty ustalono punkty graniczne lub przebieg granicy. W przypadku geodezyjnego pomiaru fotogrametrycznego, strony powinny podpisać się na zobrazowaniach lub ortofotomapie. Co istotne, znowelizowane przepisy [12] wskazują na konieczność umieszczenia informacji o spornych granicach.

3.4. Dokumentacja ustalenia granic

Skład operatu ustalenia granic nie jest sprecyzowany w przepisach dotyczących ewidencji gruntów i budynków. Należy się tu odnieść do obowiązujących standardów technicznych [11]:

- spis treści;
- sprawozdanie techniczne;
- dokumentację osnowy pomiarowej – jeśli była założona;
- mapę porównania z terenem;
- szkice polowe – jeśli zostały wykonane;
- wykazy pomierzonych lub obliczonych współrzędnych punktów;
- poświadczone za zgodność z oryginałem kopie protokołów, aktów ugody, dowodów doręczeń zawiadomień, dowodów doręczeń wezwań;

- poświadczone za zgodność z oryginałem kopie innych dokumentów niepochodzących z zasobu;
- dokumentację, która jest niezbędna do aktualizacji ewidencji gruntów i budynków;
- kopie dokumentów takich jak mapy do celów prawnych.

Dokumentacja, która służy do aktualizacji ewidencji gruntów i budynków to szkice, wykazy współrzędnych punktów granicznych przyjętych do obliczenia pól powierzchni działek ewidencyjnych oraz wykazy zmian ewidencyjnych.

Dodatkowo może się tam znaleźć:

- protokół badania ksiąg wieczystych;
- wydruk zagospodarowania terenu na tle mapy ewidencyjnej – nie wszystkie ośrodki wymagają tego dokumentu;
- mapa uzupełniająca wykonana w celu aktualizacji operatu ewidencji gruntów i budynków – nie wszystkie ośrodki wymagają tego dokumentu.

3.5. Zakończenie postępowania

Ustalenie przebiegu granic kończy pozytywna weryfikacja operatu, przyjęcie go do zasobu geodezyjnego i kartograficznego, ujawnienie zmian w ewidencji gruntów i budynków oraz w księgach wieczystych. Jest to znacznie bardziej uproszczona procedura w porównaniu do rozgraniczenia nieruchomości, a tym samym trwa krócej. Przykładowe terminy niektórych czynności przedstawiono w tabeli 3. Średni czas wykonania tej pracy geodezyjnej to około 2 miesiące. Należy wziąć pod uwagę, iż *do powyższych terminów oczekiwania na kontrolę organu nie wliczają się okresy opóźnień spowodowanych z przyczyn niezależnych od organu* [14]. Taką przyczyną mogą być ograniczenia pandemiczne, które przez dwa lata dezorganizowały pracę ośrodków.

Tabela 4. Czas trwania niektórych etapów ustalenia przebiegu granic według przepisów o ewidencji gruntów i budynków

CZYNNOŚĆ	CZAS NA WYKONANIE
Zgłoszenie pracy i oczekiwanie na materiały	5 dni na wydanie materiałów od dnia otrzymania opłaty
Zawiadomienie stron	Nie później niż 7 dni przed terminem, w przypadku zawiadomienia na BIP 7 dni + 8 dni przed terminem
Oczekiwanie na kontrolę operatu	Obszar do 1 ha – w ciągu 7 dni roboczych Od 1 ha do 10 ha – w ciągu 10 dni roboczych Powyżej 10 ha – w ciągu 20 dni roboczych

Źródło: opracowanie własne na podstawie [14, 12].

Ustalenie przebiegu granic nieruchomości jest też czynnością mniej kosztochłonną od rozgraniczenia. Proste ustalenia granic to koszt bazowy ok. 1500 zł, i rośnie wraz z ilością kolejnych punktów.

4. Porównanie procedur rozgraniczenia nieruchomości i ustalenia przebiegu granic

Tabela 5. Porównanie procedury rozgraniczenia i ustalenia przebiegu granic działki

ROZGRANICZANIE NIERUCHOMOŚCI	USTALENIE PRZEBIEGU GRANIC DZIAŁKI
Przepisy regulujące	
Kodeks Cywilny [15] Kodeks Postępowania Administracyjnego[3] Prawo Geodezyjne i kartograficzne, [14] Rozporządzenie (…) w sprawie rozgraniczania nieruchomości [13]	Rozporządzenie (…) 27 lipca 2021 r. w sprawie ewidencji gruntów i budynków [12] Rozporządzenie (…) 18 sierpnia 2020 r. w sprawie standardów technicznych (…) [11]
Tryb	
administracyjny sądowy	zwykła czynność techniczna
Osoba prowadząca	
Organ administracji publicznej – za jego upoważnieniem geodeta uprawniony	Geodeta uprawniony
Przesłanki do rozpoczęcia procedury	
Na wniosek stron / z urzędu Przyczyna wszczęcia: spór graniczny, potrzeba wyznaczenia granic prawnych nieruchomości.	Zainteresowana strona zgłasza się do geodety, który zgłasza pracę w ośrodku. Przyczyna wszczęcia: niewiarygodna lub niekompletna dokumentacja określająca przebieg granic działki.
Rozpoczęcie procedury	
Od momentu dostarczenia postanowienia o wszczęciu postępowania ostatniej ze stron.	Od momentu zgłoszenia pracy geodezyjnej w ośrodku dokumentacji geodezyjnej i kartograficznej.
Określenie stron	
Organ prowadzący postępowania określa strony	Geodeta określa strony
Poinformowanie stron o czynnościach	
Wezwanie do stawienia się na gruncie	Zawiadomienie o czynnościach ustalenia przebiegu granic
Termin dostarczenia zawiadomienia/wezwania	
min. 7 dni przed rozprawą graniczną	min. 7 dni przed czynnościami na gruncie
Czynności geodety przed rozprawą	
zgłoszenie roboty, analiza dokumentacji, wywiad terenowy, analiza wszystkich zgromadzonych dowodów	zgłoszenie roboty, analiza dokumentacji, wywiad terenowy, analiza wszystkich zgromadzonych dowodów
Sposób ustalenia granicy	
Na podstawie zebranych dowodów. Na podstawie zgodnego oświadczenia stron. Na podstawie oświadczenia jednej ze stron, jeśli druga je akceptuje.	Na podstawie zgodnych wskazań, jeśli nie są one sprzeczne z informacjami zawartymi w dokumentach.

	Według ostatniego spokojnego stanu posiadania, jeśli nie jest on sprzeczny z informacjami zawartymi w dokumentach określających stan prawny gruntów w granicach tych działek. Na podstawie zebranych dowodów.
W przypadku braku porozumienia stron…	
Skierowanie sprawy do sądu.	Ustalenie przebiegu granic na podstawie dokumentacji.
Stabilizacja znaków granicznych	
Ustalone bezspornie punkty graniczne oraz wznowione znaki graniczne są stabilizowane w obecności stron. W przypadku braku zawarcia ugody granice są tymczasowo utrwalane.	Stabilizacja może nastąpić z inicjatywy i na koszt zainteresowanych podmiotów.
Dokument opisujący przebieg granicy	
Protokół graniczny wraz ze szkicem granicznym.	Protokół z ustalenia granic działki ewidencyjnej wraz ze szkicem granicznym.
Dokumentacja	
Skład operatu opisany jest w rozporządzeniu [13] Dzieli się na rozgraniczeniową i techniczną. Dodatkowo, w przypadku sporu geodeta sporządza ugodę lub opinię.	Skład operatu jest taki sam, jak innych prac geodezyjnych [11].
Weryfikacja operatu	
Dwa etapy kontroli: Organ administracji publicznej dokonuje oceny prawidłowości wykonania czynności ustalenia oraz zgodności sporządzonej dokumentacji z przepisami, Państwowy Zasób Geodezyjny i Kartograficzny [PZGiK] kontroluje dokumentację techniczną.	PZGiK dokonuje całościowej kontroli zarówno prawidłowości czynności ustalenia, jak i sporządzenia dokumentacji.
Zakończenie procedury	
Organ administracji publicznej wydaje decyzję: O rozgraniczeniu nieruchomości – jeśli ustalono granicę na podstawie dowodów lub zgodnego oświadczenia stron. O umorzeniu postępowania administracyjnego – jeśli doszło do zawarcia ugody przed geodetą. O umorzeniu postępowania administracyjnego i przekazaniu sprawy z urzędu do rozpatrzenia sądowi – jeśli nie doszło do zawarcia ugody w wyniku sporu.	Brak decyzji. Po pozytywnej weryfikacji operatu przez ośrodek, jest on przyjmowany do zasobu. Ujawniane są zmiany w ewidencji gruntów i budynków oraz w księgach wieczystych.
Atrybuty punktów granicznych, które podlegały procedurze tylko wg poprzednich przepisów [Rozporządzenie, 2001]	
atrybut ZRD = 1.	atrybut ZRD = 1 lub ZRD = 9 …w zależności od sposobu ustalenia granicy

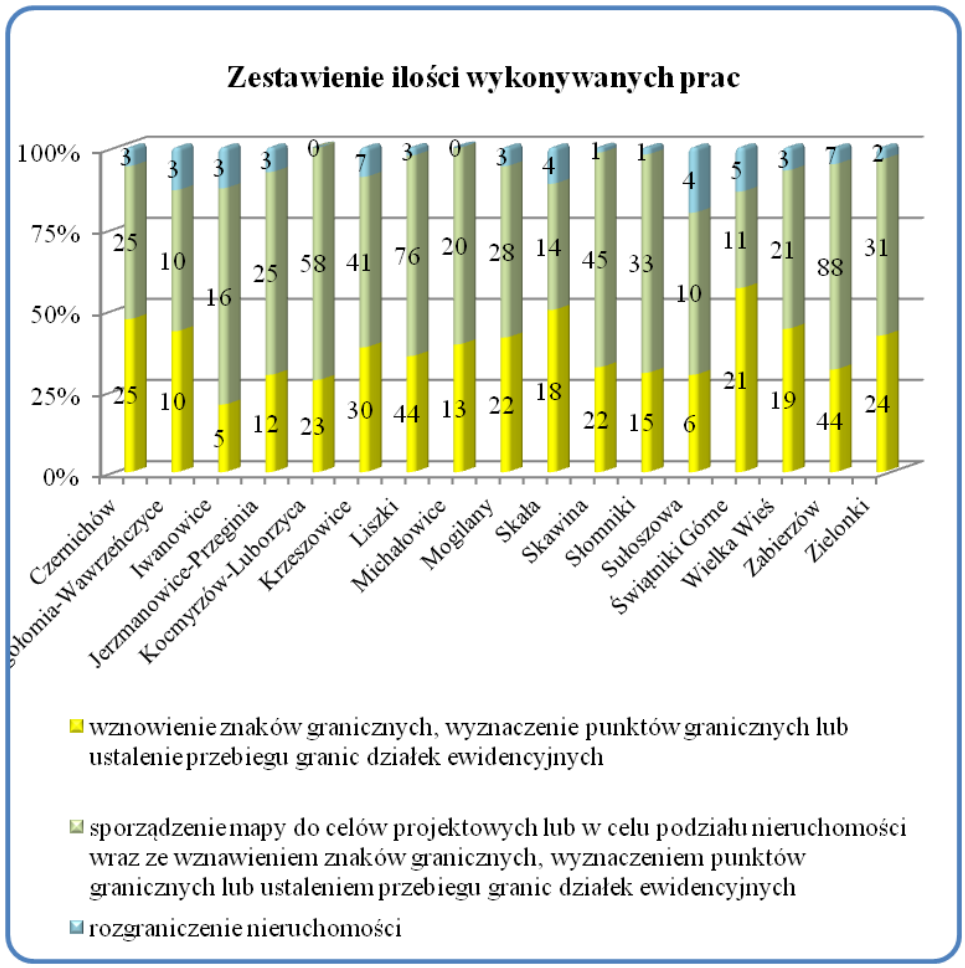
Czas trwania	
średnio około 6 miesięcy	średnio około 2 miesięcy
Koszty	
w granicach kilku tysięcy złotych, w zależności od skomplikowania sprawy oraz ilości punktów granicznych Koszty ponoszą strony postępowania.	w granicach od tysiąca do kilku tysięcy, w zależności od skomplikowania sprawy oraz ilości punktów granicznych Koszty ponosi zleceniodawca.
Wynik pracy geodezyjnej	
granice prawne	granice faktyczne

Źródło: opracowanie własne.

Na rysunku 18 przedstawiono ilość zgłoszeń prac geodezyjnych w powiecie krakowskim, które dotyczyły:

- wznowienia znaków granicznych, wyznaczenia punktów granicznych lub ustalenia przebiegu granic;
- wznowienia znaków granicznych, wyznaczenia punktów granicznych lub ustalenia przebiegu granic wraz ze sporządzeniem mapy do celów projektowych lub mapy z projektem podziału nieruchomości;
- rozgraniczenia nieruchomości.

Zdecydowanie dominują ustalenia wykonywane „przy okazji" innych prac geodezyjnych, jak mapy do celów projektowych czy z projekty podziałów. Również wykonywane samodzielnie ustalenia/wznowienia/wyznaczenia przeważają nad ilością dokonywanych rozgraniczeń. Ta różnica wynika z tego, iż mapy do celów projektowych to jedne z najczęściej wykonywanych prac, które w pewnych sytuacjach (jeśli granice nie są ustalone) wymagają wykonania przy okazji ustalenia granicy. Rozgraniczenia są wykonywane głównie przy sporach granicznych i wiążą się ze znacznie większymi kosztami oraz dłuższym oczekiwaniem na zatwierdzenie granicy. Ponadto, przy ewentualnym przekazaniu sprawy do sądu, postępowanie się przeciąga, a koszty rosną. Przy aktualnym zapotrzebowaniu na mapy do celów projektowych czy wykonanie podziałów (ze względu na dużą ilość inwestycji budowlanych i duży popyt na nieruchomości) to właśnie ustalenie granic jest praktyczniejszym i częściej stosowanym sposobem na wyznaczenie przebiegu granicy w terenie.



Rysunek 18. Zestawienie ilości zgłaszanych robót w powiecie krakowskim.
Źródło: opracowanie własne

5. Podsumowanie i konkluzja

Analizowana procedura rozgraniczania nieruchomości jest pewniejszym sposobem na ustalenie zasięgu prawa własności. Zatwierdza ona granice prawne – ustalenie granic kończy decyzja administracyjna lub prawomocne orzeczeniem sądowym. Ustalenie granic w omawianym trybie aktualizacji operatu ewidencji służy jedynie wskazaniu granic w terenie, ich przebieg nie jest zatwierdzany żadną decyzją.

Rozgraniczenie nieruchomości jest bardziej skomplikowaną procedurą. Jest prowadzone przez organ administracji publicznej, który musi przestrzegać zasad postępowania administracyjnego. Ta procedura jest regulowana przez więcej aktów prawnych niż ustalenie przebiegu granic działki. Uszczegółowienie przebiegu procedury w licznych aktach prawnych pozwala na uniknięcie różnych interpretacji przepisów, jednak jest to znacznie bardziej pracochłonne i wymaga doświadczenia w temacie. Z kolei ustalenie granic w trybie aktualizacji operatu ewidencji jest zdecydowanie niedoprecyzowane. Czynności ustalenia reguluje zaledwie kilka paragrafów rozporządzenia [12]. Warto

zwrócić uwagę na ciągłe zmiany w przepisach. W porównaniu do rozgraniczenia, które jest pracą geodezyjną praktycznie niepodlegającą zmianom od 1999 r., przepisy dotyczące ewidencji gruntów zostały już kilkukrotnie zmodyfikowane. Niestety, nie zawsze są to zmiany na lepsze. Analiza materiałów pokazuje, iż niektóre paragrafy zapisano po prostu w inny sposób lub w innych rozdziałach.

Nowelizacje przepisów dotyczą również nie tyle samego przebiegu procedury, co wprowadzają wiele zmian w bazach prowadzonych przez ośrodki dokumentacji geodezyjnej i kartograficznej. Nierzadko, jak w przypadku przypisania atrybutu punktu granicznego, będą skutkowały niespójnością i obniżeniem jakości danych EGiB.

Nie wysłuchano również głosów środowiska geodezyjnego, które zwracało uwagę na kolejność sposobu ustalenia przebiegu granicy. Niezbędna więc będzie niezwykła czujność zarówno geodetów, jak i ośrodków oraz obserwacja zmian, które wywołają te przepisy w nadchodzącej przyszłości.

Przedstawienie obiektu granicy ewidencyjnej w EGiB jest niewystarczające. Aktualnie istniejące atrybuty dotyczą wyłącznie punktów granicznych a nie samego przebiegu granicy.

Ustalenie granic w trybie przepisów o ewidencji wymaga uszczegółowienia. Protokół ustalenia, an wzór protokołu granicznego, powinien zostać zmodyfikowany tak, aby można go było stosować do sytuacji, gdy punkt graniczny należy do kilku działek.

Wznowienie znaków granicznych, które miało wspomóc inne prace dotyczące ustalania granic, pozostaje źródłem wielu komplikacji i nieścisłości. Jest to przepis także niedoprecyzowany.

Ustalenie granic w trybie aktualizacji ewidencji, dzięki szybszej i prostszej procedurze, jest częściej wykonywaną pracą niż rozgraniczenie. Dodatkowo zleceniodawca ponosi mniejsze koszty niż w przypadku postępowania rozgraniczeniowego. Ustalenia granic często towarzyszą więc takim pracom jak sporządzanie map do celów projektowych lub przy podziałach – nie powodując dodatkowego obciążenia zbyt dużymi kosztami i umożliwiając szybki przebieg prac.

Rozgraniczenie nieruchomości oraz ustalenie przebiegu granic działki ewidencyjnej to procedury, które różnią się od siebie w dużym stopniu. Jednak biorąc pod uwagę ich efekt końcowy, prowadzą zasadniczo do tego samego celu. Niestety nie są to spójne procesy. Niespójności te powinny być na bieżąco analizowane w celu poprawy metod ustalania przebiegu granic i utrzymania jak najwyższej jakości danych EGiB.

Analizując wszystkie nieprawidłowości oraz wątpliwości dotyczące obu analizowanych procedur można zauważyć, iż praca geodety obejmująca w szczególności aspekty prawne jest skomplikowana. Wymaga dużej wiedzy z zakresu przepisów – zarówno tych obowiązujących, jak i ich poprzednich wersji, rzetelności, staranności i dokładności. Komplikacje stwarzają nie tylko przepisy prawne ale także próby pozyskania odpowiednich materiałów do prac czy dostosowywanie się do zaleceń właściwego miejscowo ośrodka dokumentacji geodezyjnej i kartograficznej.

Omawiane procedury, bezpośrednio dotykają problemu zasięgu prawa własności. Jest to niezwykle istotna sprawa, przez którą powstają spory graniczne. Geodeci powinni dążyć do unikania oraz rozwiązywania ewentualnych konfliktów.

Literatura

1. Kwartnik-Pruc A., Hanus P., *Geodezyjne aspekty rozgraniczeń i podziałów nieruchomości*, Wydawnictwo AGH, Kraków 2014.
2. Maślanka, J., *Ustalanie przebiegu granic działek ewidencyjnych w trybie przepisów o ewidencji gruntów i budyków oraz wykazywanie ustalonych granic w bazach ewidencyjnych – wybrane aspekty formalno-prawne i technologiczne*, Infrastruktura i Ekologia Terenów Wiejskich, 2018, III/1, s. 741-754.
3. Ustawa z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego. (Dziennik Ustaw 1964, Nr 16, poz. 93).
4. Balwicka-Szczyrba M., Karaszewski G., Sylwestrzak A., *Sąsiedztwo nieruchomości*, Wolters Kluwer, Warszawa 2014.
5. Felcenloben D., *Procedury geodezyjno-prawne ustalania granic i podziałów nieruchomości*, Wolters Kluwer, Warszawa 2019.
6. Hanus P., Kwartnik-Pruc A., Hycner R., *Analiza terminologiczna wybranych problemów katastru i zagadnień pokrewnych, cz.I.*, GEODETA, Nr 10(221), 2013.
7. Instrukcja Techniczna G-5 *Ewidencja Gruntów i Budynków*, 2003.
8. Kwartnik-Pruc A., *Dokumentacja rozgraniczenia nieruchomości w procesie ustalania stanu prawnego gruntu*, Geodezja, 11, Zeszyt 1/1, 2005, s. 139-146.
9. Rozporządzenie Ministra Administracji i Cyfryzacji z dnia 29 listopada 2013 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie ewidencji gruntów i budynków. (Dz. U. 2013, poz. 1551).
10. Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego i Budownictwa z dnia 29 marca 2001 r. w sprawie ewidencji gruntów i budynków. (Dziennik Ustaw 2001, nr 83, poz. 454).
11. Rozporządzenie Ministra Rozwoju z dnia 18 sierpnia 2020 r. w sprawie standardów technicznych wykonywania geodezyjnych pomiarów sytuacyjnych i wysokościowych oraz opracowywania i przekazywania wyników tych pomiarów do państwowego zasobu geodezyjnego i kart. (Dziennik Ustaw 2020, poz. 1429).
12. Rozporządzenie Ministra Rozwoju, Pracy i Technologii z dnia 27 lipca 2021 r. w sprawie ewidencji gruntów i budynków. (Dziennik Ustaw 2021, poz. 1390).
13. Rozporządzenie Ministrów Spraw Wewnętrznych i Administracji oraz Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej z dnia 14 kwietnia 1999r. w sprawie rozgraniczania nieruchomości. (Dziennik Ustaw 1999, Nr 45, poz. 453).
14. Ustawa z dnia 17 maja 1989 r. Prawo Geodezyjne i Kartograficzne. (Dziennik Ustaw 1989, Nr 30, poz. 163).
15. Ustawa z dnia 24 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny. (Dziennik Ustaw 1964, Nr 16, poz. 93).
16. Wyrok, II SA/Gd 1735/00 (Naczelny Sąd Administracyjny w Gdańsku maj 29, 2003).
17. Wyrok, II OSK 1862/09 (Naczelny Sąd Administracyjny grudzień 09, 2010).

Procedury ustalenia przebiegu granic nieruchomości w ujęciu zmian przepisów prawa

Streszczenie

Głównym celem badań była konfrontacja przepisów dotyczących czynności ustalenia przebiegu granic działki ewidencyjnej i rozgraniczenia nieruchomości oraz analiza przykładowych operatów z zakresu obu procedur. Zakresem opracowania objęto wybrane akty prawne, operaty geodezyjne oraz dane pozyskane z powiatowego ośrodka geodezyjnego i kartograficznego w Krakowie. Porównano tryb postępowania dotyczący rozgraniczenia nieruchomości i ustalania przebiegu granic oraz prześledzono dokumentację geodezyjną odnoszącą się do obu procedur, udostępnioną przez podgik.

Wnioski:

- Procedura ustalenia przebiegu granic działki ewidencyjnej jest zasadniczo czynnością prostszą, krótszą i tańszą od rozgraniczenia nieruchomości.
- Ustalenie granic w trybie ewidencyjnym wymaga jednak uszczegóławiających zmian w przepisach.

- Rozgraniczenie nieruchomości jest regulowane przez wiele aktów prawnych, co nierzadko powoduje kontrowersyjne sytuacje i rozbieżne interpretacje. Być może, z uwagi na zbyt duże rozproszenie, zapisy te nie podlegają częstym zmianom, nawet jeśli są niedoprecyzowane.
- Rozgraniczenie nieruchomości to procedura trwale i ostatecznie określająca zasięg prawa własności.

Rozpatrywanie ilości i charakteru robót geodezyjnych realizowanych w 2020 r. na terenie powiatu krakowskiego pozwoliło na stwierdzenie, że ustalenie granic działki ewidencyjnej, z uwagi na wiele aspektów, jest zleceniem znacznie częściej realizowanym niż rozgraniczenie nieruchomości.

Słowa kluczowe: rozgraniczenie nieruchomości, ustalenie przebiegu granic, dokumentacja geodezyjna, prawo geodezyjne

Comparison of the procedures for establishing the boundaries of a cadastral parcel and property demarcation

Abstract

The main objective of the research was to confront the regulations of determining boundaries and the delimitation of real estate, as well as the analysis of sample surveys in the scope of both procedures. The range of the study included selected legal acts, geodetic surveys and data obtained from the district geodetic and cartographic center in Krakow. The procedure for delimiting real estate and determining the course of borders was compared, and the geodetic documentation relating to both procedures, provided by the sub-section, was traced.

Conclusions:

- The procedure of determining the boundaries of the land plot is generally simpler, shorter and cheaper than the demarcation of the real estate.
- Determining the boundaries in the registration mode requires, however, detailed changes in the regulations.
- The delimitation of real estate is regulated by many legal acts, which often causes controversial situations and divergent interpretations. Perhaps, due to too much dispersion, these provisions are not subject to frequent changes, even if they are imprecise.
- The delimitation of real estate is a procedure that permanently and ultimately determines the scope of the property right.

Considering the number and character of geodetic works carried out in 2020 in the Krakow poviat, allowed to conclude that the determination of the boundaries, due to many aspects, is an order much more often carried out than the delimitation of real estate.

Keywords: demarcation of real estate, determining the course of borders, geodetic documentation, geodetic law

Joanna Herczakowska[1]

Ewolucja systemów zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy na przykładzie wybranych standardów

1. Wprowadzenie

Systemy zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy, funkcjonujące w nowoczesnych przedsiębiorstwach stanowią w dzisiejszych czasach pewien standard zarządzania w tym obszarze. Podejście systemowe pozwala na uzyskanie większej skuteczności podejmowanych działań, a wypełnienie wymagań i wytycznych zawartych w normach gwarantuje uzyskanie zgodności z przepisami prawnymi.

W ostatnich latach byliśmy świadkami istotnych zmian w zakresie obowiązujących standardów, dotyczących systemów zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy. Obowiązujące przez lata normy krajowe, takie jak m.in. polska norma PN-N-18001 „Systemy zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy – Wymagania" [14] czy brytyjska norma BS OHSAS 18001 „Systemy zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy – Wymagania" (ang. *Occupational health and safety management systems – Requirements*) [2] zostały zastąpione długo oczekiwanym standardem międzynarodowym ISO 45001 „Systemy zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy – Wymagania i wytyczne stosowania" (*ang. Occupational health and safety management systems – Requirements with guidance for use*) [5]. Nowa norma wprowadza wiele nowoczesnych zagadnień i podkreśla konieczność systemowego, proaktywnego podejścia do zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy w przedsiębiorstwie. Wraz z opublikowanym w 2021 roku standardem w formie wytycznych do zarządzania zagrożeniami psychospołecznymi ISO 45003 „Zarządzanie bezpieczeństwem i higieną pracy – Zdrowie psychiczne i bezpieczeństwo w miejscu pracy – Wytyczne (*ang. Occupational health and safety management – Pyschological health and safety in the workplace – Guidelines*) [6] stanowi spójne i kompleksowe narzędzie do zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy w przedsiębiorstwie.

2. Ewolucja systemów zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy na podstawie wybranych norm

2.1.1. Historia powstawania systemów zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy

Potrzeba stworzenia standardu, zawierającego wymagania i wytyczne, dotyczące zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy, pozwalającego przedsiębiorstwom na kompleksowe zarządzanie tym obszarem zaczęła być widoczna od lat dziewięćdziesiątych. Pierwsze próby stworzenia takiej normy zostały zrealizowane przez Brytyjską Organizację Normalizacyjną BSI (*ang. British Standards Institution*) w 1996 roku, kiedy to została opublikowana pierwsza na świecie norma określająca wytyczne

[1] j.herczakowska@polsl.pl, Katedra Inżynierii Bezpieczeństwa, Wydział Górnictwa, Inżynierii Bezpieczeństwa i Automatyki Przemysłowej, Politechnika Śląska, www.polsl.pl.

w zakresie systemów zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy BS 8800:1996 (ang. *Guide to occupational health and safety management systems*) [1].

W tym samym czasie Międzynarodowa Organizacja Normalizacyjna ISO zorganizowała warsztaty, w ramach których poddano pod dyskusję możliwość opracowania normy międzynarodowej w zakresie systemów zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy. W efekcie zdecydowano o wstrzymaniu prac nad normą międzynarodową na rzecz rozwoju standardów krajowych.

I tak w Wielkiej Brytanii, w kwietniu 1999 roku ustanowiono normę OHSAS 18001:1999 (ang. *Occupational Health and Safety Assessment Series Specification*) [9], bazującą na wytycznych i doświadczeniach standardu BS 8800. W lipcu 2007 roku w wyniku prac prowadzonych przez OHSAS Project Group (konsorcjum, składającego się z 43 organizacji z 28 krajów) opublikowano nowy standard BS OHSAS 18001: 2007 „Systemy zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy – Wymagania" (ang. *Occupational health and safety management systems – Requirements*) [2], zastępujący dotychczasową normę z 1999 roku. Nowa norma BS OHSAS 18001:2007 przez wiele lat była uznawanym i certyfikowanym na całym świecie standardem, a jej ogromną zaletą była kompatybilność z systemami zarządzania zgodnymi z normami ISO – ISO 9001:2000 w zakresie zarządzania jakością [10] i ISO 14001:2004 w zakresie zarządzania środowiskowego [11].

W Polsce z kolei, w wyniku podjętych prac nad stworzeniem krajowego standardu w zakresie systemów zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy opublikowano serię norm PN-N-18000 [12-15]:

- PN-N 18001:1999 (nowelizacja do PN-N 18001:2004 w 2004 roku). Systemy zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy. Wymagania;
- PN-N 18002:2000 (nowelizacja do PN-N 18002:2011 w 2011 roku). Systemy zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy. Ogólne wytyczne do oceny ryzyka zawodowego;
- PN-N 18004:2001. Systemy zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy. Wytyczne;
- PN-N-18011:2006 Systemy zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy – Wytyczne audytowania.

Normy te przez wiele lat stanowiły cenną i kompleksową instrukcję dla przedsiębiorstw w zakresie zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy, ponieważ oprócz wymagań co do samego systemu zawierały również wytyczne do oceny ryzyka zawodowego i procesu audytowania. Sama metoda tzw. Polskiej Normy jest do dziś używana w wielu przedsiębiorstwach do oceny ryzyka zawodowego.

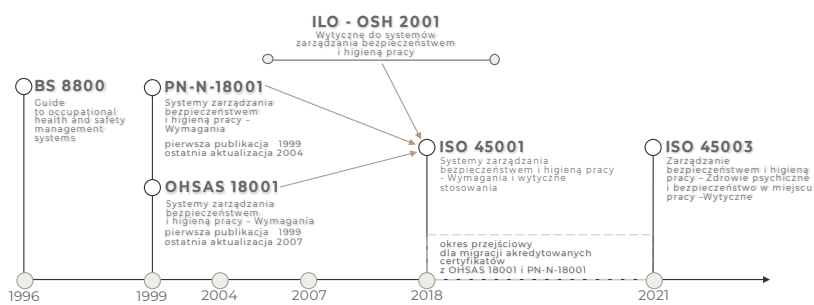
Warto w tym miejscu wspomnieć również o wytycznych w zakresie systemów zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy, opracowanych i opublikowanych przez Międzynarodową Organizację Pracy (MOP) w 2001 roku ILO-OSH 2001 (ang. *Guidelines on occupational safety and health managmenet systems*) [4], które nie mają mocy prawnej i nie są obowiązkowe do stosowania, niemniej jednak wprowadzają ogólne wskazówki w zakresie wdrażania systemów zarządzania bhp w przedsiębiorstwie i podkreślają konieczność zachowania spójności pomiędzy wytycznymi krajowymi oraz tymi, określanymi na poziomie danej organizacji.

Doświadczenia uzyskane podczas wdrażania systemów bezpieczeństwa i wytyczne określone zarówno przez OHSAS 18001, wiele różnych norm krajowych, jak i ILO-OSH 2001 stanowiły podstawę działań rozpoczętych przez ISO w 2013 roku, zmierza-

jących do stworzenia pierwszego, międzynarodowego standardu w zakresie systemów zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy ISO 45001, opublikowanego w 2018 roku (przez wiele lat OHSAS 18001 był traktowany jako norma międzynarodowa, choć w rzeczywistości nią nie był). Norma ISO 45001 zastąpiła dotychczas obowiązujące standardy, m.in. OHSAS 18001 oraz PN-N 18001, 18004 i 18006 (PN-N 18002 jako wytyczne do oceny ryzyka zawodowego została zachowana). Wraz z dniem publikacji normy ISO 45001, 12 marca 2018 roku, wprowadzono trzyletni okres przejściowy, umożliwiający organizacjom dostosowanie swoich systemów zarządzania do wymagań nowego standardu, w związku z czym wszystkie przedsiębiorstwa, posiadające certyfikat systemu zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy zgodny z wymaganiami normy PN-N 18001 oraz BS OHSAS 18001 powinny w tym czasie przeprowadzić migrację systemu i zakończyć proces jego certyfikacji. Początkowo ustanowiony 3-letni okres przejściowy, obowiązujący do 11 marca 2021 roku, ze względu na sytuację związaną z pandemią wirusa Sars-Cov-2 został wydłużony ostatecznie do końca września 2021 roku.

Standard ISO 45001 wniósł pewien powiew świeżości (ostatnia aktualizacja wcześniej obowiązujących norm miała miejsce w 2007 roku) w zagadnienia zawiązane z bezpieczeństwem i higieną pracy, usystematyzował obecną wiedzę i wprowadził kilka zmian w podejściu do zarządzania w tym obszarze. Co ważne, dzięki zastosowaniu jednolitej struktury (ang. HLS – *High Level structure*), stosowanej w pozostałych normach ISO, integracja systemów zarządzania jakością, środowiskiem oraz bezpieczeństwem i higieną pracy w organizacjach stała się dużo łatwiejsza.

Opublikowana trzy lata później norma ISO 45003 w formie wytycznych uzupełniła dodatkowo normę ISO 45001 o kwestie związane z zarządzaniem ryzykiem psychospołecznym w ramach systemu zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy. Norma ISO 45003 wskazuje najważniejsze aspekty, które powinny zostać wzięte pod uwagę przez organizacje w odniesieniu do rozwijania kompetencji pracowników, podnoszenia ich świadomości i radzenia sobie z sytuacjami awaryjnymi w zakresie ryzyka psychospołecznego, a także wspierania pracowników w ich powrocie do zdrowia i pracy po nieobecności spowodowanej chorobą. Wraz z normą ISO 45001 stanowi kompleksowe narzędzie do zarządzania wszystkimi obszarami bezpieczeństwa i higieny pracy, w tym zagrożeniami psychospołecznymi, które w ostatnich latach, również za sprawą pandemii COVID-19, stały się wyzwaniem dla wielu organizacji.

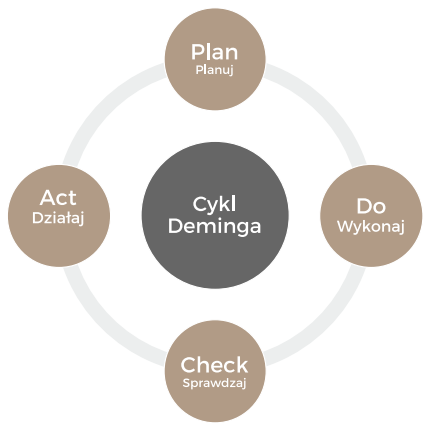


Rysunek 5. Historia powstawania standardów w zakresie systemów zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy [opracowanie własne]

Na rysunku 1 przedstawiono powstawanie omawianych standardów w ujęciu chronologicznym.

2.1.2. Modele systemów zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy

Fundamentem systemów zarządzania, w tym systemów zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy, jest cykl Deminga, zwany również cyklem PDCA. Koncepcja ta została opracowana przez Williama Edwardsa Deminga i ma swoje początki w latach 50. XX wieku [8]. Nazwa PDCA pochodzi od angielskiego akronimu Plan – Do – Check – Act, czyli Planuj – Wykonaj – Sprawdź – Działaj i jest również znana jako koncepcja ciągłego doskonalenia, stanowiąca ramy do realizacji podejścia Kaizen. Schemat obrazujący opisywany cykl zamieszczono na rysunku 2.



Rysunek 6. Cykl Deminga (cykl PDCA), opracowanie własne na podstawie [8]

Współczesne modele systemów zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy, zarówno te opisywane w normach krajowych (PN-N-18001 czy BS OHSAS 18001), jak i w normach międzynarodowych (np. ISO 45001) bazują na koncepcji Deminga, wskazując na istotny aspekt ciągłego doskonalenia systemu, mobilizującego organizacje do stałego monitorowania i przeglądu swoich działań oraz wdrażania nowych rozwiązań w zakresie istniejących procesów. Norma ISO 45001 przedstawia model systemu zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy właśnie za pomocą cyklu PDCA, a ponadto wskazuje która część modelu odnosi się do odpowiednich rozdziałów normy. Z pewnością takie rozwiązanie ułatwia organizacjom stosowanie normy i planowanie odpowiednich działań.

2.1.3. Zmiana podejścia w zarządzaniu bezpieczeństwem i higieną pracy

W teorii organizacji przyjmuje się, że organizacja to ustrukturalizowany, uporządkowany w pewien sposób system złożony z podsystemów, odnoszących się do celów, ludzi, wyposażenia materialno-technicznego oraz formalnej struktury danej organizacji [7]. W normie ISO 45001 organizacja została zdefiniowana jako osoba lub grupa osób, posiadająca swoje własne funkcje i związane z tym obowiązki, władze i relacje, niezbędne do osiągnięcia zamierzonego celu [5, def 3.1 s. 2].

Analizując sposób funkcjonowania dzisiejszych organizacji i działania przez nie podejmowane w obszarze bezpieczeństwa i higieny pracy możemy zauważyć odmienny sposób ich realizacji. W mniejszych przedsiębiorstwach, w których nie występują skomplikowane problemy w zakresie bhp stosuje się jedynie wybrane elementy zarządzania, polegające w głównej mierze na spełnieniu podstawowych wymagań prawnych. W więk-

szych organizacjach, nastawionych na poprawę warunków bezpieczeństwa i dążących do minimalizacji ilości wypadków przy pracy czy chorób zawodowych najczęściej mamy do czynienia ze sformalizowanym systemem zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy, który często w powiązaniu z innymi systemami zarządzania funkcjonującymi w przedsiębiorstwie (jak np. system zarządzania jakością) stanowi część ogólnego systemu zarządzania, pozwalającego na logiczne i usystematyzowane kierowanie działaniami organizacji, zapewniające spójność w zakresie realizowanych procesów i zadań. Wiele z tych przedsiębiorstw jest motywowane do podejmowania takich działań i wysiłków w celu uzyskania certyfikatu, potwierdzającego zgodność systemu zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy z wymaganiami normy. Posiadanie takiego certyfikatu w dzisiejszych czasach dla większych organizacji to oczekiwany standard, świadczący o zaangażowaniu przedsiębiorstwa w działania na rzecz bhp, jak również element przewagi konkurencyjnej i kreowania pożądanego wizerunku przedsiębiorstwa.

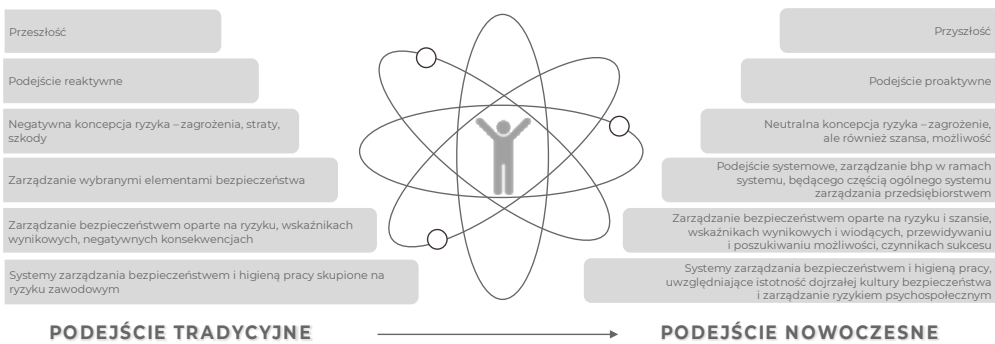
Należy jednak pamiętać, że wdrożenie systemu zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy oraz posiadanie odpowiedniego certyfikatu to nie koniec działań – raczej powinniśmy traktować to jako pewien etap konieczny do usystematyzowania działań w zakresie bhp, które będą zgodnie z cyklem Deminga podlegać ciągłemu doskonaleniu. Warto również zauważyć, że wraz ze zmianą obowiązujących wymagań i wytycznych w zakresie systemów zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy nastąpiła zmiana w postrzeganiu i rozwiązywaniu problemów w tym obszarze. Przedsiębiorstwa, dla których bezpieczeństwo i higieny pracy są kwestiami strategicznymi będą dążyły w swoich działaniach nie tylko do wdrożenia systemu i otrzymania certyfikatu zgodności, ale przede wszystkim będą poszukiwały rozwiązań, które przełożą się na realną poprawę warunków pracy. Widoczna jest w takich przedsiębiorstwach zmiana podejścia z reaktywnego, opartego na przeszłości, analizie wypadków przy pracy i chorób zawodowych na podejście proaktywne, które nie skupia się jedynie na tym co było, ale również poszukuje szans i możliwości, bazując na doświadczeniach i wyciąganiu wniosków. Takie podejście koresponduje z neutralną koncepcją ryzyka, która nie postrzega ryzyka jedynie w świetle negatywnym jako zagrożenie, ale również jako możliwość i szansę. Zmiana ta znalazła swoje odzwierciedlenie również w normie ISO 45001, która wprowadziła nowe pojęcie „szansy w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy" i wskazuje na konieczność identyfikacji, zarówno szans, jak i ryzyk i to nie tylko w odniesieniu do działalności organizacji, ale również jej kontekstu, stron zainteresowanych i samego zakresu systemu bezpieczeństwa i higieny pracy, po to, aby efektywnie móc podejmować działania zmniejszające ryzyko i pozwalające wykorzystywać odpowiednio szanse.

Zmianę w podejściu do zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy zauważył również profesor Erik Hollnagel, który wskazał, że tradycyjne podejście do zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy, które określił jako *Safety-I* odpowiada definicji bezpieczeństwa jako stanu, w którym liczba negatywnych zdarzeń tj. wypadków, zdarzeń potencjalnie wypadkowych i incydentów jest możliwie najmniejsza. Takie podejście zakłada, że systemy działają, ponieważ są prawidłowo zaprojektowane i właściwie utrzymywane, a ludzie zachowują się zgodnie z oczekiwaniami. Zdaniem autora takie podejście niesie za sobą pewne problemy – po pierwsze bezpieczeństwo definiuje się przez jego przeciwieństwo, czyli to co się dzieje, gdy go brakuje, po drugie mierzy się je pośrednio przez skutki jego braku i przede wszystkim koncentruje się na wypadkach, czyli sytuacjach, w których bezpieczeństwo z definicji jest nieobecne. Profesor

Hollnagel proponuje zmianę rozumienia bezpieczeństwa z „unikania sytuacji, w których coś pójdzie nie tak" na „zapewnienie, że wszystko pójdzie dobrze", czyli podejście, które nazwał *Safety-II*, w którym wskazał na zdolność do osiągnięcia sukcesu w zmiennych warunkach, tak aby liczba zamierzonych i akceptowalnych wyników była jak największa. Obie koncepcje zatem prowadzą do ograniczenia niepożądanych skutków, ale wykorzystują zasadniczo różne podejścia – reaktywne i proaktywne, co ma istotne konsekwencje dla sposobu zarządzania i osiągnięcia zamierzonych celów [3].

Tylko podejście proaktywne, systemowe pozwala na zrozumienie pewnych mechanizmów i relacji pomiędzy zdarzeniami, które jest niemożliwe, jeśli skupiamy się tylko na analizie przyczyn poszczególnych zdarzeń. Zarządzanie bezpieczeństwem powinno zatem być procesem dynamicznym, a nie jednorazowym działaniem.

Najważniejsze, opisane zmiany w podejściu do zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy zaprezentowano na rysunku 3.



Rysunek 7. Ewolucja podejścia do zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy, [opracowanie własne]

Warto zauważyć, że czynnikiem decydującym o efektywności danego systemu zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy są ludzie, tworzący na co dzień daną organizację, którzy mogą być zarówno najsłabszym, jak i najmocniejszym ogniwem systemu. To od zaangażowania i postawy kierownictwa oraz wszystkich pracowników będzie zależała skuteczność i powodzenie działań podejmowanych w zakresie bhp. Dlatego tak ważne jest budowanie kultury bezpieczeństwa w organizacji, opartej na wzajemnym zaufaniu oraz swobodnej komunikacji, w której każdy będzie czuł się odpowiedzialny za bezpieczeństwo swoje i innych osób oraz będzie aktywnie uczestniczył i wspierał codzienne starania, mające na celu doskonalenie systemu. Dojrzała kultura bezpieczeństwa jest konsekwencją systematycznych działań, wymaga świadomości i determinacji, niemniej jednak przynosi wymierne efekty w postaci zwiększonej wydajności i poprawy ogólnego stanu bezpieczeństwa i higieny pracy.

3. Wnioski/Podsumowanie

Zarządzanie przedsiębiorstwem w obecnej, zmiennej rzeczywistości wymaga podejścia dynamicznego, wielowymiarowego i proaktywnego ze względu na mnogość czynników i zjawisk, występujących w otoczeniu przedsiębiorstwa, które mają pośredni lub bezpośredni wpływ na jego funkcjonowanie. W kontekście bezpieczeństwa i higieny pracy teoria systemów i zarządzanie systemowe pozwalają na postrzeganie systemu zarządzania bezpieczeństwem jako elementu całościowego zarządzania przedsiębiorst-

wem oraz dostrzeganie relacji i powiązań pomiędzy poszczególnymi systemami i ich elementami. Takie podejście umożliwia osobom zarządzającym efektywne działanie i podejmowanie decyzji w złożonym otoczeniu, w warunkach niepewności i ryzyka oraz rozpatrywanie problemów i wyzwań z zakresu bezpieczeństwa w szerszej perspektywie, pozwalającej na dostrzeżenie zarówno relacji pomiędzy poszczególnymi elementami systemu, jak również ich wzajemnego oddziaływania. Badania podejścia systemowego w bezpieczeństwie organizacji [16] wskazują na liczne zalety takiego spojrzenia wśród których wymienia się m.in. umożliwienie identyfikacji, poprawnej interpretacji i przedstawienia w kategoriach systemu sytuacji zagrażającej, zrozumienie istotności i wpływu elementów tej sytuacji na bezpieczne funkcjonowanie systemu, określenie i sformułowanie problemów występujących w systemie, jak również wskazanie możliwych sposobów ich rozwiązania.

Przedstawione w niniejszej pracy najważniejsze zmiany w zakresie wytycznych i podejściu do zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy, wskazują na konieczność wdrożenia odpowiednich działań w przedsiębiorstwach zorientowanych na poprawę stanu i jakości bezpieczeństwa. Przejście z podejścia reaktywnego, skupionego na analizowaniu przeszłości do podejścia proaktywnego i systemowego, opartego zarówno na ryzyku, jak i szansie, wskaźnikach wynikowych i wiodących, przewidywaniu i poszukiwaniu możliwości oraz czynnikach sukcesu, wymaga z pewnością zaangażowania i determinacji wszystkich osób w organizacji i możliwe jest jedynie w oparciu o dojrzałą kulturę bezpieczeństwa, niemniej jednak pozwala na zarządzanie bezpieczeństwem i higieną pracy w sposób holistyczny, uwzględniający wszystkie aspekty pracy w ramach jednego, spójnego i skutecznego systemu zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy.

Literatura

1. BS 8800:1996 *Guide to occupational health and safety management systems*, BSI, 1996.
2. BS OHSAS 18001 *Occupational health and safety management systems – Requirements*, BSI, 2007.
3. Hollnagel, E. *Resilience engineering: a new understanding of safety*, Journal of the Ergonomics Society of Korea 35.3, 2016, s. 185-191.
4. ILO-OSH 2001 *Wytyczne do systemów zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy,* ILO, CIOP 2001.
5. ISO 45001:2018 *Occupational health and safety management systems – Requirements with guidance for use,* ISO, 2018.
6. ISO 45003:2021 *Occupational health and safety management – Psychological health and safety at work – Guidelines for managing psychosocial risks*, ISO, 2021.
7. Leavitt H.J., *Applied Organizational Change in Industry* (w:) Handbook of Organization. G. March ed., Chicago 1965, s.160
8. Moen R., Clifford N., *Evolution of the PDCA cycle*, 2006.
9. OHSAS 18001:1999 *Occupational Health and Safety Assessment Series Specification*, 1999.
10. PN-EN ISO 9001:2015 *Systemy zarządzania jakością – Wymagania*, PKN, 2015.
11. PN-EN ISO 14001:2015 *Systemy zarządzania środowiskowego – Wymagania i wytyczne stosowania,* PKN, 2015.
12. PN-N 18002:2011 *Systemy zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy. Ogólne wytyczne do oceny ryzyka zawodowego*, PKN, 2011.
13. PN-N 18004:2001 *Systemy zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy. Wytyczne,* PKN, 2001.

14. PN-N 18001:2011 *Systemy zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy – Wymagania*, PKN, 2011.
15. PN-N 18011:2006 *Systemy zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy – Wytyczne audytowania*, PKN, 2006.
16. Ziarko J., *Podejście systemowe w badaniach bezpieczeństwa organizacji*, Bezpieczeństwo. Teoria i praktyka, 2019 nr 4.

Ewolucja systemów zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy na przykładzie wybranych standardów

Streszczenie
Wytyczne zawarte w standardach dotyczących bezpieczeństwa stanowią podstawę działań w zakresie budowania nowoczesnych systemów zarzadzania bezpieczeństwem i higieną pracy, niemniej jednak nie powinny być traktowane wyłącznie jako wymagania konieczne do spełnienia i otrzymania certyfikatu zgodności, ale jako ważne narzędzie wspierające realne działania związane z poprawą bezpieczeństwa.
Celem niniejszej pracy jest usystematyzowanie wiedzy na temat historii powstawania i rozwoju standardów dotyczących systemów zarzadzania bezpieczeństwem i higieną pracy oraz analiza i synteza istotnych zmian, które miały miejsce w ostatnim czasie w zakresie tych systemów. Ponadto wskazano również na ewolucję modelu zarzadzania bezpieczeństwem z tzw. podejścia tradycyjnego (reaktywnego) do proaktywnego.
W wyniku przeprowadzonych rozważań wskazano, że współczesne zarzadzanie bezpieczeństwem i higieną pracy powinno być oparte na podejściu holistycznym, uwzgledniającym wszystkie aspekty bezpieczeństwa i organizacji pracy, w tym zagrożenia psychospołeczne oraz dojrzałą kulturę bezpieczeństwa w przedsiębiorstwie.
Słowa kluczowe: systemy zarządzania bezpieczeństwem, bezpieczeństwo i ryzyko zawodowe, bhp, ISO 45001

Evolution of occupational health and safety management systems on the example of selected standards

Abstract
Guidelines contained in safety standards are the basis for activities of building modern occupational safety and health management systems, but should not be treated only as requirements for compliance and obtaining a certificate of conformity, but as an important tool to support real activities related to improving safety.
The aim of this paper is to systematize knowledge about the history of origin and development of standards for occupational health and safety management systems and to analyze and synthesize the significant changes that have taken place recently in the field of these systems. In addition, the evolution of the safety management model from the so-called traditional (reactive) to the proactive approach is also indicated.
As a result of the considerations carried out, it was indicated that modern occupational safety and health management should be based on a holistic approach, taking into account all aspects of safety and work organization, including psychosocial risks and a mature safety culture in the enterprise.
Keywords: OHS management systems, safety and occupational risk, OHS, ISO 45001

Michał Starosolski[1], Krzysztof Słupianek[2]

Struktury organizacyjne Państwowego Ratownictwa Medycznego

1. Wprowadzenie

W systemie Państwowego Ratownictwa Medycznego (PRM), funkcjonują dysponenci rozproszeni po całym kraju, będąc w większym stopniu podmiotem leczniczym o statusie własnościowym w co najmniej 51% należącym do Skarbu Państwa [1] lub w całości. Organizacja ratownictwa medycznego opiera się na utworzonych rejonach operacyjnych, w których te podmioty realizują świadczenia zdrowotne poprzez podległe Zespoły Ratownictwa Medycznego (ZRM). Obszary działania danych dysponentów organizuje Wojewoda w swoim zakresie i wypełnia ustawowy obowiązek wynikający z Planu Działania Systemu Państwowego Ratownictwa Medycznego [2]. Kontraktowanie usług medycznych odbywa się z pomocą płatnika, którym jest Narodowy Fundusz Zdrowia, będący jednak pośrednikiem pomiędzy resortem zdrowia a dysponentem. Finansowanie tych świadczeń jest jednak niespójne, ponieważ zależne jest od konkursów, do których musza stawać poszczególni dysponenci – za wyjątkiem dysponenta Lotniczych Zespołów Ratownictwa Medycznego (LZRM), który otrzymuje wsparcie finansowe w ramach dotacji celowej bezpośrednio z Budżetu Państwa, za pośrednictwem Ministerstwa Zdrowia (MZ). Indywidualna forma zarządzania poszczególnych dysponentów oraz ich niejednolite działanie w kwestii kierowania personelem medycznym, dokonywaniem zakupów wyposażenia, umundurowania, sprzętu medycznego w tym ambulansów czy przeprowadzaniem szkoleń, rzutuje niestety na jakość świadczonych usług zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz podmiotu. Brak możliwości weryfikacji jakości usług medycznych, poziomu wyszkolenia czy przeprowadzania samooceny pracowniczej oraz formy awansu zawodowego – upośledzają znacznie działanie tego systemu oraz wprowadzają niepotrzebne zamieszanie w kwestii kompetencji i funkcji, które można by sprawować. Dotyczy to również formy zatrudnienia, które to z uwagi na rosnące koszty zatrudnienia dla pracodawcy, obniżane są poprzez zatrudnianie pracowników w ramach umowy cywilno-prawnej. Niestety odbywa się to kosztem pracownika, który zamiast wykonywać swoje obowiązki rzetelnie, skrupulatnie z pełnym zaangażowaniem, boryka się najczęściej ze zmęczeniem i koniecznością stosowania wyrzeczeń z życia rodzinnego i pasji wynikających z zainteresowań poza pracą zawodową. Konieczne zatem wydaje się, wprowadzenie takich zmian, które na podstawie utworzenia struktur organizacyjnych Państwowego Ratownictwa Medycznego (PRM) działających jako jeden podmiot stworzą pion zarządzający na płaszczyźnie kraju, województwa, powiatu lub miasta oraz lokalnej podstacji z Zespołami Ratownictwa Medycznego (ZRM) naziemnymi i powietrznymi. Struktury te, umożliwiają zabezpieczenie

[1] mstarosolski@red-alert.org.pl, Katedra i Zakład Medycyny Ratunkowej, Wydział Nauk Medycznych w Katowicach, Śląski Uniwersytet Medyczny w Katowicach, Red-Alert Fundacja na rzecz wspierania i rozwoju Ratownictwa Medycznego w Polsce.
[2] kslupianek@red-alert.org.pl, Red-Alert Fundacja na rzecz wspierania i rozwoju Ratownictwa Medycznego w Polsce.

w danym obszarze operacyjnym świadczeń zdrowotnych, z możliwością wsparcia działań na poszczególnych szczeblach, w tym merytorycznych i logistycznych. W pionach tych, co istotne wyodrębnia się też monitorowanie systemu na szczeblu krajowym, które umożliwia nadzór nad poprawnym działaniem samego systemu i stosowanych w nim narzędzi informatycznych. Wprowadza koordynację działań ratowniczych na szczeblu krajowym i wojewódzkim wraz z możliwością wykorzystania zasobów ludzkich oraz komponentu sprzętowego w miejscu zdarzenia poprzez mobilne centra koordynacji, jak i w punktach stacjonarnych. Tworzy się i prowadzi ośrodki szkoleniowe dla doskonalenia kadry medycznej na szczeblu krajowym i wojewódzkim, zarówno dla personelu naziemnego, jak i pracującego w powietrzu. Zabezpiecza rezerwy sprzętowe poprzez utworzone odwody operacyjne w ramach szczebla wojewódzkiego, powiatowego lub miejskiego, które w ramach działań o charakterze mnogim lub masowym będą stanowiły zabezpieczenie logistyczne w miejscu zdarzenia. Odwody te, oprócz typowego zabezpieczenia sprzętowego posiadałby również możliwość udzielenia wsparcia logistycznego w sytuacjach zagrożeń biologicznych, biochemicznych, radiacyjnych czy tektonicznych. Wsparcie logistyczne, to również dodatkowe Zespoły Ratownictwa Medycznego uruchamiane w razie potrzeby wraz ze sprzętem. Oprócz zadań wynikających z zabezpieczenia rejonu operacyjnego, stwarza się też możliwość wykonywania świadczeń zdrowotnych poprzez uczestnictwo w Transporcie Medycznym (TM), który stanowić może poprzez osobne jednostki, wsparcie budżetu finansowego danego pionu powiatowo-miejskiego lub lokalnego (podstacji), a także wsparcie logistyczne w sytuacji braku dostępnego zespołu dodatkowego.

Wszystkie te działania opierają się o funkcjonowanie jednego podmiotu utworzonego przez ministra właściwego do spraw zdrowia, na podstawie odrębnych przepisów. Minister Zdrowia tworząc podmiot leczniczy, z wyszczególnionymi strukturami organizacyjnymi, w akcie wykonawczym ustanawia funkcje i stanowiska pracy, które są adekwatne do Stopni Zawodowych Ratownika Medycznego, proponowanych w osobnym artykule. Stopnie te, a za nimi idące funkcje i stanowiska umożliwiają personelowi medycznemu (w szczególności grupie zawodowej Ratowników Medycznych) formę awansu zawodowego, w której to ma możliwość nabycia dodatkowych kompetencji oraz pracy na wyższym stanowisku, a także kierowania personelem, na płaszczyźnie powiatu lub miasta, województwa czy kraju. Spełniając przy tym określone wymogi dotyczące wykształcenia, zdobytego doświadczenia i wypełnionego obowiązku doskonalenia zawodowego. Utworzenie jednego podmiotu leczniczego wraz ze strukturami organizacyjnymi, umożliwi stworzenie jednolitych warunków finansowania, bezpośrednio z Budżetu Państwa oraz pozwoli na zatrudnienie pracowników w ramach umowy o pracę, która zapewni jednocześnie stabilną i stałą formę możliwości uzyskania przychodów za swoją pracę. Zabezpieczy również możliwość doskonalenia zawodowego, poprzez dedykowane ośrodki szkoleniowe, które w ramach struktur mają zapewnić wiedzę teoretyczną oraz praktyczną w formie kursów i ćwiczeń. Dodatkowym aspektem tej konsolidacji jest również przywrócenie dyspozytorni medycznych w struktury podmiotu leczniczego, tworząc tym samym system działający w ramach jednej, niezależnej struktury. Pracownicy obecnie działających Dyspozytorni Medycznych są włączeni w struktury Urzędów Wojewódzkich, bez zachowanych przywilejów, które przysługują w przypadku zatrudnienia w podmiocie leczniczym. A także wykorzystanie w ramach lokalnej podstacji zasobów podległych ministrowi właściwemu do spraw wewnętrznych, tworzących Zespoły Ratownictwa Medycznego (ZRM) oraz wy-

korzystanie w ramach proponowanych struktur Ochotniczego Ratownictwa Medycznego (ORM), jednostek tworzonych przez ministra właściwego do spraw obrony narodowej i jednostek obecnie współpracujących z systemem. W ramach tworzonych struktur, a w szczególności funkcji i stanowisk pracy, należy również wspomnieć Ratowników Kwalifikowanej Pierwszej Pomocy (KPP), którzy wobec obecnych działań medycznych formacji, w których mogą wykonywać zadania zawodowe z ratownictwa medycznego. Obecnie ich rola jest nieco ograniczona do podstawowych funkcji, natomiast rozszerzenie ich kompetencji wynikające z procesu doszkalania i zdobytego doświadczenia umożliwiłoby im w szerszym aspekcie wykonywać czynności ratownicze wespół z pracownikami medycznymi działającymi w tym samym systemie. To samo tyczy się jednostki systemu poza tą strukturą organizacyjną, mianowicie Szpitalnym Oddziałem Ratunkowym (SOR), gdzie wprowadzenie awansu zawodowego wraz z podziałem na stanowiska i funkcje umożliwiłoby wprowadzenie większej jakości świadczeń medycznych, jako kontynuacji zapoczątkowanych działań przez Zespół Ratownictwa Medycznego na miejscu zdarzenia. Działania te, muszą być podparte odpowiednimi zmianami w przepisach dotyczących standardów postępowania, które powinny ujmować regulacje i charakter wykonywanych czynności przez Zespoły Ratownictwa Medycznego, osoby kierujące akcją medyczna, wykonujące segregację medyczną, sprawujące pieczę nad punktem pomocy medycznej, kierujące transportem czy koordynujące zdarzeniami o charakterze masowym. Zaproponowane zmiany ujmują to w postaci Protokołów Postępowania Przedszpitalnego (PPP) i są jedynym wprowadzanym standardem postępowania dla personelu medycznego, które obowiązywałby w ratownictwie przedszpitalnym w Polsce i będą treścią odrębnego artykułu.

Z uwagi na fakt, iż brak na chwilę obecną w środowisku naukowym, a tym samym medycznym jakichkolwiek aktualnych opracowań lub badań naukowych potwierdzających lub negujących skuteczność i wydolność systemu Państwowe Ratownictwo Medyczne w obecnym jego wydaniu. Autorzy niniejszego artykułu skupili się na swoich osobistych doświadczeniach, jako uczestnicy tego systemu, obserwatorzy systemów pokrewnych stosowanych w służbach mundurowych resortu spraw wewnętrznych zajmujących się ogólnie pojętym ratownictwem na terenie kraju oraz systemach ratowniczych funkcjonujących w krajach anglosaskich, które to uchodzą za jedne z najlepiej działających i zorganizowanych. Efektem tych obserwacji jest niniejszy artykuł, który stanowi pracę innowacyjną, której zamiarem jest przybliżenie czytelnikowi dotąd nie rozważanej w środowisku medycznym koncepcji organizacyjnej i strukturalnej w rozumieniu systemu ratownictwa przed szpitalnego. Przeprowadzono do tej pory jedynie pojedyncze badanie dotyczące takiej formy, lecz jest ono w fazie opracowań autorów i stanowi element nieopublikowanej jeszcze pracy magisterskiej, które to wyniki nie mogą w chwili obecnej być obiektem analizy badawczej w niniejszym artykule. Stąd też artykuł ten przyjmuje bieżący charakter, stając się podwaliną do przyszłych badań i opracowań naukowych w tej tematyce.

2. Struktury organizacyjne, stanowiska i funkcje w Państwowym Ratownictwie Medycznym (PRM)

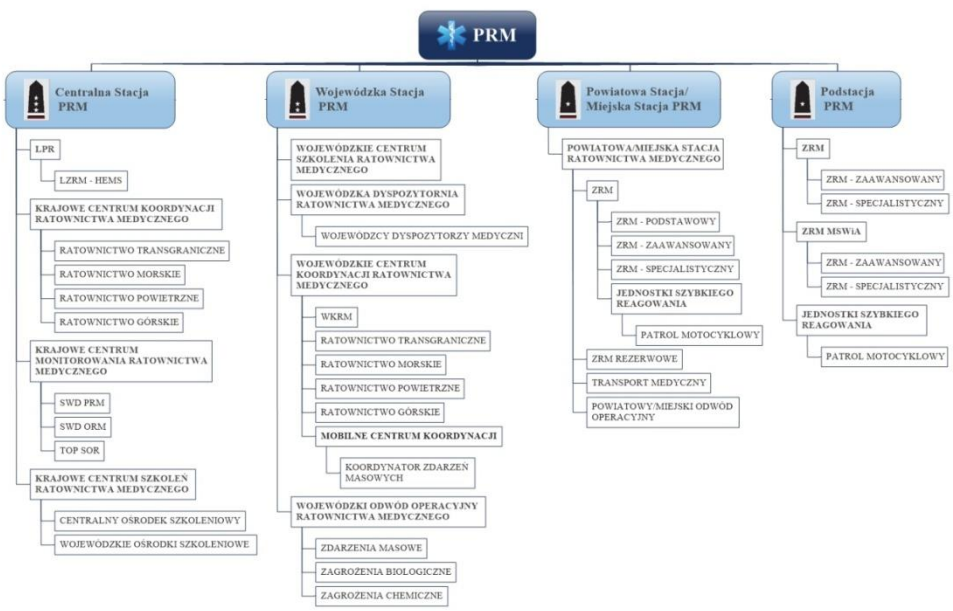
Celem tego artykułu jest zaproponowanie innowacyjnych zmian w systemie Państwowego Ratownictwa Medycznego, które mają przede wszystkim uporządkować jego funkcjonowanie, zapewnić wsparcie logistyczne oraz dydaktyczne, a także umożliwić formę awansu zawodowego zatrudnionym w nim Ratownikom Medycznym oraz

monitorować jakość wykonywanych Medycznych Czynności Ratunkowych. Zapewnić udział w nim odpowiedniej ilości wyszkolonego personelu wysokospecjalistycznego wprowadzając swego rodzaju poprawę efektywności organizacji systemu[3], w ramach proponowanych struktur organizacyjnych, którą na podstawie obowiązujących przepisów z ustawy o działalności leczniczej [4] utworzyłby Minister Zdrowi. Struktura ta przyjęłaby następującą formę.

2.1. Centralna Stacja Państwowego Ratownictwa Medycznego

Tworzona jako szczebel najwyższy w ujęciu całej struktury organizacyjnej, kierowana przez Starszego Inspektora Państwowego Ratownictwa Medycznego (Ratownik Medyczny z najwyższym stopniem zawodowym), który jako organ administracji rządowej w tym zakresie, podlega bezpośrednio ministrowi właściwemu do spraw zdrowia i organizuje system Państwowego Ratownictwa Medycznego oraz korpusów Ochotniczego Ratownictwa Medycznego. Powołany jest na swoje stanowisko przez Prezesa Rady Ministrów na wniosek Ministra Zdrowia w porozumieniu z Krajową Radą Ratowników Medycznych, organem samorządu zawodowego. Jego pracę wspomagają zastępcy, których powołuje minister właściwy do spraw zdrowia w porozumieniu z organem samorządu zawodowego Ratowników Medycznych.

Strukturę Państwowego Ratownictwa Medycznego przedstawia rysunek 1.



Rysunek 1. Schemat struktury organizacyjnej Państwowego Ratownictwa Medycznego [opracowania własne Red-Alert Fundacja na rzecz wspierania i rozwoju Ratownictwa Medycznego w Polsce (http://red-alert.org.pl)]

Zadania Starszego Inspektora, ściśle są powiązane z działalnością samego systemu, jak i podległych mu w strukturze pionów, a są to:

1. Kierowanie pracą Centralnej Stacji Państwowego Ratownictwa Medycznego.
2. Kierowanie systemem Państwowego Ratownictwa Medycznego, a w szczególności:

- dysponowanie jednostkami Państwowego Ratownictwa Medycznego na obszarze kraju poprzez swoje stanowisko kierowania z wyłączeniem zadań dotyczących Dyspozytora Medycznego;
- ustalanie zbiorczego planu sieci jednostek organizacyjnych systemu Państwowego Ratownictwa Medycznego, ustalenia propozycji wysokości środków na finansowanie systemu, z uwzględnieniem podziału i dysponowaniu tych środków między poszczególne jednostki organizacyjne;
- ustalanie planu rozmieszczania na obszarze kraju sprzętu specjalistycznego w ramach systemu Państwowego Ratownictwa Medycznego;
- dysponowanie odwodami operacyjnymi i kierowanie ich siłami;
- kierowanie akcją medyczną, której rozmiary lub zasięg przekraczają możliwości sił ratownictwa medycznego województwa;
- organizowanie wojewódzkich odwodów operacyjnych oraz przeprowadzanie inspekcji gotowości operacyjnej jednostek systemu Państwowego Ratownictwa Medycznego, których siły i środki tworzą centralny odwód operacyjny;
- analizowanie działań ratowniczych prowadzonych przez jednostki systemu Państwowego Ratownictwa Medycznego;
- ustalanie sposobu przeprowadzania inspekcji gotowości operacyjnej jednostek systemu Państwowego Ratownictwa Medycznego.

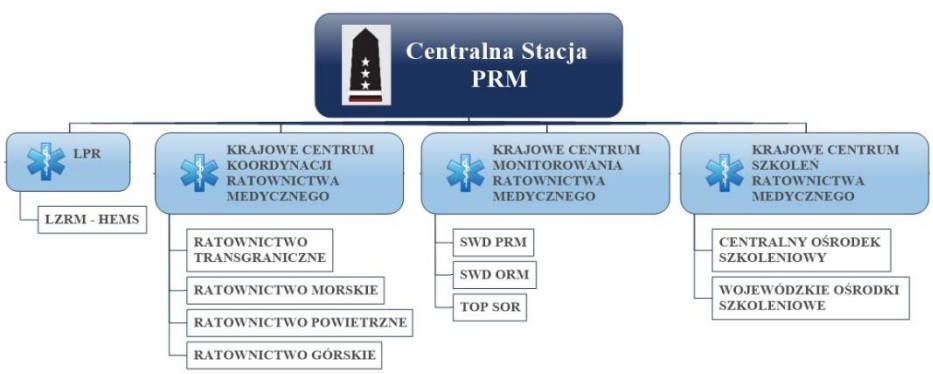
3. Analizowanie nagłych zagrożeń zdrowotnych.
4. Inicjowanie przedsięwzięć oraz prac naukowo-badawczych w zakresie rozwoju i wspierania Państwowego Ratownictwa Medycznego.
5. Organizowanie kształcenia, szkolenia i doskonalenia zawodowego oraz opracowywanie i zatwierdzanie programów szkolenia i doskonalenia zawodowego, sprawowanie nadzoru w zakresie dydaktycznym, przestrzeganiem bezpieczeństwa i higieny, nad ich realizacją w jednostkach organizacyjnych Państwowego Ratownictwa Medycznego.
6. Inicjowanie oraz przygotowywanie projektów aktów normatywnych dotyczących ratownictwa medycznego oraz integracji z innymi podmiotami.
7. Ustalanie programów i zasad szkolenia korpusów Ratowniczego i Wspierającego Ochotniczego Ratownictwa Medycznego.
8. Wspieranie inicjatyw społecznych w zakresie pierwszej pomocy.
9. Współdziałanie z korpusami Ochotniczego Ratownictwa Medycznego.
10. Prowadzenie współpracy międzynarodowej, udział w przygotowywaniu i wykonywaniu umów międzynarodowych w zakresie określonym w ustawach i w tych umowach oraz kierowanie jednostek organizacyjnych Państwowego Ratownictwa Medycznego do akcji ratowniczych i humanitarnych poza granicę państwa, na podstawie wiążących Rzeczpospolitą Polską umów międzynarodowych.
11. Wprowadzanie podwyższonej gotowości operacyjnej w Państwowym Ratownictwie Medycznym w sytuacji zwiększonego prawdopodobieństwa katastrofy naturalnej lub awarii technicznej, których skutki mogą zagrozić życiu lub zdrowiu dużej liczby osób w wielkich rozmiarach albo środowisku na znacznych obszarach, oraz w przypadku wystąpienia i utrzymywania się wzmożonego zagrożenia epidemiologicznego.
12. Organizowanie krajowych oraz międzynarodowych ćwiczeń ratownictwa medycznego.

13. Ustalanie ramowego regulaminu w jednostkach organizacyjnych Państwowego Ratownictwa Medycznego oraz regulaminu ceremoniału ratowniczego w dniu święta Państwowego Ratownictwa Medycznego.
14. Organizowanie działalności sportowej i ustalanie regulaminów sportowych zawodów oraz innych zawodów dla ratowników medycznych.
15. Realizowanie zadań, wynikających z innych ustaw.

Starszy Inspektor, sprawuje nadzór nad podległymi mu w Centralnej Stacji:

1. Lotniczym Pogotowiem Ratunkowym (LPR/HEMS), które realizuje na terenie całego kraju zadania Lotniczych Zespołów Ratownictwa Medycznego.
2. Krajowym Centrum Koordynacji Ratownictwa Medycznego (KCKRM), które realizuje zadania z zakresu koordynacji działań medycznych podległych mu wojewódzkich odpowiedników oraz stanowiska kierowania Starszego Inspektora, a także działań z zakresu ratownictwa transgranicznego, morskiego, powietrznego i górskiego.
3. Krajowym Centrum Monitorowania Ratownictwa Medycznego (KCMRM), realizujące swoje zadania z zakresu monitorowania funkcjonowania systemu teleinformatycznego wykorzystywanego do swoich zadań przez Zespoły Ratownictwa Medycznego i Dyspozytorów Medycznych.
4. Krajowym Centrum Szkoleń Ratownictwa Medycznego (KCSRM):
5. Centralnym Ośrodkiem Szkoleniowym.
6. Wojewódzkimi Ośrodkami Szkoleniowymi.
   - realizując zadania dotyczące kształcenia, szkolenia i doskonalenia zawodowego podległego w systemie personelu medycznego, którego jest bezpośrednim przełożonym, sprawując jednocześnie nad wszystkimi jednostkami podległymi kontrolę.

Schemat Centralnej Stacji Państwowego Ratownictwa Medycznego przedstawia rysunek 2.



Rysunek 2. Schemat Centralnej Stacji Państwowego Ratownictwa Medycznego [opracowania własne Red-Alert Fundacja na rzecz wspierania i rozwoju Ratownictwa Medycznego w Polsce (http://red-alert.org.pl)]

2.2. Wojewódzka Stacja Państwowego Ratownictwa Medycznego

Zadania i kompetencje w obrębie województwa dotyczące organizowania systemu Państwowego Ratownictwa Medycznego wykonuje Wojewoda jako organ zespolonej administracji rządowej w województwie do momentu powołania Inspektora PRM,

a w momencie powołania kierownika Wojewódzkiej Stacji Państwowego Ratownictwa Medycznego (Inspektora Państwowego Ratownictwa Medycznego), zastępuje jego działania zgodnie z obowiązującym pionem zarządzającym systemie. Inspektora powołuje minister właściwy do spraw zdrowia, spośród Ratowników Medycznych, na wniosek Starszego Inspektora, po uzyskaniu zgody wojewody oraz Krajowej Rady Ratowników Medycznych.

Zadania powierzone Inspektor wykonuje samodzielnie lub za pomocą swoich zastępców, którzy są powoływani na jego wniosek przez Starszego Inspektora, a do zadań tych należą:

1. Kierowanie Wojewódzką Stacją Państwowego Ratownictwa Medycznego oraz Wojewódzkim Centrum Koordynacji Ratownictwa Medycznego.
2. Opracowywanie wojewódzkich planów działania systemu na obszarze województwa.
3. Organizowanie Państwowego Ratownictwa Medycznego, w tym odwodów operacyjnych, na obszarze województwa.
4. Dysponowanie oraz kierowanie siłami i środkami Państwowego Ratownictwa Medycznego na obszarze województwa poprzez swoje stanowisko kierowania w Wojewódzkim Centrum Koordynacji Ratownictwa Medycznego, a w szczególności kierowanie akcją medyczną, których rozmiary lub zasięg przekraczają możliwości sił ratownictwa medycznego powiatu/miasta.
5. Kierowanie jednostek organizacyjnych Państwowego Ratownictwa Medycznego z obszaru województwa do akcji ratowniczych i humanitarnych poza granicę państwa, na podstawie wiążących Rzeczpospolitą Polską umów i porozumień międzynarodowych.
6. Analizowanie działań ratowniczych prowadzonych przez jednostki systemu Państwowego Ratownictwa Medycznego na obszarze województwa.
7. Przeprowadzanie inspekcji gotowości operacyjnej jednostek systemu Państwowego Ratownictwa Medycznego na obszarze województwa.
8. Wprowadzanie podwyższonej gotowości operacyjnej w Państwowym Ratownictwie Medycznym na obszarze województwa i powiatów, w sytuacji zwiększonego prawdopodobieństwa katastrofy naturalnej, których skutki mogą zagrozić życiu lub zdrowiu dużej liczby osób w wielkich rozmiarach albo środowisku na znacznych obszarach, oraz w przypadku wystąpienia i utrzymywania się wzmożonego zagrożenia epidemiologicznego.
9. Organizowanie wojewódzkich ćwiczeń ratownictwa medycznego.
10. Tworzenie, nadzorowanie oraz prowadzenie Wojewódzkiej Dyspozytorni Ratownictwa Medycznego.
11. Nadzór i kontrolowanie Młodszych Inspektorów Państwowego Ratownictwa Medycznego i Powiatowych/Miejskich Stacji Państwowego Ratownictwa Medycznego.
12. Sprawowanie nadzoru nad przestrzeganiem bezpieczeństwa i higieny w Powiatowych/Miejskich Stacjach Państwowego Ratownictwa Medycznego.
13. Analizowanie stanu bezpieczeństwa województwa w zakresie zadań realizowanych przez Państwowe Ratownictwo Medyczne oraz prowadzenie rejestru automatycznych defibrylatorów zewnętrznych (AED) i gromadzenie danych o ich dostępie z Powiatowych/Miejskich Stacji Państwowego Ratownictwa Medycznego.
14. Opracowywanie programów szkolenia i doskonalenia zawodowego, z uwzględnieniem specyfiki i potrzeb województwa, oraz organizowanie szkolenia i dosko-

nalenia zawodowego, a także inicjowanie przedsięwzięć w zakresie kultury fizycznej i sportu na obszarze województwa.

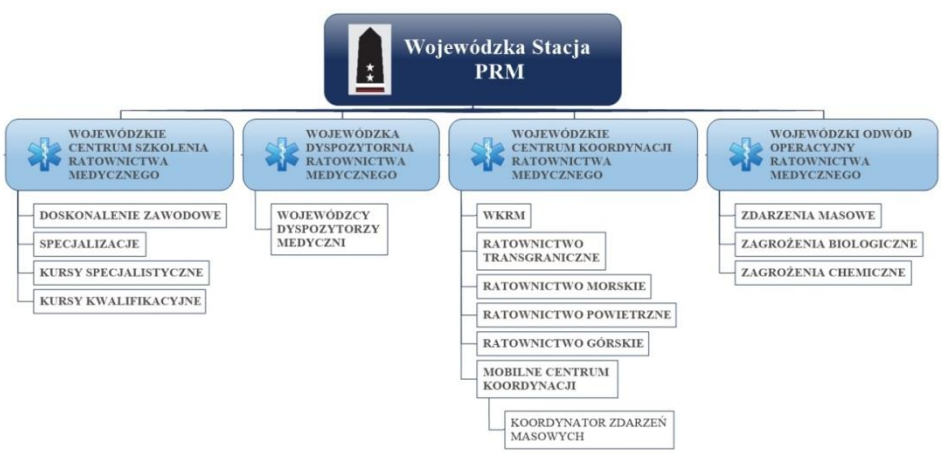
15. Uczestniczenie w przygotowywaniu projektu budżetu państwa w części, której dysponentem jest właściwy wojewoda, w rozdziałach dotyczących Państwowego Ratownictwa Medycznego.
16. Wspieranie inicjatyw społecznych w zakresie pierwszej pomocy.

Inspektora Wojewódzkiej Stacji Państwowego Ratownictwa Medycznego realizuje zadania dotyczące:

1. Współdziałania z Korpusami Ochotniczego Ratownictwa Medycznego, na terenie obszaru działania systemu.
2. Realizowanie zadań wynikających z innych ustaw, w porozumieniu z zespoloną administracją rządową.
3. Utworzenie, nadzorowanie i koordynowanie:

- Wojewódzkiego Centrum Szkolenia Ratownictwa Medycznego, w którym realizowane są procesy dydaktyczne z zakresu doskonalenia zawodowego, szkoleń specjalizacyjnych, kursów specjalistycznych i kwalifikacyjnych personelu medycznego;
- Wojewódzkiego Centrum Koordynacji Ratownictwa Medycznego, będącego stanowiskiem kierowania dla Inspektora oraz Wojewódzkiego Koordynatora Ratownictwa Medycznego, punktem koordynacji w sytuacji zdarzeń mnogich czy masowych i pozostałych działań ratowniczych;
- Wojewódzkiej Dyspozytorni Ratownictwa Medycznego, w której przyjmują zgłoszenia Wojewódzcy Dyspozytorzy Medyczni i dysponowane są do zadań Zespoły Ratownictwa Medycznego;
- Wojewódzkiego Odwodu Operacyjnego, stanowiącego rezerwy logistyczne komponentu sprzętowego wobec zdarzeń o charakterze masowym, zagrożeń biologicznych, chemicznych czy tektonicznych.

Schemat Wojewódzkiej Stacji Państwowego Ratownictwa Medycznego przedstawia rysunek 3.



Rysunek 3. Schemat Wojewódzkiej Stacji Państwowego Ratownictwa Medycznego [ppracowania własne Red-Alert Fundacja na rzecz wspierania i rozwoju Ratownictwa Medycznego w Polsce (http://red-alert.org.pl)]

2.3. Powiatowa/Miejska Stacja Państwowego Ratownictwa Medycznego

Zadania z zakresu organizacji i prowadzenia systemu Państwowego Ratownictwa Medycznego na terenie powiatu czy miasta realizowane są przez Młodszego Inspektora PRM, którego powołuje i odwołuje Inspektor w porozumieniu z Krajową Rada Ratowników Medycznych oraz Starostą spośród Ratowników Medycznych. Młodszy Inspektor wykonuje swoje zadania osobiście oraz przy pomocy zastępców, o których powołanie lub odwołanie wnioskuje do Inspektora.

Do zadań Młodszego Inspektora Państwowego Ratownictwa Medycznego należy przede wszystkim:

1. Kierowanie Powiatową/Miejską Stacją Państwowego Ratownictwa Medycznego oraz podległymi Podstacjami Państwowego Ratownictwa Medycznego.
2. Organizowanie Zespołów Ratownictwa Medycznego.
3. Organizowanie na obszarze powiatu/miasta systemu Państwowego Ratownictwa Medycznego oraz współpraca z organami założycielskimi tworzącymi w ramach Podstacji Państwowego Ratownictwa Medycznego Zespoły Ratownictwa Medycznego, utworzone przez organy założycielskie jednostek organizacyjnych ministra właściwego do spraw wewnętrznych i administracji.
4. Dysponowanie oraz kierowanie dodatkowymi siłami i środkami systemu Państwowego Ratownictwa Medycznego na obszarze powiatu/miasta poprzez swoje stanowisko kierowania, z wyłączeniem zadań Dyspozytora Medycznego, w sytuacji zdarzenia o charakterze mnogim lub masowym.
5. Kierowanie jednostek organizacyjnych Państwowego Ratownictwa Medycznego z obszaru powiatu/miasta do akcji medycznej i humanitarnych poza granicę państwa, na podstawie wiążących Rzeczpospolitą Polską umów i porozumień międzynarodowych.
6. Analizowanie działań ratownictwa medycznego prowadzonych na obszarze powiatu/miasta przez jednostki systemu Państwowego Ratownictwa Medycznego.
7. Organizowanie i prowadzenie akcji medycznej w sytuacji zdarzeń o charakterze mnogim lub masowym przy pomocy Mobilnego Centrum Koordynacji.
8. Współdziałanie z Korpusami Ochotniczego Ratownictwa Medycznego oraz organami założycielskimi jednostek podległych Ministrowi Obrony Narodowej.
9. Rozpoznawanie stanów zagrożeń życia i stosowanie prewencji w postaci programów profilaktycznych oraz powszechnego dostępu do automatycznego defibrylatora zewnętrznego (AED), gromadzenie danych o ich dostępności i wydawanie zaleceń o ich ulokowaniu.
10. Realizowanie wojewódzkiego planu działania systemu na obszarze powiatu/miasta.
11. Nadzorowanie i organizowanie Zespołów Transportu Medycznego.
12. Wykonywanie zadań z zakresu Korpusów Ochotniczego Ratownictwa Medycznego w tym korpusów Uniwersyteckich (na podstawie stosownych umów) oraz Medycznych.
13. Organizowanie szkolenia i doskonalenia zawodowego, realizowanie programów szkoleniowych w ramach Korpusów Uniwersyteckich i Medycznych Ochotniczego Ratownictwa Medycznego.
14. Inicjowanie przedsięwzięć w zakresie kultury fizycznej i sportu z udziałem jednostek systemu Państwowego Ratownictwa Medycznego na obszarze powiatu/miasta.

15. Wprowadzanie podwyższonej gotowości operacyjnej w Powiatowej/Miejskiej Stacji Państwowego Ratownictwa Medycznego w sytuacji zwiększonego prawdopodobieństwa katastrofy, których skutki mogą zagrozić życiu lub zdrowiu dużej liczby osób, w wielkich rozmiarach albo środowisku na znacznych obszarach, oraz w przypadku wystąpienia i utrzymywania się wzmożonego zagrożenia epidemiologicznego.

Do zadań Młodszego Inspektora Państwowego Ratownictwa Medycznego ponadto należy:

1. Współdziałanie z Korpusami Ochotniczego Ratownictwa Medycznego [5], działających na obszarze powiatu lub miasta.
2. Przeprowadzanie inspekcji gotowości operacyjnej Korpusów Ochotniczego Ratownictwa Medycznego na obszarze powiatu lub miasta, pod względem przygotowania do działań z zakresu ratownictwa medycznego.
3. Realizowanie zadań wynikających z innych ustaw.
4. Nadzorowanie i koordynowanie w Powiatowych /Miejskich Stacjach Państwowego Ratownictwa Medycznego:

- Zespołów Ratownictwa Medycznego:
  - Podstawowych,
  - Zaawansowanych,
  - Specjalistycznych;
- Patroli Motocyklowych;
- Zespołów Ratownictwa Medycznego Rezerwowych;
- Transportu medycznego
- Powiatowego/Miejskiego Odwodu Operacyjnego;

5. organizowanie, nadzorowanie i koordynowanie Podstacji Państwowego Ratownictwa Medycznego:

- Zespołów Ratownictwa Medycznego:
  - Zaawansowanych,
  - Specjalistycznych;
- Jednostek Szybkiego Reagowania:
  - Patroli Motocyklowych

Schemat Powiatowej/Miejskiej Stacji Państwowego Ratownictwa Medycznego przedstawia rysunek 4.

Rysunek 4. Schemat Powiatowej/Miejskiej Stacji Państwowego Ratownictwa Medycznego [opracowania własne Red-Alert Fundacja na rzecz wspierania i rozwoju Ratownictwa Medycznego w Polsce (http://red-alert.org.pl]

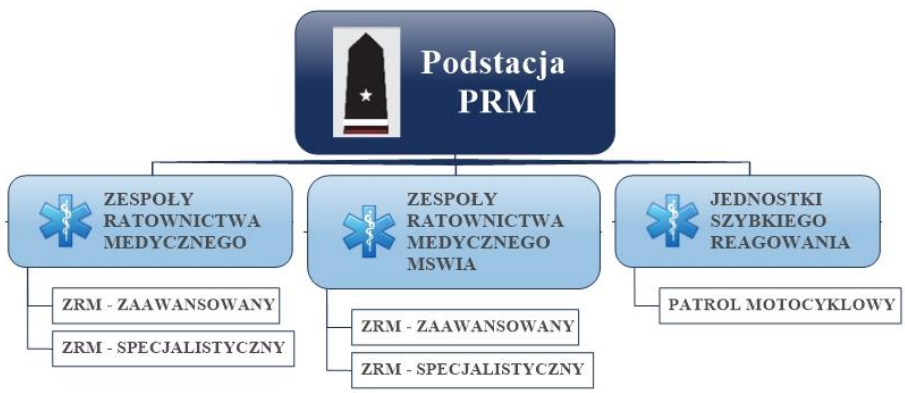
2.4. Podstacja Państwowego Ratownictwa Medycznego

W ramach działań Młodszego Inspektora Państwowego Ratownictwa Medycznego, wchodzi również zakres kierowania, organizowania, nadzorowania i koordynowania Podstacją Państwowego Ratownictwa Medycznego, w skład której wchodzą:

- Zespoły Ratownictwa Medycznego jednostek organizacyjnych PRM:
  - Zaawansowane,
  - Specjalistyczne;
- Jednostek Szybkiego Reagowania:
  - Patrole Motocyklowe
- Zespoły Ratownictwa Medycznego jednostek organizacyjnych MSWiA:
  - Zaawansowane,
  - Specjalistyczne.

Podstacje tworzone przez jednostki organizacyjne ministra właściwego do spraw wewnętrznych i administracji, są samodzielnymi podmiotami, włączonymi do jednostek organizacyjnych systemu Państwowego Ratownictwa Medycznego, na zasadzie porozumienia o współpracy, jako równorzędny partner realizujący powierzone zadania.

Schemat Podstacji Państwowego Ratownictwa Medycznego przedstawia rysunek 5.

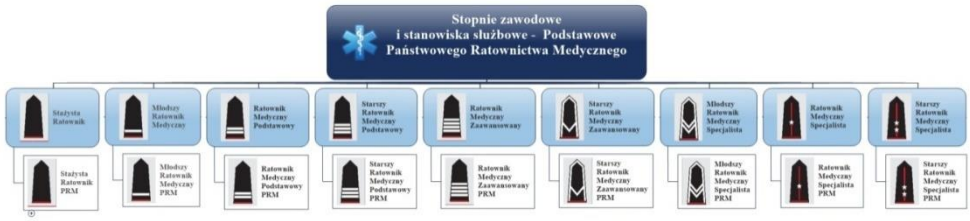


Rysunek 5. Schemat Podstacji Państwowego Ratownictwa Medycznego [opracowania własne Red-Alert Fundacja na rzecz wspierania i rozwoju Ratownictwa Medycznego w Polsce (http://red-alert.org.pl)]

Młodszy Inspektor Państwowego Ratownictwa Medycznego powierza zadania kierowania Podstacją Państwowego Ratownictwa Medycznego, Ratownikom Medycznym z odpowiednim stopniem zawodowym na określonym stanowisku służbowym, którymi jest:

1. Ratownik Medyczny Koordynator na stanowisku Koordynatora Państwowego Ratownictwa Medycznego.
2. Starszy Ratownik Medyczny Koordynator na stanowisku Starszego Koordynatora Państwowego Ratownictwa Medycznego.

Schemat stopni zawodowych i stanowisk służbowych Podstawowych Państwowego Ratownictwa Medycznego przedstawia rysunek 6.



Rysunek 6. Schemat stopni zawodowych i stanowisk służbowych Podstawowych Państwowego Ratownictwa Medycznego [opracowania własne Red-Alert Fundacja na rzecz wspierania i rozwoju Ratownictwa Medycznego w Polsce (http://red-alert.org.pl)]

Schemat stopni zawodowych i stanowisk służbowych Funkcyjnych Państwowego Ratownictwa Medycznego przedstawia rysunek 7.

Rysunek 7. Schemat stopni zawodowych i stanowisk służbowych Funkcyjnych Państwowego Ratownictwa Medycznego [opracowania własne Red-Alert Fundacja na rzecz wspierania i rozwoju Ratownictwa Medycznego w Polsce (http://red-alert.org.pl)]

3. Zespoły Ratownictwa Medycznego (ZRM)

Trzonem stanowiącym wykonywanie świadczeń zdrowotnych z zakresu Ratownictwo Medyczne, w systemie Państwowego Ratownictwa Medycznego, są utworzone na bazie ustawy Zespoły Ratownictwa Medycznego (ZRM), które realizują swoje zadania na obszarze podległym danej stacji w strukturze organizacyjnej. Zostały podzielone na trzy kategorie. Wyznacznikiem podziału stanowią stopnie zawodowe i stanowiska służbowe nadawane przez przełożonego w porozumieniu z Krajową Radą Ratowników Medycznych, stanowiąc tym samym harmoniczną całość, tworzącą dany typ zespołu.

Zespoły Ratownictwa Medycznego dzielą się na:

1. Zespoły specjalistyczne, w skład których wchodzą co najmniej dwie osoby uprawnione do wykonywania medycznych czynności ratunkowych, w tym:
- pielęgniarka systemu lub;
- ratownik medyczny z odpowiednim stopniem zawodowym;
  - ➢ zespół działający w systemie dotarcia na spotkanie (rendez-vois/R-V).
2. Zespoły specjalistyczne, w skład których wchodzą co najmniej trzy osoby uprawnione do wykonywania medycznych czynności ratunkowych, w tym:
- pielęgniarka systemu lub;
- ratownik medyczny z odpowiednim stopniem zawodowym;
  - ➢ zespół działający jako Mobilna Intensywna Terapia (MIT)[6].
3. Zespoły zaawansowane, w skład których wchodzą co najmniej trzy osoby uprawnione do wykonywania medycznych czynności ratunkowych, w tym:

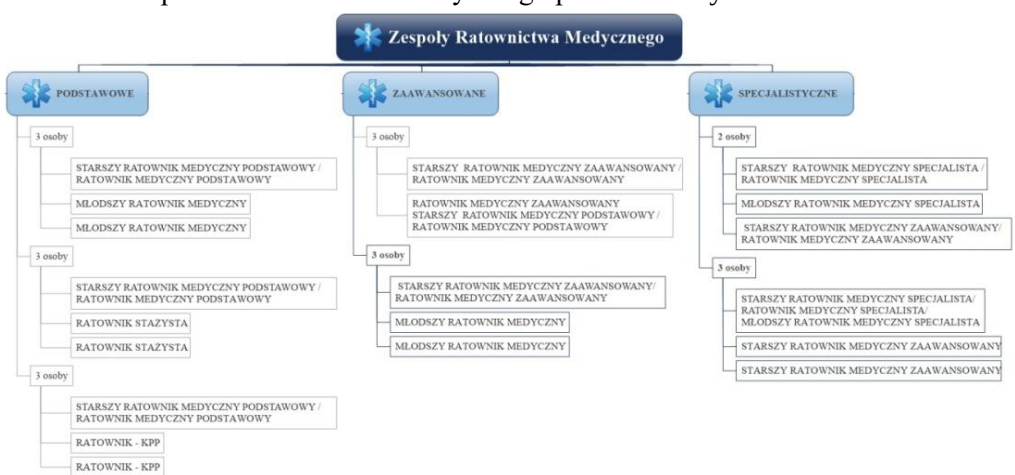
- pielęgniarka systemu lub;
- ratownik medyczny z odpowiednim stopniem zawodowym.

4. Zespoły podstawowe, w skład których wchodzą co najmniej trzy osoby, w tym jedna osoba uprawniona do wykonywania medycznych czynności ratunkowych, w tym:

- pielęgniarka systemu lub;
- ratownik medyczny z odpowiednim stopniem zawodowym;
- dwaj ratownicy z kwalifikowaną pierwszą pomocą (KPP).

W skład zespołów, o których mowa w pkt. 2.1, 2.2 i 2.3, wchodzi ratownik medyczny – kierowca z odpowiednim stopniem zawodowym. W skład zespołu, o którym mowa pkt. 2.4 wchodzi ratownik medyczny z odpowiednim stopniem zawodowym lub ratownik – kierowca z kwalifikowaną pierwszą pomocą (KPP), w przypadku gdy żaden z członków zespołów ratownictwa medycznego nie spełnia warunków, dotyczących prowadzenia pojazdów uprzywilejowanych.

Schemat Zespołów Ratownictwa Medycznego przedstawia rysunek 8.



Rysunek 8. Schemat Zespołów Ratownictwa Medycznego [opracowania własne Red-Alert Fundacja na rzecz wspierania i rozwoju Ratownictwa Medycznego w Polsce (http://red-alert.org.pl)]

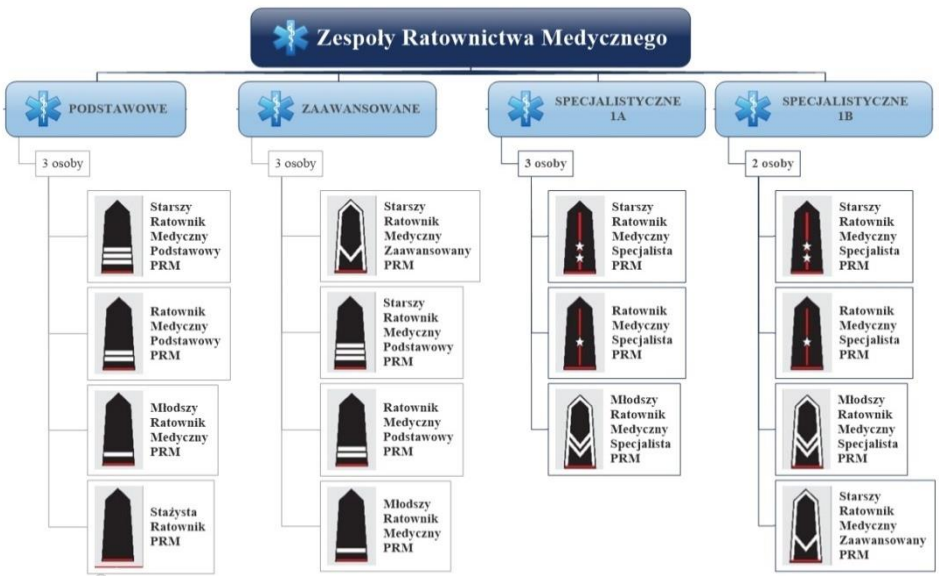
Schemat Zespołów Ratownictwa Medycznego ze stopniami zawodowymi i stanowiskami służbowymi przedstawia rysunek 9.

Szczegółowy opis dotyczący wspomnianych powyżej Zespołów Ratownictwa Medycznego został zaprezentowany w odrębnym artykule pt.: „Zmiany systemowe w ochronie zdrowia w odniesieniu do zawodu Ratownika Medycznego” [7].

4. Wojewódzka Dyspozytornia Medyczna (WDM)

Do czasu powołania Inspektora Państwowego Ratownictwa Medycznego, za tworzenie i prowadzenie Wojewódzkiej Dyspozytorni Medycznej, jest odpowiedzialny Wojewoda, który przekazuje kompetencje tego zadania po powołaniu na stanowisko Inspektora. Osobą odpowiedzialną za funkcjonowanie Wojewódzkiej Dyspozytorni Medycznej, zatrudnioną na podstawie stosunku pracy, jest kierownik dyspozytorni medycznej. Kierownikiem dyspozytorni może być osoba, która:

1. ukończyła co najmniej studia pierwszego stopnia na kierunku pielęgniarstwo i posiada kwalifikacje wymagane dla pielęgniarki systemu, posiadająca co najmniej 5-letnie doświadczenie w zakresie realizacji zadań na stanowisku Wojewódzkiego Dyspozytora Medycznego.
2. posiada kwalifikacje dla ratownika medycznego z odpowiednim stopniem zawodowym, posiadająca co najmniej 5-letnie doświadczenie w zakresie realizacji zadań na stanowisku Wojewódzkiego Dyspozytora Medycznego.



Rysunek 9. Schemat Zespołów Ratownictwa Medycznego ze stopniami zawodowymi i stanowiskami służbowymi Państwowego Ratownictwa Medycznego [opracowania własne Red-Alert Fundacja na rzecz wspierania i rozwoju Ratownictwa Medycznego w Polsce (http://red-alert.org.pl)]

Do zadań kierownika dyspozytorni należy:

1. Opracowanie szczegółowego sposobu funkcjonowania Wojewódzkiej Dyspozytorni Medycznej, z uwzględnieniem zapewnienia ciągłości jej funkcjonowania oraz organizacji pracy Wojewódzkich Dyspozytorów Medycznych.
2. Opracowanie planu postępowania w przypadku wystąpienia awarii uniemożliwiającej przyjmowanie i obsługę powiadomień o zdarzeniach i zgłoszeń alarmowych na podstawie wytycznych.
3. Przygotowanie, weryfikacja i aktualizacja wykazów i opracowań niezbędnych podczas realizacji zadań przez Wojewódzkich Dyspozytorów Medycznych.
4. Nadzór nad pracą Wojewódzkich Dyspozytorów Medycznych, ze szczególnym uwzględnieniem sposobu przeprowadzania rozmów, decyzji podejmowanych w zakresie dysponowania oraz odmów zadysponowania zespołów ratownictwa medycznego jednostek organizacyjnych Państwowego Ratownictwa Medycznego oraz korpusów Ochotniczego Ratownictwa Medycznego, obsługi zdarzeń, w tym zdarzeń z dużą liczbą poszkodowanych.
5. Dokonywanie oceny sposobu realizacji zadań przez Wojewódzkich Dyspozytorów Medycznych na podstawie formularza oceny pracy Wojewódzkiego Dyspo-

zytora Medycznego, uwzględniającego kryteria oceny pracy Wojewódzkiego Dyspozytora Medycznego.

Zastępcą Kierownika Dyspozytorni może być osoba, która:

1. Ukończyła co najmniej studia pierwszego stopnia na kierunku pielęgniarstwo i posiada kwalifikacje wymagane dla pielęgniarki systemu, posiadająca co najmniej 3-letnie doświadczenie w realizacji zadań na stanowisku dyspozytora medycznego.
2. Posiada kwalifikacje dla ratownika medycznego z odpowiednim stopniem zawodowym, posiadająca co najmniej 3-letnie doświadczenie w zakresie realizacji zadań na stanowisku Wojewódzkiego Dyspozytora Medycznego.

Oprócz podstawowego miejsca pracy dla Wojewódzkiego Dyspozytora Medycznego jakim jest Wojewódzka Dyspozytornia Medyczna, może on swoje zadania zawodowe wykonywać również w Krajowym Centrum Koordynacji Ratownictwa Medycznego [8] w celu realizacji zadań lotniczych zespołów ratownictwa medycznego na stanowisku dyspozytora medycznego związanym z dysponowaniem i koordynacją działalności lotniczych zespołów ratownictwa medycznego oraz innych statków powietrznych będących na wyposażeniu podmiotu, w tym lotniczego zespołu transportu sanitarnego.

Wojewódzkim Dyspozytorem Medycznym może być osoba, która:

1. Posiada pełną zdolność do czynności prawnych.
2. Posiada wykształcenie wymagane dla pielęgniarki systemu lub ratownika medycznego z odpowiednim stopniem zawodowym.
3. Posiada co najmniej 5-letnie doświadczenie w realizacji zadań na stanowisku dyspozytora medycznego lub w zespole ratownictwa medycznego, lotniczym zespole ratownictwa medycznego, szpitalnym oddziale ratunkowym, oddziale anestezjologii i intensywnej terapii lub w izbie przyjęć szpitala posiadającego oddział anestezjologii i intensywnej terapii, oddział chorób wewnętrznych, oddział chirurgii ogólnej oraz oddział ortopedii lub ortopedii i traumatologii.
4. Nie była skazana prawomocnym wyrokiem za przestępstwo przeciwko zdrowiu lub życiu ludzkiemu.
5. Ukończyła kurs uprawniający do pracy na stanowisku Wojewódzkiego Dyspozytora Medycznego oraz realizuje obowiązek indywidualnego rozwoju zawodowego.

W celu zabezpieczenia prawidłowego funkcjonowania Wojewódzkiej Dyspozytorni Medycznej wojewoda lub Inspektor Państwowego Ratownictwa Medycznego wyznacza spośród zatrudnionych Wojewódzkich Dyspozytorów Medycznych osoby zapewniające całodobową obsadę stanowiska Głównego Wojewódzki Dyspozytora Medycznego oraz jego zastępcy.

Głównym Wojewódzkim Dyspozytorem Medycznym może być osoba, która:

1. Spełnia co najmniej wymagania, o których mowa w pkt. 1, 2, 4 i 5 dotyczących Wojewódzkiego Dyspozytora Medycznego.
2. Przez okres co najmniej 5 lat w okresie ostatnich 6 lat była zatrudniona na stanowisku Wojewódzkiego Dyspozytora Medycznego.

Zastępcą Głównego Wojewódzkiego Dyspozytora Medycznego może być osoba, która:

1. Spełnia co najmniej wymagania, o których mowa w pkt. 1, 2, 4 i 5 dotyczących Wojewódzkiego Dyspozytora Medycznego.

2. Przez okres co najmniej 3 lat w okresie ostatnich 4 lat była zatrudniona na stanowisku Wojewódzkiego Dyspozytora Medycznego.

Do zadań Głównego Wojewódzkiego Dyspozytora Medycznego należy:

1. Koordynowanie funkcjonowania Wojewódzkiej Dyspozytorni Medycznej.
2. Współpraca z:

- Inspektorem Państwowego Ratownictwa Medycznego.
- Wojewódzkim Koordynatorem Ratownictwa Medycznego.
- Krajowym Koordynatorem Ratownictwa Medycznego.

3. Koordynacja współpracy dyspozytorów medycznych w przypadku zdarzeń z dużą liczbą poszkodowanych w obrębie jednej dyspozytorni medycznej.
4. Bieżąca analiza zadań realizowanych przez Wojewódzkich Dyspozytorów Medycznych[9].
5. Bieżąca analiza optymalnego wykorzystania zespołów ratownictwa medycznego jednostek organizacyjnych Państwowego Ratownictwa Medycznego oraz jednostek korpusów Ochotniczego Ratownictwa Medycznego.
6. Udzielanie Wojewódzkim Dyspozytorom Medycznym niezbędnych informacji i merytorycznej pomocy.
7. Przygotowywanie raportu dobowego z pracy Wojewódzkiej Dyspozytorni Medycznej.

Główny Wojewódzki Dyspozytor Medyczny wykonuje zadania, przy pomocy zastępcy.

Zawód Wojewódzkiego Dyspozytora Medycznego podlega stopniowaniu. Stopnie zawodowe Wojewódzkiego Dyspozytora Medycznego nadaje kierownik Wojewódzkiej Dyspozytorni Medycznej w porozumieniu z Inspektorem Państwowego Ratownictwa Medycznego, nie wcześniej niż, dla:

1. Młodszego Wojewódzkiego Dyspozytora Medycznego – po ukończonym kursie uprawniającym do pracy na stanowisku Wojewódzkiego Dyspozytora Medycznego.
2. Wojewódzkiego Dyspozytora Medycznego – po roku pracy na stanowisku Młodszego Wojewódzkiego Dyspozytora Medycznego.
3. Starszego Wojewódzkiego Dyspozytora Medycznego – po 2 latach pracy na stanowisku Wojewódzkiego Dyspozytora Medycznego.
4. Wojewódzkiego Koordynatora Ratownictwa Medycznego – po 4 latach pracy na stanowisku Wojewódzkiego Dyspozytora Medycznego.
5. Zastępcy Głównego Wojewódzkiego Dyspozytora Medycznego – po 3 latach pracy na stanowisku Wojewódzkiego Dyspozytora Medycznego.
6. Głównego Wojewódzkiego Dyspozytora Medycznego – po 5 latach pracy na stanowisku Wojewódzkiego Dyspozytora Medycznego lub 3 latach pracy na stanowisku Starszego Wojewódzkiego Dyspozytora Medycznego.

Schemat stopniami zawodowych Wojewódzkich Dyspozytorów Medycznych przedstawia rysunek 10.

Rysunek 10. Schemat stopni zawodowych Wojewódzkich Dyspozytorów Medycznych Państwowego Ratownictwa Medycznego [opracowania własne Red-Alert Fundacja na rzecz wspierania i rozwoju Ratownictwa Medycznego w Polsce (http://red-alert.org.pl)]

5. Podsumowanie

Istnieje duża potrzeba przeorganizowania systemu Państwowego Ratownictwa Medycznego, w celu poprawienia jego funkcjonowania. Proponowane rozwiązania podyktowane są doświadczeniami autorów oraz opiniami uczestników innych systemów funkcjonujących na świecie [10], a dotyczących ratownictwa medycznego oraz wszelkich innych podsystemów i systemów ratowniczych. Działania poprawiające funkcjonalność systemu PRM wymaga pewnych wspólnych działań międzyresortowych oraz spojrzenie na problem ratownictwa w szerokim spektrum, zarówno pod względem rozwojowym, jak i pragmatycznym, co przedkłada się na skuteczność i wydolność zamierzonych przedsięwzięć, a przede wszystkim na bezpieczeństwo zdrowotne wszystkich obywateli. Dzięki tak nowatorskiemu spojrzeniu, powołuje się od życia struktury organizacyjne, umiejscawia stanowiska służbowe na podstawie stopni zawodowych, umożliwiając tym samym gradację w systemie zarówno dla pracowników Zespołów Ratownictwa Medycznego, jak i Wojewódzkich Dyspozytorni Medycznych. Struktura ta, jak i umiejscowienie w nich pionów zarządzających oraz wspierających działanie systemu, stawia przede wszystkim na pierwszym miejscu zwiększoną jakość świadczonych usług medycznych wobec pacjentów, a tym samym umożliwia jej nieustanny monitoring i doskonalenie kadr medycznych, przekładając to na bezpieczeństwo wszystkich obywateli.

Literatura

1. *Art. 32 ust. 1 pkt. 2 Ustawy z dnia 8 września 2006 r. o Państwowym Ratownictwie Medycznym (Dz.U. 2006 nr 191 poz. 1410).*
2. Jarosławska-Kolman K., Ślęzak D., Żuratyński P., Krzyżanowski K., Kalis A., *System Państwowego Ratownictwa Medycznego w Polsce*, Zeszyty Naukowe SGSP, Nr 60/4, 2016.
3. Furtak-Niczyporuk M., Drop B., *Efektywność organizacji systemu Państwowe Ratownictwo Medyczne*, Efektywność zarządzania organizacjami publicznymi i jej pomiar, Studia Ekonomiczne/Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, nr 168, 2013, s. 53-67, bibliogr. 38 poz. ISSN – 2083-8611.
4. *Art. 6 ust.1 pkt. 2 Ustawy z dnia 15 kwietnia 2011 r. o działalności leczniczej (Dz.U. 2011 nr 112 poz. 654).*

5. Perlstadt H., Kozak L. J., *Emergency medical services in small communities: volunteer ambulance corps*, PMID: 617200 DOI: 10.1007/BF01349703 J Community Health. Spring, 2(3), 1977, s. 178-188. doi: 10.1007/BF01349703.
6. Park G.R., Johnson S., Ferguson A., Grant D., *A mobile intensive care unit based on a standard ambulance trolley Bed*, PMID: 7126402 DOI: 10.1093/bja/54.10.1081 Br J Anaesth Oct;54(10), 1982, s. 1081-1085. doi: 10.1093/bja/54.10.1081.
7. Słupianek K., Starosolski M., *Ścieżka rozwoju zawodowego ratownika medycznego w ujęciu stopni zawodowych* – ISBN 978-83-66299-24-5.
8. Lincoln E.W.; Freeman C.L.; Strecker-McGraw M.K., *EMS Incident Command*, Bookshelf ID: NBK534800PMID: 30521221.
9. National Heart Attack Alert Program Coordinating Committee Access to Care Subcommittee, *Emergency medical dispatching: Rapid identification and treatment of acute myocardial infarction*, DOI:https://doi.org/10.1016/0735-6757(95)90246-5.
10. Bensberg M., Kennedy M., *Health promotion-who, us? Developing health promoting emergency department*, PMID: 11668923 DOI: 10.1071/ah010039 Aust Health Rev, 24(3), 2001, s. 39-43. doi: 10.1071/ah010039.

Struktury organizacyjne Państwowego Ratownictwa Medycznego

Streszczenie
W obecnie działającym systemie Państwowego Ratownictwa Medycznego, organizacja ratownictwa medycznego opiera się na utworzonych rejonach operacyjnych, w których podmioty medyczne w drodze konkursu realizują świadczenia zdrowotne poprzez Zespoły Ratownictwa Medycznego. Indywidualna forma zarządzania poszczególnych dysponentów oraz ich niejednolite działanie w kwestii kierowania personelem medycznym, dokonywaniem zakupów sprzętu medycznego w tym ambulansów czy przeprowadzaniem szkoleń, rzutuje niestety na jakość świadczonych usług zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz podmiotu. Konieczne zatem wydaje się, wprowadzenie takich zmian, które na podstawie utworzenia struktur organizacyjnych Państwowego Ratownictwa Medycznego (PRM) działających jako jeden podmiot stworzą pion zarządzający na płaszczyźnie kraju, województwa, powiatu lub miasta oraz lokalnej podstacji z Zespołami Ratownictwa Medycznego naziemnymi i powietrznymi. Struktury te, umożliwiają zabezpieczenie w danym obszarze operacyjnym świadczeń zdrowotnych, z możliwością wsparcia działań na poszczególnych szczeblach. W pionach tych, wyodrębnia się monitorowanie systemu, koordynację działań ratowniczych, prowadzi ośrodki szkoleniowe dla doskonalenia kadry medycznej na szczeblu krajowym i wojewódzkim oraz tworzy się odwody operacyjne w ramach szczebla wojewódzkiego, powiatowego lub miejskiego. Wszystkie te działania opierają się o funkcjonowanie jednego podmiotu utworzonego przez ministra właściwego do spraw zdrowia, na podstawie odrębnych przepisów.
Słowa kluczowe: Państwowe Ratownictwo Medyczne, struktury organizacyjne, ochotnicze ratownictwo medyczne, integracja

Organizational structures of the Emergency Medical System

Abstract
In the currently operating system of the Emergency Medical System, the organization of emergency medical services is based on created operational areas, in which medical entities, by way of competition, provide health services through Medical Rescue Teams. The individual form of management of individual dispatchers and their inconsistent operation in terms of managing medical personnel, purchasing medical equipment, including ambulances or conducting training, unfortunately affects the quality of services provided both inside and outside the entity. Therefore, it seems necessary to introduce such changes that, based on the creation of the organizational structures of the Emergency Medical System (EMS) operating as a single entity, will create a management division at the level of the country, voivodeship, county or city and the local substation with ground and air medical rescue teams. These structures enable the provision of health services in a given operational area, with the possibility of supporting activities at individual levels. These divisions include system monitoring, coordination of rescue operations, training centers for the improvement of medical staff at the national and provincial level, and operational departments at the provincial, county or municipal level. All these activities are based on the operation of a single entity established by the minister competent for health, on the basis of separate regulations.
Keywords: Emergency Medical System, organizational structures, voluntary medical rescue, integration

Paulina Rotter[1]

Organizacja świadczeń zdrowotnych finansowanych ze środków publicznych w zakresie stomatologii w Polsce i w wybranych państwach świata

1. Wprowadzenie

Na samym wstępie należy zwrócić uwagę na definicję systemu ochrony zdrowia. Ogólna definicja systemu ochrony zdrowia stanowi, że system ochrony zdrowia polega na zabezpieczeniu zdrowia przed negatywnymi skutkami jednostek chorobowych lub ograniczeniu przed szkodliwym wpływem jednostek chorobowych [1]. Na świecie istnieje wiele form systemu ochrony zdrowie, m.in. jest to: system Siemaszki, system Bismarck'a, ubezpieczeniowy model systemu zdrowotnego, czy też model Beveridigde'a obowiązujący w Wielkiej Brytanii. Zarówno w Polsce, jak i w pozostałych trzech krajach obowiązuje model ubezpieczeniowy ochrony zdrowia. Jednakże w żadnym z omawianych krajów nie funkcjonuje on tak samo, dlatego celem niniejszego artykułu jest porównanie stanu polskiego w zakresie stomatologii z sytuacją tej dziedziny medycyny z jednym krajem leżącym w Europie i należącym do Unii Europejskiej (dalej: UE), jednym państwem leżącym w Azji i jednym znajdującym się za Oceanem Atlantyckim. Aby zrealizować tę koncepcję, zdecydowano się na podzielenie wszystkich czterech państw na dwie grupy: do pierwszej grupy należy Polska i Austria, a do drugiej Stany Zjednoczone (dalej: USA) oraz Japonia.

W pierwszej grupie oba kraje mają jednego adresata składek ubezpieczeniowych; w Polsce jest nim Narodowy Fundusz Zdrowia (dalej: NFZ), w Austrii Sozialversicherung (dalej: SZV). W obu krajach obowiązują składki zdrowotne, a w Austrii także podatki [2], co czyni austriacki system ochrony zdrowia system mieszanym, łącząc system ubezpieczeniowy z systemem Beveridigde'a (taki podatkowy system ochrony zdrowia występuje w Wielkiej Brytanii). Dodatkowo w Austrii jako w państwie członkowskim Unii Europejskiej wdrożona jest dyrektywa nr 2005/36/WE z 7 września 2005 r. w sprawie uznawania kwalifikacji zawodowych; dyrektywa ta umożliwia osobom, które uzyskały kwalifikacje zawodowe w jednym z państw członkowskich wykonywanie tego zawodu w innym państwie członkowskim. To rozróżnia Austrię od Polski, ponieważ Rzeczypospolita Polska (dalej: RP) nie implementowała tego unijnego aktu normatywnego do swojego porządku prawnego. W Stanach Zjednoczonych natomiast istnieją różne metody ubezpieczenia zdrowotnego. Świadczenia zdrowotne są finansowane przez państwo w wysokości 10% dochodu narodowego oraz przez fundusze federalne i stanowe. Za Oceanem Atlantyckim dofinansowanie świadczeń zdrowotnych przez państwo jest bardzo niewielkie, w związku z czym Amerykanie muszą wykupić sobie ubezpieczenie prywatne. Do takich ubezpieczeń należy ubezpieczenie medicare oraz medicaid. Pierwsze ubezpieczenie jest programem rządowym zapewniającym ubezpieczenie zdrowotne dla osób po 65. roku życia oraz dla osób

[1] paurot5@wp.pl, Uniwersytet Szczeciński.

cierpiących na wybrane choroby przewlekłe. Medicare finansuje usługi szpitalne i pielęgnacyjne oraz ambulatoryjne, ale nie finansuje stomatologicznych świadczeń zdrowotnych. Ubezpieczenie medicaid jest programem finansowanym przez poszczególne stany obejmującym osoby o niskich dochodach i pobierającym zasiłki z pomocy społecznej w związku z trudną sytuacją materialną lub trwałą niezdolnością do pracy. Program ten finansuje całkowicie koszty opieki zdrowotnej i leków; w każdym hrabstwie istnieje jednostka opieki zdrowotnej świadcząca usługi w ramach tego programu. Pacjenci korzystający z opieki długoterminowej po wyczerpaniu własnych funduszy są włączani do tego ubezpieczenia. Ponadto w USA występują trzy podstawowe formy własności szpitali: prywatne niekomercyjne (non profit), prywatne komercyjne (nastawione na zysk) i publiczne. Szpitale prywatne typu non profit stanowią własność ochotniczej rady powierniczej, zapewniają świadczenia szpitalne pacjentom opłacającym usługi, a także pacjentom biednym w ramach działalności charytatywnej. Szpitale komercyjne stanowią własność prywatnych inwestorów, którzy są nastawiani na zysk z opłat uiszczanych przez pacjentów. Szpitale publiczne jako własność państwa na szczeblach: federalnym, stanowym lub lokalnym świadczą usługi armii, mieszkańcom terenów wiejskich, osobom biednym i (lub) nieubezpieczonym [3]. Na tle Polski i innych wybranych krajów jest to najgorzej funkcjonujący system ochrony zdrowia.

Najlepiej funkcjonującym system ochrony zdrowia spośród wybranych czterech krajów jest system japoński. Ideą przewodnią tego systemu zawsze była zasada obowiązkowego ubezpieczenia zdrowotnego, stanowiącego fundamentalne źródło finansowania opieki zdrowotnej. Podmiotami publicznymi odpowiedzialnymi za organizację opieki zdrowotnej, jej finansowanie oraz zarządzanie są: administracja rządowa lokalna i centralna, pozarządowe instytucje publiczne, instytucje ubezpieczeniowe oraz stanowiące większość – instytucje prywatne [3].

Ze względu na temat pracy i w prowadzenie do niej oraz fakt, iż stomatologię uważa się za jeden z wielu dziedzin medycyny, a świadczenia stomatologiczne mieszczą się w zakresie szeroko rozumianych świadczeń zdrowotnych, w poszczególnych rozdziałach niniejszego artykułu przedstawiono sposób udzielenia pacjentowi stomatologicznego świadczenia zdrowotnego.

2. Finansowanie świadczeń stomatologicznych w Polsce

Źródłem ukształtowania polskiego systemu ochrony zdrowia jest art. 68 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej (dalej: RP), zgodnie z którym każdy ma prawo do ochrony zdrowia, natomiast obywatelom, niezależnie od ich sytuacji materialnej, władze publiczne zapewniają równy dostęp do świadczeń opieki zdrowotnej finansowanej ze środków publicznych, co jest określone ustawą. Analizując zacytowany przepis Ustawy Zasadniczej, można wskazać fakt, iż jest on adresowany nie tylko do obywateli RP, ale do każdego człowieka, o czym stanowi zaimek osobowy rozpoczynający treść przepisu. Na tej podstawie stwierdza się, że prawo do ochrony zdrowia należy do praw podstawowych w związku z godnością człowieka oraz prawem do ochrony życia [4]. Komentowaną tematykę rozpatrzył także Trybunał Konstytucyjny (dalej: TK). W wyroku z dnia 24 lutego 2004 r. TK stwierdził, że prawo do ochrony zdrowia jest typowym prawem socjalnym w wąskim tego słowa znaczeniu, co nakłada na władze obowiązek zapewnienia obywatelom dostęp do świadczeń zdrowotnych [4, 5].

Podkonstytucyjnym i jednocześnie fundamentalnym aktem prawnym regulującym finansowanie świadczeń zdrowotnych w Polsce jest ustawa z dnia 27 sierpnia 2004 r. o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych. W niniejszym akcie normatywnym art.6 realizuje normę wywodzącą z przepisu zawartego w art.68 ust.2 Konstytucji RP, zawierając w sposób kolumnowy obowiązki władz publicznych w zakresie zapewnienia równego dostępu do świadczeń zdrowotnych. Mając na względzie ten przepis, należy zwrócić uwagę na fakt, iż prawodawca w tym przepisie (przed wymienieniem obowiązków władz publicznych) użył zwrotu „w szczególności", co oznacza, że katalog obowiązków władz publicznych w przedmiotowym zakresie jest otwarty. Realizację obowiązków, o których stanowi art.6 przedmiotowej ustawy zapewnia art.15 ust. 2, w którym znajduje się kolumnowo wyliczony tzw. „koszyk świadczeń gwarantowanych". Ze względu na istnienie „negatywnego koszyka świadczeń" w 2009 roku znowelizowano analizowany akt normatywny, wprowadzając obecny koszyk świadczeń gwarantowanych[6], wśród których znajduje się leczenie stomatologiczne. Wewnętrznym aktem normatywnym dotyczącym stomatologicznych świadczeń zdrowotnych jest rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 15 lutego 2021 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie świadczeń gwarantowanych z zakresu leczenia stomatologicznego, które zwiera wykaż świadczeń ogólnostomatologicznych adresowanych do dzieci do 18. roku życia udzielanych w gabinecie dentystycznym zlokalizowanym w szkole. Są to m.in.: badanie lekarskie stomatologiczne, konsultacja specjalistyczna, badanie żywotności zęba leczenie zmian na błonie śluzowej jamy ustnej, a także leczenie próchnicy powierzchniowej – za każdy ząb oraz opatrunek leczniczy w zębie mlecznym [7]. Szereg wymienionych zdrowotnych świadczeń stomatologicznych niestety nie zdaje egzaminu po pierwsze ze względu na potrzeby społeczeństwa, po drugie ze względu na anatomiczną budowę jamy ustnej względem zakresu refundowanych świadczeń stomatologicznych i po trzecie ze względu na wysokość finansowania refundowanych świadczeń zdrowotnych w zakresie stomatologii. Przykładowym świadczeniem jest kanałowe leczenie zapalenia miazgi zęba, które polega na usunięciu chorej tkanki z zewnątrz zęba, uzupełnieniu wolnej przestrzeni gutaperką (jest to substancja pochodzenia naturalnego, która nie drażni tkanek okołowierzchołkowych, stanowiąc materiał biozgodny oraz tolerowany przez ludzki organizm) i ostatecznie na odtworzeniu utraconego szkliwa za pomocą kompozytu. Mimo, że w latach 2003-2012 zapotrzebowanie na stomatologiczne świadczenie endodentyczne stale rosło [8], leczenie kanałowe opłacane przez NFZ opłaca tylko oczyszczenie jedynie 2 i 3 kanałów zębowych bez możliwości ponownego opracowania zewnętrznej części zęba, co często powoduje rekanałowe leczenie zęba, zwłaszcza wtedy, gdy kanałówka została przeprowadzona bez użycia mikroskopu lub kiedy stomatolog ma do czynienia z nietypową anatomią zęba.

Konkludując polski system leczenia stomatologicznego na tle innych krajów Europy, nie zapewnia Polkom i Polakom solidnego dostępu świadczeń leczenia stomatologicznego, co wynika z ich dochodów oraz wskaźnikiem nasycenia w odniesieniu do lekarzy dentystów [8]. Generalnie potrzeby społeczeństwa oraz postęp technologii medycznych i wzrost oczekiwań społeczeństwa pociąga za sobą konieczność nieustannego wzrostu nakładów na opiekę zdrowotną. Odwrotny trend dotyczy stomatologii, co wynika z obniżenia wydatków przeznaczonych na świadczenia stomatologiczne realizowane przez praktyki lekarskie ze źródeł NFZ-etu z poziomu 18,3% w 2009 roku do poziomu

14,9% w 2012 roku w stosunku do całkowitego finansowania świadczeń opieki stomatologicznej. Stosunek liczby porad udzielanych w praktykach lekarskich zarejestrowanych w Okręgowej Izbie Lekarskiej (dalej: OIL) w stosunku do przychodni stomatologicznych w 2010 r. wynosił 33,6 do 66,4%, podczas gdy w 2013 r. wynosił odpowiednio 26,6 do 73,4%. Przedstawione zmiany strukturalne wynikają z faktu, że znaczna część praktyk została przekształcona w Zakłady Opieki Zdrowotnej (dalej: ZOZ) celem sprostania wymogom NFZ-etu w zakresie ciągłości udzielania świadczeń. Ograniczenie finansowania opieki stomatologicznej finansowanej przez NFZ od 2010 r. nie wpłynęło na zmniejszenie liczby udzielanych porad stomatologicznych [9]. Obecnie średni koszt zwykłej wizyty u dentysty wynosi ok.110-130 zł w województwie podkarpackim, w Zachodniopomorskiem kontrola kosztuje ok.130-150 zł, natomiast za założenie korony pełnoceramicznej pacjent musi zapłacić średnio 1400 zł [10]; wiadomo już, że Ministerstwo Zdrowia planuje większe nakłady na świadczenia stomatologiczne w roku 2023 w wysokości 30 miliardów złotych [11].

3. Finansowanie świadczeń stomatologicznych w Austrii

System ochrony zdrowia w Austrii jest bardzo zbliżony do systemu polskiego ze względu na tylko jeden podmiot przyjmujący kwotę ubezpieczeniową służącą pokrywaniu kosztów za świadczenia medyczne. Tym podmiotem jest Sozialversicherung, czyli austriacki system ubezpieczeń społecznych powodujący, że ochrona zdrowia w kraju graniczącym z Niemcami należy do socjalnego systemu ubezpieczeń [2]. Porównując socjalizację austriackiego systemu ochrony zdrowia do socjalizacji polskiej, można stwierdzić, że socjalizacja ta znacząco się różni. W Polsce wynika ona z obowiązku nałożonego na władze publiczne w Ustawie Zasadniczej i w ustawie, natomiast w Austrii rodzaj ubezpieczenia jest tylko jeden, nie istnieje tam ubezpieczenie dobrowolne.

Zakres świadczeń zdrowotnych finansowanych przez austriacki system ubezpieczeń społecznych jest podobny do polskiego, należą do niego m.in.: opieka szpitalna i ambulatoryjna, rehabilitacja medyczna, leki, dopłaty do pomocy medycznej, badań zdrowotnych i profilaktycznych lub zasiłku macierzyńskiego. Opieką ambulatoryjną zajmują się lekarze prowadzący własne gabinety oraz przychodnie zlokalizowane w szpitalach, zaś opieka stacjonarna oferowana jest w szpitalach [12]. W przypadku świadczeń stomatologicznych pacjenta obowiązuje częściowa odpłatność, której wysokość zależy od dentysty wykonującego oferowaną przez siebie usługę [13]. Z aktualnych danych wynika, że częściowa odpłatność nie jest taka niska; przykładowo: czyszczenie kamienia nazębnego kosztuje 100 euro, założenie korony to koszt od 700 do 1200 euro, wyrwanie zęba kosztuje ok.70 euro, opłata za leczenie kanałowe wynosi ok. 200 do 1000 euro, natomiast cena za plombę dobrej jakości wynosi ok. 100-200 euro. Z powodu tak wysokich kosztów leczenia stomatologicznego Austriacy decydują się na leczenie zębów w Słowacji, w Węgrzech lub w Polsce [14].

Wyżej opisany rodzaj odpłatności za świadczenie medyczne istnieje również w Niemczach i we Francji. Takiej możliwości nie ma w Polsce – w nadwiślańskim kraju, żeby „otrzymać" stomatologiczne świadczenie zdrowotne finansowane przez NFZ, należy udać się do gabinetu stomatologicznego, w którym stomatolog ma zawartą umowę z NFZ-etem. W takiej sytuacji polski pacjent musi liczyć się z faktem, że nie zostanie mu udzielone żadne świadczenie poza zakresem rozporządzenia Ministra;

jeżeli świadczenie przekracza zakres rozporządzenia, pacjent musi za nie zapłacić albo opłacić różnicę. W Polsce nie istnieje zwrot kosztów leczenia.

Zestawiając austriacki system ochrony zdrowia z polskim, wnioskuje się, że właściwe funkcjonowanie państwowej opieki zdrowotnej nie zależy od tego, jak dużo pieniędzy przeznacza się na ten system, ale od sposobu jego funkcjonowania.

4. Finansowanie świadczeń stomatologicznych w USA

System ochrony zdrowia w Stanach Zjednoczonych jest niezrozumiały dla Europejczyków ze względu na swoją złożoność. Zeuropeizowaną reformę ochrony zdrowia w USA przeprowadził Barack Obama, wprowadzając obowiązek ubezpieczenia zdrowotnego. Zdaniem amerykańskiego Sądu Najwyższego (dalej: SN) jest to obowiązek tylko z nazwy, gdyż jego niedotrzymanie nie jest traktowane jak złamanie prawa, a jedynie jest przesłanką do nałożenia podatku zwanego w ustawie karą. Przywilejami zapewnionymi przez Obamacare są m.in.: zakaz odmowy ubezpieczenia ze względu na istniejące wcześniej problemy zdrowotne, przedłużenie poszerzonego ubezpieczenia dla dorosłych dzieci w wieku do 26 lat, nakaz wyeliminowania rocznych lub dożywotnich limitów świadczeń, zakaz zrywania umowy ubezpieczeniowej z wyjątkiem oszustwa lub celowego wprowadzenia w błąd odnośnie do sytuacji materialnej oraz nakaz pokrycia opieki prewencyjnej. Przeciwną reformą Obamacare była reforma Trumpcare, która likwiduje obowiązek ubezpieczenia i karę za brak ubezpieczenia zdrowotnego [15].

Wskutek reformy Obamacare system ochrony zdrowia w USA jest finansowany w wysokości 10% dochodu narodowego, natomiast na źródła finansowania składają się fundusze federalne i stanowe, prywatne ubezpieczenia zdrowotne oraz opłaty wnoszone bezpośrednio przez pacjentów. Nadto za oceanem obowiązują 2 programy zdrowotne, którymi są system medicare i system medicaid. System medicare jest programem rządowym zapewniającym ubezpieczenie zdrowotne dla osób powyżej 65. roku życia oraz dla osób cierpiących na wybrane choroby przewlekłe. Medicare finansuje usługi szpitalne i pielęgnacyjne oraz ambulatoryjne, natomiast nie finansuje okularów, świadczeń stomatologicznych, leków i pobytu w ośrodkach opieki długoterminowej. Program medicaid jest finansowany przez poszczególne stany, na co składają się podatki stanowe i federalne. Jest on adresowany do osób o niskich dochodach i pobierających zasiłki z pomocy społecznej w związku z trudną sytuacją materialną lub trwałą niezdolnością do pracy. Medicaid finansuje całkowicie koszty opieki zdrowotnej i leków, w każdym hrabstwie istnieje jednostka opieki zdrowotnej świadcząca usługi w ramach tego systemu. Pacjenci korzystający z opieki długoterminowej po wyczerpaniu własnych funduszy są włączani do tego programu.

Powyższa analiza 2 programów zdrowotnych w USA wyraźnie uwidacznia fakt, że żaden z nich nie finansuje stomatologicznych świadczeń zdrowotnych. Po pierwsze, ubezpieczenie zdrowotne w USA „wygląda" zupełnie inaczej niż w Polsce, ponieważ przypomina ono ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej w RP, co oznacza, że Amerykanin nie ponosi kosztów jedynie za świadczenia zdrowotne objęte zakresem ubezpieczenia, które sam zawarł z ubezpieczycielem. W związku ani Barack Obama, ani Donald Trump w żaden sposób nie usprawnili amerykańskiego systemu ochrony zdrowia – w dalszym ciągu Amerykanie ponoszą potężne koszty za udzielane im świadczenia zdrowotne. Po drugie, sytuacja w USA jest znacznie gorsza niż Polsce, ponie-

waż w RP niektóre usługi dentystyczne są finansowane, czego nie ma w Stanach Zjednoczonych. Takie podejście kraju do zdrowia swoich obywateli generuje koszty pacjentów mających na celu pokrycie udzielonych świadczeń zdrowotnych. Ponadto wyłączenie zdrowotnych świadczeń stomatologicznych z obu programów amerykańskiego systemu ochrony zdrowia (z pewnością) utrudnia Amerykanom dostanie się do lekarza specjalisty, obciąża ich portfele i uniemożliwia zasięgnięcia po świadczenie stomatologiczne, co nie jest niemożliwe w Polsce.

Sytuacja przedmiotowych świadczeń zdrowotnych pogorszyła się z powodu pandemii SARS-CoV-2. Pod koniec 2021 roku tylko 62% stomatologó zgłosiło pełną gotowość do udzielania świadczeń zdrowotnych w swoich gabinetach; liczba ta malała od lipca ubiegłego roku, kiedy otawartych było 68% gabinetów. Jedynie północna Dakota była jedynym stanem, w którym wszystkie gabinety dentystyczne były otwarte, dobrze wyglądała sytuacja także w Missouri, gdzie funkcjonowało 89% gabinetów. Najgorszy wynik osiągnęły Portoryko (29% otwartych gabinetów) i Hawaje (36% otwartych gabinetów). Z powyższego względu spadła o 37% spadła również liczba pacjentów korzystających z leczenia dentystycznego, co wpłynęło na stabilność finansową amerykańskich dentystów – o 20% stomatologów podniosł opłaty za udzielane przez siebie świadczenia stomatologiczne, a 16% zmieniło dostawców materiałów dentystycznych oraz laboratoria. Innymi krokami były m.in.: ograniczenie czasu pracy personelu, rezygnacja z obsługi pracowniczych planów świadczeń stomatologicznych oraz zaciąganie pożyczek na dalsze funkcjonowanie praktyki. Natomiast działania związane z pandemią polegały na zaopatrzeniu się w środki ochrony osobistej niezbędne, żeby uchronić się przed zakażeniem. Pod koniec października 2021 dentyści z 21 stanów zgłosiło, że nie ma masek ochronnychtypu N95 i KN95 [16]. Opisana wyżej sytuacja związana z pandemią wirusa COVID-19 z pewnością wpływa na obecne uwarunkowania usług stomatologicznych w USA; nie jest łatwo wrócić do stanu sprzed przedpanemicznego.

5. Finansowanie świadczeń stomatologicznych w Japonii

System ochrony zdrowia w Japonii jest bardzo podobny do wielu systemów na całym świecie, albowiem opiera się ubezpieczeniu zdrowotnym. Zarówno w rankingu Top 9 Health Care Systems in the World, 2011, jak i według raportu Światowej Organizacji Zdrowia (dalej: WHO) z 2000 roku system ten uplasował się na pierwszym miejscu na świecie [17].

Reforma japońskiego systemu ochrony zdrowia została przeprowadzona na przełomie lat 70. i 80. XX wieku. Obecnie ubezpieczenia zdrowotne w kraju azjatyckim można sklasyfikować na 3 główne kategorie: ubezpieczenie na bazie zatrudnienia, ubezpieczenie społeczne i ubezpieczenie dla osób starszych. Są to programy finansowane przez rząd, pracodawców i indywidualne płatności, a usługi są świadczone przez prywatne szpitale i kliniki [3]. Pieniądze na ochronę zdrowia w Japonii pochodzą ze składek, podatków lokalnych i krajowych oraz z kieszeni pacjentów, których wysokość w 2014 roku wynosił 12,5%. Taki sposób finansowania systemu zdrowotnego zapewnia obywatelom Kraju Kwitnącej Wiśni m.in.: równy dostęp do usług medycznych, prawo do wyboru lekarza i placówki udzielającej świadczenie medyczne [17], bezpłatny dostęp do opieki zdrowotnej (także dla emigrantów i obcokrajowców), istnienie powszechnej opieki zdrowotnej oraz stałość stawki podatku narodowego ubezpieczenia społecznego [18].

Najbardziej istotną korzyścią dla pacjenta w omawianym systemie ochrony zdrowia jest wysokość kosztów, które pacjent ponosi za świadczoną mu usługę zdrowotną- płaci on tylko 30% całej kwoty za świadczenie, pozostałą część płaci państwo [19]. Taka „umowa" między obywatelem, a państwem dotyczy także stomatologii, co umożliwia Japończykom dbanie o własne zdrowie oraz ponoszenie w tym zakresie niezbyt wysokich kosztów. Podsumowując powyższe rozważania, można stwierdzić, że japoński system ochrony zdrowia jest system godnym naśladowania przez większość krajów świata.

Jednakże z aktualnych badań wynika, że w kraju Kwitnącej Wiśni istnieje nierówność w dostępie do opieki stomatologicznej mieszkańców różnych regionów Japonii. Zależy to od części kraju, poziomu dochodów – wykształcenie opieki zdrowotnej można uznać za prawo lub za luksus. Nadto w Japonii wielu lekarzy jest dentystami i mimo to z powyższych powodów pewien odsetek ludności rezygnuje z leczenia stomatologicznego. Zdaniem dr. Kento Tairy, częstość występowania próchnicy w kraju wciąż spada, jednak starzenie się społeczeństwa i większa liczba zachowanych zębów u seniorów skutkują wzrostem zachorowalności na choroby periodontologiczne i zmiany priorytetów opieki dentystycznej w Japonii. W związku z tym ważne stało się zapewnienie opieki stomatologicznej rosnącej grupie osób starszych oraz zachowanie prawidłowych funkcji jamy ustnej u osób hospitalizowanych. Celem zbadania dostępu do stomatologa i oceny, jakiego leczenia poszukują Japończycy, naukowcy ocenili 216 mln informacji z wizyt, do których doszło pomiędzy kwietniem 2017 a marcem 2018 roku. Dane te obejmowały takie wskaźniki jak wizyty w gabinecie, korzystanie z informacji czy poszukiwanie przez pacjentów określonych zabiegów (np. wypełnienia i uzupełnienia protetyczne). Badania te wykazały, że w Japonii istnieją duże nierówności regionalne w korzystaniu z opieki dentystycznej np. w zakresie periodontologii oraz informacji o dostępie do leczenia; nierówności te były mniej widoczne na poziomie regionów w przypadku pilnych zabiegów stomatologicznych, takich jak ekstrakcja zębów czy ekstyrpacja miazgi oraz odbudowy protetyczne (np. mosty dentystyczne). Ponadto japońscy naukowcy odkryli, że dochód i poziom wykształcenia miały bezpośrednią korelację z poszukiwaniem leczenia stomatologicznego-osoby, które mieszkały na obszarach o niższych dochodach i miały niższy poziom wykształcenia, rzadziej szukały opieki stomatologicznej, takiej jak np. leczenie chorób przyzębia czy usuwanie kamienia nazębnego. Wyniki z wyżej opisanego badania dostarczają informację, że należy uwzględnić, by dostosować system opieki stomatologicznej do przyszłych potrzeb społeczeństwa japońskiego [20].

Analizując wyżej komentowany system ochrony i zestawiając go z powyższymi trzema systemami, stwierdza się, że jest on najbardziej zbliżony do systemu austriackiego ze względu na fakt, iż w Austrii pacjent również wpłaca tylko część kosztów za świadczenie medyczne i ta część jest mu zwracana. Jednakże Japonia ma problemy ze świadczeniami stomatologicznymi i w tym zakresie można porównać ją z Polską. Różnica między tymi krajami polega na tym, że w Polsce o refundowanych świadczeniach stomatologicznych stanowi tzw. „koszyk świadczeń", o którym mowa w art. 15 ustawy o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych i z rozporządzenia Ministra Zdrowia z dnia 15 lutego 2021 r, natomiast w Japonii wynika to z czynników ekonomiczno-społecznych; jednakże stan zdrowia społeczeństwa japońskiego jest znacznie lepszy niż stan zdrowia Polaków.

6. Wnioski

Komentowana organizacja finansowania ze środków publicznych zdrowotnych świadczeń stomatologicznych na gruncie systemów ochrony zdrowia w wybranych krajach świata prowadzi do wydedukowania dwóch wniosków. Po pierwsze badanie uwidacznia osiągnięcie celu pracy, co oznacza, że istnieje możliwość podzielenia wybranych państw na 2 grupy: grupę państw, gdzie pacjent musi płacić za udzielone mu świadczenie stomatologiczne z własnej kieszeni oraz grupę państw, w których pacjent tylko dokłada do tego świadczenia. Do pierwszej grupy należą Polska i USA, natomiast do drugiej Austria i Japonia. Taki podział z pewnością ułatwia scharakteryzowanie systemu ochrony zdrowia każdego z 4 krajów z osobna. Po drugie wszystkie omawiane kraje można podzielić pod względem geograficznym: na Polskę i Austrię oraz na USA i Japonię. Zarówno Polska, jak i Austria leżą w Europie i są państwami członkowskimi UE. Jednakże tylko Austria wdrożyła unijną dyrektywę umożliwiającą zatrudnienie w zawodzie dentysty absolwentom stomatologii z innych państw członkowskich, czego Polska nie zrobiła. Zaimplementowanie tej dyrektywy zapewne rozszerza funkcjonowanie systemu ochrony zdrowia w państwie, które ją wdrożyło, zmniejsza kolejki do specjalistów, rozszerzając możliwości wyboru lekarza przez pacjentów. Pozostałe 2 kraje natomiast nie są krajami leżącymi w Europie i należącymi do UE, charakteryzują się one zupełnie innymi systemami prawa, więc czynność konwencjonalna dokonywana przez prawodawcę formalnego wygląda zupełnie inaczej niż w UE, a także w systemie *civil law*. Ta odmienność pociąga za sobą realizację obowiązujących norm prawnych, co ma również wpływ na funkcjonowanie systemu ochrony zdrowia, a to dodatkowo dotyczy stomatologii.

Literatura:

1. https://www.osoz.pl/osoz/web/osoz-cms/definicje [data dostępu: 1.08.2022].
2. https://www.advantageaustria.org/pl/zentral/business-guide/investieren-in-oesterreich/leben-in-oesterreich/gesundheit/Gesundheit.pl.html [data dostępu: 1.08.2022].
3. Seliga R., Woźniak A., *Analiza porównawcza sektora usług medycznych w Japonii i USA*, [w:] *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, Wydawnictwo SAN-ISSN 1733-2486 tom XIV, zeszyt 10, część I, ss. 119-18", s.121, 124.
4. Ryś K., *Charakter prawny omawianych regulacji*, [w:] *Konstytucyjne prawo do ochrony zdrowia i prawo do szczególnej opieki zdrowotnej*, s. 115-116.
5. https://repozytorium.amu.edu.pl › bitstream › Rys... [data dostępu: 2.08.2022].
6. Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 24 lutego 2004 r., Sygn. K 54/02.
7. Pietraszewska-Macheta A., *Ustawa o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych. Komentarz*, Pietraszewska-Macheta A. (red.), wyd. 3. Wolters Kluwer, Warszawa 2018, s.151.
8. Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 15 lutego 2021 r..
9. Piotrowska D., Pędziński B., Szpak A., *Finansowanie świadczeń stomatologicznych ze źródeł publicznych i niepublicznych w Polsce*, Hygeia Public Health, 51(1), 2016, s. 12-17.
10. https://kb.pl/porady/cennik-stomatologiczny-zobacz-ceny-u-dentystow-w-twoim-miescie-_med/*[data dostępu 18.08.2022]*.
11. https://www.bankier.pl/wiadomosc/NFZ-ma-miec-wiecej-pieniedzy-na-leczenie-zebow-Polakow-71-zlotych-na-obywatela-8375469.html [data dostępu: 18.08.2022].
12. https://public-health.artmetic.pl/system-ochrony-zdrowia-w-austrii/ [data dostępu: 2.08.2022].

13. https://leczenie-zagranica.studentnews.pl/serwis.php?s=1643&pok=36825&id=55503 [data dostępu: 2.08.2022].
14. https://www.kawiarniany.pl/2022/06/01/ile-kosztuje-dentysta-w-austrii-ceny-dentystow-w-austrii/ [data dostępu 18.08.2022].
15. Badora-Musiał K., Kowalska-Bobko I., Zabdyr-Jamróz M., *Systemowe reformy zdrowotne w Stanach Zjednoczonych. Obamacare versus Trumpcare*, Zdrowie Publiczne i Zarządzanie, 15 (3), 2017, s. 219-231.
16. https://dentonet.pl/usa-wciaz-daleko-do-normalnosci-w-stomatologii/ [data dostępu 18.08.2022].
17. Mińko M., Mińko M., Siwczyńska D., Religioni U., Hibi A., Samoliński B., Ojima T., *Analiza porównawcza systemów ochrony zdrowia w Polsce i Japonii na podstawie subiektywnych opinii pacjentów*, Hygeia Public Health, 49(2), 2014, s. 336-342.
18. https://mlodzirodzinni.pl/sluzba-zdrowia-prawie-idealna/ [data dostępu 5.08.2022].
19. https://e-lingma.pl/japonska-sluzba-zdrowia/ [data dostępu 5.08.2022].
20. https://dentonet.pl/japonia-nie-wszedzie-latwo-dostac-sie-do-dentysty/ [data dostępu 18.08.2022].

Organizacja świadczeń zdrowotnych finansowanych ze środków publicznych w zakresie stomatologii w Polsce i w wybranych państwach świata

Streszczenie

Przeprowadzenia powyższej analizy podjęto ze względu na niski poziom finasowania świadczeń stomatologicznych w Polsce. Celem pracy jest porównanie sposobu finansowania leczenia stomatologicznego w Rzeczypospolitej Polskiej z finansowaniem tego świadczenia w innych wybranych państwach świata. Na gruncie charakterystyki systemów ochrony zdrowia i przy wykorzystaniu innych badań naukowych zestawiono ze sobą finansowanie usług stomatologicznych w przedstawionych krajach. Po przeanalizowaniu przedmiotu dysertacji naukowej wnioskuje się, że wszystkie 4 kraje można podzielić na 2 grupy i na tej podstawie stwierdzono, że w zakresie opłacania świadczeń stomatologicznych przez państwo najgorzej wypada Polska i Stany Zjednoczone, natomiast najlepiej Japonia i Austria. Wynika to nie tylko z organizacji systemu ochrony zdrowia w danym państwie, ale także z wysokości produktu krajowego brutto przeznaczanego w kraju na ochronę zdrowia. W świetle opisanych krajów zarówno Polska, jak i USA powinny rozszerzyć finansowanie świadczeń zdrowotnych, ponadto polski prawodawca powinien znacznie zmienić taryfy kosztów pokrywających świadczenia medyczne, tak żeby były one wystarczające dla wszystkich świadczeń zdrowotnych, w szczególności dla rehabilitacji i stomatologii.

Słowa kluczowe: świadczenie stomatologiczne, finansowanie świadczeń zdrowotnych, system ochrony zdrowia

Organization of health services financed from public funds for dentistry in Poland and in selected countries of the world

Abstract

This analysis was undertaken because of the low level of financing of dental services in Poland. The aim of the paper is to compare the financing of dental treatment in Poland with that in other selected countries of the world. The financing of dental services in the presented countries compared characteristics of the different health care systems and research data. The four analyzed countries can then be divided into two groups: Poland and the United States with low level of public assistance in dentistry, and Japan and Austria with much higher levels of dental services covered by standard health insurance. This results not only from the organization of the health care system in a given country, but also from the amount of gross domestic product spent on healthcare. In the light of the available data, both Poland and the USA should expand the financing of health care services; moreover, the Polish legislator should significantly change the tariffs covering medical services so that they are sufficient for all health care services, especially rehabilitation and dentistry.

Keywords: dental services, health financing, health care system

Hanna Trzcinska[1]

Stan wiedzy w zakresie udzielania pierwszej pomocy przez strażaków Ochotniczych Straży Pożarnych i harcerzy Związku Harcerstwa Polskiego

1. Wprowadzenie

Zgodnie z Ustawą o Państwowym Ratownictwie Medycznym z dnia 8 września 2006r. pierwsza pomoc to *zespół czynności podejmowanych w celu ratowania osoby w stanie nagłego zagrożenia zdrowotnego, wykonywanych przez osobę znajdującą się w miejscu zdarzenia, w tym również z wykorzystaniem udostępnionych do powszechnego obrotu wyrobów medycznych oraz produktów leczniczych* [1]. Należy pamiętać, że udzielanie pierwszej pomocy nie leczy poszkodowanego, a utrzymuje go przy życiu.

Ratownik udzielający pierwszej pomocy na miejscu zdarzenia wykonuje podstawowe techniki ratownicze bez użycia specjalistycznego sprzętu na miejscu zdarzenia [3]. Najważniejszą umiejętnością w udzielaniu pomocy jest umiejętność prowadzenia resuscytacji krążeniowo-oddechowej. Obecnie obowiązujące zalecenia dotyczące prowadzenia resuscytacji zaczęły kształtować się w latach 50. XX w. W kolejnym dziesięcioleciu zaprezentowano połączenie wentylacji dodatnimi ciśnieniami i ucisków klatki piersiowej, wtedy właśnie czynności te zostały nazwane resuscytacją krążeniowo-oddechową [4].

Choroby i urazy są nieodłącznym elementem życia człowieka od zarania dziejów. Obecny rozwój wiedzy i liczne badania z zakresu resuscytacji krążeniowo-oddechowej pozwalają uratować wiele ludzkich istnień [5]. Udzielenie pomocy człowiekowi w stanie nagłego zagrożenia życia lub zdrowia najlepiej zaprezentować można za pomocą tzw. „łańcucha przeżycia". Pierwszym z jego elementów jest wczesne rozpoznanie zatrzymania krążenia. Bardzo ważne jest rozpoznanie bólów w klatce piersiowej, ponieważ możliwość zatrzymania akcji serca w przypadku ostrego niedokrwienia mięśnia sercowego w pierwszej godzinie od wystąpienia bólu wynosi 21%-33%. Istotne w tej sytuacji jest szybkie wezwanie pomocy tak, aby załoga ambulansu jak najszybciej znalazła się na miejscu zdarzenia. Kolejnym elementem „łańcucha przeżycia" jest wczesne podjęcie resuscytacji krążeniowo-oddechowej (RKO) przez świadków zdarzenia, gdyż może to podwoić lub potroić szanse przeżycia osoby, u której doszło do zatrzymania akcji serca. Trzecim ogniwem „łańcucha przeżycia" jest wczesna defibrylacja. Dzięki defibrylacji połączonej z resuscytacją w czasie 3-5 minut od utraty przytomności, przeżywalność może sięgać nawet 49-75%. Ostatnim etapem jest wczesne podjęcie zaawansowanych zabiegów resuscytacyjnych i opieka poresuscytacyjna [6].

Urazy i obrażenia ciała mogą stać się bezpośrednią przyczyną zagrożenia zdrowia lub życia. Od tego czy poszkodowany z ciężkimi obrażeniami ciała przeżyje przede wszystkim zależy od czasu. Zależność tę odkrył dr R. Adams Cowley z Shock-Trauma Unit w Baltimore, który napisał: „największe szanse na przeżycie (85%) po ciężkim

[1] Katedra Nauk Społecznych i Medycznych, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, Collegium Medicum w Bydgoszczy.

urazie mają chorzy, którzy trafili na salę operacyjną w ciągu godziny". Godzinę tę nazwano *Złotą godziną*. Rozpoczyna się ona w momencie zaistnienia urazu, stąd też niezwykle istotna jest pierwsza pomoc udzielana przez świadków zdarzenia przed przybyciem zawodowych służb ratowniczych [7]. W przypadku poszkodowanych, u których doszło do mnogich obrażeń ciała, aż w 70% obserwuje się złamania lub zwichnięcia kończyn. Priorytetem u takich pacjentów jest podtrzymanie funkcji życiowych na miejscu zdarzenia, w następnej kolejności należy zająć się zaopatrywaniem i unieruchomieniem złamań [8].

Podstawowym celem wszystkich organizacji pozarządowych zajmujących się pierwszą pomocą i ratownictwem jest wspomaganie zawodowych służb ratowniczych i prowadzenie działań promocyjnych związanych z ratownictwem wśród społeczeństwa. Największą organizacją pozarządową związaną z tematyką ratownictwa i pożarnictwa jest Ochotnicza Straż Pożarna. Udzielanie pomocy poszkodowanym na miejscu wypadku zawsze było jednym z obowiązków strażaków w Polsce. W 1997r. ratownictwo medyczne wykonywane przez strażaków zostało uregulowane prawnie poprzez wprowadzenie zmian w ustawie z dnia 24 sierpnia 1991 r. o ochronie przeciwpożarowej i w ustawie z dnia 24 sierpnia 1991 r. o Państwowej Straży Pożarnej. Pierwsza ustawa nałożyła na Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji obowiązek nadzoru nad Krajowym Systemem Ratowniczo-Gaśniczym (KSRG), a Komendant Główny Państwowej Straży Pożarnej (PSP) został zobowiązany do organizacji systemu [9]. Jak zapisano w statucie Związku Ochotniczych Straży Pożarnych Rzeczypospolitej Polskiej „Związek wykonuje zadania o charakterze użyteczności publicznej w zakresie ochrony przeciwpożarowej, ratownictwa i bezpieczeństwa powszechnego, wspiera różnorodne formy pracy kulturalno-oświatowej, popularyzuje dorobek historyczny ruchu strażackiego, rozwija działalność artystyczną i sportową w ochotniczych strażach pożarnych" [10]. Również Ustawa z dnia 17 grudnia 2021 roku o ochotniczych strażach pożarnych (Dz. U. poz. 2490 z późniejszymi zmianami, Art. 3) mówi, że do zadań ochotniczych straży pożarnych należy podejmowanie działań w celu ochrony życia, zdrowia oraz wykonywanie kwalifikowanej pierwszej pomocy [10.1]. Kolejną organizacją zajmującą się ratownictwem jest Związek Harcerstwa Polskiego. W ramach związku powstała jednostka organizacyjna: Harcerska Szkoła Ratownictwa (HSR). Harcerze w odróżnieniu od strażaków znacznie rzadziej biorą udział w bezpośrednich działaniach ratowniczych. Głównym celem Związku Harcerstwa Polskiego jest wychowywanie młodego pokolenia, co jest realizowane poprzez wykorzystanie różnych metod harcerskich, a jedną z nich jest nauka pierwszej pomocy i ratownictwa [11].

2. Cel pracy

Celem badania była próba analizy stanu wiedzy w zakresie udzielania pierwszej pomocy przez strażaków Ochotniczej Straży Pożarnej i harcerzy Związku Harcerstwa Polskiego oraz porównanie wyników z obu badanych organizacji pozarządowych.

3. Materiał i metoda

W badaniu wzięło udział 198 respondentów, w tym 100 strażaków ochotników, działających w jednostkach Ochotniczych Straży Pożarnych z terenu powiatu świeckiego i 98 harcerzy z Hufca Świecie-Powiat.

Badania były prowadzone od czerwca do grudnia 2012 roku. Przeprowadzone zostały metodą sondażu diagnostycznego. Do sprawdzenia stanu wiedzy w zakresie udzielania pierwszej pomocy został wykorzystany kwestionariusz ankiety własnej konstrukcji, niektóre z pytań pochodziły z ankiety wykorzystanej w badaniu pt. „Gotowość i umiejętności Polaków w zakresie udzielania pierwszej pomocy" przeprowadzone przez TNS OBOP (Ośrodek Badania Opinii Publicznej) w 2003r.

Ankieta składała się z 42 pytań podzielonych na 7 grup:

1. Dane demograficzne (5 pytań).
2. Pierwsza pomoc – Resuscytacja Krążeniowo-Oddechowa (6 pytań).
3. Pierwsza pomoc – Urazy i Obrażenia (5 pytań).
4. Pierwsza pomoc – Krwotoki i Rany (5 pytań).
5. Pierwsza pomoc – Nagłe Zagrożenia Środowiskowe (12 pytań).
6. Pierwsza pomoc – Nagłe Zagrożenia Internistyczne (5 pytań).
7. Pytania ogólne (4 pytania).

Pytania w ankiecie miały charakter testowy. W każdym z nich ankietowany mógł zaznaczyć tylko jedną poprawną odpowiedź. Respondenci rozpoczynali wypełnianie ankiety po uprzednim przedstawieniu celu badania przez ankietera i wyjaśnieniu instrukcji wypełniania ankiety. Maksymalny możliwy do uzyskania poziom punktów to 33 punkty. Wyniki liczbowe podzielono na 3 przedziały różnicujące poziom wiedzy:

- poziom niski: 20 punktów (60% prawidłowych odpowiedzi);
- poziom wystarczający: 21-27 punktów (61%-80% prawidłowych odpowiedzi);
- poziom wysoki: 28 i więcej punktów (81% i więcej – prawidłowych odpowiedzi).

Autorzy uzyskali zgodę Komisji Bio-Etycznej Collegium Medicum w Bydgoszczy, UMK na przeprowadzenie badań.

Do analizy statystycznej wykorzystano: test normalności W. Shapiro-Wilka, test U Manna-Whitneya, test chi- kwadrat Pearsona.

Badanie różnic w poziomie wiedzy poprzedzono badaniem normalności rozkładów wyników punktowych uzyskanych w poszczególnych częściach kwestionariusza w przekroju badanych grup. Wykorzystano test normalności W. Shapiro-Wilka, który wykazał, że rozkłady znacznie odbiegają od normalnych. Zatem do badania istotności różnic między wynikami uzyskanymi w poszczególnych przekrojach badawczych poziomu wiedzy wykorzystano testy nieparametryczne: test U Manna-Whitneya (dla porównania 2 grup niezależnych). W prowadzonych badaniach przyjęto poziom istotności równy 0,05. W praktyce oznacza to, że gdy poziom istotności testu jest wyższy od 0,05 to nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej, mówiącej o braku różnic między badanymi grupami. Z kolei gdy poziom istotności p jest niższy od 0,05 to odrzucamy hipotezę zerową na rzecz hipotezy alternatywnej, mówiącej, że występują statystycznie istotne różnice między badanymi zmiennymi. Test U. Manna-Whitneya oparty jest na rangach i lepszym wskaźnikiem statystycznym do jego opisu jest mediana, a nie średnia. Mediana mówi, że połowa badanych obserwacji jest nie większych od wartości mediany, z kolei druga połowa obserwacji jest nie mniejsza od wartości mediany. Ponadto w weryfikacji pierwszej hipotezy wykorzystano test niezależności chi-kwadrat Pearsona, który bada zależności między dwiema zmiennymi o charakterze jakościowym.

4. Wyniki

W przeprowadzonych badaniach wzięło udział 198 osób działających w Ochotniczej Straży Pożarnej i Związku Harcerstwa Polskiego na terenie powiatu Świeckiego. Badania i analiza uzyskanych wyników pokazały, że w gronie Związku Harcerstwa Polskiego kobiety stanowiły ponad połowę badanych (58,2%), z kolei w grupie z Ochotniczej Straży Pożarnej zdecydowanie dominowała płeć męska (91%). W całej badanej populacji kobiety stanowiły 33,3%, a mężczyźni 66,7%. Największą grupę wśród osób objętym badaniem stanowiły osoby w wieku 18-30 lat – 64,1% i osoby w wieku 30-50 lat – 31,9%. Tylko 4% populacji badanej to osoby w wieku powyżej 50 lat. Największą grupę wśród osób badanych przynależących do harcerstwa to osoby w wieku 18-30 lat, co stanowi 87,7% ogółu, natomiast w straży pożarnej dominującym przedziałem wiekowym jest 30-50 lat – 52% oraz osoby w wieku 18-30 – 41%. Wśród respondentów osoby z wykształceniem podstawowym stanowiły 10,1%, z wykształceniem zasadniczym zawodowym 7,1%, osoby posiadające wykształcenie średnie i pomaturalne stanowiły 49%, natomiast osób z wyższym wykształceniem było 33,8%. Struktura wykształcenia w Związku Harcerstwa Polskiego wskazuje na dominację osób z wykształceniem średnim i pomaturalnym (53,1%) oraz wyższym (24,5%). Podobnie jest w przypadku Ochotniczej Straży Pożarnej, przy czym odsetki osób z takim wykształceniem wynoszą odpowiednio 45% oraz 43%. Otrzymane wyniki badań pokazują, że około 3/4 osób biorących udział w badaniu było mieszkańcami miasta tj. 75,3%, natomiast 24,7% stanowili mieszkańcy wsi. Członkowie harcerstwa to w ponad dwóch trzecich (68,4%) osoby z miasta. Przedstawiciele straży pożarnej również w większości są mieszkańcami miast (82%).

Badania oraz analiza wyników pokazały, że członkowie Ochotniczej Straży Pożarnej istotnie częściej (82%), niż osoby zrzeszone w Związku Harcerstwa Polskiego (58,2%) wykazały wysoki poziom wiedzy z zakresu pierwszej pomocy. Ponadto w przypadku harcerzy 22,4% badanych uzyskało wynik punktowy na niskim poziomie, wobec tylko 2% takich osób wśród członków straży pożarnej.

W przeprowadzonej analizie nie zauważono różnicy w poziomie wiedzy z zakresu resuscytacji krążeniowo-oddechowej pomiędzy członkami Związku Harcerstwa Polskiego i Ochotniczej Straży Pożarnej. Na poziomie istotności 0,05 brak statystycznie istotnej różnicy ($p = 0,361$) między poziomem wiedzy prezentowanym przez strażaków i harcerzy w zakresie postępowania w przypadku krwotoków, ran i obrażeń. Wśród członków straży pożarnej, jak i harcerzy połowa badanych uzyskała wyniki nie mniejsze niż 9 punktów, a druga połowa wyniki nie większe niż 9 punktów. Połowa badanych z harcerstwa uzyskała wynik w zakresie udzielania pierwszej pomocy, w przypadku nagłych zagrożeń środowiskowych nie wyższy niż 10 punktów a druga połowa wynik nie mniejszy niż 10 punktów. Z kolei w przypadku strażaków punktem granicznym, dzielącym członków na dwie powyższe grupy był poziom 12 punktów. Dlatego też na poziomie istotności 0,05 występuje statystycznie istotna różnica ($p = 0,000$) między poziomem wiedzy prezentowanym przez członków straży pożarnej i harcerstwa w zakresie nagłych zagrożeń środowiskowych. W zakresie nagłych zagrożeń internistycznych, na poziomie istotności 0,05 występuje statystycznie istotna różnica ($p = 0,001$) między poziomem wiedzy prezentowanym przez osoby zrzeszone w Ochotniczej Straży Pożarnej i Związku Harcerstwa Polskiego. Średni wynik w skali 5 punktów

uzyskany przez harcerzy wynosił 4 pkt (±1,4), natomiast wśród strażaków był wyższy i wynosił 4,6 punktu (±0,9).

Na pytanie dotyczące numeru alarmowego 999, jako prawidłowy numer do pogotowia ratunkowego wskazało 95% ankietowanych, reprezentujących straż pożarną i 91,8% respondentów stowarzyszonych w harcerstwie. Zdecydowane udzielenie pierwszej pomocy w przypadku potrzeby deklaruje 92% badanych strażaków oraz 48% osób z harcerstwa. Ponadto 41,7% harcerzy uważa, że raczej udzieliłoby takiej pomocy, a 9,2% raczej by jej nie udzieliło. Największy odsetek respondentów reprezentujących Ochotniczą Straż Pożarną uważa, że posiada wystarczające umiejętności do udzielania pierwszej pomocy. 30% z nich deklaruje, że są one raczej wystarczające. Z kolei członkowie Związku Harcerstwa Polskiego w 67,3% sądzą, że umiejętności te są raczej wystarczające, raczej niewystarczające (16,3%), zdecydowanie wystarczające (11,2%), zdecydowanie niewystarczające (2%). 94% członków straży pożarnej deklaruje uczestnictwo w wielu kursach pierwszej pomocy, wobec tylko 26,5% takich osób zrzeszonych w Związku Harcerstwa Polskiego. Największy odsetek osób z harcerstwa wskazał, że uczestniczył w jednym kursie z zakresu pierwszej pomocy (44,9%). Ponadto 23,5% harcerzy odpowiedziało, że nie brało udziału w takim kursie, ale zamierza to zrobić.

5. Omówienie i dyskusja wyników badań

Pierwsza pomoc jest niezwykle istotnym elementem systemu ratownictwa medycznego. Każdy człowiek powinien umieć udzielić pomocy drugiej osobie. Słowa, które wypowiedział prof. Juliusz Jakubaszko, prezes Polskiego Towarzystwa Medycyny Ratunkowej, w pełni oddają potrzebę nabywania umiejętności w zakresie pierwszej pomocy: *Kto nie ratuje, ten zabija* [12].

Wiedza z zakresu pierwszej pomocy wśród członków harcerstwa jest niższa niż członków straży pożarnej. W Ochotniczej Straży Pożarnej, aż 82% osób wykazało się wysokim poziomem wiedzy, przy 58,2% osiągniętych przez członków Związku Harcerstwa Polskiego. W 2007 r. przeprowadzono badania poziomu wiedzy z zakresu pierwszej pomocy wśród służb mundurowych w Bydgoszczy przez dr n. med. Przemysława Paciorka. Przebadano 4 służby mundurowe: wojsko, policję, straż pożarną i straż miejską. Najlepiej w badaniu wypadła straż pożarna, której funkcjonariusze odpowiedzieli prawidłowo na 80% pytań, następnie policja – 51%, wojsko – 45%, straż miejska 41% [13]. Porównując te wyniki z wynikami harcerzy i strażaków ochotników, można zauważyć, że członkowie Ochotniczej Straży Pożarnej mają wyższy wynik, niż inne zawodowe służby mundurowe, harcerze natomiast wypadają gorzej tylko od zawodowych strażaków. W przypadku wiedzy z zakresu resuscytacji krążeniowo-oddechowej, zarówno harcerze, jak i strażacy prezentują podobny poziom wiedzy. Na pytania dotyczące resuscytacji osoby badane w znacznej większości odpowiadały poprawnie. Respondenci nie mieli problemu z określeniem miejsca uciskania klatki piersiowej – wśród strażaków padło 98% właściwych odpowiedzi, a wśród harcerzy 90,8%. Porównując uzyskane wyniki z przeprowadzonymi przez OBOP podobnymi badaniami, ale dotyczącymi całego społeczeństwa, prawidłowe miejsce uciśnięcia klatki piersiowej wskazało 74% badanych osób [14]. Poprawne rozpoznanie zatrzymania krążenia na postawie braku reakcji na głos i dotyk wraz z brakiem oddechu po udrożnieniu dróg oddechowych wskazało 80,6% harcerzy i 81% strażaków. W odróżnieniu od osób stowarzyszonych w organizacjach pozarządowych, w badaniu

Ilony Skitek i wsp., około 50% zbadanych studentów uczelni w Poznaniu wykazało się prawidłową wiedzą z zakresu rozpoznania zatrzymania krążenia [15]. Prawidłowe udrożnienie dróg oddechowych potrafiłoby wykonać ponad 90% członków obu organizacji. Jest to wysoki wynik w porównaniu do badań przeprowadzonych wśród uczniów szkół średnich w miejscowości Pszczyna przez Bartosza Wanota, gdzie 61,7% uczniów biorących udział w badaniu zaznaczyło prawidłową odpowiedź dotyczącą udrożnienia dróg oddechowych [16]. W badaniach dotyczących całego społeczeństwa, uzyskany wynik jest również niższy, aniżeli harcerzy i strażaków i wynosi on 65%. W bezpieczny sposób nieprzytomnego poszkodowanego potrafiło ułożyć 87,8% członków harcerstwa i 95% członków straży pożarnej. Wynik ten ponownie jest wyższy, niż w przypadku wyniku uzyskanego przez ogół społeczeństwa, gdzie prawidłową odpowiedź wskazało 67% [14]. Pytanie dotyczące pozycji bezpiecznej zostało zadane także kierowcom z województwa lubelskiego przez Rafała Patryna i wsp. Kierowcy odpowiedzieli prawidłowo w około 68%, co kolejny raz stanowi niższy wynik, niż strażaków ochotników i harcerzy [17]. Znajomość algorytmu wykonywania resuscytacji krążeniowo-oddechowej potwierdziło 80,6% badanych z harcerstwa i 87% osób ze straży pożarnej. Porównując te wyniki do wyników osiągniętych przez studentów z Turcji, gdzie wykonywano badania pt. „Level of knowledge about fisrt aid of the university students" opublikowane w Trakia Journal of Sciences w 2010, członkowie obu badanych organizacji osiągnęli znacznie wyższy wynik, niż studenci z Turcji, którzy odpowiedzieli prawidłowo na pytanie odnośnie znajomości algorytmu resuscytacji krążeniowo-oddechowej zaledwie w 39,6% [18]. Kolejne badania dotyczące wiedzy z zakresu pierwszej pomocy wśród studentów i harcerzy przeprowadzono na Śląsku przez Marka Jędrzejka i wsp. Na pytanie dotyczące algorytmu wykonywania resuscytacji krążeniowo-oddechowej, tylko 44% harcerzy ze Śląska odpowiedziało prawidłowo [19]. Jest to wynik niższy od wyniku uzyskanego przez harcerzy z powiatu świeckiego. Na ostatnie pytanie dotyczące resuscytacji: na jaką głębokość wykonywać uciski klatki piersiowej, harcerze odpowiedzieli prawidłowo w 72,4%, a strażacy w 92%. Jak można zauważyć zarówno harcerze i strażacy osiągali wysoki procent prawidłowych odpowiedzi dotyczących resuscytacji. Porównując ich wyniki z innymi badaniami można stwierdzić, że członkowie Ochotniczej Straży Pożarnej i Związku Harcerstwa Polskiego z powiatu świeckiego wykazują się wyższą wiedzą niż ogół społeczeństwa polskiego, studenci z Turcji, czy uczniowie szkół średnich z Pszczyny a nawet harcerze ze Śląska.

Wiedza z zakresu postępowania w przypadku krwotoków, ran i obrażeń jest na podobnym poziomie wśród członków harcerzy i strażaków. W grupie badanych harcerzy najmniej trafnych odpowiedzi dotyczyło postępowania w przypadku złamania zamkniętego kończyny górnej, gdzie padło tylko 41% prawidłowych odpowiedzi. Na pozostałe pytania dotyczące postępowania w obrażeniach, krwotokach i ranach członkowie harcerstwa odpowiadali poprawnie na poziomie powyżej 70%. Respondenci z Ochotniczej Straży Pożarnej wskazywali właściwe odpowiedzi na pytania na poziomie powyżej 80%, na dwa z pytań wszyscy udzielili prawidłowej odpowiedzi (100%), były to pytania dotyczące postępowania w przypadku obrażenia miednicy oraz postępowania w przypadku złamania otwartego kończyny dolnej. Wśród uczniów szkół średnich w Pszczynie, znaczniej mniej osób prawidłowo odpowiadało na pytania dotyczące postępowania w przypadku krwotoków i obrażeń. Tylko 27,6% uczniów potrafi pra-

widłowo rozpoznać krwotok, a prawidłowo udzieli pomocy w przypadku krwotoku zaledwie 23,1% respondentów [16].

Na pytania dotyczące nagłych zagrożeń środowiskowych, po dokonaniu analizy udzielonych odpowiedzi przez osoby stowarzyszone w Ochotniczej Straży Pożarnej i Związku Harcerstwa Polskiego wykazano, że strażacy posiadają wyższą wiedzę na ten temat, aniżeli członkowie harcerstwa. Podobnie jak w przypadku pytań dotyczących krwotoków, ran i obrażeń tak i teraz wśród strażaków na każde pytanie padło ponad 80% prawidłowych odpowiedzi. Osoby z harcerstwa najmniej prawidłowych odpowiedzi udzieliły na pytanie dotyczące charakterystyki hipotermii (41,8%). Na pytania dotyczące postępowania w przypadku oparzenia chemicznego oddano 67,3% poprawnych odpowiedzi. Podobny procent prawidłowych odpowiedzi padł w pytaniu dotyczącym wstrząsu anafilaktycznego (65,3%).

Wiedza osób stowarzyszonych w harcerstwie dotycząca nagłych zagrożeń internistycznych jest mniejsza, niż osób ze straży pożarnej. W kwestionariuszu było 5 pytań odnośnie nagłych zagrożeń internistycznych. Osoby z harcerstwa najmniej prawidłowych odpowiedzi oddały w pytaniu dotyczącym duszności (68,4%). Osoby ze straży pożarnej we wszystkich pytaniach udzieliły ponad 80% właściwych odpowiedzi.

Podsumowując, koniecznością wydaje się szerokie propagowanie wiedzy z zakresu pierwszej pomocy wśród społeczeństwa. Nauczanie powinno obejmować najnowsze standardy i wytyczne wypracowane na drodze długoletnich badań naukowych. Warto zastanowić się nad przeprowadzeniem na szeroką skalę kampanii informacyjnej dotyczącej systemu szkoleń i możliwości, jakie daje wiedza i umiejętności z zakresu pierwszej pomocy. Należy pamiętać, że umiejętność udzielania pierwszej pomocy przez świadków zdarzenia powinna być traktowana jako uzupełnienie systemu państwowego, wypełnienie luki pomiędzy zaistnieniem zdarzenia, a przybyciem profesjonalnych służb ratowniczych na miejsce wypadku. Dlatego też szkolenie powinno zaczynać się już od najmłodszych lat, wśród przedszkolaków, dzieci i młodzieży szkolnej, gdyż to oni zadecydują jaka będzie przyszłość i na jaką pomoc będzie można liczyć będąc w potrzebie [20].

6. Wnioski

- Poziom wiedzy z zakresu pierwszej pomocy jest wyższy wśród członków Ochotniczej Straży Pożarnej, niż wśród członków Związku Harcerstwa Polskiego. Wśród osób zrzeszonych w Ochotniczej Straży Pożarnej, aż 82% wykazało się wysokim poziomem wiedzy z zakresu pierwszej pomocy, przy czym wśród członków Związku Harcerstwa Polskiego wysoki poziom wiedzy posiada 58,2% badanych.
- Członkowie Ochotniczej Straży Pożarnej i Związku Harcerstwa Polskiego prezentują podobny poziom wiedzy z zakresu resuscytacji krążeniowo-oddechowej. Zarówno u strażaków, jak i harcerzy połowa badanych uzyskała wyniki nie mniejsze niż 5 punktów, a druga połowa wyniki nie większe niż 5 punktów.
- Członkowie Ochotniczej Straży Pożarnej i Związku Harcerstwa Polskiego prezentują podobny poziom wiedzy z zakresu postępowania z krwotokami, ranami i obrażeniami. Wśród strażaków, jak i harcerzy połowa badanych uzyskała wyniki nie mniejsze niż 9 punktów, a druga połowa wyniki nie większe niż 9 punktów.
- Członkowie Ochotniczej Straży Pożarnej prezentują wyższy poziom wiedzy z zakresu postępowania w nagłych zagrożeniach środowiskowych, aniżeli członkowie

Związku Harcerstwa Polskiego. Połowa badanych zrzeszonych w harcerstwie uzyskała wynik w zakresie udzielania pierwszej pomocy w przypadku nagłych zagrożeń środowiskowych nie wyższy niż 10 punktów a druga połowa wynik nie mniejszy niż 10 punktów. Z kolei w przypadku strażaków punktem granicznym dzielącym członków na dwie powyższe grupy był poziom 12 punktów.

- Członkowie Ochotniczej Straży Pożarnej prezentują wyższy poziom wiedzy z zakresu postępowania w nagłych zagrożeniach internistycznych, aniżeli członkowie Związku Harcerstwa Polskiego. Średni wynik w skali 5 punktów uzyskany przez harcerzy wynosił 4 pkt (±1,4), natomiast wśród członków straży pożarnej był wyższy i wynosił 4,6 punktu (±0,9).

Podziękowania

Składam serdeczne podziękowania mojemu Studentowi – Panu Pawłowi Weisbrot za udział w badaniu i zaangażowanie w powstanie pracy.

Literatura

1. Ustawa z dnia 8 września 2006 r. o Państwowym Ratownictwie Medycznym z dnia 8 września 2006 r. nr 191 poz. 1410.
2. Adamczyk K., Lorencowicz R., Trawka H., *Znajomość zasad udzielania pierwszej pomocy osobom poszkodowanym w wypadkach drogowych*, Zdrowie Publiczne, 113(3/4), 2003, s. 337-340.
3. Jakubaszko J., *Medycyna Ratunkowa*, Wydawnictwo Elsevier Urban & Partner, 22, 2010, s. 824.
4. Grześkowiak M, *Szkolenie w zakresie postępowania w stanach zagrożenia życia w Europie i USA*, Anestezjologia i Ratownictwo, 2, 2007, s. 100.
5. Zawadzki A., *Medycyna ratunkowa i katastrof*, Wydawnictwo Lekarskie PZWL, Warszawa 2009, s. 1-5.
6. Europejska Rada Resuscytacji, *Podstawowe zabiegi resuscytacyjne u osób dorosłych oraz zastosowanie automatycznych defibrylatorów zewnętrznych (AED)*, http://www.prc.krakow.pl/2010/02.pdf, odczyt z dnia 15.07.2013, s. 75-78.
7. Campbell J.E., *International Trauma Life Support*, Medycyna Praktyczna, 14, 2009, s. 260-263.
8. Skinner D., Driscoll P., Earlam R., Jakubaszko J., *ABC Postępowania w urazach*, Wydawnictwo Medyczne Górnicki, 11, Wrocław 2010, s. 74.
9. Witt M., Goniewicz M., *Kształcenie strażaków Państwowej Straży Pożarnej w zakresie ratownictwa medycznego w Polsce*, Anestezjologia i Ratownictwo, 5, 2011, s. 119.
10. Statut Związku Ochotniczych Straży Pożarnych Rzeczypospolitej Polskiej;
11. Ustawa z dnia 17 grudnia 2021 roku o ochotniczych strażach pożarnych (Dz. U. poz. 2490 z późniejszymi zmianami).
12. Zaleska Z., *Od samarytanki do ratownictwa*, Czuwaj, 9, 2008, s. 2-6.
13. Stebelski M., *Na ratunek pierwszej pomocy*, Na Ratunek, 2, 2009, s. 20.
14. Paciorek P., *Analiza poziomu wiedzy z zakresu udzielania pierwszej pomocy wśród służb mundurowych*, Na Ratunek, 1, 2007, s. 59-61.
15. Rasmus A., Balcerzak-Barzdo E., Sikorski T., Kołodziejczyk-Wojtczak D., *Gotowość i umiejętności Polaków w zakresie udzielania pierwszej pomocy*, Med Inten Rat, 7, 2004, s. 125-32.
16. Skitek I., Witt M., Goniewicz M., *Ocena znajomości zagadnień z pierwszej pomocy wśród studentów uczelni uniwersyteckich miasta Poznania*, Nowiny Lekarskie, 81(6), 2012, s. 641-646.

17. Wanot B., *Znajomość zasad udzielania pierwszej pomocy wśród uczniów szkół średnich w Pszczynie*, Na Ratunek, 3, 2008, s. 42-44.
18. Patryn R., Żyśko M., Sobczyńska M., *Analiza poziomu wiedzy i znajomość prawa dotyczącego zasad udzielania pierwszej pomocy wśród grup aktywnych kierowców województwa lubelskiego*, Medycyna Ogólna i Nauki o Zdrowiu, 18(4), 2012, s. 324-329.
19. Metin I., Mutlu C., *Level of knowledge about first aid of university students*, Trakia Journal of Sciences, 8, 2010, s. 262-265.
20. Jędrzejek M., Cebula G., Bucki B., *Wolontariusz – profesjonalista?*, Na Ratunek, 1, 2008, s. 56-58.
21. Kubiak K., *Pierwsza pomoc – wspólna sprawa*, Na Ratunek, 2, 2009, s. 26-27.

Stan wiedzy w zakresie udzielania pierwszej pomocy przez strażaków Ochotniczych Straży Pożarnych i harcerzy Związku Harcerstwa Polskiego

Streszczenie
Wstęp: Szybko udzielona pierwsza pomoc przez świadków zdarzenia ma kluczowe znaczenie dla życia i zdrowia poszkodowanych. Przyjazd zawodowych służb ratowniczych na miejsce zdarzenia zajmuje zazwyczaj kilka minut, dlatego to pierwsza pomoc ma wielkie znaczenia w całym łańcuchu przeżycia poszkodowanego. *Cel pracy:* Celem pracy była próba analizy stanu wiedzy w zakresie udzielania pierwszej pomocy przez strażaków Ochotniczej Straży Pożarnej i harcerzy Związku Harcerstwa Polskiego i porównanie wyników z obu badanych organizacji pozarządowych. Badaniem objęto 100 strażaków i 98 harcerzy na terenie powiatu świeckiego. *Metody*: W badaniach posłużono się metodą sondażu diagnostycznego w oparciu o anonimowe ankiety własnego autorstwa. Do opracowania wyników badań wykorzystano test Manna-Whitney i test normalności W. Shapiro-Wilka. *Wyniki*: Poziom wiedzy z zakresu pierwszej pomocy jest wyższy wśród strażaków niż wśród harcerzy. 82% strażaków wykazało się wysokim poziomem wiedzy, natomiast wśród harcerzy tylko 58,2% badanych wykazało wysoki poziom wiedzy z zakresu pierwszej pomocy. *Wnioski:* Poziom wiedzy z zakresu pierwszej pomocy jest wyższy wśród członków Ochotniej Straży Pożarnej, niż wśród członków Związku Harcerstwa Polskiego. Strażacy i harcerze posiadają podobny poziom wiedzy z zakresu resuscytacji krążeniowo-oddechowej, krwotoków, ran i obrażeń. W przypadku nagłych zagrożeń środowiskowych i internistycznych członkowie straży pożarnej prezentują wyższy poziom wiedzy, niż członkowie harcerstwa.
Słowa kluczowe: pierwsza pomoc, ratownictwo medyczne, straż pożarna, harcerstwo

The knowledge of first aid by firefighters Volunteer Fire Departments and scouts Polish Scouting Association

Summary
Backgraund: Fast given first aid by the witnesses is crucial for the life and health of the victims. Check serve professional rescue at the scene, it usually takes a couple of minutes, so that first aid is of great importance in the overall patient survival chain. *Aim of the study:* The aim of this study was to analyze the state of knowledge in first aid by firefighters Volunteer Fire Brigade and the Polish Scouting Association scouts and compare the results of both study NGOs. The study included 100 firefighters and 98 scouts in the district of Świecie. The results were used to develop test Mann-Whitney and test of normality W. Shapiro-Wilk. *Methods:* The research method was used diagnostic survey, based on an anonymous questionnaire of his own authorship. *Results:* The level of knowledge of first aid is higher among firefighters than among scouts. 82% of firefighters showed a high level of knowledge, but of scouts only 58.2% of the respondents showed a high level of knowledge of first aid. *Conclusions:* The level of knowledge of first aid is higher among members of the volunteer fire brigade, than among the members of the Polish Scouting Association. Firefighters and scouts have a similar level of knowledge of CPR, bleeding, wounds and injuries. In case of emergency environmental risks and internist members of the fire department present a higher level of knowledge than members of the Scouts.
Keywords: First aid, emergency medicine, fire brigade, scouting

Angelika M. Pabian[1]

Tożsamość marketingu i jego związek z innymi dyscyplinami – wybrane zagadnienia

1. Wprowadzenie

Przeobrażenia zachodzące w otoczeniu rynkowym oraz makrootoczeniu organizacji są istotnymi czynnikami zmiany sposobu postrzegania marketingu oraz jego aparatury instrumentalnej. Ewolucja myśli marketingowej ma swoje odzwierciedlenie w kolejnych próbach sformułowania definicji [1, 2], akcentujących różne elementy, rozszerzających w ten sposób zakres znaczeniowy analizowanego pojęcia. Dla pełnego zrozumienia tożsamości marketingu, czyli jego istoty konieczne jest również jego zbadanie w kontekście historycznym [3]. Intuicyjne – choć poprawne – łączenie marketingu z ekonomią, nie wyczerpuje tematyki jego związków relacyjnych z innymi dyscyplinami. Prowadzone na polu działalności marketingowej eksploracje naukowe dowodzą, iż interpretacja zjawisk, które w istotny sposób wpływają na wdrażane strategie marketingowe, wymaga czerpania z innych dyscyplin (aparatura pojęciowa, ale i metodyka). Niezbędna jest wiedza o człowieku, podmiotach rynkowych sfery profit i non-profit, zachowaniach nabywczych i związanych z nimi potrzebach, biologicznych i psychologicznych uwarunkowaniach adresatów działań marketingowych czy wiedza z zakresu genezy funkcjonowania konsumenta jako części większej zbiorowości – społeczeństwa jako całości. Dodatkowo, intensywne zmiany społeczno-gospodarcze, kulturowe, techniczno-komunikacyjne czy ideologiczne [4] skutkowały wykształceniem się nowych warunków funkcjonowania podmiotów rynkowych (konsumentów i producentów oraz prosumentów). Wskazane przykłady nie stanowią zamkniętego wykazu przedmiotu badań i zakresu wiedzy niezbędnego do zdiagnozowania rynku w marketingowym kontekście. Jest to jednak istotna przesłanka do podjęcia studiów nad interdyscyplinarnym charakterem marketingu.

W związku z faktem, iż interdyscyplinarność może być różnie pojmowana, konieczne jest przyjęcie pewnej definicji, która będzie stanowiła punkt wyjścia dla dalszych rozważań. Interdyscyplinarność marketingu będzie rozumiana jako wielodyscyplinowość, czyli „wykraczanie poza jedną dyscyplinę" [5] w ramach prowadzonej działalności praktycznej i naukowej dotyczącej koncepcji marketingowej. (…) *Idea interdyscyplinarności opiera się na założeniu, zgodnie z którym natura określonego problemu badawczego siłą rzeczy lokuje się na pograniczu (styku) głównych dyscyplin naukowych i ich szczegółowych „pól problemowych"* [6], zatem dokonując analizy w zakresie interdyscyplinarności marketingu poszukiwane będą współzależności oraz powiązania rozmaitych dyscyplin w obszarze problemów identyfikowanych podczas planowania i realizacji koncepcji marketingowej, ale tym samym – problemów znajdujących się w kręgu zainteresowań naukowych i praktycznych pozostałych dyscyplin.

[1] angelika.pabian@us.edu.pl, angelikapabian@poczta.fm, Uniwersytet Śląski w Katowicach, Wydział Nauk Społecznych.

2. Geneza i rozwój marketingu

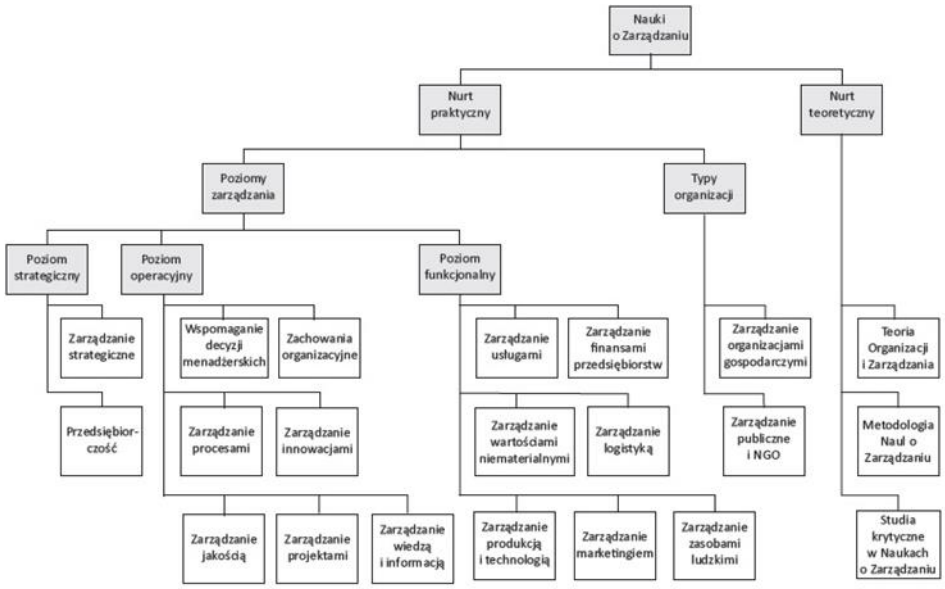
Marketing uchodzi według doniesień literaturowych za dość młodą dziedzinę wiedzy. Pierwsze prace o charakterze naukowym z tego zakresu datuje się na lata 1906-1911 [7]. Nietuzinkowe jest jednak podejście Ph. Kotlera – amerykańskiego autorytetu z Northwestern University – do powstania marketingu, którym podzielił się podczas jednego ze swoich publicznych wystąpień podczas Chicago Humanities Festival [8]. Zgodnie z tezą promowaną przez Autora najobszerniejszych publikacji marketingowych, jeszcze na długo przed rewolucją przemysłową można odnaleźć dowody prowadzenia rynkowej działalności promocyjnej. Ph. Kotler odniósł się do przypowieści o Adamie i Ewie w raju, wskazując, iż wąż w tej historii wystąpił w roli pierwszego marketera, który dzięki odpowiednim technikom prezentacji produktu przekonał Ewę do skorzystania z oferty (przyjęcia jabłka).

Podobnie, jak w przytoczonej przypowieści, pierwsze definicje marketingu akcentują działania o charakterze sprzedaży czy czynnościach związanych z dystrybucja towarów [9, 10]. Za jedno z najbardziej opiniotwórczych w zakresie definiowania marketingu uchodzi Amerykańskie Stowarzyszenie Marketingu, które w 1941 r., bazując na ówczesnych pracach, opublikowało własną definicję marketingu, wskazującą, iż jest to *prowadzenie działalności skierowanej i odnoszącej się do przepływu towarów i usług*, jednak w związku z krytyką środowiska AMA zmodyfikowało definicję (wprowadzając sformułowanie: *które kierują przepływem towarów i usług*) [7]. Akcentowana w definicji dystrybucja produktów to: *działalnością praktyczną osób i instytucji uczestniczących w wymianie* (…)*, w formie zinstytucjonalizowanej przyjmującej formę rynku* [11], a rynek ten stanowi regulator procesów gospodarczych, który „doprowadza do kontaktu kupujących i sprzedających, w wyniku czego kształtuje się cena" [12]. Działania w ramach rynku obejmują zatem *całokształt transakcji kupna i sprzedaży oraz warunków, w jakich one przebiegają* [13]. Dokonując ponadto analizy źródłosłowu terminu *marketing,* ponownie należy wskazać na związek z rynkiem (z ang. *market*), od którego wywodzi się czynnościowa forma marketing (z ang. końcówka *-ing* dodana do bezokolicznika oznacza czynność ciągłą). Reasumując tę część rozważań, nie sposób nie zauważyć podobieństw dwóch dziedzin: marketingu oraz ekonomii. Obie z nich we własnych stwierdzeniach definicyjnych odwołują się do rynku, wykorzystując te same kategorie do opisu problemów, którymi się zajmują, np. konsumpcja, proces wymiany zachowania podmiotów rynkowych. I tak ekonomia to: *nauka zajmująca się badaniem zachowań podmiotów gospodarczych w dziedzinie wykorzystania ograniczonych środków, które mogą być w rozmaity sposób zastosowane w sferze produkcji, podziału, wymiany i konsumpcji* [12]. Poszukując analogii ekonomii i marketingu mowa tutaj nie tylko o rynku, ale również konsumentach – zgłaszających popyt na określone produkty (dobra materialne i usługi), determinowany pojawieniem się pewnego niedostatku, czyli niezaspokojonej potrzeby. Ale jak dowodzi analiza piśmiennictwa w zakresie ewolucji marketingu, wskazana powyżej jego podobieństwa do ekonomii wynikają w głównej mierze z faktu, iż genezy marketingu należy doszukiwać się na gruncie tej ostatniej. Najsilniej na rozwój marketingu w ramach ekonomii jako nauki wywarły wpływ: niemiecka szkoła historyczna – reprezentowana m.in. przez G. Schmollera, W. Sombarta, M. Webera, B. Hildebranda, szkoła instytucjonalna – reprezentowana m.in. przez T. Veblena, J. Commonsa, W. Mitchella, austriacka szkoła ekonomii – reprezentowana przez C. Mengera, L. Misesa, F. Hayeka, M. Rothbarda, I. Kirznera,

H. Hoppe'go), ekonomia klasyczna – reprezentowana przez A. Smitha i neoklasyczna – reprezentowana przez A. Marshall oraz ogólna teoria ekonomii. Dokonując analizy porównawczej ekonomii i marketingu można wyprowadzić również wnioski nt. związku tego drugiego również z innymi dyscyplinami. Szczególnie wyraźny jest związek zachodzący między marketingiem a socjologią, antropologią oraz psychologią w optyce ekonomicznej teorii instytucjonalnej [14, 15], w ramach której rynek traktowany jest jako *suma interakcji zachodzących pomiędzy różnymi jego podmiotami* [16].

Fundamentem, na którym uformowana została myśl marketingowa jest teoria ekonomii. Podobnie jak w przypadku nauk o organizacji czy zarządzania. Związek marketingu z tą ostatnią był akcentowany w definicjach sformułowanych przez AMA w latach 1935 oraz 1985. Pierwsza z nich (1935) wskazująca, iż marketing to: *przejaw działalności biznesowej, który skierowuje strumień produktów i usług od producenta do konsumenta lub użytkownika* [17, 18], akcentowała kluczowe elementy takie jak: funkcja menedżerska koordynacji popytu i podaży oraz określała marketing jako działalność biznesową. W związku z dyskusją nt. uwolnienia paradygmatu marketingu od wąskiego jego rozumienia i odniesienia jego reguł i zasad jedynie do organizacji dochodowych podjęto próbę redefinicji działalności marketingowej, która ostatecznie przyjęła brzmienie (1985): *proces planowania i realizacji pomysłu, ceny, promocji i dystrybucji idei, produktów i usług w celu doprowadzenia do wymiany zaspokajającej cele jednostek i organizacji* [19]. W dalszym ciągu przypisywano marketingowi funkcje menedżerskie, jednak wyrażające się w realizacji kompozycji 4P (marekting-mix) w procesie wymiany. Dodatkowo zrezygnowano z określenia *przejaw działalności biznesowej*, co miało stanowić odpowiedź na *kotlerowskie* postulaty do wykorzystania marketingu również w organizacjach non-profit. Jeszcze bardziej sugestywne porównanie czy przybliżenie dyscyplin: marketingu i zarządzania jest widoczne w definicji Ph. Kotlera z roku 1967, gdzie marketing to: *analizowanie, organizowanie, planowanie i kontrolowanie posiadanych przez firmę klientów, zasobów, polityk i działań z punktu widzenia zaspokojenia potrzeb i oczekiwań wybranych grup klientów dla uzyskania zysku* [20]. Niewątpliwie definicja ta koresponduje z funkcjami zarządzania zakodowanymi w definicji J.A.F. Stonera, R.E. Freemana, D.E. Gilberta, Jr.: *proces planowania, organizowania, przewodzenia i kontrolowania pracy członków organizacji oraz wykorzystania wszelkich dostępnych zasobów organizacji do osiągnięcia celów* [21].

Istnienie powiązania między marketingiem, zarządzaniem a ekonomią można wykazać również dokonując przeglądu klasyfikacji dyscyplin naukowych. Zbiór nadrzędny stanowią nauki ekonomiczne, w skład których wchodzą nauki o zarządzaniu nurtu praktycznego i teoretycznego, a te z kolei dzielą się na poziomy zarządzania oraz typy organizacji. W ramach tych ostatnich identyfikowane są subdyscypliny. I choć idea wyodrębnienia tych elementów wydaje się prosta, to w istocie rzeczy stworzenie modelu kategoryzacji subdyscyplin w naukach o zarządzaniu (w obecnej nomenklaturze: zarządzaniu i jakości) było zadaniem trudnym, a samo rozwiązanie – jak wskazują jego Autorzy – nie jest pozbawione ograniczeń i stanowi próbę porządkowania, która inicjować ma dyskusję nad *bogactwem i różnorodnością nauk o zarządzaniu* [22]. Wedle referowanej klasyfikacji marketing, a bardziej szczegółowo zarządzanie marketingiem, usytuowane zostało na poziomie funkcjonalnym, w nurcie praktycznym.



Rysunek 1. Klasyfikacja subdyscyplin w Naukach o Zarządzaniu. Źródło: [22]

Obecnie, zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego) z dnia 20 września 2018 r. w sprawie dziedzin nauki i dyscyplin naukowych oraz dyscyplin artystycznych, nauki o zarządzaniu połączono z jakością i usytuowano w dziedzinie społecznej [23], co z kolei daje podstawę do sformułowania wniosku o istnieniu zależności między marketingiem, a socjologią. Wiedza z zakresu teorii motywacji, zachowań grupowych, funkcjonowania społeczeństwa, zmienności społecznej czy uwarunkowań kulturowych [24] to jedynie przykładowe obszary socjologii, z których czerpie marketing. Szczególnie wiedza ta wykorzystywana jest w zakresie analizy zachowań nabywczych konsumentów, uwarunkowań procesu decyzyjnego oraz czynników determinujących postępowanie podmiotów rynkowych`.

Związek marketingu i socjologii można również zauważyć w definicji sformułowanej przez Ph. Kotlera treści: *marketing to proces społeczny, dzięki któremu jednostki otrzymują to czego potrzebują i pragną, poprzez tworzenie oraz wzajemną wymianę produktów i wartości* [25]. Wskazany w definicji charakter *społeczny* działań należy rozumieć jako: *odnoszący się do społeczeństwa lub jego części lub do socjologii jako nauki o społeczeństwie* [26].

Z kolei E. McCarthy dla określenia marketingu w jego makro wersji sformułował definicję, w której nie tylko akceptuje związek myśli marketingowej z socjologią, ale już wspomnianą wcześniej ekonomią: *proces socjoekonomiczny, który kieruje gospodarczym przepływem towarów i usług w celu efektywnego powiązania heterogenicznych możliwości w dziedzinie podaży z heterogenicznym popytem i realizuje krótko- i długookresowe cele społeczeństwa* [27].

Wszelkie działania, tak i te biznesowe, powinny być zgodne z ogólnie przyjętymi normami oraz wartościami. Bez wątpienia można zatem stwierdzić, iż realizacja koncepcji marketingowej powinna takowe uwzględniać, a co za tym idzie czerpać z etyki *nauki filozoficznej zajmującej się takimi zagadnieniami jak normy moralne, wzory zachowanń, wartości czy oceny* [28]. Za związkiem marketingu z etyką, m.in. przemawia

wieloletnia dyskusja nt. etyczności działalności marketingowej. Z natury rzeczy, koncepcja marketingowa koresponduje z zasadami moralnymi i etycznym funkcjonowania na rynku. Niestety wiele organizacji stosuje działania pseudomarketingowe (w tym w szczególności pseudopromocyjne), co kształtuje niekorzystny wizerunek marketingu jako całokształtu działań operacyjnych, ale i filozofii biznesu. Należy podkreślić, iż negatywny odbiór marketingu nie jest wynikiem jego istoty, a działań patologicznym w tym obszarze. Zadania marketingu koncentrują się na kliencie i jego potrzebach, ale również skupione są na zaspokojeniu potrzeb społeczeństwa jako całości. Zdaniem Ph. Kotler *prawdziwy marketing to marketing sprawiedliwy* [29].

W szczególności realizacja marketingowych celów strategicznych i operacyjnych wynikających z funkcjonowania organizacji na rynku odnosi się do etyki biznesu, z którą związana jest m.in. koncepcja społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR). CSR można zdefiniować jako *filozofię prowadzenia działalności gospodarczej, która zobowiązuje przedsiębiorstwa do zrównoważonego rozwoju z respektowaniem zasad ekonomii, ekologii i etyki* [30]. Realizacja koncepcji biznesu społecznie odpowiedzialnego związane jest z utrzymywaniem równowagi w trzech obszarach: ekonomicznym, społeczno-gospodarczym i środowiskowym, z poszanowaniem zasad etycznych przez podmioty gospodarcze, a dodatkowo podejmowane aktywności na rynku ukierunkowane są na szeroko pojętą grupę odbiorców – wszystkich interesariuszy organizacji [31]. Z ideą tej koncepcji koresponduje definicja marketingu sformułowana przez AMA w 2007 roku: *działalność, zbiór instytucji i procesów tworzenia, komunikowania, dostarczania oraz wymiany ofert posiadających wartość dla klientów, odbiorców i partnerów oraz społeczeństwa jako całości* [32]. Należy dodać, iż realizacja koncepcji CSR w obszarze marketingu często identyfikowana jest z przeciwdziałaniem nadmiernej konsumpcji, gdzie marketing wykorzystuje swoje instrumentarium, by kreować zachowania nabywcze. Pojęcie zrównoważonej konsumpcji nie wyczerpuje jednak wykazu działań marketów w ramach CSR.

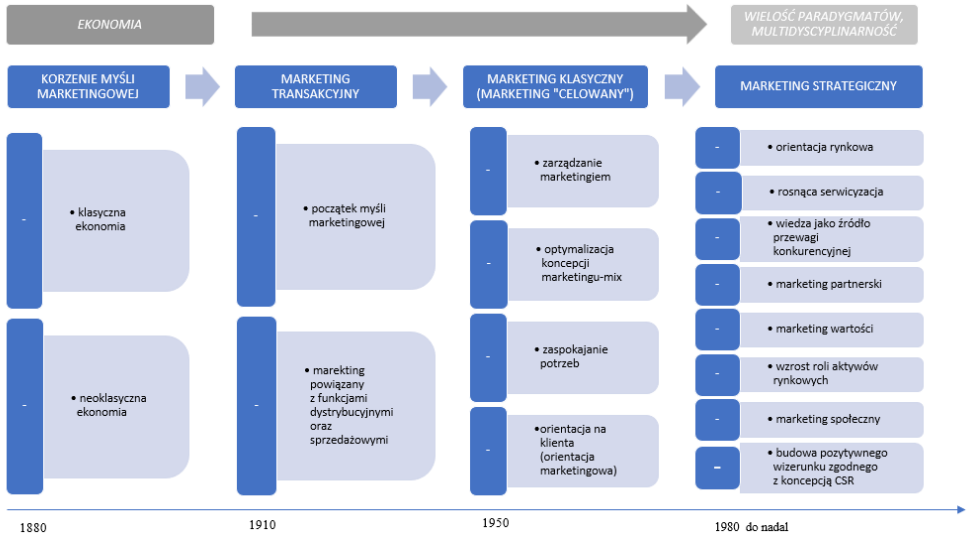
W konsekwencji przyjęcia przez marketerów koncepcji CSR w obszarze działalności marketingowej narodził się marketing społeczny rozumiany jako *wykorzystanie technik marketingowych w celach niekomercyjnych, na potrzeby realizowania kampanii społecznych w takich obszarach jak: edukacja, ochrona zdrowia, środowisko naturalne, prewencja wypadków, wzrost zaangażowania społecznego mieszkańców oraz rozwiązanie ich społecznie istotnych problemów* [33]. Ponadto w ramach CSR można mówić o Caused Related Marketingu (CRM) oraz marketingu zrównoważonym. Społeczne oblicze marketingu ujawniła m.in. definicja AMA cytowana powyżej, gdzie rozszerzono grono podmiotów wymiany o społeczeństwo. Zmieniła się optyka organizacji, które nie tyle analizowały swoje działania rynkowe w kontekście głównego, czyli biznesowego profilu działalności, ale w kontekście odpowiedzialności za sprawy społecznie istotne. A sam CRM stał się *koncepcją łączącą cele wewnętrzne, tj. wzrost sprzedaży i większy zysk, z celami zewnętrznymi związanymi z próbą rozwiązywania i nagłaśniania ważnych problemów społecznych* [30]. Wyłonienie koncepcji marketingu zrównoważonego było odpowiedzią na problemy społeczeństw konsumpcyjnych. Zgodnie z tą koncepcją marketing w dalszym ciągu wykorzystuje kompozycję instrumentów 4P, ale rozszerza wiązkę realizowanych celów. Zgodnie z definicją marketing zrównoważony to: *proces obejmujący planowanie, wdrażanie oraz kontrolę kształtowania produktu, cen, promocji i dystrybucji, pozwalający na zaspokojenie potrzeb społecznych,*

osiągnięcie celów organizacji oraz troskę o środowisko naturalne [34-36]. Społeczny wymiar marketingu stanowi również ważny wyróżnik tożsamości organizacji, który komunikują w procesie brandingu, kształtując tym samym wizerunek jednostki wrażliwej na społeczne, ekologiczne czy moralne problemy.

Definicji AMA z roku 2007 pozwala wysunąć jeszcze jeden wniosek, dotyczący zainteresowania nauki o marketingu. Są to mianowicie ludzkie zachowania odnoszące się do *tworzenia, komunikowania, dostarczania oraz wymiany ofert*. Ten sam przedmiot zaintersowania można zaobserwować m.in. na gruncie następujących nauk: socjologii ze szczególnym uwzględnieniem aspektów kulturowych (warunkujących zakres i istotę podejmowanych aktywności marketingowych), psychologii, nauki o komunikowaniu, nauki o polityce, ekonomii i zarządzaniu [37]. Oczywiście w analizowanym tutaj przypadku można mówić tylko o częściowym pokrywaniu się przedmiotu zainteresowania różnych dyscyplin, niemniej jednak z punktu widzenia najdoskonalszego poznania podmiotów wymiany rynkowej (w tym ich potrzeb, preferencji czy determinant decyzji) doświadczenia i wiedza z różnych obszarów w znaczący sposób ułatwia marketingowi to zadanie. Szerzej o związku marketingu z ww. dyscyplinami przedstawiono w dalszej części opracowania.

Z działalności operacyjnej marketerów wynika ponadto związek marketingu z dyscyplinami, które pozwalają m.in. oszacować wyniki działań marketingowych, dochody gospodarstw domowych, wielkość popytu, dokonać segmentacji rynku czy przeprowadzić test akceptacji ceny. W tych przypadkach nie sposób nie wspomnieć o czerpaniu marketingu m.in. ze statystyki [38], ekonometrii czy finansów [39]. Proces prowadzenia analiz i symulacji wspierany jest coraz częściej systemami komputerowymi, a tu jawi się kolejne powiązanie marketingu, tym razem z informatyką, czy bardziej szczegółowo z technologiami informacyjnymi.

Ewolucja marketingu skutkowała zmianą jego tożsamości. Początkowo, bardzo wąskie rozumienie, ograniczające się jedynie do działań dystrybucyjnych czy sprzedażowych, z czasem uległo zmianie, a termin *marketing* okazał się być bardziej pojemny znaczeniowo. Nie tylko zmienił się obiekt zainteresowań (początkowo najistotniejszy produkt ustąpił miejsca konsumentowi, a sam przejął funkcje instrumentu marketingowego, oddając prymat wyższości odbiorcy – konsumentowi, by na dalszym usytuować w centrum wszelkich działań marketingowych szersze grono interesariuszy), ale również urozmaicane zostały narzędzia i sposoby oddziaływania na rynek. Badania nad istotą marketingu dowiodły jego związek z wieloma dyscyplinami. Częściowe pokrywanie się przedmiotu zainteresowania różnych dyscyplin daje szansę na pełniejsze zrozumienie potrzeb, preferencji i zachowań podmiotów rynkowych, a przez to doskonalszą obsługę segmentów. Ewolucyjny rozwój marketingu zaprezentowano na rysunku 2.



Rysunek 2. Ewolucyjny rozwój marketingu. Źródło: opracowanie własne na podstawie [40-43]

3. Ewolucja myśli marketingowej

Zmienność otoczenia stanowi istotny czynnik determinujący zmiany również w działalności marketingowej. Ewolucyjne i stopniowe rozszerzenie zasięgu marketingu, a co za tym idzie, wykorzystanie reguł i zasad marketingowych w wielu różnych branżach wpłynęło na mnożenie się zadań realizowanych przez służby marketingowe.

Przeobrażenie marketingu związane jest z holistyczną jego koncepcją, wedle której, genezy marketingu należy szukać w ekonomicznym modelu wymiany, dotyczącym nie tylko dóbr materialnych, ale również produktów niematerialnych, gdzie istotne jest współtworzenie wartości i wypracowanie wzajemnych relacji między podmiotami wymiany [44, 45].

Ekspansja myśli marketingowej skutkowała powstaniem wielu nowych paradygmatów, które ukazały zacieranie się granic między różnymi dyscyplinami. Adaptacja reguł i zasad marketingowych w różnych obszarach ludzkiej działalności doprowadziła do sytuacji, w której zaczęto obserwować konwergencję różnych dyscyplin. Złożoność przedmiotu wymiany, specyficzny rynek docelowy czy nietuzinkowe instrumentarium marketingowe są wynikiem holistycznej koncepcji marketingu wyrażającej się w *rozwijaniu, projektowaniu i wdrażaniu programów marketingowych, procesów i działań, które uwzględnia szerokie ujęcie i wzajemne zależności* [46]. Marketerzy hołdujący wyżej wymienionej koncepcji, wskazują, iż w marketingu wiele aspektów należy wziąć pod uwagę, co wymaga analizy przypadków w szerszej perspektywie.

Nowe paradygmaty marketingu dają szansę na poszerzenie eksploracji. Nie należy więc schematycznie oceniać zachowania konsumentów, ale postrzegać tych ostatnich jako ludzi, których gatunek został uformowany na drodze ewolucji. Okazuje się, że antropologia, psychologia czy lingwistyka mogą wnieść istotny wkład w skuteczność podejmowanych działań marketingowych. Badacze antropogenezy analizują sposób formowania się dawnych więzi społecznych, zasad funkcjonowania pierwszych grup oraz procesów myślowych będących udziałem wczesnych relacji społeczenych [47].

Genezy marketingowego procesu wymiany pomiędzy sprzedającym a konsumentem doszukiwać się należy w ekonomii (o czym była już mowa wcześniej), jednak należy zauważyć, iż dominujący nurt, w ramach którego decyzje nabywcze konsumentów determinowane są jedynie przesłankami racjonalnymi staje się tracić na aktualności, na rzecz innych. Coraz częściej formułuje się krytykę wobec pełnej racjonalności podmiotów biorących udział w procesie wymiany. Okazuje się bowiem, iż w procesie zaspokajania swoich potrzeb konsumenci nie tylko dążą do maksymalizacji otrzymywanych wartości, ale często są stymulowani bodźcami, które uruchamiają podświadome wnioskowanie, oparte na skrótach myślowych, nawykach czy skojarzeniach. Dorobek ekonomii behawioralnej cieszy się coraz większym zainteresowaniem [47, 48].

Według L. Robbinsa ekonomia to dyscyplina koncentrująca zainteresowania na *ludzkich zachowaniach jako stosunek między danymi celami i ograniczonymi środkami o alternatywnych zastosowaniach* [49]. Ciekawą postawę reprezentują behawioryści, którzy odrzucili teorię M. Friedmana o pełnej racjonalności, przyjmując koncepcję zaproponowaną w 1956 r. przez H. Simona. W myśl tejże o ograniczonej racjonalności, należy upatrywać w decyzjach nabywczych konsumentów nie przesłanek zdroworozsądkowych opartych na pełnej informacji, ale częściej analizować je jako decyzje oparte na niepełnej informacji, a co za tym idzie tylko wystarczającego poziomu użyteczności (nie maksymalnego) dla konsumenta. W roku 1979 za sprawą rozprawy A. Tversky oraz D. Kahneman do teorii ekonomii wprowadzono również psychologiczne podstawy zachowań ludzi [48].

Praktyka pokazuje, że skuteczność działań z zakresu marketingu jest determinowana czynnikami psychologicznymi. Konsument kieruje się emocjami, nastrojem, ale również instynktem [50] w procesie zaspokajania potrzeb. Częstokroć sam nie jest ich świadomy, stąd też ogromne znaczenie przypisuje się wiedzy o pracy mózgu człowieka, która może mieć ogromny związek ze skutecznością realizowanych strategii marketingowych. Okazuje się, że teoria leniwego mózgu czy inklinacja negatywna mogą stanowić istotny wyznacznik działań marketera.

Paradoksalnie mózg człowieka jest skłonny nagradzać brak aktywności (teoria leniwego mózgu), traktując ją jako formę oszczędności zasobów czy racjonalne gospodarowanie zasobami energii. Stąd też apele reklamowe powinny charakteryzować się dużym stopniem komunikatywności, który nie będzie wymuszał na potencjalnym odbiorcy komunikatu wdrożenia złożonych procesów wynikających ze wzmożonych prac intelektualnych. Z punktu widzenia działalności marketingowej ważne jest również poznanie natury człowieka w zakresie dostrzegania w pierwszej kolejności bodźców o charakterze negatywnym, kojarzonych przez mózg jako tych związanych z zagrożeniem) – inklinacja negatywna. W tym momencie należy podkreślić, iż wiedza z zakresu biologii, antropologii i psychologii często są nierozłączne. Inklinacja negatywna sterująca zachowaniami człowieka, w tym też zachowaniami nabywczymi, powoduje, że zauważalna jest naturalna tendencja do minimalizowania strat kosztem potencjalnych zysków, a dodatkowo może doprowadzić do wyciszenia bodźców innych niż negatywne [47].

Czerpanie marketingu z innych dziedzin wydaje się być nie tylko naturalną konsekwencją przenikania się pewnych naukowych problemów, ale wynika często z poszukiwania sposobów na jeszcze skuteczniejsze działania. I tak dzieje się w przypadku wykorzystania przez marketerów instrumentarium medycznego do zdiagnozowania

potrzeb konsumentów, ale i efektów podjętych wysiłków marketingowych. W tym obszarze szczególnie widoczny jest związek marketingu z biologią czy bardziej szczegółowo z neurobiologią zajmującą się badaniem układu nerwowego.

Neuronauka pozwala zdiagnozować marketerom umysł konsumenta i zidentyfikować emocje determinujące jego pracę czy funkcjonowanie. J. LeDoux zajmujący się studiami nad genezą emocji przyjął stanowisko, iż są one *ewolucyjnym skarbem przewyższającym inteligencję wszystkich umysłów* (…) [51]. Dorobek naukowców w zakresie neuronauki pozwolił na wykształcenie metod biometrycznych, które oparte są na pomiarze sygnałów emitowanych przez organizm. W ramach tych metod wykorzystuje się np. badanie EEG, czyli śledzenie fal mózgowych kształtowanych pod wpływem emocji wywołanych przez bodziec tj. produkt. Kolejną metodą jest pomiar reakcji skórno-galwanicznej (GSR), który pozwala na określenie poziomu pobudzenia nabywcy powodujący sięganie po produkt. W końcu badany jest ruch gałek ocznych (eyetracking), dzięki któremu można zdiagnozować elementy, na których odbiorca spotu reklamowego skupił uwagę, ale i wskazać kolejność zapoznawania się elementami reklamy. To tylko przykłady działań wykorzystujących dokonania neuronauki w marketingu, które uchodzą za skuteczne. Za inwestycją w tego typu projekty przemawia np. wypowiedź dyrektor marketingu firmy Segafredo Zanetti Poland podkreślająca opłacalność tego typu przedsięwzięć, które przełożyło się na trafniejsze oddziaływanie spotu. [51].

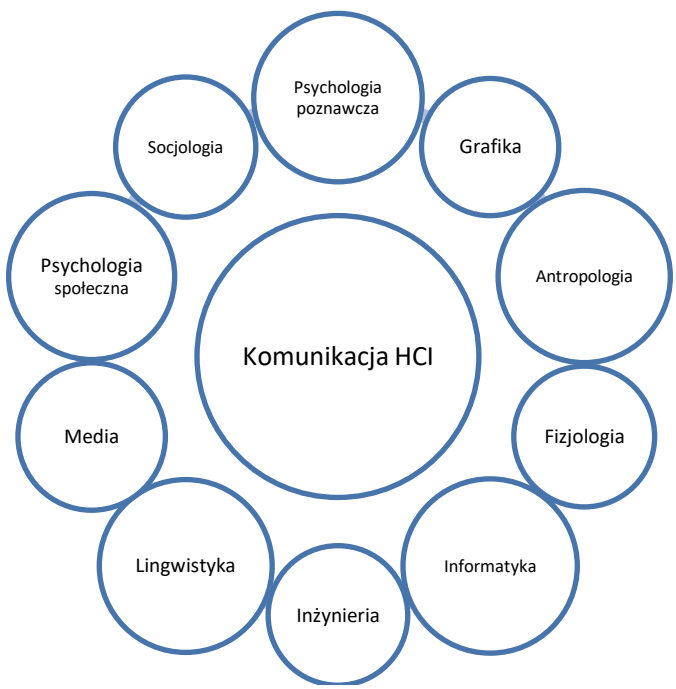
Neuronauka (w tym nerodesign), ale i psychologia czy chemia wykorzystywane są też w działaniach z zakresu marketingu sensorycznego, który w ramach holistycznego podejścia oddziałuje na wszystkie zmysły konsumenta. Rośnie aktywność firm w procesie wyboru przestrzeni sprzedażowych, budowania w nich odpowiedniej atmosfery, w tym dbałości o estetykę wizualną (psychologia kolorów – swoista komunikacja kolorystyczna) oraz estetykę dźwiękową (odpowiedni dobór oprawy muzycznej, ale nawet dźwięk otwieranego opakowania wydaje się być istotny dla konsumenta jak twierdzi Ch. Spence z Oxfordu). Nie bez znaczenia jest również intensywność zapachów w miejscach sprzedaży i ich rodzaj (logo zapachowe to wynik pracy wielu specjalistów – nie tylko w zakresie chemii). Dodatkowo, doświadczenia zmysłowe klienta mogą zostać wzmocnione elementami (bodźcami) smakowymi, np. lampka szampana oraz słodycze wręczane podczas otwarcia nowego punktu sprzedaży [52, 53]. Okazuje się więc, iż praca specjalistów z zakresu projektów opakowań, grafików czy projektantów wnętrz wzbogacona jest wynikami analiz zachowań i emocji wywołanych u konsumentów.

Wyniki badań nad funkcjonowaniem mózgu człowieka wykorzystywane są również w koncepcji marketingu doświadczeń. W ramach tej koncepcji identyfikowane są następujące moduły: sensoryczny (wskazany powyżej), emocjonalny, intelektualny, behawioralny i relacyjny [54].

Działania marketingu tradycyjnego coraz częściej realizowane są na zasadach komplementarności z tymi w sieci internetowej. Elementarnym procesem realizowanym w ramach strategii marketingowej jest wciąż komunikacja, nieco inna, wymuszająca użycie innych środków wyrazu oraz instrumentów czy kanałów komunikacji. Skuteczny przekaz w sieci może odbywać się jedynie przy założeniu, iż odpowiednio zdiagnozowana zostanie istota komunikacji na linii człowiek-komputer (HCI – *Human-Computer Interaction*). W tym aspekcie konieczna jest współpraca ze specjalistami ds. szeroko pojętego IT, w tym grafików, specjalistów inżynierii oprogramowania czy projektowania stron internetowych, specjalistów ds. pozycjonowania witryn czy

analityki webowej. Znajomość warunków środowiska (kontekstu), w których realizowany będzie proces dwustronnego przekazu informacji wymaga również znajomości szerszego kontekstu, czyli znajomości antropologii, fizjologii, psychologii oraz socjologii (rys. 3) [55]. Współpraca zespołów interdyscyplinarnych w ramach produktów HCI ma skutkować ich dopasowaniem do potrzeb użytkowników, prostotą obsługi, ergonomią interfejsu użytkownika, a także wysoka użytecznością.

Nowe media sprawiły, że komunikacja stała się szybszą, a komunikaty przekazywane są w postaci krótkich treści, grafik-memów, emotikon. Profesor J. Bralczyk stwierdził, iż: *Żyjemy w świecie komunikacji tak bardzo, że czasami zastępuje on nam świat doznawany zmysłami* [56]. Tradycyjna lingwistyka wydaje się być już niewystarczająca do zdiagnozowania nowego języka w sieci. Coraz częściej mówi o *cybersemantyce*, będącej *zbiorem zasad i modeli pozwalających odpowiedzieć na pytania, jak odbiorca e-komunikatu postrzega grafemy, fonemy, leksemy, składnię, poetykę tekstu oraz wartość stylistyczną w kontekście odbieranego tekstu. „Cybersemantyka" zajmuje się projektowaniem, konstruowaniem i modyfikowaniem komunikatów pod kątem ich percepcji, sugestywności, wymiaru emocjonalnego i wiarygodności w cyberprzestrzeni.* (…) [57].



Rysunek 3. Interdyscyplinarność komunikacji człowiek-komputer. Źródło: [55]

Marketerzy wykorzystują nowe środowisko – internetowe, do tworzenia społeczności i grup fanów sprzyjających produktowi czy marce. Socjologiczne badania nt. funkcjonowania tych społeczności wydają się być niezwykle istotne z punktu widzenia planowania działań marketingowych. Wartym podkreślenie jest również fakt, iż nie tylko przeobrażeniu uległ proces komunikacji, ale sam konsument przeistoczył się prosumenta (*Za prosumenta uznaje się obecnie także taką osobę, która opisuje bądź komentuje na stronach internetowych produkty/marki, dzieląc się swoją wiedzą,*

spostrzeżeniami z innymi klientami, ale także z producentami) [58]. Internauci nie tylko stają się odbiorcami treści, ale je współtworzą i dystrybuują, a to za sprawą możliwości technologii informacyjno-komunikacyjnych zakodowanych w koncepcji Web 2,0. Idąc o krok dalej, komunikacja marketingowa 3,0 pozwala na wykorzystanie technologii, które mają tworzyć użyteczności ułatwiające selekcję nadmiaru informacji, a przez to optymalizację potrzeb użytkowników [59]. Z kolei Ph. Kotler wskazuje na marketing 4,0 – koncepcję łączącą interakcję online i offline między klientami i organizacją, bazującą również na sztucznej inteligencji i interakcją między maszynami celem wzmocnienia zaangażowania klientów [60].

Nowe media, w tym w szczególności sieć internetowa, dały asumpt do stworzenia nietuzinkowych kanałów komunikacyjnych, które w swojej prostocie funkcjonowania dają marketerom ogromne możliwości. Mowa tutaj o urządzeniach smart, które wpisują się w koncepcję Internet of Things. Dzięki transmisji danych między urządzeniami a komputerami czy aplikacjami mobilnymi proces komunikacji marketingowej zmienił swoją formę (funkcja komunikacyjna urządzenia). W procesie tym wykorzystywane są *beacony* – nieduże urządzenie z wbudowanym chipem *Bluetooth* oraz wydajną baterią. Urządzenie typu smart spełnia funkcję informacyjną – dostarczając informacje klientom, ale i badawczą – przekazując wiele danych o klientach (m.in. dotyczących ich zachowań nabywczych i wariantów poruszania się w przestrzeni sprzedażowej). Dodatkowo *beacony* pełnią funkcję promocyjną, stanowiąc instrument aktywizacji sprzedaży, tym samym budując również image organizacji/marki (funkcja wizerunkowa). Urządzenie typu smart daje również możliwości prowadzenia klienta w przestrzeni sklepowej (funkcja nawigacyjna) [61]. Wykorzystanie *beaconów* jest zasadne, szczególnie w kontekście rosnącej smartfonizacji [62] jak również realizacji koncepcji marketingu 4.0 – która łączy interakcje online, ale i tę poza siecią [60]. Dzięki wykorzystaniu sztucznej inteligencji w ramach ww. koncepcji możliwe jest zwiększenie łączności międzyludzkiej celem wzmocnienia zaangażowania klientów (głównie *netizentów* – obywateli sieci) i tym samym wsparcie relacji między klientami i organizacją (marketing relacji).

Równie ciekawym i coraz popularniejszym rozwiązaniem stają się kooperacje marketerów z programistami w ramach koncepcji marketing gaming (marketing skierowany do grupy docelowej graczy) czy advergaming (połączenie reklamy i gier komputerowych, plasowanie produktu w grach – rysunek 4) [63, 64].

Rysunek 4. Przykład advergamingu w grze Mario Kart 8. Źródło: opracowanie własne na podstawie [65]

Realizacja koncepcji marketingowej wymaga kreatywności, tak na etapie planowania nowego produktu, wdrażania rozwiązań innowacyjnych, projektowania opakowań czy strategii promocyjnych, przygotowanie gadżetów firmowych oraz upominków [66].

Jeśli sztuka zostanie zdefiniowania jako: *dziedzina działalności artystycznej wyróżniana ze względu na reprezentowane przez nią wartości estetyczne; też: wytwór lub wytwory takiej działalności* [67] to niewątpliwie można w myśl tej definicji znaleźć analogię z działalnością z zakresu marketingu. Współpraca marketerów z grupą plastyków, garfików, muzyków i kompozytorów, pracowników kreatywnych agencji reklamowych, inżynierów B+R i in. specjalistów wydaje się być nieunikniona, a dodatkowo powoduje ona efekt synergii [68-70]. Z jednej strony w działaniach operacyjnych marketerzy wymagają wsparcia artystów, ale z drugiej strony podmioty na rynku szeroko pojętej kultury i sztuki wdrażają marketing do swojej strategii rozwoju, w ramach koncepcji arts marketingu [71].

Ekspansja myśli marketingowej w różne dziedziny ludzkiej działalności jest procesem permanentnym, co w konsekwencji powoduje dywersyfikację instrumentarium oddziaływania na rynek oraz rozszerzenie zakresu pojęć konstytuujących się na koncepcję marketingową. Szczególnie w ostatnich latach widoczny jest trend przenoszenia większości działań marketingowych do sieci, w odpowiedzi na coraz szerszy i łatwiejszy dostęp do Internetu, rosnącej smartfonizacji, czy wzrastającej liczby społeczności „sieciowych".

4. Podsumowanie

Rozważania prezentowane w niniejszym opracowaniu prowadzone były wokół tezy mówiącej, iż: Marketing jest interdziedzinową dyscypliną tak o charakterze teoretycznym, jak i praktycznym. Na bazie studiów literaturowych oraz analizy stwierdzeń definicyjnych wskazujących na istotę marketingu, podjęto próbę wykazania związku działalności marketingowej z wieloma dyscyplinami, wśród których wymienić można m.in.: ekonomię, zarządzenie, socjologię, antropologię, psychologię, filozofię, etykę, informatykę, medioznawstwo, nauki przyrodnicze czy medycynę.

W opracowaniu autorka stworzyła wykaz dyscyplin, z których czerpie marketing, starając się przy tym przedstawić podejście kompleksowe do problemu – podczas, gdy wiele opracowań naukowych w tym zakresie skupia uwagę jedynie na związku myśli marketingowej z jedną wybraną dziedziną. Wskazanie multidyscyplinarnego charakteru marketingu ma na celu zwrócenie uwagi na konieczność wykorzystania osiągnięć różnych dziedzin celem zwiększenia skuteczności strategii marketingowych.

Na bazie prowadzonych badań typu desk research należy wskazać, iż artykuł nie ma charakteru wyczerpującego. Wielokontekstowe przemiany, jakim podlega marketing dają szansę na identyfikację kolejnych jego relacji międzydyscyplinarnych, a co za tym idzie prezentowany tutaj materiał stanowi jedynie wstęp do głębszych rozważań czy dyskusji na temat tożsamości i wizerunku myśli marketingowej. W świetle powyższych rozważań można przyjąć, iż dynamika zmian w otoczeniu rynkowym i makrootoczeniu wpływa na poszerzenie horyzontu postrzegania działalności marketingowej (co ma swoje odzwierciedlenie w kolejnych definicjach marketingu). Ponadto, dyscypliny związane z marketingiem można multiplikować (trudno przygotować zamknięty wykaz), a co za tym idzie, zadaniem, które należałoby postawić jest identyfikacja czarnego łabędzia Taleba wśród wszystkich dyscyplin, będącego rzadkością – czyli tutaj nie wykazujących związku z marketingiem [72].

Literatura

1. Wilkie W.L., Moore E.S., *What Does the Definition of Marketing Tell Us About Ourselves?*, American Marketing Association, nr 26(2), 2007, s. 269-276.
2. Vargo S.L., Lusch R.F., *Evolving to a New Dominant Logic for Marketing*, Journal of Marketing, rr 1, 2004, s. 1-17.
3. Kamiński J., *Historical Marketing Research – Barriers to Conducting it and its Importance*, Economic and Regional Studies, Nr 1, 2021, s. 108-126.
4. Mazurek-Łopacieńska K., *Marketing wobec wyzwań posmodernizmu*, [w:] Niestrój R. (red.), *Tożsamość i wizerunek marketingu*, PWE, Warszawa 2009, s. 293-294.
5. Walczak M., Czy możliwa jest wiedza interdyscyplinarna?, Zagadnienia Naukoznawstwa, nr 1(207), 2016, s. 113-126.
6. Gara J., *Idea interdyscyplinarności I interdyscyplinarna natura wiedzy pedagogicznej*, Forum Pedagogiczne, nr 1, 2014, s. 35-54.
7. Białecki K., Czy „rozproszenie" marketingu ma wpływ na jego „tożsamość", [w:] Niestrój R. (red.), *Tożsamość i wizerunek marketingu*, PWE, Warszawa 2009, s. 15-16.
8. Chicago Humanities Festival: https://www.youtube.com/watch?v=sR-qL7QdVZQ [data dostępu: 09.02.2022].
9. Butler R., *Selling, Buying and Shipping Methods*, Alexander Hamilton Institut, New York 1911.
10. Cherington P., *The Elements of Marketing*, The Macmillan Company, New York 1920.
11. Nistrój R.E., *Istota i rola marketingu we współczesnej gospodarce*, [w:], Czubała A., Niestrój R.E., Pabian A.M., *Marketing w przedsiębiorstwie – ujęcie operacyjne*, PWE, Warszawa 2020, s. 11.
12. Nasiłowski M., *System rynkowy. Podstawy mikro– i makroekonomii*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 1998, s. 57.
13. Jabłońska A., *Rynek, popyt, podaż*, [w:] Milewski R. (red.), *Podstawy ekonomii. Matematyki tyle, ile naprawdę potrzeba*, PWN, Warszawa 1999, s. 97.
14. Lazer W., Kelley E.J., *Source Interdisciplinary Horizons in Marketing*, Journal of Marketing, tom 25, nr. 2, 1960, s. 24-30.
15. Izberk-Bilgin E., *An interdisciplinary review of resistance to consumption, some marketing interpretations, and future research suggestions*, Consumption Markets & Culture, Nr 3, 2010, s. 299–323.
16. Kozielski R., *Ewolucja marketingu – wymiar historyczny i naukowy*, [w:] Grzegorczyk W. (red.), *Marketing w obliczu nowych wyzwań rynkowych. Księga jubileuszowa z okazji 70-lecia Profesora Gregora*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013, s. 81-98.
17. Kamiński J., *Wnioski na temat zakresu nauki o marketingu w świetle definicji marketingu AMA*, Zagadnienia Naukoznawstwa, 4(210), 2016, s. 585-610.
18. Keefe L.M., *What is Marketing?*, Marketing News, September 15, 2004, s. 17-18.
19. Kamiński J., *Nowa definicja marketingu AMA*, Marketing i Rynek, nr 5, 2009, s. 7-12.
20. Kamiński J., *Wnioski na temat zakresu nauki o marketingu w świetle definicji marketingu AMA*, Zagadnienia Naukoznawstwa, nr 4 (210), 2016, s. 585-610.
21. Stonera J.A.F., Freemana R.E., Gilberta D.E., Jr., *Kierowanie*, PWE, Warszawa 2001, s. 20.
22. Cyfert Sz., Dyduch W., Latusek-Jurczak D., Niemczyk J., Sopińska A., *Subdyscypliny w naukach o zarządzaniu – logika wyodbrębnienia, identyfikacja modelu koncepcyjnego oraz zawratość tematyczna*, Organizacja i Kierowanie, 1, 2014, s. 37-48.
23. Rozporządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 20 września 2018 r. w sprawie dziedzin nauki i dyscyplin naukowych oraz dyscyplin artystycznych, nauki o zarządzaniu połączono z jakością i usytuowno w dziedzinie społecznej (Dz.U. 2018, poz. 1818).
24. Sztompka P., *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2012.

25. Kotler Ph., Armstrong G., Saunders J., Wong V., *Marketing. Podręcznik europejski*, PWE, Warszawa 2002.
26. PWN, https://sjp.pwn.pl/sjp/spoleczny;2523113.html [data dostępu: 19.03.2022].
27. McCarthy E., *Basic Marketing*, A Managerial Approach, Illinois 1981, [za:] Białecki K., *Czy „rozproszenie" marketingu ma wpływ na jego „tożsamość"*, [w:] Niestrój R. (red.), *Tożsamość i wizerunek marketingu*, PWE, Warszawa 2009, s. 17.
28. Adamik A., Nowicki M., *Etyka i społeczna odpowiedzialność biznesu*, [w:] Zakrezwska-Bielawska A. *Podstawy zarzadzania*, Wydawnictwo Nieoczywiste, Kraków 2017, s. 493-529.
29. Kotler Ph., Kartajaya H., Setiawan I., *Marketing 3,0*, MT Biznes Ltd., Warszawa 2010, s. 190-191; [za:] Drapińska A., *Etyka w marketingu – czy marketing jest etyczny?*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 875, Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu, nr 41, t. 2, 2015, s. 229-239.
30. Witek L., *Koncepcja społecznej odpowiedzialności biznesu a marketing*, [w:] Niestrój R. (red.), *Tożsamość i wizerunek marketingu*, PWE, Warszawa 2009, s. 380-387.
31. Wolska G., *CSR jako współczesna koncepcja prowadzenia działalności gospodarczej. Zaangażowanie w ideę CSR przedsiębiorstw w Polsce*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Ekonomia nr 347, WN UEWr, Wrocław 2014, s. 533-542.
32. Kamiński J., *Nowa definicja marketingu AMA*, Marketing i Rynek, nr 5, 2009, s. 7-12.
33. Kamiński J. *Jak bardzo spoełczny jest marketing społeczny (cz. 1)*, Marketing i Rynek, nr 2, 2015, s. 2-9.
34. Brzustewicz P*., Marketing zrównoważony jako źródło przewagi konkurencyjnej*, Handel Wewnętrzny, nr 5, 2010, s. 11-19.
35. Kamiński J., *Zrównoważony marketing w zrównoważonym świecie – cz. 1*, „Marketing i Rynek, nr 2, 2019, s. 3-15.
36. Kamiński J., *Zrównoważony marketing w zrównoważonym świecie – cz. 2*, „Marketing i Rynek, nr 3, 2019, s. 3-16.
37. Kamiński J., *Czego na temat przedmiotu i zakresu nauki o marketingu można się dowiedzieć z definicji marketingu?*, Marketing i Rynek, nr 7, 2013, s. 2-8.
38. Dębkowska K., Metody statystyczne w segmentacji rynku, Ekonomia i Zarządzanie, nr 4183-, 2010, s. 183-193.
39. Shkvarchuk L., Slav'yuk R.,*Households' credit demand: Main trends and characteristics for Ukraine*, Banks and Bank Systems, nr 16(3), 2021, s. 13-22.
40. Kowalski P., *Marketing a orientacja rynkowa przedsiębiorstwa – ewolucja podejścia*, [w:] Niestrój R. (red.), *Tożsamość i wizerunek marketingu*, PWE, Warszawa 2009, s. 71-83.
41. Niestrój R.E., *Istota i rola marketingu we współczesnej gospodarce*, [w:] Czubała A., Niestrój R.E., Pabian A.M., *Marketing w przedsiębiorstwie – ujęcie operacyjne*, PWE, Warszawa 2020, s. 11-37.
42. Pabian A., *Rynkowa orientacja szkół wyższych w Polsce – uwarunkowania, wyznaczniki, prawidłowości*, Wydawnictwo Naukowe Wyższej Szkoły Biznesu w Dąbrowie Górniczej, Dąbrowa Górnicza 2016, 65-66.
43. Brunswick G.J., *A Chronology Of The Definition Of Marketing*, Journal of Economics and Business Research, tom 12, nr 2, 2014, s. 105-114.
44. Keller, K.L., Kotler, P., *Marketing Management*, Upper Saddle River, Pearson Prentice Hall, 2006.
45. Vargo, S.; Lusch, R.F., *Evolving to a New Dominant Logic for Marketing*, Journal of Marketing, 2004, Vol. 68, s. 1-17.
46. Kotler, Keller-Ph. Kotle, Keller K.L., *Marketing*, Dom Wydawniczy REBIS, Poznań 2015, s. 20.
47. Szade S., *Przede wszytskim człowiek – jak wiedzę o ludzkim umyśle przełożyć na skuteczność działań marketingowych*, Marketer +, nr 5(43), 2020, s. 32-33.

48. Solek A., *Ekonomia behawioralna ekonomia neoklasyczna*, Zeszyty Naukowe nr 8, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Kraków 2010, s. 21-34.
49. Robbins L., *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Macmillan, London 1932, [za:] Gorynia M., Brzezinski M., Hockuba Z., *Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XXI w. Między imperializmem a kooperacją*, Ekonomista, nr 2, 2008, s. 201-232.
50. Zygan M., *Ekonomia behawioralna – wprowadzenie do problematyki*, STUDIA I PRACE WYDZIAŁU NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA, nr 32, t. 2, *Problemy współczesnej ekonomii*, 2013, s. 9-22.
51. Frankiewicz M., Suska N., *Zajrzyj w głąb umysłu konsumenta i poznaj jego prawdziwe potrzeby*, Marketer +, nr 5(43), 2020, s. 46-51.
52. Pabian, AM., *Marketing zmysłów jako koncepcja multisensorycznego podejścia oddziaływania na konsumenta*, Marketing i Rynek, nr 7, 2019, s. 31-40.
53. Roszkowska J., Konopa M., *Jak zaprojektować opakowanie produktu, aby wywołać określone zachowania i emocje klienta*, Marketer + , nr 5(43), 2020, s. 94-99.
54. Dziewanowska K., *Nowe oblicze marketingu – koncepcja marketingu doświadczeń*, Marketing i Rynek, nr 1, 2013, s. 16-24.
55. Kostrubała S., *Komunikacja człowiek-komputer*, [w:] *Wyzwania w rozwoju postaw metodycznych projektowania systemów informatycznych zarzadzania*, Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu w Katowicach nr 128, 2013, s. 23-39.
56. Bartnik M., *Wywiad z prof. Jerzym Bralczykiem*, Marketer+, nr 3(47), 2021, s. 24-27.
57. Spyra J., Jachim A., *Nowy język w sieci – cybersemnatyka. Jak tworzyć e-komunikaty, aby kreować świadomość odbiorcy*, Marketer+, nr 5(43), 2020, s. 64-72.
58. Wolny R., *Prousmpcja i prosument n arynku e-usług*, Konsumpcja i Rozwój, nr 1(4), 2012, s. 152-163.
59. Wiktor J.W., *Komunikacja marketingowa*, PWN, Warszawa 2013, s. 272-279.
60. Kotler, Ph., Kartajaya H., Setiawan I., *Marketing 4,0. Ewra cyfrowa*, MT Biznes Ltd., Warszawa 2017, s. 55-57.
61. Sanak-Kosmowska K., Bajak M.., Filip J., Kargula N., *Uwarunkowania i przesłanki wykorzystania beaconów w mobilnej komunikacji marketingowej*, Marketing i Rynek, nr 10, 2018, s. 17-23.
62. CBOS, *Telefony komórkowe czy smartfony?*, Komunikat z badań CBOS, nr 116, 2021.
63. Bombol P., Bolek K., *Gaming marketing szansa dla każdej marki*, Sprawny.marketing – Magazyn o skutecznym i ekonomicznym marketingu, nr 2(13), 2020, s. 119-124.
64. Pabian A.M., *Komunikacja rynkowa przedsiębiorstwa*, [w:] Czubała A., Niestrój R.E., Pabian A.M., *Marketing w przedsiębiorstwie – ujęcie operacyjne*, PWE, Warszawa 2020, s. 133-163.
65. Gra Mario Kart 8.
66. Iwanowska V, *Gadżety i upominki reklamowe receptą na trudne czasy*, Marketer+, nr 5(43), 2020, s. 124-126.
67. PWN, https://sjp.pwn.pl/sjp/sztuka;2527254.html [data dostępu: 1.04.2022].
68. Harzyńska W., *10 trendów w projektowaniu graficznym na 2020 rok*, sprawny.marketings, nr 1(12), 2020, 71-75.
69. Żurawik B., Żurawik W., *Interdyscyplinarność marketingu jako nauki i sztuki*, Zarządzanie i Finanse, nr 4, 2016, s.227-233.
70. Zinkhan G.M., *Interdisciplinary Contributions to Marketing Thought*, Journal of Market Focused Management, nr 4, 1999, s. 289-294.
71. Kerrigan F., Fraser P., Özbilgin M., *Arts Marketing*, Imprint Routledge, London 2004.
72. Taleb N.N., *The black swan: the impact of the highly improbable*, Random House, New York, 2010.

Tożsamość marketingu i jego związek z innymi dyscyplinami – wybrane zagadnienia

Streszczenie
Nadrzędnym celem rozważań prezentowanych w niniejszym opracowaniu jest wskazanie związku relacyjnego, jaki zachodzi między marketingiem a innymi dyscyplinami. W rozdziale podjęto próbę wykazania interdyscyplinarnego charakteru marketingu, wynikającego między innymi z jego ekspansji na różne dziedziny ludzkiej działalności. Opracowanie powstało w wyniku analizy piśmiennictwa w zakresie przedmiotu i zakresu zainteresowań nauki o marketingu. Cel główny zrealizowano w ramach prowadzonych badań typu desk research, dokonując przeglądu definicji akcentujących różne aspekty praktyki i teorii marketingu. Analiza prowadzona w zakresie tożsamości marketingu ukierunkowana została na prezentację zespołu cech oraz właściwości, które pozwalają zidentyfikować istotę tej dziedziny oraz ukazania związku z innymi dyscyplinami. Badania pośrednie dowiodły, iż marketing należy traktować jako interdziałową dyscyplinę. Obserwowany rozwój nauki związany z rynkowymi przeobrażeniami powoduje szybki przyrost liczby specjalizacji i tym samym rozbudowę dotychczasowych klasyfikacji o nowe dyscypliny. Widoczny jest proces integracji, a niejednokrotnie przenikania się treści czy przedmiotów badania w różnych dyscyplinach. Doskonałym przykładem takiego zjawiska jest również ewolucyjny rozwój marketingu i jego interdyscyplinarne podejście tak to teorii, jak i realizowanych badań. Łączenie dorobku wielu dyscyplin niesie ze sobą wiele zalet, m.in. jest to kompleksowe podejście do problemów badawczych o wysokim stopniu złożoności, co pozwala na doskonalsze rozpoznanie zjawiska, uwzględnienie większej liczby zmiennych, a tym samym obniżenie ryzyka podjęcia nietrafnych decyzji rynkowych.
Słowa kluczowe: tożsamość marketingu, ewolucyjny rozwój marketingu, interdyscyplinarność

The identity of marketing and its relationship with other disciplines – selected issues

The main goal of the considerations presented in this text is to indicate the relational relationship between marketing and other disciplines. This chapter attempts to demonstrate the interdisciplinary nature of marketing, resulting, among other things, from its expansion into various areas of human activity. The study was created due to an analysis of the literature on the subject and scope of interest in marketing science. As part of desk research, the main goal was accomplished by reviewing the definitions that emphasize various aspects of marketing practice and theory. The analysis conducted in the field of marketing identity focused on presenting a set of features and properties that allow to identify the essence of this field and show the relationship with other disciplines. The indirect research proved that marketing should be treated as an interdisciplinary discipline. The observed development of science related to market transformations causes a rapid increase in the number of specializations and thus the expansion of the existing classifications with new disciplines. The process of integration is visible, and often the interpenetration of the content or subjects of research in various fields. A perfect example of such a phenomenon is the evolutionary development of marketing and its interdisciplinary approach to theory and research. Combining the achievements of many disciplines brings many advantages, including it is a comprehensive approach to research problems with a high degree of complexity, which allows for better recognition of the phenomenon, taking into account a more significant number of variables and thus reducing the risk of making wrong market decisions.
Keywords: marketing identity, the evolutionary development of marketing, interdisciplinarity

Anna Franaszek[1]

Przetwarzanie danych osobowych w celach marketingowych

1. Wprowadzenie

Dotychczas prawodawca nie wskazał legalnej definicji marketingu, a w zależności od źródła pochodzenia wyróżnia się ich obecnie wiele. Większość z nich jest bardzo podobna, jednakże sektor prywatny, a więc zdecydowanie w znacznej mierze związany z koniecznością podejmowania działań promocyjnych, skłania się ku definicjom bardzo ogólnym. Dużo bardziej radykalni są przedstawiciele sektora państwowego i tak oto zdaniem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów

> *przez marketing bezpośredni należy zatem rozumieć działania skierowane do wybranego adresata, których celem jest promocja usług, nakierowane na osiągnięcie efektu handlowego w postaci zwiększenia popytu na towary lub usługi oferowane przez przedsiębiorcę. Ponieważ cechą działań podejmowanych w celach marketingu bezpośredniego jest nakierowanie na osiągnięcie efektu handlowego, najczęściej w postaci zwiększenia popytu na towary lub usługi przedsiębiorcy, marketing bezpośredni obejmuje nie tylko działania o charakterze sprzedażowym, ale również jakiekolwiek działania, które służą dostarczaniu informacji, jeśli ich końcowym efektem jest zainteresowanie adresata ofertą przedsiębiorcy* [1].

Co więcej prawodawca w artykule 9 ustawy o świadczeniu usług drogą elektroniczną zdecydował się zdefiniować pojęcie informacji handlowej, zgodnie, z którym:

> *1. Informacja handlowa jest wyraźnie wyodrębniana i oznaczana w sposób niebudzący wątpliwości, że jest to informacja handlowa.*
>
> *2. Informacja handlowa zawiera:*
>
> *1) oznaczenie podmiotu, na którego zlecenie jest ona rozpowszechniana, oraz jego adresy elektroniczne;*
>
> *2) wyraźny opis form działalności promocyjnej, w szczególności obniżek cen, nieodpłatnych świadczeń pieniężnych lub rzeczowych i innych korzyści związanych z promowanym towarem, usługą lub wizerunkiem, a także jednoznaczne określenie warunków niezbędnych do skorzystania z tych korzyści, o ile są one składnikiem oferty;*
>
> *3) wszelkie informacje, które mogą mieć wpływ na określenie zakresu odpowiedzialności stron, w szczególności ostrzeżenia i zastrzeżenia* [2].

[1] ajakubowska1602@gmail.com, Zakład Prawa Cywilnego, Katedra Prawa Cywilnego i Handlowego, Wydział Prawa, Uniwersytet w Białymstoku, www.uwb.edu.pl.

Definicja ta choć z pozoru nie dotyczy działań marketingowych, to przyznać należy, iż oba pojęcia są ze sobą zbieżne i granica między nimi jest bardzo nieostra. Co więcej – nawet Prezes UKE w uzasadnieniu do jednej ze swoich decyzji wskazał jednoznacznie, iż

> *przekaz informacji handlowej oznacza „usługi, których przedmiotem jest przekazywanie, w dowolnej formie, informacji służących promocji działalności gospodarczej, w szczególności reklama, marketing bezpośredni, sponsorowanie, promocja sprzedaży i inne akcje promocyjne". Zakres przedmiotowy tego przepisu dotyczy wszelkich usług, takich jak m.in. reklama czy marketing bezpośredni, które to mają na celu promowanie konkretnej działalności gospodarczej poprzez dostarczanie na rynek informacji o niej* [3].

Tym samym wskazując, iż informacja handlowa jego zdaniem ma szerszy zakres pojęciowy, to jednak zawiera w sobie działania związane z marketingiem.

Jednak bez względu na to, które podejście do tematu uznane zostanie przez nas za bliższe należy mieć na uwadze jedną bezsprzecznie rzecz wspólną – wszystkie działania marketingowe kierowane są do ich adresatów. Zdawać by się mogło, iż tak banalne stwierdzenie nie jest istotne, jednakże z perspektywy legalnego przetwarzania danych osobowych należy je uznać wręcz za fundamentalne.

2. Definicja danych osobowych

Zgodnie z definicją zawartą w artykule 4 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 roku w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE

> *„dane osobowe" oznaczają informacje o zidentyfikowanej lub możliwej do ziden-tyfikowania osobie fizycznej („osobie, której dane dotyczą"); możliwa do zidentyfikowania osoba fizyczna to osoba, którą można bezpośrednio lub pośrednio zidentyfikować, w szczególności na podstawie identyfikatora takiego, jak imię i nazwisko, numer identyfikacyjny, dane o lokalizacji, identyfikator internetowy lub jeden bądź kilka szczególnych czynników określających fizyczną, fizjologiczną, genetyczną, psychiczną, ekonomiczną, kulturową lub społeczną tożsamość osoby fizycznej* [4].

Prawidłowe zdefiniowanie danych osobowych jest niezwykle istotne we wszystkich procesach związanych z ich przetwarzaniem, jednakże w przypadku działalności marketingowej ich znaczenie dodatkowo wzrasta ze względu na fakt, iż w przypadku złego zakwalifikowania przez administratora posiadanych danych i podejmowanie za ich pomocą kontaktu może zakończyć się nałożeniem przez Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych wysoką karą.

Niestety przedstawiony przez prawodawcę katalog otwarty danych, które należy uznać za dane osobowe, choć niezwykle praktyczny ze względu na stale pojawiające się nowe identyfikatory umożliwiające ustalenie tożsamości osoby fizycznej, pozostawia jednak brak rozstrzygnięcia w pewnych kwestiach. W przypadku danych przetwarzanych w celach marketingowych są to najczęściej adres e-mail oraz numer telefonu. Żaden z tych identyfikatorów nie został wskazany przez prawodawcę jako dana

osobowa. W tym przypadku zastosowanie ma tak często używane zarówno przez przedstawicieli doktryny i praktyków stwierdzenie „to zależy". Co do zasady zarówno w przypadku adresu e-mail, jak i numeru telefonu uznaje się je za dane osobowe jeśli nie są jedynymi danymi osoby fizycznej posiadanymi przez administratora danych. Jednakże, gdy administrator danych posiada tylko zbiór zawierający wyłącznie adresy e-mail, to konieczne jest ustalenie czy rzeczywiście jest w stanie na podstawie każdego z nich ustalić tożsamość osoby, do której należy. Na gruncie ówczesnych przepisów na stanowisku takim stał w 2005 roku organ nadzorczy w postaci Głównego Inspektora Ochrony Danych Osobowych i brak jest dotychczas publikacji wskazujących jakoby obecny Prezes Urzędu Ochrony Danych Osobowych miał odmienne poglądy w tej kwestii.

> *Adres poczty elektronicznej bez żadnych dodatkowych informacji umożliwiających ustalenie tożsamości osoby, co do zasady nie stanowi danej osobowej w rozumieniu powołanej wyżej definicji. Natomiast w wyjątkowych przypadkach, jeżeli elementy treści adresu poczty elektronicznej pozwalają bez nadmiernych kosztów, czasu lub działań na ustalenie na ich podstawie tożsamości danej osoby, można uznać go za daną osobową* [5].

Podobnie sytuacja dotycząca numerów telefonów nie jest jednoznaczna, jednakże zarówno przedsta-wiciele doktryny, jak i praktycy wskazują, iż bezpieczniej jest je kwalifikować jako dane osobowe niż nie [6].

Jednak prawodawca we wspomnianej regulacji – w motywie 30 – wskazuje, iż

> *osobom fizycznym mogą zostać przypisane identyfikatory internetowe – takie jak adresy IP, identyfikatory plików cookie – generowane przez ich urządzenia, aplikacje, narzędzia i protokoły, czy też inne identyfikatory, generowane na przykład przez etykiety RFID. Może to skutkować zostawianiem śladów, które w szczególności w połączeniu z unikatowymi identyfikatorami i innymi informacjami uzyskiwanymi przez serwery mogą być wykorzystywane do tworzenia profili i do identyfikowania tych osób* [4].

Tym samym ucinając wszelkie spekulacje czy dane pozyskiwane przez administratora dzięki tak popularnym „ciasteczkom" podlegają pod przepisy rozporządzenia.

3. Podstawy przetwarzania danych osobowych

Podstawy przetwarzania danych osobowych wynikające z rozporządzenia zostały wskazane w artykule 6, tj.

> *Przetwarzanie jest zgodne z prawem wyłącznie w przypadkach, gdy – i w takim zakresie, w jakim – spełniony jest co najmniej jeden z poniższych warunków:*
>
> *a) osoba, której dane dotyczą wyraziła zgodę na przetwarzanie swoich danych osobowych w jednym lub większej liczbie określonych celów;*
>
> *b) przetwarzanie jest niezbędne do wykonania umowy, której stroną jest osoba, której dane dotyczą, lub do podjęcia działań na żądanie osoby, której dane dotyczą, przed zawarciem umowy;*

c) przetwarzanie jest niezbędne do wypełnienia obowiązku prawnego ciążącego na administratorze;

d) przetwarzanie jest niezbędne do ochrony żywotnych interesów osoby, której dane dotyczą, lub innej osoby fizycznej;

e) przetwarzanie jest niezbędne do wykonania zadania realizowanego w interesie publicznym lub w ramach sprawowania władzy publicznej powierzonej administratorowi;

f) przetwarzanie jest niezbędne do celów wynikających z prawnie uzasadnionych interesów realizowanych przez administratora lub przez stronę trzecią, z wyjątkiem sytuacji, w których nadrzędny charakter wobec tych interesów mają interesy lub podstawowe prawa i wolności osoby, której dane dotyczą, wymagające ochrony danych osobowych, w szczególności gdy osoba, której dane dotyczą, jest dzieckiem [4].

Analizując przedstawiony katalog zamknięty podstaw umożliwiających przetwarzanie danych osobowych zauważyć można, iż przetwarzanie danych osobowych w celach marketingowych może mieć swoją podstawę w dwóch spośród nich. Pierwszym z nich jest zgoda wyrażona przez osobę, która miałaby takie informacje otrzymywać, a drugim prawnie uzasadniony interes realizowany przez administratora. Zdawać by się mogło, że rozwiązanie to przyznaje wręcz nieograniczone pole manewru administratorom danych, którzy w zależności od reakcji osoby otrzymującej materiały reklamowe mogliby powoływać się na korzystniejszą dla siebie w danym momencie podstawę przetwarzania. Jednakże założenie takie jest błędne, gdyż zgodnie z obowiązującymi przepisami administrator danych osobowych zobligowany jest do ustalenia podstawy przetwarzania danych osobowych już na wstępie procesu. W konsekwencji tego informacja o podstawie przetwarzania danych w celach marketingowych powinna zostać wskazana w klauzuli informacyjnej przesłanej przez administratora danych osobie, której dane są przetwarzane.

Jednocześnie należy pamiętać, iż zgodnie z motywem 32 rozporządzenia

zgoda powinna być wyrażona w drodze jednoznacznej, potwierdzającej czynności, która wyraża odnoszące się do określonej sytuacji dobrowolne, świadome i jednoznaczne przyzwolenie osoby, których dane dotyczą, na przetwarzanie dotyczących jej danych osobowych i która ma na przykład formę pisemnego (w tym elektronicznego) lub ustnego oświadczenia. Może to polegać na zaznaczeniu okienka wyboru podczas przeglądania strony internetowej, na wyborze ustawień technicznych do korzystania z usług społeczeństwa informacyjnego lub też na innym oświadczeniu bądź zachowaniu, które w danym kontekście jasno wskazuje, że osoba, której dane dotyczą, zaakceptowała proponowane przetwarzanie jej danych osobowych. Milczenie, okienka domyślnie zaznaczone lub niepodjęcie działania nie powinny zatem oznaczać zgody. Zgoda powinna dotyczyć wszystkich czynności przetwarzania dokonywanych w tym samym celu lub w tych samych celach. Jeżeli przetwarzanie służy różnym celom, potrzebna jest zgoda na wszystkie te cele. Jeżeli osoba, której dane dotyczą, ma wyrazić zgodę w odpowiedzi na elektroniczne zapytanie, zapytanie takie musi być jasne, zwięzłe i nie zakłócać niepotrzebnie korzystania z usługi, której dotyczy [4].

Niestety pomimo już ponad 4 lat obowiązywania przepisów rozporządzenia wciąż zdarzają się przypadki stron internetowych, na których okienka przy zgodzie na przesyłanie informacji marketingowych są zaznaczane automatycznie, choć w takim przypadku jak widać brak jest pozyskania zgodnie z obowiązującymi przepisami podstawy do przetwarzania danych osobowych.

4. Inne regulacje

Przetwarzanie danych osobowych w celach marketingowych wymaga również dopełnienia dodatkowych obowiązków wynikających z przepisów krajowych tj. prawa telekomunikacyjnego [7] i ustawy o świadczeniu usług drogą elektroniczną [2]. Regulacje te już obecnie znacząco ograniczają możliwości podejmowania przez administratorów danych czynności związanych z rozpowszechnianiem informacji marketingowych, a należy mieć na uwadze, iż trwają obecnie prace legislacyjne nad projektem ustawy – prawo komunikacji elektronicznej[8], które to może okazać się jeszcze bardziej problematyczne.

Najważniejszym zagadnieniem poruszanym w obu wspomnianych regulacjach jest konieczność posiadania zgody na kontakt w celach reklamowych ze strony administratora danych:

> *Art. 172 ust. 1 Prawa Telekomunikacyjnego: „Zakazane jest używanie telekomunikacyjnych urządzeń końcowych i automatycznych systemów wywołujących dla celów marketingu bezpośredniego, chyba że abonent lub użytkownik końcowy uprzednio wyraził na to zgodę* [7].

oraz Art. 10. Ustawy o świadczeniu usług drogą elektroniczną:

> *1. Zakazane jest przesyłanie niezamówionej informacji handlowej skierowanej do oznaczonego odbiorcy będącego osobą fizyczną za pomocą środków komunikacji elektronicznej, w szczególności poczty elektronicznej.*
>
> *2. Informację handlową uważa się za zamówioną, jeżeli odbiorca wyraził zgodę na otrzymywanie takiej informacji, w szczególności udostępnił w tym celu identyfikujący go adres elektroniczny.*
>
> *3. Działanie, o którym mowa w ust. 1, stanowi czyn nieuczciwej konkurencji w rozumieniu przepisów ustawy, o której mowa w art. 9 ust. 3 pkt 1* [2].

Zgodnie z przeważającym obecnie stanowiskiem – wskazywanym w decyzjach zarówno Prezesa Urzędu Konkurencji i Konsumentów oraz Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej – zgoda na wspomniany kontakt powinna być posiadana przez podmiot jeszcze przed jego wykonaniem. Zupełnie inne stanowisko wskazał swego czasu Sąd Okręgowy Warszawa-Praga w Warszawie, który w wyroku z 4 stycznia 2019 r. (sygn. akt IV Ca 1873/16) wskazując, iż możliwe jest zbieranie zgód na początku kontaktu. Wyrok ten odnosił się bezpośrednio do przepisów Prawa telekomunikacyjnego, ale stał się pewnego rodzaju „precedensem" w postrzeganiu konieczności posiadania wspomnianej zgody.

Sporym ułatwieniem w tym aspekcie mogłoby być stosowanie przez przedsiębiorców kwestionariusza umożliwiającego pozyskiwanie zgód na przeprowadzanie działań marketingowych zgodnie ze wskazaniem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsu-

mentów. Bezpośrednie wskazywanie tam każdego podmiotu, któremu dane mogą zostać przekazane, a nie jak obecnie tylko stwierdzenia o partnerach biznesowych lub wskazywanie całych grup kapitałowych pozwoliłoby osobom fizycznym na bardziej świadome podejmowanie decyzji w tym zakresie, a w konsekwencji na pełniejszą kontrolę nad przekazywaniem swoich danych [9].

Trwające obecnie prace nad projektem ustawy – Prawo Komunikacji Elektronicznej mają na celu dostosowanie przepisów do sytuacji panującej na rynku. Znaczącą zmianą będzie możliwość zrezygnowania przez administratorów danych z pozyskiwania odrębnych zgód na przesyłanie informacji marketingowych i informacji handlowych, co jest jak najbardziej zrozumiałym działaniem, gdyż jak wskazano na wstępie granica pomiędzy tymi zagadnieniami jest bardzo trudna do jednoznacznego określenia. Problematyczne nie powinno również okazać się pozyskiwanie odrębnych zgód na wszystkie kanały komunikacji, którymi chciałby się reklamować przedsiębiorca, gdyż w większości przypadków treści kwestionariuszy już obecnie są do tego dostosowane. Największym problemem jest użyte w ustawie stwierdzenie definiujące podmiot odbierający dane treści jako „abonenta lub użytkownika końcowego", a nie jak obecnie osobę fizyczną. Budzi to słuszne obawy o możliwość przeprowadzania działań marketingowych wobec osób prawnych na dotychczasowych zasadach. Zapewne odpowiedź w tym zakresie będzie możliwa do udzielenia dopiero za jakiś czas – gdy zostanie wypracowana w praktyce.[8]

5. Wnioski/Podsumowanie

Jak wynika z przeprowadzonej analizy przetwarzanie danych osobowych w celach marketingowych może stanowić dla przedsiębiorcy nie lada wyzwanie. Znaczna ilość kwestii, która powinna zostać przemyślana przed podjęciem działań mających na celu promocję działalności lub usługi i duża ilość przepisów odnoszących się do możliwości ich przeprowadzenia to tylko początek problemów związanych z tą dziedziną funkcjonowania przedsiębiorstw.

Z perspektywy osoby fizycznej – tak duża ilość obowiązków nałożona na administratorów danych powinna cieszyć, gdyż w teorii umożliwiać miała zapewnienie bezpieczeństwa i kontroli nad przetwarzanymi w tym celu danymi. Jednak niestety w praktyce trudno jest znaleźć osobę fizyczną, która choć raz nie otrzymała oferty bez wyrażenia wcześniejszej zgody na kontakt od danego podmiotu. Czy zatem działania podejmowane przez prawodawcę mające na celu usystematyzowanie przepisów regulujących tę kwestię przyniosą znaczące zmiany? Mam nadzieję, że tak, jednak jak wskazano w niniejszej publikacji już teraz zarówno urzędy, jak i sądy posiadają narzędzia umożliwiające im podjęcie działań mających ograniczyć zjawisko niechcianych kontaktów. Jednak problemem jest brak jednolitej wykładni obowiązujących przepisów i dość duża dowolność w ocenie działań podejmowanych w tym zakresie przez przedsiębiorców. I choć jest to poniekąd zrozumiałe w przypadku tych ostatnich, gdyż skuteczna reklama w ich przypadku przekłada się na wzrost zysków, a po to przecież prowadzona jest działalność, to jednak powinni mieć świadomość, iż zbyt nachalne akcje reklamowe mogą tylko zniechęcić potencjalnych klientów. I chyba właśnie to – a nie wysokie kary, może rzeczywiście wpłynąć na zmianę zachowań w tej kwestii, które w ostateczności przełoży się na znaczące zwiększenie poszanowania dla przetwarzania danych osobowych w celach marketingowych.

Literatura

1. decyzje.uokik.gov.pl [data dostępu: 28.06.2022].
2. Ustawa z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (t.j. Dz. U. z 2020 r. poz. 344).
3. bip.uke.gov.pl [data dostępu 28.06.2022].
4. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych) (Dz. U. UE. L. z 2016 r. Nr 119, str. 1 ze zm.).
5. archiwum.giodo.gov.pl [data dostępu: 28.06.2022].
6. Zegarek P., *Czy numer telefonu to dane osobowe?*, https://blog-daneosobowe.pl/czy-numer-telefonu-to-dane-osobowe-rodofaq [data dostępu: 28.06.2022].
7. Ustawa z dnia 16 lipca 2004 r. Prawo telekomunikacyjne (t.j. Dz. U. z 2021 r. poz. 576 ze zm.).
8. legislacja.gov.pl [data dostępu: 28.06.2022].
9. www2.deloitte.com [data dostępu: 28.06.2022].

Przetwarzanie danych osobowych w celach marketingowych

Streszczenie

Marketing bezpośredni obecnie zazwyczaj kojarzy się z przesyłaniem wiadomości na posiadany przez administratora danych adres e-mail lub wykonywaniem połączeń telefonicznych, w trakcie których konsultant lub bot przekazuje informacje ważne z punktu widzenia reklamodawcy. I niestety – choć treść rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE jest znana od 2016 roku, a przepisy te obowiązują od ponad 4 lat – wiele kwestii związanych z przetwarzaniem tych danych w celach marketingowych wciąż pozostaje niedoprecyzowanych. Otwarty katalog danych kwalifikowanych jako dane osobowe, kilka podstaw umożliwiających ich przetwarzanie w celach marketingowych już może powodować trudności w prawidłowej ocenie procesów przetwarzania. Dodatkowo obowiązujące przepisy krajowe dotyczące przekazywania informacji handlowych oraz sposobów komunikacji – w postaci ustawy z dnia 16 lipca 2004 r. Prawo telekomunikacyjne i ustawy z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną, nie ułatwiają sprawy. Co więcej planowane zastąpienie ich regulacjami zawartymi w jednym, spójnym akcie zdają się być jeszcze bardziej restrykcyjne i skomplikowane do ich zrealizowania w praktyce. Niniejsza publikacja ma na celu analizę obecnie obowiązujących przepisów stanowiących podstawę umożliwiającą administratorom danych przetwarzanie danych osobowych w celach marketingu oraz wskazanie najbardziej problematycznych kwestii z uwzględnieniem obecnego brzmienia projektu ustawy – Prawo komunikacji elektronicznej.

Słowa kluczowe: ochrona danych osobowych, marketing

Processing of personal data for marketing purposes

Abstract

These days, direct marketing is mainly associated with sending messages to an email address of the Data Controller or making phone calls during which a consultant or bot provides information that is of key importance from the advertiser's point of view. Unfortunately – although the Regulation (EU) 2016/679 of the European Parliament and of the Council of 27th April 2016 on the protection of natural persons with regard to the processing of personal data and on the free movement of such data and repealing Directive 95/46/EC has been publicly known since 2016 and these legal regulations have been applicable for more than 4 years – there are many issues related to the processing of personal data for marketing purposes, which are still unclear. The open catalogue of data qualified as personal data and a few grounds allowing its processing for marketing purposes may, already at this point, make it difficult to properly verify the process of personal data processing. Additionally, the generally applicable national legislation regarding the provision of commercial information and means of communication – as defined by the Act of 16th July 2004. Telecommunications Law and the Act of 18th July 2002 on the provision of electronic services, make it difficult to understand all the rules and regulations in this respect. It should be noted that the future

replacement of the aforesaid Acts by regulations contained in a single, coherent act seems to be even more restrictive and complicated in terms of putting into practice. This publication is aimed at analysing the generally applicable legal regulations allowing the Data Controllers to proces personal data for marketing purposes. In addition, the work is focused on identifying the most complex aspects taking the current version of the draft Act – Electronic Communications Law into consideration.
Keywords: protection of personal data, marketing

Paulina Dubas[1]

Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) i jego użycie w badaniach empirycznych

1. Wprowadzenie

„Każdy z nas jest inny" – to zdanie jakże często używane w mowie potocznej ma swoje przełożenie na świat nauki i klasyfikację typów osobowości. Niniejsza publikacja dotyczy klasyfikacji sformułowanej w latach 40. XX wieku przez Isabel Briggs Myers i Katharine Cook Briggs, córkę i matkę, które podjęły się zgłębienia koncepcji osobowościowych Karola Junga. Efekt ich prac oceniany jest w sposób dwojaki – spotyka się z uzasadnioną aprobatą bądź wyraźną krytyką. Celem niniejszej publikacji jest przytoczenie najważniejszych argumentów opisanych w literaturze przedmiotu z lat 1962-2022 oraz określenie stanowiska co do zasadności używania wskaźnika MBTI (Myers-Briggs Type Indicator) w badaniach empirycznych.

2. Geneza MBTI

W 1942 roku Isabel Briggs Myers wraz z Katharine Cook Briggs opracowały wskaźnik określający typy osobowości, tzw. Myers-Briggs Type Indicator (MBTI). Koncepcja ta powstała w oparciu o teorie różnic osobowości między ludźmi, rozwijane przez Karola Junga [1].

W pozycji literaturowej „Psychological Types" Jung przeanalizował ponownie dostępną literaturę klasyczną oraz poezję w celu sformułowania własnych wniosków na temat typologii psychologicznych [2]. Główne rozróżnienie, jakie zaproponował Jung dotyczyło postaw introwertycznych i ekstrawertycznych, które wniosły znaczący wkład w postrzeganie świata subiektywnego oraz obiektywnego [3]. Ponadto, twierdził on, iż ludzie operują w świecie na podstawie funkcji racjonalnych i irracjonalnych. Za funkcje racjonalne uznawał myślenie i czucie, zaś za funkcje irracjonalne postrzegał zmysły i intuicję. Twierdził, że jednostka ma tendencję do podążania za jedną z tych czterech funkcji, podczas gdy funkcja przeciwstawna pełni rolę pomocniczą [3]. McCrae i Costa stwierdzili, że teoria Junga znacząco przyczyniła się do postrzegania różnic indywidualnych, jednocześnie z drugiej strony może stwarzać przeszkody do opracowania pełnej listy typów osobowościowych. Dla przykładu, definicje postaw i funkcji wskazane przez Junga stają się podobne – ekstrawertycy wydają się odzwierciedlać funkcję odczuwania [3]. Stąd też można zaobserwować zawiłość, spowodowaną nieświadomą ingerencją elementów o przeciwstawnych funkcjach. MBTI wychodzi naprzeciw tym rozważaniom, nadbudowując na istniejące koncepcje oraz opierając się na tradycyjnych procedurach psychometrycznych takich jak korelacje pozycji ze skalą. Dokładniej, Myers i Briggs sprowadziły jungowskie koncepcje do pytań „albo/lub" i podjęły próbę wyklarowania poszczególnych typów psychologicznych używając dychotomicznego podejścia pomiarowego [4]. W tym celu użyły czterech powiązanych ze sobą wymiarów: introwersja-ekstrawersja (ang. *introversion-extraversion*),

[1] paulinadariadubas@gmail.com, Katedra Teorii Zarządzania, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.

doznania zmysłów-intuicja (ang. *sensation-intuition*), myślenie-odczuwanie (ang. *thinking-feeling*) oraz osąd-percepcja (ang. *judgment-perception*) [5]. Wymiary te określają preferowane przez ludzi sposoby skupiania energii, gromadzenia danych, podejmowania decyzji oraz zarządzania otaczającym ich światem [1]. Ostatni wymiar, osąd-percepcja, to element rozszerzający teorię Karola Junga.

3. Założenia koncepcyjne MBTI

Ponieważ MBTI wyrosło z teorii osobowości Karola Junga, istnieje między nimi widoczne podobieństwo. Oba koncepty kategoryzują jednostki według postaw, dyspozycji gromadzenia danych oraz sposobów podejmowania decyzji [6]. Jak podaje Pettinger, każda z wymienionych kategorii zawiera dwa wzajemnie wykluczające się komponenty, z których jeden jest uznawany za dominujący w osobowości jednostki. Tak więc, postawy rozumie się jako dychotomię ekstrawersja-introwersja, gdzie odzwierciedlona jest orientacja percepcyjna. W przypadku ekstrawersji jednostka reaguje na postrzegane obiektywne warunki, to co dzieje się bezpośrednio i natychmiastowo w otaczającym świecie. Jednostka z dominującą introwersją odpowiada na postrzegane wewnętrzne i subiektywne otoczenie. W przypadku dyspozycji czy też sposobu gromadzenia danych, rozważa się dychotomię doznania zmysłowe-intuicja. Doznania zmysłowe, inaczej sensoryczne, przeważają u osób, które kierują się percepcją bezpośrednią, to znaczy są zorientowane na to, co rzeczywiste i namacalne. Z kolei osoby z dominującą cechą intuicyjną podczas gromadzenia danych podążają za nieświadomym procesem percepcyjnym [6]. Ostatnia z omawianych kategorii, czyli sposoby podejmowania decyzji, uwzględnia dychotomię myślenie-odczuwanie w celu podjęcia decyzji o działaniu. Myślenie odpowiada racjonalnemu i logicznemu procesowi, nie zaś uwzględnianiu konkretnych wydarzeń i ich afektywnych konsekwencji, co jest typowe dla odczuwania.

Oprócz podobieństw, MBTI i teoria Junga posiadają wyraźną różnicę – Myers i Briggs dodały dychotomię osąd-percpecja, którą kategoryzuje się jako „zarządzanie otaczającym światem" [1]. Niektórzy badacze określają ją jako wymiar, który pokazuje czy racjonalna czy też irracjonalna ocena dominuje podczas interakcji w środowisku [6, 7].

Tabela 1 w sposób syntetyczny przedstawia wymienione dychotomiczne komponenty każdej z czterech kategorii MBTI oraz wyjaśnia ich definicję. Przy nazwie każdego komponentu znajduje się litera, która odpowiada jego anglojęzycznemu skrótowi.

Tabela 1. Komponenty wskaźnika MBTI

Komponent	Opis
Ekstrawersja (E)	ang. *Extraversion*; Preferencja skupiania się na wydarzeniach zewnętrznych i świecie zewnętrznym. Osoby, które wykazują ekstrawersję, kierują swoją energię i uwagę na zewnątrz; otrzymują energię z wydarzeń zewnętrznych i interakcji społecznych.
Introwersja (I)	ang. *Introversion*; Skłonność do skupiania się na świecie wewnętrznym i doświadczeniach. Introwertycy kierują energię do wnętrza i czerpią ją ze swoich wewnętrznych myśli, refleksji, uczuć i czasu w samotności.
Doznania sensoryczne (S)	ang. *Sensing*; Preferencja odbierania informacji zmysłami (widzenie, słyszenie, smak itp.) oraz obserwowanie tego, co dzieje się w otaczającym świecie. Takie osoby sprawnie rozpoznają obiektywne aspekty sytuacji.

Intuicja (N)	ang. *Intuition*; Umiejętność wydobycia informacji z szerszego obrazu, skupianie się na relacjach i powiązaniach między faktami. Ludzie, którzy podążają za swoją intuicją, są dobrzy w chwytaniu wzorców i dostrzeganiu nowych perspektyw i możliwości.
Myślenie (T)	ang. *Thinking*; Tendencja do patrzenia na logiczne konsekwencje wyboru lub działania podczas podejmowania decyzji. Osoby, u których dominuje ten komponent, starają się obiektywnie przeanalizować sytuację, badając przyczynę i skutek.
Odczuwanie (F)	ang. *Feeling*; Skłonność do słuchania emocji podczas podejmowania decyzji. Osoby z dominującą preferencją odczuwania zastanawiają się, co jest ważne dla nich i dla innych ludzi. Identyfikują się z innymi ludźmi, wskutek czego mogą podejmować decyzje w oparciu o wartości skoncentrowane na ludziach.
Osąd (J)	ang. *Judging*; Faworyzowanie porządku, planowania, regulacji i kontroli. Osoby z preferencją oceniania wybierają środowisko, które jest ustrukturyzowane i zorganizowane.
Percepcja (P)	ang. *Perceiving*; Skłonność do spontanicznego i elastycznego życia. Większym priorytetem jest zrozumienie i doświadczanie życia, a niżeli kontrolowanie go. Komponent percepcyjny cechuje otwartość na doświadczenia i opcje z ostatniej chwili. Osoby te cenią sobie umiejętność przystosowania się do nieoczekiwanych okoliczności.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [8].

Biorąc pod uwagę, że istnieją cztery skale preferencji dychotomicznych, tj. introwersja-ekstrawersja (I-E), doznania sensoryczne-intuicja (S-N), myślenie-odczuwanie (T-F) oraz osąd-percepcja (J-P), na skutek kombinacji uzyskuje się szesnaście różnych typów osobowości MBTI: ISTJ, ISTP, ESTP, ESTJ, ISFJ, ISFP, ESFP, ESFJ, INFJ, INFP, ENFP, ENFJ, INTJ, INTP, ENTP, ENTJ. Typy te zostaną bliżej omówione w sekcji 4.

Do sklasyfikowania typu osobowości MBTI służy specjalnie zaprojektowany formularz, w którym odpowiedzi na pytania określane są w klasyfikacji „albo/lub". Od 1943 do 1975 roku wersje formularza zmieniały się w procesie iteracji, począwszy od wersji A do wersji F [6]. W 1975 roku opublikowano i powszechnie stosowano formularz G, po czym w 1998 roku przyjęto formę M, która pozwalała na zarządzanie wynikami za pomocą komputera [9]. Kolejne lata przyniosły kolejne zmiany: na przełomie XIX i XX wieku pojawił się tzw. Step II (opublikowany jako formularz K w 1989 roku i zrewidowany jako formularz Q w roku 2001), a następnie Step III (opublikowany w 2009 roku) [8]. Step II bada różnice w obrębie tego samego typu, zaś Step III został zaprojektowany dla doradców przeszkolonych do sesji indywidualnych [10]. Obecnie w użyciu są cztery rodzaje formularzy: formularz M i formularz M do samodzielnej oceny, Step II Form Q i Step III, przetłumaczone na 21 języków [8].

Mając na uwadze liczne użycie wskaźnika MBTI na przestrzeni lat, obserwuje się ewolucję koncepcji, która stała się ponadczasowym narzędziem odkrywającym ludzką złożoność [11-13]. Briggs-Myers podkreśla, że celem wskaźnika jest promowanie samozrozumienia i komunikacji, wzmacnianie relacji oraz umiejętne zarządzanie konfliktami [14]. Tę myśl przewodnią aprobuje Jessup, który twierdzi, że wskaźnik nie ma na celu tworzenia stereotypów, lecz umożliwia zrozumienie indywidualnych preferencji [12].

4. Typy osobowości MBTI

Poprzednia sekcja wyjaśniła kategorie MBTI, ich dychotomiczne komponenty oraz zaprezentowała szesnaście typów osobowości MBTI. W tej sekcji dyskurs eksplanacyjny skierowany zostanie w stronę poszczególnych typów oraz ich funkcji dominujących.

4.1. INTJ

Typ INTJ (ang. ***I**ntroverted-i**N**tuitive-**T**hinking-**J**udging*) to typ o cechach introwertycznych, z rozbudowanym komponentem intuicji, myślenia i osądu. Osoby, które go przejawiają uważane są za racjonalne, o zamiłowaniu do samodzielnego i analitycznego myślenia. Ta cecha wiąże się z pragnieniem wiedzy, tendencją do kwestionowania *status quo*, wykorzystywaniem myślenia w sposób kreatywny i nowatorski. INTJ często przedkłada racjonalność i sukces nad grzeczność i uprzejmość, co wpływa na relacje społeczne. Niemniej, dzięki komponencie „N", ten typ osobowości odczuwa dysonanse społeczne i jest skłonny do głębokiej analizy przyczyn konfrontacji [15]. Introwertyzm skłania do rozważań w świecie wewnętrznym; w relacjach społecznych omawiany typ osobowości ceni przebywanie z ludźmi, którzy podzielają jego wartości i priorytety. Funkcją dominującą dla typu INTJ jest intuicja [16].

4.2. INTP

Typ INTP (ang. ***I**ntroverted-i**N**tuitive-**T**hinking-**P**erceiving*) charakteryzuje się introwertyzmem, intuicją, myśleniem i postrzeganiem. W odróżnieniu od typu INTJ, INTP cechuje skłonność do elastycznego i spontanicznego życia. Ci elastyczni myśliciele zdają się cenić niekonwencjonalne podejście do wielu aspektów życia [17]. Ponadto, funkcją dominującą typu INTP jest myślenie („T"), wobec czego osoby te często pogrążają się w myślach, prowadząc intensywne debaty z własnym „ja". Dodatkowo przejawiana introwersja wzmaga fascynację własnym umysłem i logiką [17]. Mówi się, że typ INTP to typ cechujący najbardziej wpływowych filozofów i naukowców wszechczasów [17]. Analiza wielowarstwowego i trudnego problemu stanowi dla INTP wyzwanie, przy czym często kończy się wynalezieniem kreatywnego rozwiązania. W niektórych sytuacjach może nastąpić tzw. „paraliż analityczny", polegający na ciągłej i wyczerpującej analizie. W relacjach z innymi ludźmi, INTP docenia możliwość wymiany pomysłów oraz prowadzenia dyskursu. Z drugiej strony, zbyt intensywne życie towarzyskie powoduje zmęczenie oraz potrzebę spędzenia czasu w samotności w celu nabrania energii.

4.3. ENTJ

Typ ENTJ (ang. ***E**xtraverted-i**N**tuitive-**T**hinking-**J**udging*) odznacza się ekstrawertyzmem, intuicją, myśleniem oraz osądem. Typ ten uważany jest za typ dowódcy, uosabiający dary charyzmy i pewności siebie dzięki cechom ekstrawersji i osądu. Daleko idąca racjonalność przejawiana za sprawą dominującej funkcji myślenia („T") przyczynia się do długoterminowej koncentracji i osiągania wyznaczonych celów [18]. Odpowiada ona także poniekąd za powściągliwość emocjonalną. Badania potwierdzają, że komponenty NTJ występują powszechnie wśród kierownictwa średniego i wysokiego szczebla [19, 20]; przyczyniają się one do skuteczności i efektywnej realizacji celów biznesowych. Typ osobowości ENTJ posiada dodatkowo zdolność do rozpoznawania talentów u innych ludzi, co przyczynia się do budowania wydajnego zespołu.

4.4. ENTP

Typ ENTP (ang. ***E**xtraverted-i**N**tuitive-**T**hinking-**P**erceiving)* przejawia cechy ekstrawersji, intuicji, myślenia i postrzegania. Osoby odznaczające się typem osobowości ENTP uznawane są powszechnie za zwolenników debat i dyskusji [21]. Wynika to poniekąd z komponentu myślenia i postrzegania, które skłaniają ten typ do refleksji i rozważania na nowo rzeczy, które powszechnie uznaje się za oczywiste. Ekstrawersja jest w tym przypadku motorem napędowym, dodającym odwagi do dzielenia się przemyśleniami i uwagami ze światem zewnętrznym. Silnie dominujący komponent postrzegania powoduje w przypadku ENTP zagrożenie unikania wcielania własnych przemyśleń w życie. Jeśli chodzi o aspekt relacyjny, potrzeba argumentowania i udowadniania, może stać się barierą w osiąganiu pełni relacji z drugim człowiekiem [21]. Funkcją dominującą dla typu ENTP jest intuicja („N") [16].

4.5. INFJ

Typ INFJ (ang. ***I**ntroverted-i**N**tuitive-**F**eeling-**J**udging)* przejawia komponenty introwersji, intuicji, odczuwania oraz osądu. INFJ za sprawą komponentu odczuwania staje się typem wrażliwym na drugiego człowieka, zaś dopełniające pozostałe komponenty konstytuują potrzebę sprawiania, aby świat stawał się lepszym miejscem [22]. W przypadku tego typu do głosu dochodzi altruizm – INFJ często działa w kierunku podnoszenia innych na duchu oraz szerzenia współczucia i sprawiedliwości [22]. Można powiedzieć, że osoby z typem INFJ *szukają* sposobów aby opowiadać się za tym, co słuszne. Cecha introwersji i odczuwania powoduje, że INFJ ceni sobie głębokie i autentyczne relacje z niewielką grupą ludzi. Funkcją dominującą dla typu INFJ jest intuicja („N") [16].

4.6. INFP

Typ INFP (ang. ***I**ntroverted-i**N**tuitive-**F**eeling-**P**erceiving)* to osoba przejawiająca cechy introwersji, intuicji, odczuwania oraz postrzegania. Cechy te na pierwszy rzut oka mogą implikować cichość i skromność, które unaoczniają się podczas pierwszego kontaktu z INFP. Komponenty odczuwania i postrzegania czynią ten typ osobowości wrażliwym na muzykę, sztukę, przyrodę i otaczających ludzi [23]. Ze względu na dominującą funkcję odczuwania („F") [16], INFP dzielą szczerą ciekawość poznania głębi ludzkiej natury. Sprawia to, że osoby z najbliższego otoczenia otwierają się przed nimi, często zwracając się o pocieszenie i radę [23]. Z wrażliwością INFP łączy się autentyczność, ale także tendencja do marzeń i fantazjowania, do których przyczynia się komponent percepcji.

4.7. ENFJ

Typ ENFJ (ang. ***E**xtraverted-i**N**tuitive-**F**eeling-**J**udging)* wykazuje ekstrawersję, intuicję, oczuwanie i osąd jako komponenty typu osobowości. Podobnie do typu INFJ, ENFJ czuje się wezwany do służenia większemu celowi w życiu [24]. Ekstrawersja eskaluje elementy takie jak charyzma i pasja powodując, że ENFJ uwidacznia cechy lidera, który inspiruje innych do rozwijania swojego najlepszego „ja" [24]. Ekstrawersja popycha ENFJ do głośnego wyrażania wyznawanych wartości i stawania w obronie funkcji moralnych, która jest dodatkowo wspierana przez komponent odczuwania i komponent osądu. Funkcją dominującą dla typu ENFJ jest odczuwanie („F") [16].

4.8. ENFP

Typ ENFP (ang. ***E**xtraverted-**i**N**t**uitive-**F**eeling-**P**erceiving)* odznacza się ekstrawertyzmem, intuicją, odczuwaniem oraz postrzeganiem. Komponenty ekstrawertyzm i postrzeganie czynią z ENFP osoby towarzyskie, o otwartym sercu i umyśle [25]. Widoczny entuzjazm i pozytywna energia przyciągają ludzi z otoczenia. Komponent intuicji i odczuwania rzutuje przy tym na bogate relacje międzyludzkie, w których ENFP przejawia empatię i szczerość. Wyróżniające się postrzeganie, może powodować trudności z realizacją wcześniej obranych planów i marzeń. Funkcją dominującą dla typu ENFP jest intuicja („N"), która w przypadku ENFP może prowadzić do nadinterpretowania działań i zachowań innych ludzi [16].

4.9. ISTJ

Typ ISTJ (ang. ***I**ntroverted-**S**ensing-**T**hinking-**J**udging)* to typ cechujący się introwersją, odbieraniem informacji zmysłami, myśleniem i osądem. Introwertyzm w połączeniu z odbieraniem informacji zmysłami może generować powściągliwość, zaś włączając komponent myślenia i osądu, ISTJ cechuje się racjonalnym spojrzeniem na życie. Według danych, ten typ osobowości stanowi znaczną część populacji i utrzymuje społeczeństwo na solidnych, stabilnych podstawach [26]. Komponenty odbierania informacji zmysłami i myślenia powodują zdolność osadzenia we własnych przekonaniach oraz logicznym myśleniu, nawet w sytuacjach stresujących. ISTJ ceni środowisko ustrukturyzowane, zaś brak struktury to dla tego typu nie wolność, lecz chaos. Podobnie rzecz się ma w przypadku współpracy z ludźmi, którzy nie demonstrują uporządkowanego stylu bycia – ISTJ może podejrzewać ich o lenistwo lub nieuczciwość podczas gdy takie osoby mogą w tym czasie stawiać czoła innym wyzwaniom [26]. Funkcją dominującą dla typu ISTJ jest odbieranie informacji zmysłami („S") [16].

4.10. ISFJ

Typ ISFJ (ang. ***I**ntroverted-**S**ensing-**F**eeling-**J**udging)* przejawia introwersję, odbieranie informacji zmysłami, odczuwanie oraz osąd. Introwertyczna natura w połączeniu z pozostałymi komponentami może zwiastować skromność, dyskretność oraz głębokie poczucie odpowiedzialności wobec otaczających osób. Znacząco wpływający na relacyjność komponent odczuwania, determinuje troskliwość i życzliwość. Tym samym typ ISFJ chętnie udziela pomocy, choć czasem może to prowadzić do wypalenia i przepracowania [27]. W rezultacie obserwuje się, że mimo introwertyzmu, ISFJ jest typem o charakterze społecznym. Funkcją dominującą dla typu ISFJ jest odbieranie informacji zmysłami („S") [16].

4.11. ESTJ

Typ ESTJ (ang. ***E**xtraverted-**S**ensing-**T**hinking-**J**udging)* to osoba wykazująca się ekstrawertyzmem, odbieraniem informacji zmysłami, myśleniem i osądem. Komponent odbierania informacji zmysłami rzutuje na myślenie, które skierowane jest na drogę rozsądku i logicznego łączenia faktów. Formułowane osądy wyznaczają zdecydowany i pewny kierunek, nawet przy pojawiających się przeciwnościach losu [28]. Ekstrawertyczna natura ESTJ przyczynia się do organizowania społeczności oraz zajmowania stanowisk kierowniczych. Omawiany typ piastuje funkcje zarządcze w sposób głęboko ustrukturyzowany i uporządkowany, poprzez co może być odbierany jako nieelastyczny. Funkcją dominującą dla typu ESTJ jest myślenie („T") [16].

4.12. ESFJ

Typ ESFJ (ang. ***E**xtraverted-**S**ensing-**F**eeling-**J**udging)* wykazuje ekstrawersję, odbieranie informacji zmysłami, odczuwanie oraz osąd. Komponenty ekstrawersji i odczuwania powodują, że ten typ osobowości lubi dzielić życie z innymi, a także pomagać, wspierać i otaczać opieką najbliższych. W połączeniu z pozostałymi, komponent osądu przyczynia się do chęci doradzania najlepszych rozwiązań [29]. Ekstrawersja czyni ESFJ osobowością widoczną w stosunkach społecznych, w ramach których buduje on trwałe relacje oparte na lojalności. Funkcją dominującą dla typu ESFJ jest odczuwanie („F") [16].

4.13. ISTP

Typ ISTP (ang. ***I**ntroverted-**S**ensing-**T**hinking-**P**erceiving)* wyróżnia się introwersją, odbieraniem informacji zmysłami, myśleniem oraz postrzeganiem. Przodujący introwertyzm odpowiada za tendencję do indywidualistycznego nastawienia, realizowania celów bez znaczącej potrzeby kontaktu z zewnątrz. Komponent myślenia i postrzegania wpływa na ciekawość i chęć odkrywania otaczającego świata, zaś komponent odbierania informacji zmysłami rzutuje na dokonywanie tego z chłodnym racjonalizmem. Osobowość ISTP uznaje się za enigmatyczną, której zmienność zachowań jest trudna do przewidzenia [30]. Wynika to prawdopodobnie z tendencji do gromadzenia energii impulsywnej, która może ujawniać się bez ostrzeżenia [30]. Funkcją dominującą dla typu ISTP jest myślenie („T") [16].

4.14. ISFP

Typ ISFP (ang. ***I**ntroverted-**S**ensing-**F**eeling-**P**erceiving)* dotyczy osób, u których obserwuje się dominującą introwersję, odbieranie informacji zmysłami, odczuwanie i postrzeganie. ISFP podchodzi do świata z otwartym umysłem, darząc otaczających ludzi życzliwością, wynikającą poniekąd z komponentu odczuwania. Odbieranie informacji zmysłami w połączeniu z postrzeganiem wzmaga ciekawość i chęć eksploracji. Dlatego też, ludzie o omawianym typie osobowości mają często szeroki wachlarz pasji i zainteresowań [31]. Pamiętać należy, że typ ISFP to wciąż osobowość z dominującą introwersją, która potrzebuje czasu w samotności, aby naładować swoją energię. W obliczu krytyki, ISFP reaguje emocjonalnie, zwłaszcza wtedy gdy jest ona niezrozumiała [31]. Funkcją dominującą dla typu ISFP jest odczuwanie („F") [16].

4.15. ESTP

Typ ESTP (ang. ***E**xtraverted-**S**ensing-**T**hinking-**P**erceiving)* uosabia komponenty takie jak ekstrawertyzm, odbieranie informacji zmysłami, myślenie i postrzeganie. Osoby o tym typie osobowości przejawiają pasję wobec odkrywania życiowych możliwości, za co odpowiadają komponenty odbierania informacji zmysłami i postrzegania. Ekstrawertyzm dodaje im odwagi, przebojowości i animuszu, co sprawia, że ESTP lubią znajdować się w centrum uwagi [32]. Komponenty odbierania informacji zmysłami, myślenia i postrzegania sprawiają, że typ ESTP posiada umiejętność dostrzegania małych zmian, takich jak zmiana wyrazu twarzy, stylu ubierania się czy zmiany nawyku. Ta predyspozycja w połączeniu z ekstrawertyzmem może powodować pewien nietakt w sytuacjach społecznych, w których ESTP głośno wypytuje o powód zmian, nie zważając na wrażliwość [32]. Toteż w życiu codziennym można interpretować, iż ESTP działa impulsywnie lub też ryzykownie. Funkcją dominującą dla typu ESTP jest odbieranie informacji zmysłami („S") [16].

4.16. ESFP

Typ ESFP (ang. ***E**xtraverted-**S**ensing-**F**eeling-**P**erceiving)* cechuje się ekstrawertyzmem, odbieraniem informacji zmysłami, odczuwaniem i postrzeganiem. Podobnie jak pozostałe typy z preferencją odbierania informacji zmysłami i postrzegania, ESFP czerpie przyjemność z odkrywania nieznanego. Naturalna ciekawość wpływa na częstą zmianę otoczenia, aby odzwierciedlić swój osobisty styl. Komponenty odczuwania i ekstrawertyzmu wpływają na życie towarzyskie, przyczyniając się do chęci niesienia pomocy i emocjonalnego wsparcia [33]. Typ ESFP jest spostrzegawczy, a przy tym wrażliwy na emocje innych. Wyzwanie może stanowić dla niego wypełnianie obowiązków i związana z tym odpowiedzialność [33]. Dzieje się tak, ponieważ analiza i powtarzalne zadania nie należą do mocnych stron ESFP. Funkcją dominującą dla typu ESFP jest odbieranie informacji zmysłami („S") [16].

Subaramaniam, Ern-Rong i Palaniappan [16] w swoim artykule pt. „Interface designs with MBTI personality types" w sposób uporządkowany przedstawiają typy osobowości MBTI ze względu na funkcję dominującą. Informacje te są dostępne również w tabeli 2.

Tabela 2. Typy osobowości MBTI

Typ	Funkcja dominująca	Typ	Funkcja dominująca	Typ	Funkcja dominująca	Typ	Funkcja dominująca
ISTJ	S	ISFJ	S	INFJ	N	INTJ	N
ISTP	T	ISFP	F	INFP	F	INTP	T
ESTP	S	ESFP	S	ENFP	N	ENTP	N
ESTJ	T	ESFJ	F	ENFJ	F	ENTJ	T

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [16].

Podsumowując, patrząc na wymienione typy osobowości można dostrzec między nimi pewne zależności. Subaramaniam, Ern-Rong i Palaniappan grupują typy osobowości ze względu na jedną z czterech funkcji dominujących, mianowicie ze względu na: odbieranie informacji zmysłami (S), myślenie (T), odczuwanie (F) oraz intuicję (N) [16].

5. MBTI w badaniach empirycznych

Dokonując przeglądu literatury obserwuje się użycie wskaźnika MBTI w badaniach empirycznych, chociażby w pozycjach [3, 5, 8, 20, 34-37]. Od lat 40. XX wieku wielu uczonych badało aspekty MBTI, w tym wiele z nich dotyczyło ważności i rzetelności [8]. Operacjonalizując te pojęcia, ważność odzwierciedla stopień, w jakim teoria i dowody wspierają zrozumienie wyników przez wykonawców testu. Z kolei rzetelność określa stopień w jakim wyniki danej osoby są replikowalne i spójne przy wielokrotnym stosowaniu tego samego testu [8].

Według McCaulley test MBTI był łatwo dostępny do użytku po 1975, co widać po wzrastającej liczbie publikacji [9]. Znacząca część artykułów badała MBTI przy użyciu formularza F, G lub M, ponieważ pozwalały one na zachowanie tej samej konstrukcji teoretycznej. Randall, Isaacson i Ciro zauważyli, że formularze typu Step II i Step III były rzadko spotykane w dostępnych artykułach naukowych, prawdopodobnie ze względu na to, że wgląd do nich jest zarezerwowany dla certyfikowanych doradców MBTI [8].

W literaturze przedmiotu wiele uwagi poświęcano ważności wskaźnika MBTI, który zapewnia logiczność otrzymywanych wyników. Cohen, Cohen i Cross w swoich badaniach na próbie małżeństw potwierdzili ważność wyników dla dychotomii ekstrawersja-introwersja, odbieranie informacji zmysłami-intuicja oraz dla myślenia-odczuwania [38]. Badanie to nie potwierdziło ważności dla dychotomii osąd-postrzeganie [38]. Inne wyniki z kolei towarzyszyły przeprowadzonemu pięć lat później badaniu Leiden, Veach i Herring, którzy podali, że kategoria myślenie-odczuwanie okazała się najmniej stabilna, co zaobserwowały również Cook Briggs i Briggs Myers podczas opracowywania koncepcji [39]. Stąd też należy zachować ostrożność w interpretowaniu wyników dychotomii myślenie-odczuwanie, szczególnie tych, które leżą blisko środka skali. Dalej, Cowan zaobserwował słabą korelację pomiędzy odbieraniem informacji zmysłami a intuicją, co zinterpretował tak, iż niektórzy ludzie mogą wykazywać silną dyspozycję w obu komponentach, zaś inni mogą być słabi w obu [4]. Jednocześnie, w badaniach Thompsona i Borello z 1986 na próbie 359 studentów widoczny jest dowód iż, ważność konstruktu MBTI została zagwaranowana [40] a ponadto jego struktura może zostać poddana uogólnieniu i jest akuratna [40, 41]. McCrae i Costa w swoim artykule z 1989 roku badali wskaźnik MBTI w odniesieniu do pięcioczynnikowego modelu osobowości, tzw. Wielkiej Piątki [3]. Model pięcioczynnikowy został zaproponowany przez nich jako alternatywa, ponieważ zakwestionowali oni poprawność teorii Junga, na których opiera się MBTI. Z drugiej strony, potwierdzili oni, iż analiza korelacji pokazuje, że MBTI mierzy cztery z pięciu osobowości wskazanych w Wielkiej Piątce [3]. Temu wnioskowaniu wtóruje Furnham, który zauważa, że poszczególne elementy inwentarza osobowości NEO PI-R odpowiadają kategoriom MBTI: Ekstrawersja była skorelowana z dychotomią ekstrawersja-introwersja, Otwartość była skorelowana z odbieraniem informacji zmysłami-intuicją, Ugodowość wiązała się z myśleniem-odczuwaniem, zaś Sumienność z kategorią osąd-percepcja [42]. Myśl tę podnoszą także polscy naukowcy, Klinkosz i Iskra, którzy w artykule z 2007 roku zbadali zbieżność pomiędzy „Inwentarzem Osobowości NEO 4" Costy i McCrae a typami osobowości mierzonymi przez MBTI [43]. W badaniu na próbie polskiej, N = 199, naukowcy potwierdzili istniejącą korelację wyników dla NEO 4 i MBTI. Kontynuując te rozważania, Jackson, Parker i Dipboye porównywali wskaźnik MBTI do alternatywnych modeli badających związki osobowościowe [44]. W badaniu na próbie 1030 osób w wieku 18-69 lat, uczeni dowiedli, że kategorie MBTI nie różniły się znacząco między płcią (przebadanych zostało 407 kobiet i 753 mężczyzn) oraz, że otrzymane wyniki wspierają czteroczynnikowość koncepcji jugowskich [44]. To badanie ponownie przywróciło przekonanie o ważności wskaźnika MBTI we wszystkich czterech kategoriach.

Drugim z elementów wskazywanych w badaniach była rzetelność, ujmowana jako wynik testu rzetelności. Randall, Isaacson i Ciro w wyselekcjonowanych przez siebie trzech badaniach wskazali następujące wyniki dla poszczególnych kategorii dychotomicznych: 0.764 ekstrawersja-introwersja, 0.753 odbieranie informacji zmysłami-intuicja, 0.612 myślenie-odczuwanie oraz 0.775 osąd-percepcja [8]. Badacze potwierdzili, że największe różnice widoczne były dla skali myślenie-odczuwanie. Najmniejszą korelację w obrębie tej kategorii potwierdzają również badacze Stricker i Ross, którzy w analizie wydanej w 1962 roku wykazali, że skala T-F (myślenie-odczuwanie) ma najmniejszą rzetelność ze wszystkich czterech skal [5].

6. Dyskusja

Wskaźnik MBTI jest narzędziem, które od czasów powstania przyciągało wielu badaczy. Z biegiem lat stanowisko na temat zasadności jego stosowania nie ukształtowało się jednoznacznie [3, 8]. Niemniej głosy zwolenników są wyraźnie słyszalne we współczesnej literaturze [34-37, 45], zaś samo posługiwanie się koncepcją MBTI było i jest widoczne w wielu organizacjach. Jak stwierdził Moore, świat korporacyjny jest zdecydowanie największym użytkownikiem korzystającym z MBTI: firmy używają wskaźnika głównie w programach rozwoju zarządzania, celem zrozumienia zachowań podwładnych przez kadrę zarządzającą [46]. Hojat, Erdmann i Gonnela podkreślają zasadność używania MBTI w zarządzaniu zasobami ludzkimi oraz w doradztwie zawodowym [47], rozwiewając tym samym głosy sprzeciwu Healy z 1989 roku [48]. Eksteen i Bason zwracają uwagę na zastosowanie MBTI wśród farmaceutów oraz przedstawicieli ogólnie pojętego środowiska medycznego [11]. Dodatkowo, Ramachandran, Loya, Shah, Goyal, Hansoti i Caruso uważają MBTI za cenne i potężne narzędzie w edukacji medycznej [34]. Zauważono, że korzystanie z MBTI ułatwia komunikację między ludźmi, pomaga lepiej zrozumieć współpracowników i osoby z codziennego środowiska [49, 4]. Co więcej, wzmacnia takie umiejętności jak samoświadomość i udzielanie informacji zwrotnej oraz prowadzi do poprawy relacji osobistych. Stwierdzono, że identyfikacja typów osobowości za pośrednictwem MBTI wpływa na budowanie zespołu oraz pozwala zrozumieć różnice między uczestnikami grupy [46, 49]. Podaje się, że test określający typ osobowości przy użyciu MBTI jest wykonywany przez 2 miliony osób rocznie i generuje przychody w wysokości około 20 milionów dolarów [50, 51].

Z drugiej strony, głosy krytyki podważają fundamenty koncepcji MBTI. Odnoszą się one do dychotomicznego charakteru wskaźnika - transformacji skali ciągłej do nominalnej skali preferencji „albo/lub" oraz do wątpliwości, czy wskaźnik ten współgra z teorią, na której się opiera [52, 53]. Głosy te niewątpliwie wymagają wyjaśnienia. Jedna z autorek koncepcji MBTI w swojej wypowiedzi z 1962 roku w ten sposób tłumaczy dwoistość wskaźnika: *Głównym celem jest ustalenie podstawowych preferencji danej osoby... Każda skala ma odzwierciedlać nawykowy wybór między przeciwieństwami, analogiczny do prawo- lub leworęczności* [54, s. 2]. Można przyznać, że jest to całkowicie zasadne podejście, niemniej, jak racjonalizuje Cowan, nawet w przypadku osoby prawo- lub leworęcznej nie występuje sytuacja, w której druga ręka jest nieużywana [4]. Wobec powyższego można wysnuć pierwszy wniosek konkludujący, że:

W1: Wskaźnik MBTI jest obrazem preferencji danej osoby w danym czasie. Nie oznacza on, że osoba nie używa komponentów z drugiej części skali.

W dokonanym przeglądzie literatury obejmującym artykuły z lat 1966-1992, Gardner i Martinko stwierdzają, że wykazana ważność i rzetelność wskaźnika jest wystarczająca, aby zagwarantować prowadzenie badań. Autorzy odnoszą się przy tym do analiz dokonanych przez McCrae i Costa, którzy uprzednio podważyli operacjonalizację jungowskich teorii za sprawą MBTI, proponując miernik alternatywny, tj. pięcioczynnikowy model osobowości [3, s.17]. Gardner i Martinko uznają to wnioskowanie za pochopne, powołując się na innych badaczy, którzy z kolei pokazują słabość tej alternatywy [45]. Solidną bazę teoretyczną wskaźnika oraz weryfikację za pomocą niekwestionowanych narzędzi empirycznych podkreśla również Cakrt, badający środowisko pracy menedżera [49]. Mając na względzie wyniki badań Parkera

i Dipboye wspierających czteroczynnikowość koncepcji jungowskich [44] oraz odnosząc się do drugiego głosu krytyki wymienionego w poprzednim akapicie, identyfikuje się drugi wniosek konkludujący:

W2: Badania potwierdzają, iż cztery kategorie wskaźnika MBTI oparte na koncepcjach jungowskich implikują ważność i rzetelność do tego stopnia, iż zasadnym jest stosowanie wskaźnika MBTI w badaniach empirycznych.

7. Podsumowanie

Koncepcja MBTI jest dziś powszechnie znanym narzędziem pozwalającym na ustalenie preferencji typu osobowości. I choć od jej sformułowania mija już 80 lat, jej założenia są nadal aktualne, a sam wskaźnik nie wychodzi z użycia. Z jego zalet czerpią różnego rodzaju środowiska począwszy od świata nauki, biznesu czy ogólnie pojętych relacji międzyludzkich. Można powiedzieć, że lista tychże środowisk nie ma końca, ponieważ wszędzie tam, gdzie do głosu dochodzi człowiek, MBTI znajduje swoje zastosowanie.

Podsumowując dotychczasowe rozważania stwierdza się, że jako wskaźnik typu osobowości, MBTI staje się tematem dyskusji i kontrowersji, co wynika z różnych opinii na temat zasadności używania samego wskaźnika. Dokonany przegląd argumentów w literaturze skłonił do sformułowania dwóch głównych wniosków:

W1: Wskaźnik MBTI jest obrazem preferencji danej osoby w danym czasie. Nie oznacza on, że osoba nie używa komponentów z drugiej części skali.

W2: Badania potwierdzają, iż cztery kategorie wskaźnika MBTI oparte na koncepcjach jungowskich implikują ważność i rzetelność do tego stopnia, iż zasadnym jest stosowanie wskaźnika MBTI w badaniach empirycznych.

Literatura

1. Richard L., *How your personality affects your practice: The lawyer types*, ABA Journal, Vol. 79, No.7, 1993, s. 74-78.
2. Jung C., *Psychological types*, London: Kegan Paul, 1923 (Oryginalne prace opublikowane w 1921).
3. McCrae R.R, Costa P.T., *Reinterpreting the Myers-Briggs Type Indicator From The Perspective of the Five-Factor Model of Personality*, Journal of Personality 57 1, Marzec, 1989, s. 17-40.
4. Cowan D. E., *An alternative to dichotomous interpretation of Jung's Psychological Functions: Developing more sensitive measurement technology*, Journal of Personality Assessment, 53(3), 1989, s. 459-471.
5. Stricker L.J., Ross J., *A description and evaluation of the Myers-Briggs Type Indicator*, Research Bulletin ED191869 (RB-62-6), 1962, s. 1-186.
6. Pittenger D.J., *The utility of the Myers-Briggs Type Indicator*, Review of Educational Research, Vol. 63, No. 4, 1993, s. 467-488.
7. Myers I.B., McCaulley M.H., *Manual: A guide to the development and use of the Myers-Briggs Type Indicator*, Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press, 1985.
8. Randall K., Isaacson M., Ciro C., *Validity and reliability of the Myers-Briggs Personality Type Indicator: A systematic review and Meta-analysis*, Journal of Best Practices in Health Professions Diversity, Vol.10, No.1, 2017, s. 1-27.
9. McCaulley M.H., *The Myers-Briggs Type Indicator: A measure for individuals*, Measurement and Evaluation in Counseling and Development, 22, 1990, s. 181-196.

10. Myers I.B., McCaulley M.H., Quenk N.L., Hammer A.L., Mitchell W.D., *MBTI Step III Manual: Exploring personality development using the Myers-Briggs Type Indicator instrument*, Mountain View, CA: Consulting Psychologist Press, 2009.
11. Eksteen M.J., Basson M.J., *Discovering the value of personality types in communication training for pharmacy students*, African Journal of Health Professions Education, Vol. 7, No. 1, 2015, s. 43-46.
12. Jessup C.M., *Applying psychological type and "gifts-differing" to organization change*, Journal of Organizational Change Management, 5, 2002, s. 502-511.
13. Braz L.F., Sichman J.S., *Using the Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) for modeling multiagent systems*, evista de Informatica Te´ orica e Aplicada - RITA - ISSN 2175-2745´ Vol. 29, No. 1, 2022, s. 42-53.
14. Briggs-Myers I., *Introduction to type*, Palo Alto, CA: Consulting Psychologist Press, 1998.
15. https://www.16personalities.com/intj-personality [dostęp: 28.03.2022].
16. Subaramaniam K., Ern-Rong J.L., Palaniappan S., *Interface designs with MBTI personality types, Proceedings of Mechanical Engineering Research Day 2020*, December 2020, s. 178-179.
17. https://www.16personalities.com/intp-personality [dostęp: 28.03.2022].
18. https://www.16personalities.com/entj-personality [dostęp: 28.03.2022].
19. Van Velser E., *Database analysis: Leadership development program*, Center for Creative Leadership, Referat wygłoszony na konferencji: "The Conference on Psychological Measures and Leadership", San Antonio, TX, 1987.
20. Gardner W.L., Martinko M.J., *Using the Myers-Briggs Type lndicator to Study Managers: A Literature Review and Research Agenda*, Journal of Management, Vol. 22, No. 1, 1996, s. 45-83.
21. https://www.16personalities.com/entp-personality [dostęp: 28.03.2022].
22. https://www.16personalities.com/infj-personality [dostęp: 28.03.2022].
23. https://www.16personalities.com/infp-personality [dostęp: 28.03.2022].
24. https://www.16personalities.com/enfj-personality [dostęp: 28.03.2022].
25. https://www.16personalities.com/enfp-personality [dostęp: 29.03.2022].
26. https://www.16personalities.com/istj-personality [dostęp: 29.03.2022].
27. https://www.16personalities.com/isfj-personality [dostęp: 29.03.2022].
28. https://www.16personalities.com/estj-personality [dostęp: 29.03.2022].
29. https://www.16personalities.com/esfj-personality [dostęp: 29.03.2022].
30. https://www.16personalities.com/istp-personality [dostęp: 29.03.2022].
31. https://www.16personalities.com/isfp-personality [dostęp: 29.03.2022].
32. https://www.16personalities.com/estp-personality [dostęp: 29.03.2022].
33. https://www.16personalities.com/esfp-personality [dostęp: 29.03.2022].
34. Ramachandran V., Loya A., Shah K.P., Goyal S., Hansoti E.A., Caruso A.C., *Myers-Briggs type indicator in medical education: A narrative review and analysis*, Health Professions Education, Article in press, DOI: 10.1016/j.hpe.2019.03.002, 2019, s. 1-16.
35. Makwana K., Dave G.B., *A Study of Identification of Personality Profiles of Undergraduate Management Students Using Myers Briggs Type Indicator (MBTI) Test*, Pacific Business Review International, Vol. 12, Issue 8, 8 Luty 2020, s. 26-34.
36. Putro B.L., Rosmansyah Y., Suhardi, *Development of online learning groups based on MBTI learning style and fuzzy algorithm*, TELKOMNIKA Telecommunication, Computing, Electronics and Control, Vol. 18, No. 1, Luty 2020, s. 199-207.
37. Jirasek I., Janosíkova T., Sochor F., Ceska D., *Some specifics of Czech recreation and leisure studies' students: Personality types based on MBTI*, Journal of Hospitality, Leisure, Sport & Tourism Education 29, 2021, s. 1-12.
38. Cohen D., Cohen M., Cross H., *A conctruct validity study of the Myers-Briggs Type Indicator*, Educational and Psychological Measurement, 41, 1981, s. 883-891.

39. Leiden L.I., Veach T.L., Herring M.W., *Comparison of the abbreviated and original versions of the Myers-Briggs Type Indicator personality inventory*, Journal of Medical Education, Vol. 61, 1986, s. 319-321.
40. Thompson B., Borello G.M., *Construct validity of the Myers-Briggs Type Indicator*, Educational and Psychological Measurement, 46, 1986, s. 745-752.
41. Thompson B., Borello G.M., *Second-order factor structure of the MBTI: A construct validity assessment*, Measurement and Evaluation in Counselling and Development, 18, 1986, 148-153.
42. Furnham A., Moutafi J., Crump J., *The relationship between the revised neo-personality inventory and the Myers-Briggs Type Indicator*, Social Behavior and Personality, 31(6), 2003, s. 577-584.
43. Klinkosz W., Iskra J., *System typologiczny Myers-Briggs a struktura osobowości NEO 4*, Studia z psychologii w KUL. Tom 14, 2007, s. 11-23.
44. Jackson S.L., Parker C.P., Dipboye R.L, *A comparison of competing models underlying responses to the Myers-Briggs Type Indicator*, Journal of Career Assessment, 4, 1996, s. 99-115.
45. Waller N.G., Ben-Porath Y.S., *Is it time for clinical psychology to embrace the five-factor model of personality?*, American Psychologist, 42, 1987, s. 887-888.
46. Moore T., *Personality tests are back*, Fortune, Marzec 30, 1987, s. 76-81.
47. Hojat M., Erdmann J. B., Gonella J.S., *Personality assessments and outcomes in medical education and the practice of medicine: AMEE guide no. 79*, Medical Teacher, 35, 2013, s. 1267-1301.
48. Healy Ch. C., *Negative: The MBTI: Not ready for routine use in counseling*, Journal of Counseling and Development, Vol. 67, 1989, s. 487-488.
49. Cakrt M., *Kto jest kim. Typy osobowości dla menedżerów*, Wydawnictwo HELION, Gliwice 2006, s. 27-29.
50. Stein R., Swan A.B., *Evaluating the validity of Myers-Briggs Type Indicator theory: A teaching tool and window into intuitive psychology*, Social and Personality Psychology Compass, Luty, 2019, s. 1-11.
51. https://www.visualcapitalist.com/myers-briggs-personality-income/ [dostęp: 23.03.2022].
52. Zemke R., *Second thoughts about MBTI*, Training, 29, 1992, s. 43-47.
53. Barbuto J.E., *A critique of the Myers-Briggs Type Indicator and its operationalization of Carl Jung's psychological types*, Psychological Reports, 80, 1997, s. 611-625.
54. Myers I., *The Myers-Briggs Type Indicator*, Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press, 1962.

Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) i jego użycie w badaniach empirycznych

Streszczenie

Tematyka poruszona w rozdziale dotyczy koncepcji osobowościowej MBTI (*Myers-Briggs Type Indicator*) sformułowanej przez Isabel Briggs Myers i Katharine Cook Briggs w 1942 roku. Celem niniejszej publikacji jest przytoczenie najważniejszych argumentów opisanych w literaturze przedmiotu z lat 1962-2022 oraz określenie stanowiska co do zasadności używania wskaźnika MBTI w badaniach empirycznych. Dokonane opracowanie o charakterze przeglądowym pokazało, że zdania wśród badaczy są podzielone. Przegląd argumentów w literaturze skłonił do sformułowania dwóch głównych wniosków: W1: Wskaźnik MBTI jest obrazem preferencji danej osoby w danym czasie. Nie oznacza on, że osoba nie używa komponentów z drugiej części skali. W2: Badania potwierdzają, iż cztery kategorie wskaźnika MBTI oparte na koncepcjach jungowskich implikują ważność i rzetelność do tego stopnia, iż zasadnym jest stosowanie wskaźnika MBTI w badaniach empirycznych.

Słowa kluczowe: MBTI, typy osobowości

Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) and its use in empirical research

Abstract

The following chapter concerns the MBTI (Myers-Briggs Type Indicator) which stands for a personality concept formulated by Isabel Briggs Myers and Katharine Cook Briggs in 1942. The aim of this publication is to present the most important arguments described in the literature from 1962 to 2022 and to define the position on usage of MBTI in empirical research. The study showed that the opinions of the researchers are divided. A review of the arguments in the literature led to the formulation of two conclusions: 1. MBTI shows the preferences of a given person in a given time. It does not mean that the person does not use the components from the other end of scale. 2. Research confirms that the four categories of the MBTI based on Jungian concepts imply validity and reliability to such an extent that it is justified to use the MBTI in empirical research.

Keywords: MBTI, personality types

Dawid Orłowski[1]

Wyzwania dla zarządzania wynikające z imigracji pracowników – wybrane problemy

1. Wstęp

Przemieszczania ludności w mikro i makro skali oddziałują na różne płaszczyzny funkcjonowania kraju lub jego poszczególnych obszarów. Migracja jest jedynym z największych procesów społecznych XXI wieku, z uwagi na swój rozmiar oraz zasięg występowania. Zdaniem Matkowskiej M. wzrost mobilności ludzi jest zjawiskiem powszechnie występującym we współczesnej gospodarce światowej [1]. W obszarze migracji możemy wyszczególnić imigrację, która przez ostatnie lata w coraz większym stopniu dotyczy obszaru Rzeczypospolitej Polskiej, a jest wynikiem zmian geopolitycznych oraz wydarzeń o skali globalnej. Odziaływanie to jest wielopłaszczyznowe i nierównomierne dla obszaru całego kraju. W skutek przemieszczania się ludności zmieniają się zasoby osobowe w poszczególnych regionach kraju, co generuje kolejne wyzwania w płaszczyźnie zarządzania zasobami ludzkimi. Organizacje muszą stale dostosowywać swoją politykę personalną do dostępnych zasobów osobowych, wśród których rośnie liczba cudzoziemców.

Zauważalny wpływ imigracji na zarządzanie pracownikami skłania do analizy wyzwań, jakie generowane będą stosownie do jej wielkości, obszaru i czasu trwania. Celem opracowania jest próba udzielenia odpowiedzi na pytanie: z jakimi wyzwaniami w zakresie zarządzania pracownikami muszą mierzyć się przedsiębiorcy w obliczu narastającej imigracji na obszarze Polski?

Weryfikacji poddano hipotezę stanowiącą, że napływ imigrantów skutkuje rosnącą liczbą cudzoziemców zatrudnianych na krajowym rynku pracy, a wzrost ten i jego tempo przekładają się na zmiany w zarządzaniu pracownikami generując kolejne wyzwania, z jakimi muszą się zmagać organizacje zatrudniające. Występują one między innymi podczas rekrutacji, adaptacji, czy rozwoju zawodowego cudzoziemców, a objawiają się, np. w problemach w komunikacji lub różnicach kulturowych.

Dokładną diagnozę wyzwań, jakie generuje rosnący napływ imigrantów, oparto na badaniu literatury z zakresu migracji, a w szczególności opracowań poruszających zagadnienie imigracji. Następnie przeprowadzono analizę statystyki ogólnej powodów imigracji w odniesieniu do Unii Europejskiej oraz bardziej szczegółowych statystyk imigracji dotyczącej obszaru Rzeczypospolitej Polskiej. We wnioskach podsumowano rozważania poruszane w kolejnych częściach artykułu oraz zweryfikowano przyjętą hipotezę.

2. Definicja pojęć: migracja, emigracja i imigracja

Migracja polega na terytorialno-przestrzennym przemieszczaniu się ludzi i jest ona wypadkową różnych zjawisk, przyczyn lub zdarzeń osób, które podjęły decyzję o opuszczeniu własnego kraju. Słownik języka polskiego definiuje migrację, jako wszelkie

[1] d.orlowski@akademia.mil.pl, Instytut Zarządzania, Wydział Zarządzania i Dowodzenia, Akademia Sztuki Wojennej, www.wojsko-polskie.pl/aszwoj/.

ruchy ludności, mające na celu zmianę miejsca pobytu na czas stały lub tylko na pewien okres czasu [2]. Słowo migracja pochodzi od łac. *migracio* – co oznacza: przemieszczenie, przesiedlenie, odnosi się do ludności i określa ich przemieszczenie z jednego miejsca zamieszkiwania do innego. W literaturze przedmiotu występują różne podziały migracji, do najbardziej znanego należy podział migracji ze względu na zakres jej występowania (rys. 1).

Rysunek 1. Schemat przedstawiający migrację zewnętrzną i wewnętrzną [opracowanie własne]

Migracja wewnętrzna dotyczy przesiedlania się ludności ze wsi do miast lub z miejscowości mniejszych do większych, bądź też w stronę przeciwną. Migracja zewnętrzna to ruch ludności pomiędzy krajami. Badacze migrację zewnętrzną podzielili na: emigrację i imigrację. Zdaniem Kawczyńskiej-Butrym Z. emigracją nazywamy wyjazd z kraju rodzinnego do innego kraju, a imigracją przyjazd z kraju rodzimego do innego kraju [3]. Kaczmarczyk T. imigrację określił, jako napływ ludności na dane terytorium, które zwykle jest terytorium innego państwa [4]. W literaturze przedmiotu często spotyka się również pojęcia: reemigracji i repatriacji, które również silnie związane są z migracją. Reemigracja jest kolejną emigracja do innego państwa lub powrotem do swojego kraju, natomiast repatriacja jest powrotem do ojczystego państwa po długotrwałym przymusowym przesiedleniu [5]. Wszystkie przytoczone terminy związane są ściśle ruchliwością społeczną, która nie tylko dotyczy samych migrantów, ale również dwóch miejsc (opuszczanego i zasiedlanego) w różnych płaszczyznach, w różnych obszarach i z różnym natężeniem.

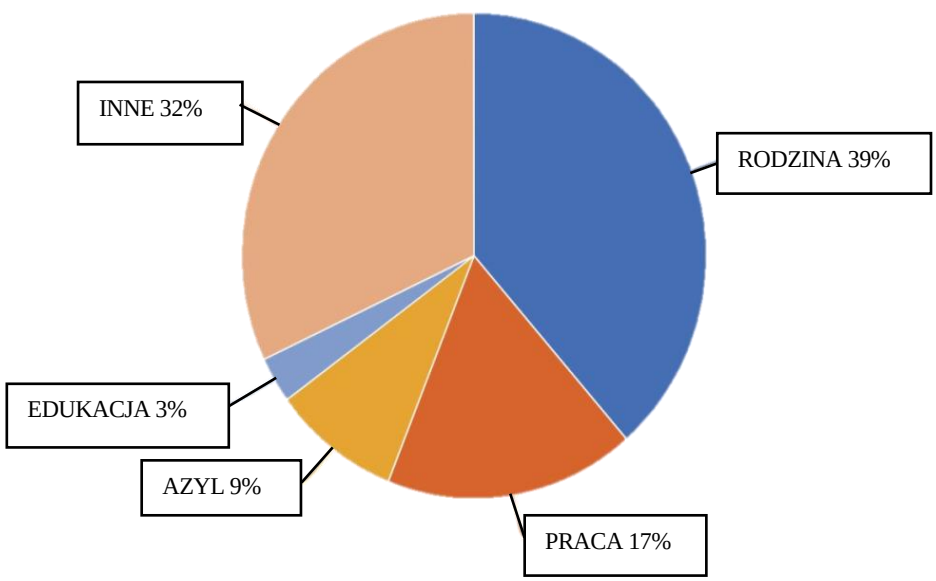
W ostatnich latach Polska staje się bardziej atrakcyjna dla imigrantów, o czym świadczy rosnąca liczba obywateli innych narodowości. Szacuje się, że w Polsce w roku 2020 było ich ok. 1 mln, z czego większość stanowili obywatele Ukrainy. Obecnie dominuje cyrkulacyjny model migracji do Polski, czyli okres pobytu nieprzekraczający 1 roku, co może powodować wahania liczby imigrantów i także utrudniać pomiar skali migracji [6]. W literaturze przedmiotu imigracja nazywana jest również odbiciem emigracji, dotyczy ona międzynarodowych wędrówek ludności, które nie zmierzają do kraju pochodzenia [4], jak w przypadku emigracji, lecz do kraju docelowego. Należy podkreślić, że głównym czynnikiem za pomocą, którego rozróżniamy

imigrację od innych rodzajów migracji jest czas ciągłego, nieprzerwalnego pobytu w kraju, do którego osoba lub grupa osób przybyła. Imigrację można podzielić na dwa rodzaje: legalna i nielegalną. Imigracja legalna występuje wówczas, gdy osoba bądź też grupa osób legalnie, czyli zgodnie z prawodawstwem danego kraju przekracza granicę. Imigracja nielegalna stanowi współcześnie bardzo poważny problem i jest ona rodzajem przestępczości granicznej. Pod tym pojęciem kryje się nie tylko nieuprawniony wjazd na terytorium państwa, ale również wjazd legalny i pozostanie na jego terytorium w sposób naruszający przepisy tego państwa. Współcześnie kraje dotknięte nielegalną migracją (imigracją) zmuszone są do opracowywania nowych procedur, które uwzględniają przeciwdziałanie nowym formom nielegalnego przekraczania granic kraju, nielegalnego pobytu, czy też rosnącej skali tych zjawisk.

3. Powody migracji

Na temat przyczyn migracji w literaturze przedmiotu można znaleźć wiele opracowań, pisali o nich m.in.: Halik T., Kosowicz A., Marek A. [7], Małachowski W. [8], Castles S., Miller M.J. [9], czy Fihel A. [10]. Badacze podzielili je ze względu na zakres ich występowania na: wewnętrzne i zewnętrzne, mikro i makro, oraz na charakter ich oddziaływania, np.: przyciągające i wypychające, ekonomiczne i nieekonomiczne.

Migracja na poziomie UE (Unii Europejskiej) szacowana jest w stosunku do całkowitej liczby mieszkańców, która w 2020 r. wynosiła ok. 447 mln mieszkańców. Wśród nich 5% stanowili obywatele spoza UE (ok. 23 mln), a 8% miało udokumentowane miejsce urodzenia poza UE (ok. 37 mln) [11]. Analiza danych przedstawionych przez Eurostat umożliwia podsumowanie tylko w zakresie legalnej migracji, ponieważ dane, które publikują dotyczą prawnych pozwoleń wydanych na pobyt stały lub czasowy. Dane te przedstawiono z rozbiciem na główne przyczyny migracji (rys. 2).



Rysunek 2. Przyczyny Migracji XXI W w UE, opracowanie własne na podstawie [10]

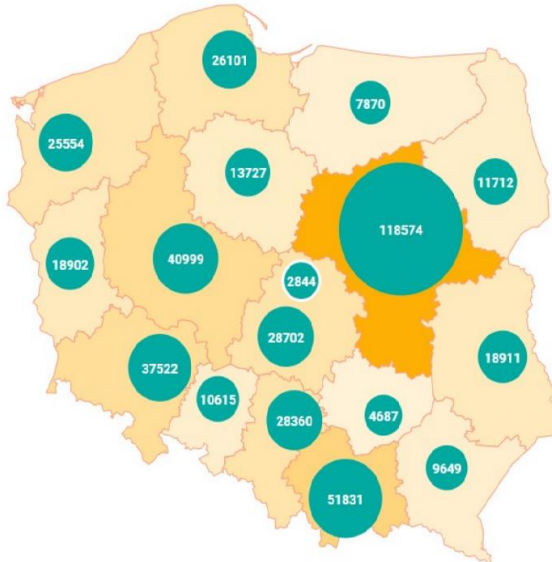
Rodzina (39%) była najczęstszym powodem migracji (rys. 2). Niewątpliwie rozwój globalizacji, Internetu czy ruchliwości społecznej sprzyjają ślubom z obcokrajowcami. Drugą z najczęściej wskazywanych przyczyn była praca (17%). Wielu imigrantów pochodzi z krajów biednych, gdzie panuje głód i ubóstwo. Migranci opuszczają swoje kraje i migrują za praca. Kolejną najczęściej wskazywaną przyczyną był azyl (9%) rozumiany, jako ochrona dla osoby uciekającej przed prześladowaniem w swoim kraju lub ochrona jej przed doznaniem poważnej krzywdy[2]. Najmniejszą wyszczególnioną na diagramie grupą (3%) byli migranci, którzy jako przyczynę wskazali edukację. Na uwagę zasługuje również znacząca ilość osób migrujących z innych pobudek (32%), a do takich możemy zaliczyć np. poczucie zagrożenia w kraju, czy zaniechanie powrotu do kraju z powodu pandemii, obawy przed zaistniałą sytuacją polityczną lub innych przyczyn. Należy pamiętać, że wśród tych osób mogą być również osoby, które są ofiarami handlu ludźmi, małoletni bez opieki, oraz inne osoby uprawnione do pozostania w UE.

4. Imigracja w Polsce

W Polsce dominuje tzw. model cyrkulacyjny, który został dzięki rozwijanej od 2006 r. tzw. uproszczonej procedurze zatrudniania cudzoziemców, która pozwala na powierzenie pracy bez zezwolenia na pracę na podstawie oświadczenia wpisanego do ewidencji w powiatowym urzędzie pracy. Oświadczenie to pozwala pracować do 6 miesięcy w ciągu kolejnych 12 miesięcy obywatelom Ukrainy (w zależności od roku odsetek w przedziale 90-98% ogółu), Armenii, Białorusi, Gruzji, Mołdawii oraz Rosji. Jednakże współcześnie obserwuje się zmianę tego trendu na poszukiwanie cudzoziemców do pracy na dłuższy, ciągły okres czasu, w zawodach i branżach, gdzie w większym stopniu liczą się kwalifikacje oraz potrzebny jest dłuższy okres wdrożenia pracownika [12]. Proces zatrudnienia cudzoziemców jest uregulowanych głównie w 2 aktach: ustawie o cudzoziemcach [13] oraz ustawie o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy [14]. Obecność cudzoziemców na polskim rynku pracy w roku 2020 wyniósł ponad 5% (zezwolenie na pracę otrzymało ok. 406,5 tys.), dla porównania w roku 2013 wynosił on 1%. Podobnie jak w większości państw UE, napływ imigrantów jest w Polsce zróżnicowany terytorialnie i skoncentrowany na niektórych obszarach (rys. 1). Cudzoziemcy skupieni są przede wszystkim w dużych ośrodkach miejskich. Najliczniejszą grupę cudzoziemców (około 70%), którym wydano zezwolenie na wykonywanie pracy w Polsce, stanowią obywatele Ukrainy [15].

Fakt, że w Polsce pracuje coraz więcej cudzoziemców potwierdzają również dane Centralnego Rejestru Ubezpieczonych. Liczba osób fizycznych, które podlegały ubezpieczeniom emerytalnym i rentowym oraz posiadają obywatelstwo inne niż polskie, wzrosła z 65 tys. w grudniu 2008 r. do 725,2 tys. w grudniu 2020 r. [16].

[2] Azyl to jedno z praw podstawowych, a przyznanie go osobom spełniającym kryteria zawarte w konwencji genewskiej z 1951 r. dotyczącej statusu uchodźców. Jest międzynarodowym obowiązkiem państw-stron, wśród których znajdują się państwa członkowskie UE. Prawo do azylu zagwarantowane zostało bowiem na mocy art. 18 Karty praw podstawowych Unii Europejskiej.



Rysunek 3. Rozmieszczenie imigrantów posiadających ważne karty pobytu na mapie Polski, źródło [15]

W Polsce wyróżnia się zarówno rządowe, jak i pozarządowe instytucję, które zajmują się imigrantami. Spośród rządowych do najbardziej rozpoznawalnych należy: Straż Graniczną, do której kompetencji należy selekcja imigrantów na legalnych i nielegalnych. Do jej zadań należy również prowadzenie Ośrodków Strzeżonych dla Cudzoziemców, do których przyjmowani są nielegalni imigranci w celu wyjaśnienia procedury dalszego ich pobytu. Kolejną instytucją jest: Urząd do Spraw Cudzoziemców, który odpowiada między innymi za: wjazd cudzoziemców na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, przejazd przez to terytorium, pobyt na nim i wyjazd z niego, udzielanie ochrony międzynarodowej, udzielania cudzoziemcom azylu, wyrażania zgody na pobyt tolerowany oraz udzielania ochrony czasowej (z wyjątkiem spraw zastrzeżonych dla innych organów) [15]. Inną instytucją państwową jest Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, które jak zauważa Zamojska E. [17] zajmuje się integracją „uchodźców uznanych", czyli legalnie przebywających na terytorium RP za pomocą narzędzi integracji, którymi są między innymi: Indywidualne Programy Integracyjne, prowadzone przez Powiatowe Centra Pomocy Rodzinie i koordynowane przez właściwych wojewodów. Do pozarządowych należy zaliczyć ok. 70 tysięcy organizacji (zarejestrowanych – ponad 100 tysięcy). Są to stowarzyszenia lub fundacje, których jedną z cech charakterystycznych jest brak nastawienia na osiąganie zysku, a jedynie na pomoc imigrantom. Najbardziej znanymi i rozpoznawanymi organizacjami realizującymi tego typu pomoc są między innymi: Caritas Polska, Fundacja „Centrum Edukacji Obywatelskiej", Fundacja Kalejdoskop Kultur.

Jak wynika z danych statystycznych GUS (Głównego Urzędu Statystycznego) Polska jest zarówno krajem emigracji ze względów ekonomicznych (ponad 2 mln obywateli polski pracuje za granicą), jak również krajem imigracji, szczególnie imigracji czasowej do 6 miesięcy [18]. Dane te wskazują, że w 2019 roku saldo migracji zagranicznych na pobyt stały w Polsce wyniosło 6,2 tys., przy czym liczba imigracji osiągnęła poziom 16,9 tys., natomiast poziom emigracji wynosił 10,7 tys. Od momentu przystąpienia

Polski do Unii Europejskiej, obserwuje się stabilny poziom imigracji (około 10-17 tys. rocznie). W roku 2006 emigracja w Polsce wynosiła 46,9 tys., a w roku 2010 – 17,4 tys., dla porównania w roku 2013 było to 32,1 tys. Do głównych kierunków emigracji zaliczono: Niemcy i Wielką Brytanię. Do Niemiec w roku 2019 wyjechało na stałe 3,8 tys. mieszkańców Polski, a w roku 2018 było to 4,4 tys. Natomiast do Wielkiej Brytanii w roku 2019 wyjechało 2,4 tys. Polaków, a w roku 2018 r. było ich 2,7 tys. Według danych GUS imigranci przybywający do Polski w roku 2019 w celu zamieszkania na stałe to w głównej mierze rodacy powracający do kraju (70% ogółu imigrantów). Głównie były to osoby migrujące z Wielkiej Brytanii (4,0 tys. osób) i z Niemiec (2,5 tys.). Trzecie miejsce pod względem liczebności imigrantów zajmowali obywatele Ukrainy (2,2 tys.). Można zauważyć, że imigranci z Ukrainy wypełniają w pewnym stopniu deficyt siły roboczej na polskim rynku pracy w różnych sektorach, nie powodując wzrostu stopy bezrobocia, która według danych GUS w roku 2017 kształtowała się na poziomie 6,8% i była niższa niż w roku 2016 o 1,5%.Widoczny jest jednak również wzrost liczby cudzoziemców zainteresowanych kontynuowaniem nauki na polskich uczelniach. Liczba obcokrajowców studiujących w naszym kraju w 2019 r. (według stanu na dzień 31 grudnia) wynosiła 80,9 tys., w tym 30,1% na pierwszym roku. Dla porównania w roku 2018 polskie placówki akademickie kształciły 78,3 tys. cudzoziemców (coroczny wzrost w tym zakresie jest notowany regularnie od 2000 r.) [19].

Zjawisko imigracji niesie za sobą ściśle powiązane skutki, które z jednej strony mogą być pozytywne, a z drugiej negatywne zarówno dla kraju „opuszczanego" jak również dla kraju „docelowego". W dalszych rozważaniach skupiono się tylko na oddziaływaniach imigrantów w kraju „docelowym". Analizując rynek pracy osoby, które opuszczają swój kraj zmniejszą podaż dostępnych pracowników na rynku pracy. Niejednokrotnie imigracja dotyczy osób inteligentnych, wykształconych, które za wyższe wynagrodzenie oraz możliwość rozwoju przeprowadzają się i realizują karierę zawodową poza ojczyzną. Imigranci wpływają również na wysokość wynagrodzenia za pracę, ze względu na wzrost zasobu pracowników, dostępnych na rynku pracy, szczególnie wśród czynności prostych.

W roku 2020 Departament Statystyki NBP (Narodowego Banku Polskiego) opublikował badania, z których wynikało, że zdecydowana większość imigrantów w Polskich firmach pracowała, jako niewykwalifikowani pracownicy fizyczni, choć część dużych firm rekrutuje tylko imigrantów z wyższymi kwalifikacjami. Osoby pracujące fizycznie bez kwalifikacji stanowiły 70% zatrudnionych, a wykwalifikowani pracownicy fizyczni 16% zatrudnionych imigrantów. Personel niższego szczebla w biurze zajmowało ok. 2% stanowisk, a specjaliści z wyższym wykształceniem stanowili ok. 12% zatrudnionych imigrantów. Z badań wielkości potrzeb kadrowych na krajowym rynku pracy wynika, że zatrudnienie imigrantów, jako niewykwalifikowanych pracowników fizycznych deklarowało prawie 60% firm [20].

CBOS (Centrum Badania Opinii Społecznej) opublikował badania realizowane wśród polskich Pracodawców w roku 2011, które miały na celu wskazanie powodów, dla których zatrudniali oni cudzoziemców. Do najczęściej występujących zaliczono [21]:

- możliwość poszerzenia działalności przedsiębiorstw na rynki zagraniczne dzięki pomocy cudzoziemców;

- wykorzystanie specjalistycznego wykształcenia cudzoziemców, którego nie posiadają krajowi pracownicy;
- wykorzystanie szczególnych umiejętności nabytych w kraju pochodzenia, np. znajomość orientalnej kuchni;
- zaspokojenie potrzeb kadrowych powstałych w wyniku wyjazdu polskich pracowników za granicę;
- wdrażanie technologicznych standardów przez cudzoziemców;
- zatrudnienie obcokrajowców w celu wyszkolenia krajowych pracowników, którzy będą pełnić rolę ich następców;
- pełnienie funkcji kontrolnych w firmach zagranicznych;
- posiadanie predyspozycji do właściwego odczytywania i realizacji wizji właścicieli, co do funkcjonowania firm zagranicznych w przeciwieństwie do krajowych pracowników.

5. Wyzwania w zakresie zarzadzania zasobami ludzkimi, jakie generuje rosnący napływ imigrantów

Zjawiska wynikające z napływu imigrantów, którzy są zróżnicowani kulturowo, językowo i religijnie niewątpliwie są wyzwaniem dla kraju „docelowego", dlatego też coraz częściej mówi się o postrzeganiu tego procesu, jako wyzwania dla całej wspólnoty narodowej [22]. W opracowaniach naukowych występuje wiele zróżnicowanych opinii dotyczących obecności imigrantów i ich znaczenia na rynku pracy. Zdaniem profesora George Borjas z Harvardu, imigracja szkodzi Amerykanom, natomiast profesor David Card z Uniwersytetu Kalifornijskiego w Berkeley uważa, że ma niewielki, lecz pozytywny wpływ, zaś rzeczywista wartość ekonomiczna, jaką wnoszą imigranci, leży w dynamice, innowacji i motorze wzrostu [23].

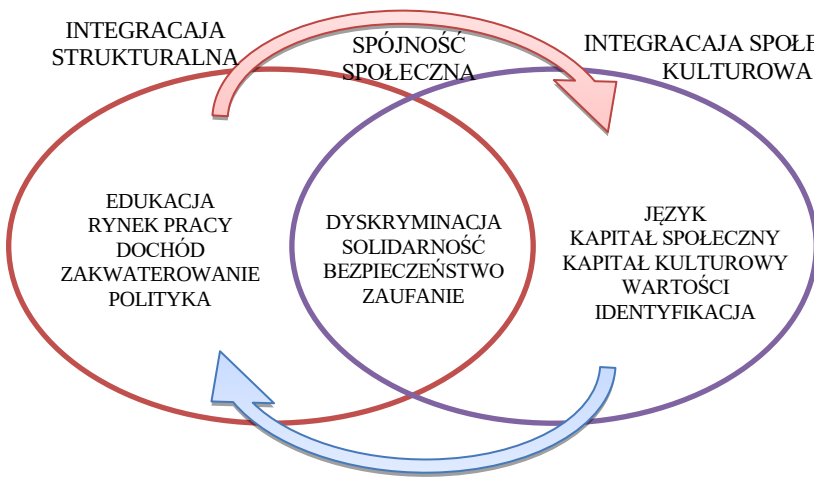
Obecnie pod kątem tego procesu dostosowywany jest wielopoziomowy model zarządzania w polityce migracyjnej, który dotyczy szczebli: ponadnarodowego, narodowego oraz lokalnego. Ponadto zawiera on współdziałanie sektorów życia publicznego i prywatnego. Ruszkowski J. [24] w „Ponadnarodowość w systemie politycznym Unii Europejskiej: obszernie opisuje funkcjonowanie ponadnarodowego poziomu w wielopoziomowym systemie zarządzania w UE. Wskazuje na dynamikę zmian i konieczności wprowadzenia lub modyfikowania regulacji prawnych, które powinny być wypracowywane poprzez dyskusje, negocjacje i kompromisy na poziomie międzyrządowym.

Poziom narodowy i lokalny bezpośrednio dotyczy imigrantów, głównie z powodu ich integracji. Imigranci, stają przed pasmem wyzwań, niejednokrotnie mają utrudnioną komunikację, muszą zaadaptować się w nowym miejscu, zbudować wiedzę by funkcjonować w nowym otoczeniu. Często wykazują brak samodzielności, brak wiary w siebie, zaczynają coś od nowa, tęsknią za rodziną i pozbawieni są wsparcia. Dodatkowo zderzają się z różnicami kulturowymi, stereotypami a nawet i z dyskryminacją. Władze lokalne i regionalne są podmiotami, które odpowiadają za wdrożenie praw dotyczących imigrantów na swoim obszarze oraz wykonywanie ustawowo przyznanych im zadań. Organy te w ramach swoich kompetencji przyjmują strategie, które dotyczą przeciwdziałania dyskryminacji i marginalizacji imigrantów w przestrzeni lokalnej i regionalnej, budowaniu pozytywnych relacji między zróżnicowanymi etnicznie mieszkańcami oraz nawiązywaniu dialogu międzykulturowego. Dodatkowo mogą wypracowywać narzędzia, usługi i metody współpracy sprzyjające adaptacji migrantów lub

nawet zapoczątkować interakcję w nowym środowisku, np. poprzez tworzenie specjalnych punktów informacyjnych, czy umożliwienie komunikowania się w rodzimym języku obcokrajowców. Terminem, który często występuje przy integracji imigrantów jest spójność społeczna, która zdaniem Grzymały-Kazłowskiej A. [25]

> *jest stanem, na który składają się: podzielenie przez członków społeczeństwa najważniejszych wartości i akceptacja przez nich podstawowych instytucji, występujące wśród członków społeczności poczucie tożsamości grupowej, zaufanie, lojalność i solidarność wobec innych członków wspólnoty, występowanie między grupami interakcji oraz brak społecznego wykluczenia z rynku pracy, życia publicznego i dostępu do zasobów publicznych.*

Graficzną zależność pomiędzy integracja i spójnością społeczną przedstawiono na rysunku 3.



Rysunek 3. Integracja i spójność społeczna, opracowanie własne na podstawie [22]

Na regionalnym rynku pracy kluczową rolę odgrywają przedsiębiorcy lub inaczej organizacje, które stają przed wyzwaniami i ograniczeniami spowodowanymi napływem imigrantów. Rosnąca liczba migrantów może stanowić dodatkowy zasób ludzki do zasilenia organizacji. Jednakże stają oni chociażby przed takimi wyzwaniami jak konieczność dostosowania procedury rekrutacyjnej (uwzględniając np. ograniczenia prawne w tym zakresie). Ich działania powinny zmierzać do sprawnej adaptacji cudzoziemców w organizacji poprzez obycie z nową kulturą, językiem, co niejednokrotnie wiąże się z wydłużeniem czasu na wdrożenie. Niejednokrotnie może to też wiązać się z wypracowaniem nowych modeli / sposobów oceny pracowników-cudzoziemców, tak, aby były one jak najbardziej miarodajna np. na tle innych pracowników. Finalnie również etap wynagrodzenia pracownika może podlegać zmianom po zidentyfikowaniu potrzeb i odmiennego podejścia od tej kwestii przez cudzoziemców.

Częstym ograniczeniem przedsiębiorców i innych organizacji zatrudniających lub planujących zatrudnić cudzoziemców są koszty związane z pozyskaniem oraz adaptacją imigrantów. Realizacja odpowiednich projektów połączona z dofinansowaniem

tego typu działań zarówno na szczeblu UE, jak i kraju ma na celu podniesienie kompetencji imigrantów, ułatwienie im adaptacji oraz skomunikowanie ich z potencjalnymi pracodawcami. Proces ten wymaga właściwych działań oddolnych mających na celu nawiązanie i utrzymanie relacji z cudzoziemcami, następnie stałej wymiany informacji. Zbieranie między innymi takich danych, jak sytuacja społeczna, ekonomiczna, główne trudności, bieżące potrzeby i oczekiwania umożliwia dostosowywanie działań i funduszy wspierających ich funkcjonowanie. Dodatkowo istnieje konieczność monitowania tych działań i funduszy w celu, np. pomiaru ich efektywności, dokonania ewentualnych modyfikacji w przyszłości lub uniknięcia powielania projektów [22].

Departament Analiz i Polityki Migracyjnej MSWiA wskazuję, że głównymi problemami, z którymi mierzą się cudzoziemcy na polskim rynku pracy są: ograniczona możliwość korzystania z wsparcia, np. w zakresie staży czy specjalistycznych szkoleń językowych, m.in. ze względu na ograniczenia możliwości rejestracji (jako bezrobotni zarejestrowanych jest ok. 3-4 tys. cudzoziemców, wliczając obywateli UE) oraz ograniczenia w uznawalności dyplomów i kwalifikacji zdobytych przez imigrantów w ich kraju pochodzenia [16].

Przytaczane analizy można postrzegać również z perspektywy prognozowania pewnych tendencji obserwując tło geopolityczne. Tak ukierunkowana analiza może umożliwić właściwe przygotowanie się organizacji na zatrudnienie imigrantów przybywających z konkretnego kierunku, a w tym także wcześniejsze przygotowanie, np. struktury, procedur, czy środowiska pracy. Obserwując tendencję rosnącą liczby imigrantów przybywających z kierunku ukraińskiego organizacja może wcześniej zatrudnić osobę tego pochodzenia, zapoznać ją z organizacją, przeszkolić, ustalić zmiany, które należy wprowadzić przed rozpoczęciem zatrudnienia i osadzić ją w roli pracownika realizującego zadania adaptacyjne osób zatrudnianych w późniejszym okresie. Organizacja ta również może realizować tego typu zadania poprzez organizacje outsourcingowe w przypadku, gdy jej struktura na to nie pozwala. Zastosowanie tego typu rozwiązań może pomóc w uniknięciu zakłóceń w realizacji zatrudnienia i skróceniu czasu potrzebnego na zatrudnienie oraz adaptację. Wiąże się to również ze zmniejszeniem kosztów, jakie są ponoszone na pozyskiwanie nowych pracowników i stanowią spore wyzwanie determinujące rozwój organizacji.

6. Wnioski

Zastosowane metody badawcze pozwoliły na pozytywną weryfikację postawionej hipotezy wskazując na występowanie wyzwań, z jakimi muszą się zmagać organizacje krajowe zatrudniające imigrantów w skutek rosnącej liczby cudzoziemców. Badanie literatury przedmiotu oprócz wyjaśnienia, czym jest migracja ludności pozwoliło na określenie płaszczyzn, na które wpływa. Analiza danych statystycznych UE i RP pomogły w diagnozie powodów imigracji i określenie obszarów kraju, w których zauważalna była w określonym czasie. Diagnozy wyzwań występujących w zarządzaniu cudzoziemcami dokonano zarówno w oparciu o badanie literatury przedmiotu z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi, jak i analizę przytoczonych danych GUS. Wyzwania, które udało się zdiagnozować okazują się bardzo złożone, jak również powiązane z innymi powodami migracji.

Migracja postrzegana, jako proces społeczno-gospodarczy odgrywa ważną rolę w kształtowaniu mobilności pracowniczej, zmiany alokacji siły roboczej, co również

pociąga za sobą przepływ kapitału. Wzmożona emigracja Polaków do krajów UE i pojawiające się niedobory w niektórych branżach gospodarki narodowej spowodowały wzrost zainteresowania pracodawców możliwością poszukiwania pracowników poza granicami kraju lub też pozyskiwaniem pracowników spośród grupy imigrantów, którzy zaczęli funkcjonować na krajowym rynku pracy.

Współczesna migracja spowodowana jest głównie względami rodzinnymi, zarobkowymi, bytowymi, potrzebą edukacji, ale również generowana jest przez nowe przyczyny – takie jak konflikty zbrojne, kryzysy gospodarcze, czy zawirowania polityczne. Może ona stanowić sposobność do rozwoju gospodarki w kraju (dostępność dodatkowych zasobów ludzkich), przez co nabiera funkcjonalnego charakteru. W obecnej sytuacji rynkowej, we wszystkich sektorach na rynku pracy wykazywane są niedobory pracowników na różnych szczeblach organizacji. Migranci mogą stanowić cenne zasoby osobowe, które przybyły na stałe lub czasowo do danego regionu. W takim przypadku imigrację zarobkową np. w Polsce należy traktować nie, jako zakłócenie, a raczej, jako szansę stabilnego rozwoju polskiej gospodarki. Zapotrzebowanie ze strony przedsiębiorców na pracowników od wielu lat utrzymuje się na wysokim poziomie, a nawet w niektórych sektorach działalności rośnie i nie znajduje całkowitego zabezpieczenia potrzeb w polskich pracownikach.

Organizacje zatrudniające migrantów powinny dbać o legalną formę zatrudnienia, transparentne zasady współpracy oraz o zatrudnianie cudzoziemców w należytym zakresie. Należy jednak pamiętać, że migracja niekontrolowana i niekierowana przez odpowiednie organy państwowe i rynkowe może być poważnym problemem społecznym. Dodatkowym argumentem za liberalizacją dostępu do polskiego rynku pracy są prognozowane zmiany w strukturze wiekowej populacji i wyraźny (spodziewany po 2020 r.) spadek liczebności zasobów pracy. Według szacunków GUS w 2030 r. wielkość populacji Polski może zmniejszyć się – w porównaniu ze stanem obecnym – o około 1,3 mln, a liczba osób w wieku powyżej 60 lat zwiększy się do około 10 mln (2006 r. – 7 mln), zmniejszy się natomiast liczba osób w wieku produkcyjnym [12].

Wyzwania stojące przed działami (komórkami) personalnymi współczesnych organizacji oraz organów państwowych występują na wielu etapach zatrudnienia imigrantów i ograniczają możliwości realizowania właściwego zarządzania nimi. Brak działań ukierunkowanych na umożliwienie adaptacji może skutkować tworzeniem się grup, które w obawie przed utratą własnej tożsamości będą się izolować [26]. Sytuacja ta może utrudnić zagospodarowanie ich na nowym rynku pracy, a nawet adaptowanie wśród lokalnej społeczności. Należy pamiętać o możliwości tworzenia przez lokalne władze własnej polityki migracyjnej, która sprzyja przyjmowaniu cudzoziemców budowaniu wzajemnej relacji i ich asymilacji [27]. Działania te nie są skierowanie wyłącznie do migrantów, lecz także do lokalnych przedsiębiorców i organizacji, które informowane są o zasobach potencjalnych pracowników, procedurach ich pozyskania oraz są edukowane w zakresie właściwych praktyk zatrudnienia. Głównym utrudnieniem jest tu ograniczona możliwość (sposób) dotarcia do cudzoziemców z ofertą pracy i w dalszej części zainteresowanie ich możliwością pracy i pozyskanie do organizacji. Imigranci niejednokrotnie okazują się konkurencyjni na współczesnym rynku pracy, np. poprzez konkurencyjną stawkę płacy, dzięki posiadanemu specjalistycznemu wykształceniu i umiejętnościom, dzięki którym są wartościowymi pracownikami.

Kolejnymi wyzwaniami, z jakimi muszą się zmierzyć organizacje są między innymi bariera językowa, kulturowa i obyczajowa. Sytuacja ta wymaga wypracowania nowych form integracji pracownika z organizacją oraz zbudowania z nim relacji (zaangażowania go w jej funkcjonowanie). Możliwe jest również dostosowanie struktury organizacji, wybranych komórek lub stanowisk pod kątem zatrudnienia migrantów i stworzenia dogodnych warunków do efektywnej pracy. Jeden z kierunków rozwiązania tego zagadnienia powinno stanowić dążenie do wykorzystania umiejętności, którymi dysponują cudzoziemcy, np. biegła znajomość języka obcego, wiedza o innych krajach (geografia, kultura, itp.), czy też wykształcenie lub inne umiejętności nabyte w kraju pochodzenia.

Ważną rolę odgrywa w większych organizacjach fundusz świadczeń socjalnych, którego oferta może uwzględniać potrzeby cudzoziemców i ich rodzin. Należy podkreślić znaczenie oddziaływania imigrantów na różne płaszczyzny rozwoju lokalnego (np. społeczną i ekonomiczną), które zależy od ilości osób imigrujących i obszaru, w którym funkcjonują. Często imigrują całe rodziny, które biorą aktywny udział w życiu społeczności lokalnej poprzez osiedlenie się na danym terenie, podjęcie pracy, kontynuowanie nauki oraz zaspokajanie potrzeb na lokalnym rynku. Poniekąd wpływają na takie zmienne, jak między innymi stan zaludnienia danego regionu, poziom bezrobocia, współczynnik dzieci uczących się, zapotrzebowanie na nieruchomości.

Imigracja zarobkowa do Polski daje szansę na uzupełnienie niedoborów na naszym rynku pracy i tym samym zwiększa poziom konkurencyjności gospodarki narodowej. W polityce migracyjnej prowadzonej przez polski rząd w ostatnich 3 latach można dostrzec pozytywną reakcję na potrzeby rynku pracy. Zmiany przepisów znacznie uprościły i usprawniły procedury zatrudniania imigrantów. Dane statystyczne, przynajmniej te oficjalne, pokazują, że imigranci to ludzie stosunkowo młodzi, dobrze wykształceni i posiadający wysokie kwalifikacje. Niektóre branże (przede wszystkim rolnictwo, ale również budownictwo, sektor usług domowych) są uzależnione od imigrantów ze Wschodu. Kształtowana przez rząd polityka migracyjna powinna iść w kierunku większego, bardziej efektywnego wykorzystania potencjału drzemiącego w zagranicznych pracownikach (nie tylko w sektorach wtórnych, ale także bardziej nowoczesnych), tak, aby dalej zwiększać poziom konkurencyjności polskiej gospodarki na rynku światowym.

Literatura

1. Matkowska M., *Współczesne problemy migracji w Polsce*, Studia i prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, nr 24, Szczecin 2011, s. 89, https://wneiz.pl/nauka_wneiz/sip/sip24-2011/SiP-24-7.pdf [data dostępu: 10.01.2021].
2. *Słownik języka polskiego*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 1992, s. 169.
3. Kawczynska-Butrym Z., *Migracje Wybrane Zagadnienia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2009, s. 15.
4. Kaczmarczyk T., *Migracja – charakterystyka zjawiska*, Zeszyty Naukowe Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej im. Witelona nr16 (3), Legnica 2015, s. 7-15.
5. Olbrycht P., *Migracje zarobkowe Polaków – przeszłość i teraźniejszość*, Zeszyty Naukowe Ruchu Studenckiego, Wyższa Szkoła Oficerska Wojsk Lądowych im. Generała Tadeusza Kościuszki, nr 2, Wrocław 2014, s. 19-22.
6. https://www.gov.pl/web/udsc/meldunek-miesieczny-2020 [data dostępu: 04.06.2022]
7. Halik T., Kosowicz A., Marek A., *Imigranci w polskim społeczeństwie*, Wydawnictwo Vox Humana, Warszawa 2009, s. 11-13.

8. Małachowski, W., *Migracje we współczesnym świecie. Implikacje dla Polski*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010, s. 40-45.
9. Castles S., Miller M.J., *Migracje we współczesnym świecie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011, s. 39-41.
10. Fihel A., *Przyczyny migracji*, [w:] Lesińska M., Okólski M. (red.), *25 wykładów o migracjach*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2018, s. 68.
11. https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/promoting-our-european-way-life/statistics-migration-europe_pl [data dostępu: 10.01.2021].
12. *Polityka migracyjna Polski – diagnoza stanu wyjściowego*, Departament Analiz i Polityki Migracyjnej MSWiA, Warszawa 2020, s. 10.
13. Ustawa z dnia 12 grudnia 2013 r. o cudzoziemcach (Dz.U.2021.0.2354).
14. Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz.U.2022.0.690).
15. https://www.gov.pl/web/udsc [data dostępu: 10.01.2021].
16. *Polityka migracyjna Polski – stan obecny i działania*, Raport Ministerstwa Spraw Wewnętrznych i Administracji, https://interwencjaprawna.pl/wp-content/uploads/ 2019/06/Polityka-migracyjna-Polski-wersja-ostateczna.pdf [data dostępu: 04.06.2022].
17. Zamojska E., *Inny, jako obcy. Imigranci w polskim dyskursie publicznym i edukacyjnym*, Studia edukacyjne nr 28/2013, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza, Poznań 2013, s. 193-195.
18. https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/migracje-zagraniczne-ludnosci/ informacja-o-rozmiarach-i-kierunkach-czasowej-emigracji-z-polski-w-latach-2004-2018,2,12.html [data dostępu: 10.01.2021].
19. https://stat.gov.pl/files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5471/16/1/1/ sytuacja_demograficzna_polski_do_2019_r._strona_gus.pdf [data dostępu: 10.01.2021].
20. *Imigranci w polskiej gospodarce – raport z badań ankietowych*, Departament Statystyki, Warszawa 2020, s. 11.
21. Gmaj K., *Imigranci na polskim rynku pracy w świetle opinii pracodawców*, Raporty i Analizy, nr 3/05, Centrum Stosunków Międzynarodowych, Warszawa 2005, s. 2-35.
22. Matusz-Protasiewicz P., *Wielopoziomowe zarządzanie migracjami. Rola Europejskiego Funduszu na rzecz Integracji Obywateli Państw Trzecich w kształtowaniu polityki integracyjnej w Polsce*, Wrocław 2014, s.17-18.
23. Zięba M., *Migracja – wyzwanie XXI wieku*, Katolicki Uniwersytet Lubelski, Lublin 2008, s. 43.
24. Ruszkowski J., *Ponadnarodowość w systemie politycznym Unii Europejskiej*, Oficyna Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2010, s. 96-108.
25. Grzymała-Kazłowska A., Łodziński S. (red.), *Problemy integracji imigrantów*. Koncepcje, badania i polityki, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2008, s. 47.
26. Dyczewski L., *Tożsamość emigranta w nowym społeczeństwie–państwie: pomiędzy trwałością i zmianą*, Pogranicze. Studia Społeczne, tom XVII, Katolicki Uniwersytet Lubelski, Lublin 2011, s. 9-11.
27. *Model integracji imigrantów*, Wydawca Urząd Miejski w Gdańsku, Wydział Rozwoju Społecznego, Gdańsk 2017, s. 23-25, https://www.gdansk.pl/migracje/model-integracji-imigrantow,a,61064 [data dostępu: 10.01.2021].
28. Borjas G., *Native Internal Migration and the Labor Market Impact of Immigration*, Journal of Human Resources 41.2, 2006, s. 221-25.
29. https://www.parp.gov.pl/component/content/article/78257:polski-rynek-pracy-a-zagraniczni-pracownicy [data dostępu: 04.06.2022].

Wyzwania dla zarządzania wynikające z imigracji pracowników – wybrane problemy

Streszczenie
W pierwszej połowie XXI wieku migracja ludności jest jednym z najbardziej dynamicznych procesów społecznych, dotyczącym również Rzeczypospolitej Polskiej. Generuje ona wiele problemów społeczno-ekonomicznych, w obliczu których należy definiować kolejne czynniki i poszukiwać nowych rozwiązań. Przyczyny emigracji i imigracji są ze sobą w pewien sposób powiązane. Sytuacja gdy osoba opuszcza swój kraj i zmienia miejsce zamieszkania, oddziałuje nie tylko na kraj opuszczany, lecz także na nową destynację. Zachodzące tu procesy można analizować wielowymiarowo i wielopłaszczyznowo. W artykule rozważania skoncentrowano na analizie wybranych zagadnień z zakresu zarządzania imigrantami. Zaprezentowano podstawowe definicje w zakresie tematyki migracyjnej w celu właściwego przedstawienia dalszych rozważań. Wskazano najczęściej występujące powody, kierunki i efekty imigracji w wybranych płaszczyznach. Główną uwagę skoncentrowano na wskazaniu zakresu oddziaływania imigrantów na płaszczyznę społeczno-gospodarczą. Przedstawiono analizę krajowych danych statystycznych dotyczących wielkości migracji oraz ich sytuacji na rynku pracy. Zdiagnozowano zakres oddziaływania imigracji na obszar zarządzania zasobami ludzkimi w podmiotach gospodarczych. Ponadto określono możliwe wyzwania w zakresie zarządzania jakie generuje rosnący napływ imigrantów. Dokonano charakterystyki wybranych problemów występujących obecnie na rynku pracy, które dotyczą imigrantów w obszarze zarządzania.
Słowa kluczowe: imigracja, imigracja pracowników, zarządzanie imigrantami

Management challenges resulting from the immigration of workers – selected problems

Abstract
In the first half of the twenty-first century, population migration is one of the most dynamic social processes, also concerning the Republic of Poland. It generates many socio-economic problems in the face of which further factors should be defined and new solutions sought. The reasons for emigration and immigration are related in some way. The situation when a person leaves their country and changes their place of residence affects not only the country they are leaving, but also the new destination. The processes taking place here can be analysed in many dimensions and on many levels. The article focuses on the analysis of selected issues in the field of immigrant management. Basic definitions in the field of migration are explored to properly present further considerations. The most common reasons, directions, and effects of immigration in selected areas were indicated. The main attention was focused on indicating the scope of the influence of immigrants on the socio-economic level. An analysis of national statistical data on the size of migrations and their situation on the labour market is presented. The scope of the impact of immigration on the area of human resource management in economic entities was diagnosed. In addition, potential management challenges generated by the growing influx of immigrants were identified and selected problems currently occurring in the labour market, which concern immigrants in the area of management, are characterized.
Keywords: immigration, worker immigration, immigrant management

Agata Buczak[1]

Przedsiębiorczość kobiet Jeleniej Góry w latach 2013-2021

Zapomnij o błędach przeszłości. Zapomnij o porażkach.

Zapomnij o wszystkim, z wyjątkiem tego, co zamierzasz zrobić i zrób to.

William Durant, założyciel koncernu General Motors

1. Wprowadzenie

Pojęcie przedsiębiorczości, a dokładniej jej interpretacje, stanowią bogaty element literatury przedmiotu, w której odnaleźć można wyszczególnienia kolejnych jej rodzajów, determinant, przesłanek czy też barier. Jest niezwykle interdyscyplinarnym, wielowymiarowym pojęciem, dla którego próżno szukać jednej spójnej definicji, która pogodziłaby wszystkich badaczy różnych dziedzin naukowych, z zakresu, np. ekonomii, psychologii, socjologii czy zarządzania. Nawet w potocznym rozumowaniu przedsiębiorczość postrzegana jest różnorodnie, w zależności od poglądów, spostrzeżeń czy doświadczeń osoby, którą poprosimy o sformułowanie definicji: spryt, umiejętność wykorzystania okazji, zaradność, kombinatorstwo, skuteczne zarządzanie portfelem, ludźmi, kapitałem…

Wykorzystując jedną z wielu definicji obecnych w literaturze przedmiotu można rozważać przedsiębiorczość jako zestaw cech opisujących wyjątkowy sposób postępowania zespołów ludzkich, instytucji, całej gospodarki, bądź też jako akt tworzenia i budowania czegoś nowego – organizowania i prowadzenia działalności gospodarczej oraz podejmowania związanego z nią ryzyka [1]. Przedsiębiorczość łączona jest często z efektywnym sposobem myślenia i działania, z zamiarem podejmowania samodzielnych decyzji gospodarczych, z umiejętnością racjonalnego działania oraz osiągania wymiernych korzyści rynkowych w postaci zysku [2, s.14]. Taką działalność podejmują zarówno mężczyźni, jak i kobiety, a ich aktywność przedsiębiorcza buduje gospodarkę. Jednakże to właśnie działalność kobiet wymaga specjalnej uwagi i rozważań, po pierwsze: jako specyficzna gałąź przedsiębiorczości, odnosząca się do tak wrażliwej grupy, narażonej na szereg utrudnień i barier w aktywności biznesowej; po drugie, jako zjawisko niezwykle istotne dla procesów gospodarczych, społecznych i ekonomicznych krajów rozwijających się, do których z pewnością zalicza się Polska.

Sytuacja kobiet w ujęciu szeroko rozumianej przedsiębiorczości związana jest z koniecznością przezwyciężania różnorodnych barier, do których zaliczają się uwarunkowania społeczno-kulturowe, niekiedy głęboko zakorzenione w ujęciu stereotypowym, które jednostronnie, bezkompromisowo i w uproszczony sposób wskazuje, jakie role i cechy są typowo kobiece, a jakie męskie. Kobiecie przypisuje się takie cechy jak:

[1] agata.buczak@ue.wroc.pl, Katedra Mikroekonomii i Ekonomii Instytucjonalnej, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, www.ue.wroc.pl.

uczuciowość, uległość, opiekuńczość oraz zdolność do poświęceń, natomiast mężczyzna ma być: zorientowany na sukces, pewny siebie, racjonalny, agresywny i skłonny do rywalizacji [3]. Takie zestawienie charakterystyki obu płci sprawia, że zespół cech męskich uważany jest za zdecydowanie bardziej predysponujący do działalności przedsiębiorczej, dający większe kompetencje do prowadzenia firmy. Wyniki badań S. Shane'a i S. Venkataramana zdają się potwierdzać takie podejście, ponieważ wskazali oni, że w dyskursie przedsiębiorczym istnieje trwałe, ale niewidoczne uprzedzenie płciowe, a w związku z tym kobiety są postrzegane jedynie jako uzupełniające aktywność mężczyzn [4].

Sytuacja kobiet, w aspekcie ogólnoegzystencjonalnym, jak i w ujęciu działań przedsiębiorczych, deprymuje wiele organizacji, tych rządowych, jak również non-profit, do podejmowania starań wspierających, m.in.: wyrównywanie szans ekonomicznych, społecznych, aktywności przedsiębiorczych między płciami. Przyszłości kobiet (uczestniczek rynku pracy) poświęca się regularnie tematykę obrad Światowego Forum Ekonomicznego[2], np. w latach 2018 i 2020, podczas których zwrócono uwagę, że chociaż na przestrzeni lat nastąpił znaczny wzrost liczby kobiet, które rozwinęły lub podjęły działalność przedsiębiorczą, całkowite globalne zniesienie zróżnicowania między płciami zajmie co najmniej kolejne 108 lat. Z kolei luka szans ekonomicznych ze względu na płeć pozostaje wymiarem, którego całkowite zamknięcie będzie wymagało najdłuższego czasu i może zająć nawet 202 lata [5]. Istotną kwestią pozostaje również parytet płci, który w 2020 roku[3] ogłoszono na poziomie 68,6% [6].

Jedne z najnowszych wyników badań potwierdzają konieczność udzielania wsparcia kobietom-przedsiębiorcom. Autorzy: Naldi L., Baù M., Ahl H., Markowska M., w publikacji pt. *Gender (in)equality within the household and business* udostępnili wyniki swoich prac badawczych prowadzonych w Szwecji, wśród przedsiębiorczyń – matek małych dzieci, a dotyczyły one motywacji podjęcia aktywności przedsiębiorczych.

[2] Światowe Forum Ekonomiczne to Międzynarodowa Organizacja Współpracy Publiczno-Prywatnej. Forum angażuje czołowych politycznych, biznesowych, kulturalnych i innych liderów społeczeństwa w kształtowanie programów globalnych, regionalnych i branżowych. Została założona w 1971 roku jako fundacja non-profit z siedzibą w Genewie w Szwajcarii. Jest niezależna, bezstronna i niezwiązana z żadnymi szczególnymi interesami. Forum dokłada wszelkich starań, aby demonstrować przedsiębiorczość w globalnym interesie publicznym, przy jednoczesnym zachowaniu najwyższych standardów zarządzania. Integralność moralna i intelektualna leży u podstaw wszystkiego, co robi; za: [9].

[3] Global Gender Gap Index został po raz pierwszy wprowadzony przez Światowe Forum Ekonomiczne w 2006 r. jako baza do prac badawczych nad wielkością dysproporcji ze względu na płeć i śledzenie tego zjawiska (postępów: wzrostu lub/i spadku) w czasie. Indeks porównuje „luki płci" w kryteriach: ekonomicznych, edukacyjnych, zdrowotnych i politycznych. Przedstawia rankingi krajów, które pozwalają na: skuteczne porównania między regionami i grupami dochodowymi. Rankingi mają na celu budowanie globalnej świadomości wyzwań wynikających z różnic między płciami i możliwościami, które powstaną w wyniku ich zmniejszania. Metodologia i ilościowe analizy stojące za rankingami mają służyć jako podstawa za opracowanie skutecznych środków zmniejszania różnic między płciami. W związku z tym indeks i analiza pozostają skupione w sprawie analizy porównawczej postępów w zakresie dysproporcji między kobietami i mężczyzn w czterech wymienionych wyżej wymiarach. Raport Global Gender Gap grupuje kraje na osiem szerokich grup geograficznych: Azja Wschodnia i Pacyfik; Europa Wschodnia i Azja Środkowa; Ameryka Łacińska i Karaiby; Bliski Wschód i Afryka Północna; Ameryka Północna; Południowa Azja; Afryka Subsaharyjska; Europa Zachodnia. W 2020 r. wynik Global Gender Gap wynosi 68,6%. To znaczy że luka do zamknięcie wynosi teraz 31,4%. Żaden kraj do tej pory nie osiągnął jeszcze pełnego parytetu płci. A parytet płci oznacza wprowadzenie takich instrumentów, które w badanych kryteriach mają na celu doprowadzenie do dokładnego połowicznego podziału według formuły pięćdziesiąt procent na pięćdziesiąt procent pomiędzy obie płci [6].

Kluczowym okazało się, że udział partnera w podziale opieki nad dzieckiem (np. wykorzystanie urlopu ojcowskiego) oraz warunki zatrudnienia (wsparcie instytucjonalne w rodzicielstwie) są ważnymi czynnikami dla kobiet, które rozważają wejście na ścieżkę przedsiębiorczości [7, s. 914]. Nie bez znaczenia okazała się również rola instytucji formalnych czy mediów – poprzez wspieranie równowagi między życiem zawodowym a rodzinnym, mogą one znacząco przyczynić się do zmiany w postrzeganiu obowiązków i wymogów w gospodarstwach domowych, oczekiwań wobec płci, udzielić specyficznego wsparcia normatywnego dla przedsiębiorczości kobiet, co uczyni to społecznie akceptowalnym – istnieje spora szansa, że stworzy to normę z faktu, że ojcowie przejmą rolę głównego opiekuna dziecka [7, s. 915]. Takie podejście jest szczególnie istotne w sytuacji, gdy 50% badanych kobiet (wobec 53% mężczyzn) dostrzega wokół siebie szanse na własnych biznes [8, s. 12].

Z racji powyższych rozważań, na potrzeby niniejszego opracowania przedsiębiorczość została ujęta jako podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej[4], a szczególną uwagę skierowano w stronę kobiet, które w latach 2013-2021 takie starania podjęły w Jeleniej Górze, mieście położonym w województwie dolnośląskim. Zaproponowane zagadnienie osadzone jest w kontekście zaistniałej sytuacji pandemii COVID-19 i jej potencjalnego wpływu na modyfikację obrazu przedsiębiorczej aktywności badanej grupy, wyrażonego w liczbach i rodzajach wybranych profili założonych działalności gospodarczych oraz ilości zlikwidowanych przez kobiety podmiotów.

2. Cel, metoda badań, wkład w dyscyplinę

Celem artykułu jest prezentacja przedsiębiorczych zachowań kobiet z Jeleniej Góry, zobrazowanych w liczbie i profilach zarejestrowanych przez nie działalności gospodarczych. Obserwacją badawczą objęto lata 2013-2021, natomiast lata 2020 i 2021 wskazane zostały jako podstawowe i uzasadnione dla rozważań dotyczących wpływu pandemii COVID-19 na ewentualne zmiany w rejestracji nowo powstałych podmiotów biznesowych. Autorka artykułu skierowała swoje zainteresowania badawcze w stronę znalezienia odpowiedzi na pytania, czy zaistniała sytuacja pandemiczna i związana z nią konieczność wprowadzenia czasowego zawieszenie działalności (lockdown), a także obostrzeń sanitarnych, wydatnie wpłynęły na: po pierwsze – istotną zmianę w zakresie dominującego profilu aktywności przedsiębiorczej kobiet z Jeleniej Góry; po drugie – na liczbę działalności, które zostały w tym czasie zlikwidowane, ze szczególnym uwzględnieniem tych, które w 2020 i 2021 roku zostały zarejestrowane i wyrejestrowane z ewidencji działalności gospodarczych? Podejmowane rozważania oraz badania są podstawą do weryfikacji hipotez, że:

- pandemia COVID-19 miała znaczący wpływ na wybory badanej grupy w zakresie podejmowania aktywności biznesowych i w porównaniu do lat 2013-2019 w okresie 2020-2021 zidentyfikowana została zmiana w kwestii dominującego profilu nowo rejestrowanych działalności gospodarczych, a także,
- że zwiększyła się liczba zlikwidowanych podmiotów, dla których 2020 i 2021 był jednocześnie rokiem założenia i wyrejestrowania działalności.

[4] Na podstawie wyników badań zaprezentowanych w Raporcie GEM 2020 [8, s. 58], w 2020 r. 49,9% kobiet dostrzegało szanse biznesowe w swoim otoczeniu.

Badanie prowadzono w oparciu o metodę desk research oraz analizę danych zastanych, a materiałem badawczym ustanowiono wybrane dane statystyczne pozyskane z Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) we Wrocławiu, oparte przede wszystkim na bazie REGON[5] i zestawieniu PKD[6]. W tym miejscu konieczne wydaje się uszczegółowienie dotyczące zastosowanej metody badawczej. Plik danych pozyskanych z GUS, z racji przyjętej przez ten podmiot metodologii ich pozyskiwania i przetwarzania, wymaga ręcznego, samodzielnego sortowania i agregacji do poszczególnych grup podmiotów: osoby prawne, jednostki organizacyjne niemające osobowości prawnej, osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą (w tym prowadzące indywidualne gospodarstwa rolne), jednostki lokalne wyżej wymienionych podmiotów [10]. Na potrzeby niniejszego badania, na podstawie powyższych informacji, dokonano szczegółowego podziału na dwie grupy podmiotów: osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą oraz „pozostałe", w skład której wchodzą: osoby prawne, jednostki organizacyjne niemające osobowości prawnej, jak również ich jednostki lokalne. Finalnie, grupę osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą przyporządkowano do grup wg płci: kobiety, mężczyźni, na podstawie identyfikacji nazwy podmiotu widniejącej w rejestrze. Tak więc grupę objętą obserwacją badawczą (w prezentowanym opracowaniu) stanowią kobiety – osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, które rejestracji tej działalności dokonały w latach 2013-2021 na terenie miasta Jelenia Góra. Na podstawie kodów PKD przypisanych do każdego z podmiotów, za pomocą wyszukiwarki kodów PKD [11] uzupełniono kluczowe informacje identyfikujące liczbę i rodzaj zarejestrowanych działalności gospodarczych, co pozwoliło na agregację ich powtarzalności i wskazanie, m.in. dominującego profilu w badanym okresie.

Wyniki badań oraz powzięte wnioski stanowią interesujący i innowacyjny wkład do tematyki z zakresu przedsiębiorczości kobiet w Polsce, zwłaszcza w kontekście umiejscowienia zagadnienia w mieście Jelenia Góra, na tle sytuacji pandemii COVID-19. Uzupełniają bazę literaturową o ciekawe opracowanie przedstawiające obraz przedsiębiorczej działalności kobiet, co może być wskazówką, m.in. dla lokalnych instytucji wspierających przedsiębiorców, jak również dla władz: centralnych i samorządowych, co do poznania szczegółowego zakresu aktywności biznesowych kobiet zakładających działalności gospodarcze, a także wskazań i sugestii do udzielania im wsparcia w działaniu, zwłaszcza w sytuacjach kryzysowych, do których bezsprzecznie zalicza się zaistniały czas epidemiczny.

[5] Podstawową funkcją rejestru REGON jest identyfikowanie podmiotów gospodarki narodowej w sposób jednoznaczny i niepowtarzalny, co realizuje się poprzez nadawanie im numerów identyfikacyjnych REGON posiadających walor unikatowości [13].

[6] Na mocy Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2007 roku w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) (Dz.U. 251, poz.1885, z późn. zm.) oraz projektu „Operacja 2007" została wprowadzona Polska Klasyfikacja Działalności (PKD 2007), która aktualnie jest stosowanym w statystyce, ewidencji i dokumentacji, rachunkowości oraz w urzędowych rejestrach i systemach informacyjnych administracji publicznej, umowny, hierarchicznym podziałem rodzajów możliwej działalności społeczno-gospodarczej. Każda osoba zakładająca działalność gospodarczą musi odpowiednio dobrać kody PKD. Muszą one pasować do profilu wykonywanej działalności; za: [14] i [15].

3. Przedsiębiorczość w historii ekonomii

We wstępie zwrócono uwagę, iż znaczenie pojęcia przedsiębiorczość związane jest z osobą badacza, który je opisuje, albowiem typologia uzależniona będzie od dziedziny, w której przedsiębiorczość jest rozważana – inna dla filozofa, inna dla ekonomisty, inna dla psychologa czy specjalisty ds. jakości i zarządzania. Warto jednak, dla realizacji zamierzonego tematu, przybliżyć czytelnikowi ewolucję pojęcia przedsiębiorczości osadzając je w wybranej dziedzinie nauki. Ekonomia, jako nauka o prawidłowościach rządzących procesem gospodarowania, czyli gospodarczą działalnością ludzi [12] jest oczywistym wyborem. Jako nauka społeczna tłumaczy, przybliża i wyjaśnia, m.in.: problemy gospodarcze i ekonomiczne bliskie każdemu przeciętnemu człowiekowi, np. wydatki gospodarstwa domowego, realizowanie potrzeb ludzkich, relacje między sprzedającym a kupującym, pozyskiwaniem środków i dysponowanie nimi. Zagadnienie przedsiębiorczych kobiet w Jeleniej Górze wpisuje się w te zagadnienia.

W historii ekonomii pojęcie przedsiębiorczości ewoluowało i było uzależnione od czasu, w którym konkretny przedstawiciel ekonomii żył i prowadził rozważania. Rewolucja przemysłowa i dynamiczny rozwój działalności produkcyjnej przyniosły pierwsze rozważania o przedsiębiorczości. Wspomnieć należy, m.in. o R. Cantillonie (1680-1734), który przedsiębiorcami nazywał tych, którzy dostrzegają dysproporcje rynkowe i wykorzystują je jako szanse, przywracając tym samym równowagę na rynku [16]. Z kolei J. B. Say (1767-1832), w opublikowanym w 1803 r. „Traktacie o ekonomii politycznej", przedsiębiorcą określił osobę inwestującą zasoby w nieznaną i ryzykowną przyszłość [17]. Natomiast A. Smith (1723-1790), autor teorii mechanizmu tzw. „niewidzialnej ręki rynku", przedsiębiorcę postrzegał jako mechaniczny element zautomatyzowanego systemu, jakim jest przedsiębiorstwo. Natomiast znamion samej przedsiębiorczości można doszukiwać się w stwierdzeniach, że:

> *w każdym kraju ilość każdego towaru, który można nabyć i wyprodukować dzięki przemyślności ludzkiej, reguluje się z natury rzeczy zależnie od efektywnego popytu, czyli zależnie od popytu tych, którzy gotowi są zapłacić całą rentę, koszty pracy i zyski, które trzeba pokryć, aby towar wyprodukować i dostarczyć na rynek* [18].

Z kolei J. Schumpeter (1883-1950), uznawany za twórcę podwalin rozwoju wiedzy o przedsiębiorczości, dokonując funkcjonalnej charakterystyki przedsiębiorczości wyodrębnił pięć jej funkcji, do których zaliczył [19, s. 59]:

1. wprowadzenie całkowicie nowego towaru, z jakim konsumenci nie są jeszcze obeznani, lub nowego gatunku towaru;
2. wprowadzenie nowej metody produkcji;
3. otwarcie nowego rynku, tj. rynku, na którym dana gałąź przemysłu danego kraju nie była uprzednio wprowadzona, bez względu na to, czy rynek ten istniał przedtem, czy też nie istniał;
4. zdobycie nowego źródła surowców lub półfabrykatów, niezależnie od tego, czy źródło to już istniało, czy też musiało być dopiero stworzone;
5. przeprowadzenie nowej organizacji przemysłu, np. stworzenie sytuacji monopolistycznej lub złamanie pozycji monopolistycznej.

Realizowanie takich kombinacji czynników produkcji J. Schumpeter nazwał przedsięwzięciami, a osoby, których funkcją było realizowanie tych kombinacji – przedsiębiorcami [19, s. 60].

Kolejny ekonomista – A. Marshall (1842-1924) – w „Zasadach ekonomiki" – w systemie gospodarki rynkowej przeznaczył centralne miejsce dla przedsiębiorcy, który napędza proces produkcji i dystrybucji, koordynuje wielkość popytu, podaży, zarządza kapitałem i pracą w firmie. Przedsiębiorca pełni zatem funkcję kierownika i menadżera podejmującego ryzyko, który jest również źródłem innowacyjnych zmian w przedsiębiorstwie [20]. Także T. Veblen (1857-1929) dostrzegał wzrost znaczenia przedsiębiorców – menadżerów, w rozwoju przedsiębiorczości, przy jednoczesnej redukcji roli właścicieli przedsiębiorstw, których określał mianem „klasy próżniaczej". Głosił pogląd, iż prawdziwie postępową jest tylko inteligencja techniczna przedsiębiorcy i z nią należy wiązać nadzieje na rozwój gospodarczy i społeczny [21].

Teorie przedsiębiorczości osadzone są również w refleksji nad zyskiem, jaki powstaje na skutek działań przedsiębiorczych, a samego przedsiębiorcę traktują jako outsidera, który dostrzega możliwość osiągnięcia zysku i wykorzystuje ją [22]. L. von Mises (1881-1973) i I.M. Kirzner (ur. 1930) przedsiębiorczość traktują jako indywidualne odkrywanie informacji czy okazji i wykorzystanie ich w sferze rynku [23]. W rozważaniach I. M. Kirznera człowiek jest przedsiębiorczy wtedy, gdy dostosowuje środki realizacji obranych przez siebie celów do zmieniających się warunków działania. Tak określana przedsiębiorczość silnie związana jest z działaniami w warunkach niepewności, powiązanych z realizacją zamierzonego zadania. Aby osiągnąć cel, należy dostosować działania do warunków w jakich są realizowane. Ten właśnie proces I. M. Kirzner nazywa przedsiębiorczością. Jego zdaniem, każdy człowiek jest w jakiejś mierze przedsiębiorczy, ale cecha ta jest stopniowalna. Im szybciej następuje proces dostosowania, tym większy jest stopień przedsiębiorczości[7].

Przełomowy i nieoceniony wkład w ewolucję teorii przedsiębiorczości poczynił przedstawiciel chicagowskiej szkoły ekonomicznej F. Knight (1885-1972). W 1921 roku opublikowano jego pracę doktorską „Risk, Uncertainty and Profit", w której po raz pierwszy znalazł się pogląd, iż przedsiębiorca jest podmiotem ryzyka. W refleksjach F. Knighta wiele uwagi poświęcono roli przedsiębiorców, którzy funkcjonują w warunkach niepewności, a ich działalność przedsiębiorcza wymaga nie tylko arbitrażu rynkowego. Niepewność, jako wartość niemierzalna, w przeciwieństwie do ryzyka, które jest niepewnością mierzalną, jest nie do oszacowania, gdyż obejmuje ona wyłącznie niepowtarzalne przypadki. Ryzyko jest mierzalne, gdyż dotyczy przyszłych zdarzeń, których prawdopodobieństwo wystąpienia jest możliwe do oszacowania, niepewności zaś – nie da się przybliżyć metodami statystycznymi. Istotnym jest, aby w swoich działaniach przedsiębiorca wybierał te przedsięwzięcia, których ryzyko jest współmierne do spodziewanych korzyści [25].

W historycznym przeglądzie pojęcia przedsiębiorczości nie można pominąć poglądów następnego ekonomisty – P. Druckera (1909-2005), który uważany jest też za kontynuatora myśli J. Shumpetera. Twierdził, że przedsiębiorczość nie zajmuje się psychologią i cechami charakteru przedsiębiorców, ale ich działaniami [26]. W licznych wypowiedziach akcentował rolę innowacji w działaniach przedsiębiorczych, uznając je

[7] Wywiad z Israelem Kirznerem na www.mises.org (ang.). Austrian Economics Newsletter, 1997; za: [24].

za podstawę tych działań. Wskazywał, że to właśnie innowacje nadawały bezproduktywnym z pozoru zasobom nowe możliwości tworzenia bogactwa [27]. Jego rozważania wydatnie przyczyniły się do popularyzacji i rozwoju nauki o zarządzaniu.

Przedstawione powyżej koncepcje potwierdzają mnogość, złożoność oraz zbieżność wobec siebie stanowisk opartych na gruncie nauk ekonomicznych. Z pewnością nie wyczerpują całości zbioru badań w obszarze przedsiębiorczości i zjawisk z nią związanych, są subiektywną propozycją autorki niniejszego opracowania. Za podsumowanie tej części rozważań posłuży definicja [2, s. 16]: przedsiębiorczość jest rodzajem postawy człowieka, charakteryzującej się innowacyjnym i twórczym podejściem do rozwiązywania różnych problemów, odważnej, potrafiącej wykorzystać swoją wiedzę i umiejętności dla osiągania sukcesu.

4. Przedsiębiorczość w Polsce – wybrane zagadnienia

Współczesna gospodarka rynkowa oraz role i znaczenia, jakie ma w niej przedsiębiorczość zajmują coraz więcej uwagi ekonomistów, którzy, niejednokrotnie, przedsiębiorczość traktują jako ideę mającą doprowadzić do istotnych zmian w systemie gospodarczym kraju. Poparcie dla tego poglądu można dostrzec w rozważaniach W. Szymańskiego, który uważa, że przedsiębiorczość stanowi czynnik, który przekształca gospodarkę i świat w sposób trudny do zrozumienia, a współczesna historia kapitalizmu, to w dużym stopniu historia nowoczesnej przedsiębiorczości. Historia nowych produktów, nowych organizacji, nowych rynków wiąże się ściśle z historią wybitnych przedsiębiorców [28]. Z kolei E. Lazear zwrócił uwagę, że przedsiębiorca-właściciel, by prowadzić aktywność biznesową, że nie musi wyróżniać się w żadnej (jednej) umiejętności, ale jest kompetentny w wielu. Prowadzone przez Lazeara badania pozwoliły dowieść, że osoby o zróżnicowanym wykształceniu i pracy zawodowej znacznie częściej zakładają własne firmy niż osoby, które skoncentrowały się na jednej roli w pracy lub skoncentrowały się na jednym przedmiocie w szkole [29].

Pojęcie przedsiębiorczości jako inicjatywy w zakresie działalności gospodarczej łączone jest zwykle z przedsiębiorstwami mikro, małej i średniej wielkości, w literaturze określanej jako MSP. Ich rozwój jest przejawem rosnącej konkurencji i odzwierciedla rozwój przedsiębiorczości. MSP są swoistym stymulatorem rozwoju gospodarczego, a ich udział w gospodarce stanowi jeden z mierników tego rozwoju: *W ukształtowanej gospodarce rynkowej sektor ten – działając w przemyśle, handlu i usługach – pełni funkcję komplementarną w stosunku do wielkich firm i sektora publicznego* [30].

Małe i średnie przedsiębiorstwa posiadają istotne cechy różniące je zarówno pod względem ilościowym, jak i jakościowym od dużego przedsiębiorstwa. Cechy jakościowe przedsiębiorstw w sektorze MSP mają wpływ na [31]:

- samodzielność ekonomiczną i prawną właściciela – właściciel może wprowadzić swoją inicjatywę, podejmuje własne ryzyko, pełniąc funkcje kierownicze i zarządcze;
- nacechowanie społecznej struktury przedsiębiorstwa małego i średniego przez osobę właściciela – wpływ właściciela na każdą decyzję, oddziaływanie na wszelkie funkcje;
- odrębny typ gospodarki finansowej przedsiębiorstwa – specyficzna mentalność kredytowa – niechęć właściciela do kredytów bankowych i długów, która wynika z zakorzenienia w etosie zawodowym rzemieślnika, dążenia do uniezależnienie od kapitału obcego, struktury organizacyjnej małego i średniego przedsiębiorstwa –

mobilności, elastyczności, zdolności do szybkiej zmiany profilu działalności gospodarczej, dużej zdolności przystosowania do zmiennych warunków rynkowych, łatwości w przyswajaniu nowych wzorców zachowań i ról organizacyjnych; właściciel kapitału jest jednocześnie osobą zarządzającą, jedno centrum podejmowania decyzji – złożone z jednej lub dwóch osób, unikanie konfliktów celów i interesów.

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw jest aktywnym kreatorem zmian w strukturze przemysłowej regionów, a także kraju. Angażowanie środków finansowych w innowacyjne obszary działalności oraz nowe gałęzie inwestycyjne jest skłonnością charakterystyczną dla drobnych przedsiębiorców. Są oni tą grupą „graczy rynkowych", których charakteryzuje większa łatwość w nawiązywaniu bezpośrednich kontaktów z klientami, dostawcami i współpracownikami, a większa elastyczność w działaniu i krótszy czas reakcji na zaistniałą sytuację pozwala wyznaczać nowe kierunki produkcji i usług, szybciej wyeliminować luki podażowe, przy czym motywem ich działalności nie są korzyści skali. Bycie małym i średnim przedsiębiorcom to poszukiwanie niszy rynkowych, tj. takich segmentów rynku, na których możliwe będzie efektywne funkcjonowanie, nienarażone na konkurencję ze strony dużych firm, dla których można stać się wręcz ważnym zapleczem kooperacyjnym. Jest to znaczący przyczynek do rozwoju infrastruktury ekonomicznej (zwłaszcza systemu kooperacji i systemu powiązań subkontraktowych), niezbędnej do efektywnego funkcjonowania całej gospodarki [32]. Zatem właściwa identyfikacja segmentów rynku, zaspokojenie wyspecjalizowanych, zindywidualizowanych potrzeb i implementacja innowacyjnych rozwiązań napotkanych problemów przynoszą szansę dla odniesienia wymiernych sukcesów.

Liczba przedsiębiorstw w Polsce w 2019 r. przekroczyła 2,2 mln. Zdecydowana większość z nich to mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa [33, s. 11]. Sektor MSP (mikro, małych i średnich przedsiębiorstw) stanowił przeważającą większość przedsiębiorstw w Polsce – 99,8%. Wśród nich najliczniejszą grupą (97,0%; 2,1 mln) były mikroprzedsiębiorstwa. Udział firm małych w strukturze polskich przedsiębiorstw wynosił 2,2% (48,9 tys.), średnich – 0,7% (14,8 tys.), a dużych – tylko 0,2% (3,8 tys.) [8, s. 12]. Z danych zawartych w *Raporcie o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce* [33, s.18] wynika, że w strukturze branżowej mikro, małych i średnich przedsiębiorstw najliczniejszą grupę stanowiły firmy z sektora usług (52,5%). Co czwarta firma działała w handlu (22,4%), a co ósma – w budownictwie (14,9%). Co dziesiąte przedsiębiorstwo z sektora MSP (10,1%) funkcjonowało w przemyśle. Struktura branżowa dużych firm działających w Polsce różniła się istotnie od tej dla sektora MSP. Ponad połowa (51,5%) dużych podmiotów prowadziła działalność przemysłową. Rzadziej natomiast niż MSP duże firmy działały w usługach (31,5%), handlu (13,6%) i w budownictwie (3,5%) [33, s. 19]. Sektor przedsiębiorstw wytwarzał blisko trzy czwarte wartości PKB (72,7%), przy czym małe i średnie przedsiębiorstwa generują blisko co drugą złotówkę PKB (49,1%). Największy udział w tworzeniu PKB miały mikroprzedsiębiorstwa – około 29,0% (dane za 2018 r.) [33, s. 19].

W najnowszym Raporcie Global Entrepreneurship Monitor Polska 2020 [8, s. 12] wskazano, iż 78% dorosłych mieszkańców Polski uważało, że własna firma to dobry sposób na zrobienie kariery, a 77% było zdania, że osobom, które założyły własne firmy i odniosły sukces, należy się uznanie [8, s. 6]. W kwestii oceny warunków do założenia firmy w swoim otoczeniu 87% Polaków oceniło je pozytywnie, a co drugi

uważał, że posiada wystarczające umiejętności i wiedzę do prowadzenia firmy. Jednocześnie spośród tych, którzy w swoim otoczeniu dostrzegają szanse biznesowe, aż 46% nie decydowało się na rozpoczęcie działalności z obawy przed porażką [8, s. 7].

W Raporcie GEM 2020 wskazano, iż w Polsce kobiety w podobnym stopniu jak mężczyźni oceniały swoje otoczenie – 88% mężczyzn i 87% kobiet dostrzegło w nim szanse biznesowe. Nie różniły się też znacząco od mężczyzn, jeśli chodzi o podejmowanie aktywności gospodarczej – udział osób prowadzących młode firmy wśród kobiet wynosił 5,1%, a wśród mężczyzn 5,7%; po 13% kobiet i mężczyzn prowadziło firmy dojrzałe (działające ponad 3,5 roku). Kobiety i mężczyźni nie różnili się znacząco w kwestii motywacji do zakładania firm – dominowała chęć kontynuowania rodzinnego biznesu oraz chęć zmieniania świata. Czynniki czysto ekonomiczne, jak chęć wzbogacenia się czy też zapewnienia sobie utrzymania, uznano za mniej ważne [8, s. 7].

5. Przedsiębiorcze inicjatywy kobiet Jeleniej Góry w latach 2013-2021

Przedstawione powyżej informacje mają spełnić rolę wprowadzenia do głównej treści prezentowanego artykułu – weryfikacji postawionych hipotez mówiących o tym, że pandemia COVID-19 miała znaczący wpływ na wybory badanej grupy w zakresie podejmowania aktywności biznesowych w latach 2020-2021 i w porównaniu do lat 2013-2019 zauważona zostanie zmiana w kwestii dominującego profilu nowo rejestrowanych działalności gospodarczych, a także, że zwiększyła się liczba zlikwidowanych podmiotów, dla których 2020 i 2021 był jednocześnie rokiem założenia i wyrejestrowania działalności.

Ponieważ omawiany zakres czasowy dotyczy lat 2013-2021, zasadnym wydaje się przedstawienie podstawowych, dostępnych danych statystycznych dla 2021 roku. Według danych na dzień 31.12.2021 roku [34] liczba ludności Jeleniej Góry wynosiła 77 807 osób, z czego 46,4% stanowili mężczyźni, a 53,6% kobiety. Do końca 2020 roku urodziło się 626 dzieci (w I półroczu 2021 r. urodziło się 234 dzieci [35]), zmarło 1099 osób (w I półroczu 2021 r. – 705 osób [35]), zawarto 359 małżeństw [36] (w I półroczu 2021 r. – 120 [35]). Na koniec 2020 r. [37]: stopa bezrobocia rejestrowanego wynosiła 4,5%, w systemie REGON (według sekcji PKD 2007) zarejestrowanych było 12 985 podmiotów gospodarczych, natomiast 8 407 osób fizycznych prowadziło działalność gospodarczą [38].

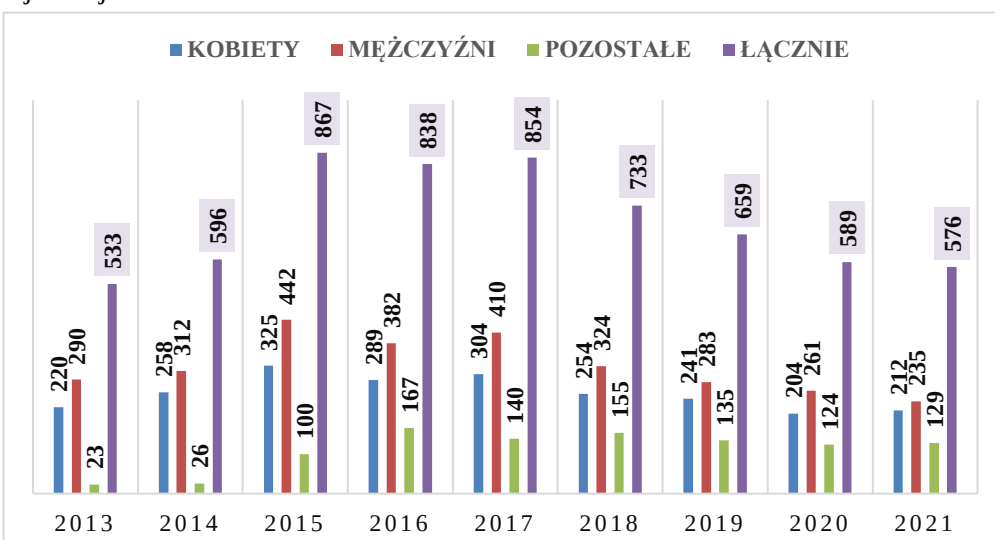
Na podstawie danych, pozyskanych z Głównego Urzędu Statystycznego we Wrocławiu[8], określono liczbę zarejestrowanych w latach 2013-2021 podmiotów gospodarczych w systemie REGON z podziałem na płeć właściciela oraz osobowość prawną[9]. Szczegółowe dane, wzbogacone o łączną liczbę podmiotów zarejestrowanych w Jeleniej

[8] Bazy danych systematycznie pozyskiwane były z GUS w przedziale czasu od 22.03.2016 r. do 31.05.2017 r., w dniach: 16.03.2021 r. i 29.07.2021 r., a także w dniu 24.02.2022 r.

[9] Wartość „Pozostałe" dla danych za lata 2013-2018 jest sumą takich podmiotów jak: spółki z o.o., spółki cywilne, spółki jawne, spółki komandytowe, spółki akcyjne; dla danych za lata 2019-2021 do wyżej wymienionych podmiotów zaliczyć należy również: stowarzyszenia, fundacje, kluby sportowe, biura poselskie, wspólnoty mieszkaniowe, komitety wyborcze, szkoły branżowe pierwszego i drugiego stopnia, żłobki samorządowe, zespoły szkolno-przedszkolne, związki zawodowe, spółdzielnie socjalne, ochotniczą straż pożarną, związki wyznaniowe. Różnica wynika ze zmiany organu przygotowującego bazę danych – z GUS w Wałbrzychu na GUS we Wrocławiu, z czasu pozyskania danych, a także zmiany metodyki przetwarzania danych przez GUS.

Górze w poszczególnych latach, zobrazowano na rysunku 1 (poniżej). Wyraźna przewaga w liczebności firm zarejestrowanych przez mężczyzn w Jeleniej Górze nie odbiegała od ogólnej tendencji dominacji „męskiej" przedsiębiorczości [39][10]. Ocena ilościowa podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w systemie REGON w latach 2013-2021 wskazuje, że od 2015 r. do 2017 r. trwał okres największej aktywności przedsiębiorców w zakresie rejestracji nowych podmiotów gospodarczych, zarówno przez mężczyzn, jak i kobiety, w badanym okresie. Natomiast od 2018 r. zauważyć można spadek liczby ogólnie rejestrowanych działalności gospodarczych, ze szczególną uwagą na te zakładane przez mężczyzn.

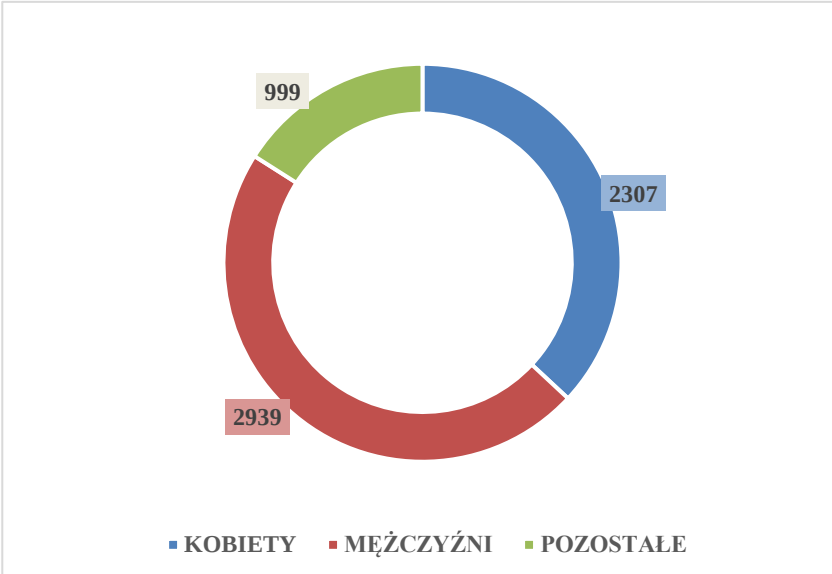
Dla realizacji zamierzonego celu prowadzonych badań nie można pominąć wniosków dotyczących lat 2020-2021, które na wstępie określono jako podstawowe dla rozważań nad wpływem pandemii COVID-19 na ewentualne zmiany w rejestracji nowo powstałych podmiotów biznesowych. Zauważyć można, że lata te cechują się najniższymi liczbami rejestracji działalności gospodarczych zarówno w grupie kobiet, jak i mężczyzn, są bliskie liczbie rejestracji z 2013 r. Natomiast na wysokim poziomie odnotowano grupę działalności „Pozostałe", których wielkości zauważalnie i systematycznie zwiększały się od 2015 r. Oczywiście wymagałoby to szczegółowych badań, jednakże można sformułować następujące spostrzeżenie – w skład grupy „Pozostałe" wchodzą m.in. spółki z ograniczoną odpowiedzialności. Z danych pozyskanych na potrzeby realizacji niniejszego opracowania wynika, iż od 2015 r. zaczęły one pojawiać się w rejestrach GUS, a ich wielkość w poszczególnych latach przedstawiała się następująco: 2015 r. – 60, 2016 r. – 78, 2017 r. – 62, 2018 r. – 65, 2019 r. – 71, 2020 r. – 65 rejestracji.



Rysunek 1. Struktura podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON zarejestrowanych w Jeleniej Górze w latach 2013-2021 z podziałem na płeć właściciela oraz osobowość prawną podmiotów rejestrujących. Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pozyskanych z GUS od 22.03.2016 do 05.04.2019, w dniach: 16.03.2021 r. i 29.07.2021 r., a także w dniu 24.02.2022 r.

[10] *Aktualnie w Polsce swoją działalność gospodarczą prowadzi 0,79 mln kobiet i 1,56 mln mężczyzn. Widzimy zatem, że kobiet prowadzących własną jednoosobową działalność gospodarczą (kobiet prowadzących własny „biznes" wpisany do CEIDG) jest o połowę mniej, niż mężczyzn.*

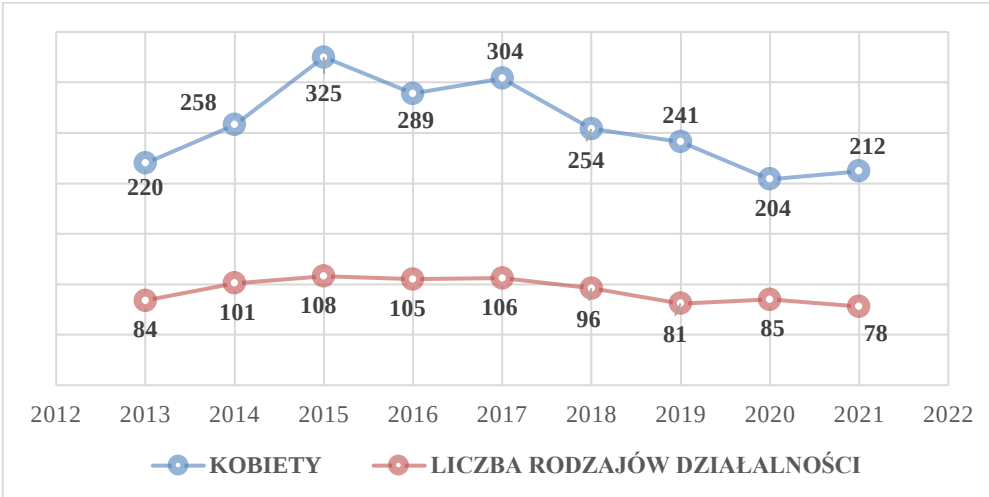
Skumulowaną liczebność podmiotów zarejestrowanych w Jeleniej Górze, w latach 2013-2021, z podziałem na płeć założyciela oraz osobowość prawną podmiotów rejestrujących, przedstawiono na rysunku 2.



Rysunek 2. Łączna liczba podmiotów zarejestrowanych w latach 2013-2021 w Jeleniej Górze z podziałem na płeć założyciela oraz osobowość prawną podmiotów rejestrujących. Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pozyskanych z GUS od 22.03.2016 do 05.04.2019, w dniach: 16.03.2021 r. i 29.07.2021 r., a także w dniu 24.02.2022 r.

Przeprowadzona interpretacja materiału statystycznego jest podstawą do bardziej szczegółowych eksplikacji ukierunkowanych na wskazanie profili działalności firm, które zostały założone w Jeleniej Górze przez kobiety w latach 2013-2021, co umożliwi weryfikację jednej z postawionych hipotez. Analiza zasobów posiadanych baz danych pozyskanych z GUS pozwoliła na ustalenie liczby i rodzajów działalności, które zostały zarejestrowane przez kobiety w Jeleniej Górze w poszczególnych latach omawianego okresu. Weryfikacji dokonano grupując kody PKD[11] firm. Zauważyć można, że wzrost liczby podmiotów, które zarejestrowały kobiety w Jeleniej Górze, łączy się ze wzrostem liczby rodzajów prowadzonych aktywności – w latach 2014-2017 ten wzrostowy trend jest wyraźnie zauważalny. Natomiast wraz ze spadkiem liczby rejestrowanych przez kobiety firm spadała liczba kategorii PDK (por. rys. 3. – lata 2018-2020), z tym, że w 2021 roku zmniejszeniu liczby rodzajów działalności towarzyszył nieznaczny wzrost liczby założonych przez kobiety działalności (względem roku 2020).

[11] Po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej nadszedł czas na zmiany związane z koniecznością dostosowania polskiego prawa względem unijnego, czego skutkiem było wprowadzenie nowego grupowania działalności w postaci Polskiej Klasyfikacji Działalności PKD 2004. Nowa klasyfikacja miała zastosowanie w statystyce, ewidencji i dokumentacji oraz rachunkowości, a także w urzędowych rejestrach i systemach informacyjnych administracji publicznej – na podstawie: Ustawa z 29. czerwca 1995 r. *o statystyce publicznej* (Dz.U. z 2019 r. poz. 649) oraz Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 20. stycznia 2004 r. *w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD)* (Dz.U. 2004 nr 33 poz. 289) – za: [40] oraz [41].



Rysunek 3. Liczba rodzajów działalności liczonych wg kodów PKD w zestawieniu z łączną liczbą działalności gospodarczych zarejestrowanych przez kobiety w Jeleniej Górze w latach 2013-2021. Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pozyskanych z GUS od 22.03.2016 do 05.04.2019, w dniach: 16.03.2021 r. i 29.07.2021 r., a także w dniu 24.02.2022 r.

Można powziąć wniosek, iż pandemia COVID-19 „cofnęła" przedsiębiorczą aktywność kobiet z Jeleniej Góry do roku 2013 (dot. 2020 roku) – widoczne jest to zarówno w liczbie zarejestrowanych działalności gospodarczych, jak i liczbie ich rodzajów (kategorie PKD). Rok 2021 zapisał się z najniższą liczbą rodzajów działalności w całym okresie objętym badaniem.

Istotnym krokiem do weryfikacji postawionych hipotez jest wskazanie powtarzalności rejestracji konkretnych profili działalności zakładanych przez kobiety firm, np. liczba 4 w skrzyżowaniu pozycji „2017" i „powtarzalność rejestracji powyżej 10 i 10" oznacza, że w 2017 roku były cztery kody PKD, które zostały zarejestrowane przez kobiety 10 lub więcej razy, czyli zarejestrowano 10 lub ponad 10 firm z jednym kodem PKD i 10 lub więcej niż 10 firm z innym (jednakowym) kodem PKD. Podsumowanie tych eksplikacji zawarto w tabeli 1.

Tabela 1. Powtarzalność rodzajów działalności wg kodów PKD podmiotów gospodarczych założonych przez kobiety w Jeleniej Górze w latach 2013-2021

POWTARZALNOŚĆ REJESTRACJI	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
powyżej 10 i 10	2	3	4	4	4	2	2	1	1
powyżej 5 i 5, ale mniej niż 10	10	9	11	9	10	11	12	9	9
4 rejestracje	9	5	9	3	5	7	5	5	7
3 rejestracje	9	16	12	16	14	8	11	10	10
2 rejestracje	8	18	16	26	22	20	12	16	5
1 rejestracja	46	50	56	47	51	48	39	44	46
ŁĄCZNIE	84	101	108	105	106	96	81	85	78

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pozyskanych z GUS od 22.03.2016 do 05.04.2019, w dniach: 16.03.2021 r. i 29.07.2021 r., a także w dniu 24.02.2022 r.

Powyższe zestawienie wskazuje na duże rozdrobnienie wśród kategorii rejestrowanych przez kobiety działalności gospodarczych w Jeleniej Górze w latach 2013-2021. Jest to szczególnie widoczne w liczbie pojedynczych rejestracji w sekcji PKD w poszczególnych latach. Warto też podkreślić, iż przy wzroście liczby rejestracji działalności gospodarczych dokonanych przez kobiety w przedziale czasowym 2014-2017, wzrastała liczba pojedynczych kodów PKD, które określały zakres podjętych aktywności gospodarczych. Wskazywać może to na umiejętność wykorzystania nadarzającej się okazji, odnalezienie niszy na rynku i umiejscowienie w niej swojej działalności. Rozdrobnienie wśród kodów PKD to gwarancja różnorodność, innowacyjności, pomysłowości, niepowtarzalności, a co za tym idzie szansa na odnalezienie określonej grupy klientów, którzy oczekują i szukają produktu spełniającego ich najbardziej wyszukane oczekiwania i potrzeby. Taka elastyczność przedsiębiorcy stanowi wartość dodaną jego oferty produktów i usług – w niepewnych czasach to niezwykle pożądana cecha. Różnorodność i wyższa liczba pojedynczych kodów PKD były (być może) odpowiedzią na potrzeby danego „czasu", trendu czy mody, które w kolejnych latach definiowały zapotrzebowanie na konkretny rodzaj działalności. Po latach zauważalnego spadku liczby pojedynczych kodów PKD (2018-2019), w okresie rozwoju i trwania pandemii COVID-19 (2020-2021) nastąpił ponowny jej wzrost.

W latach 2013-2021 największa liczba rejestracji miała miejsce dla działalności oznaczonej symbolem PKD *9602Z,* przypisanym do profilu: *Fryzjerstwo i pozostałe zabiegi kosmetyczne*. W siedmiu z dziewięciu analizowanych lat: 2013, 2014, 2017, 2018, 2019, 2020 i 2021 ten kod PKD był najczęściej rejestrowany przez przedsiębiorcze kobiety w Jeleniej Górze, a w pozostałych latach objętych badaniem był rejestrowany więcej niż 10 razy. Z kolei w latach 2015 i 2016, pierwsze miejsce zajmowała działalność oznaczona numerem PKD *88.10.Z – Pomoc społeczna bez zakwaterowania dla osób w podeszłym wieku i osób niepełnosprawnych*. Istotnym jest również fakt, że ten rodzaj działalności w latach 2013-2018 rejestrowany był więcej niż 10 razy.

Kolejnym rodzajem działalności, który kilkukrotnie powtórzył się w zestawieniu kodów PKD w latach 2013-2021 była *Praktyka pielęgniarek i położnych – 8690C*. Kolejno w latach: 2014, 2015, 2016, 2017 i 2019 jego rejestracja przekraczała 10, chociaż nie był to kod dominującego rodzaju działalności[12]. Szczegółowe zestawienie wymienionych powyżej profili działalności oraz pozostałych, które zostały zarejestrowane przez kobiety w Jeleniej Górze w latach 2013-2021, a których liczba rejestracji równa była lub przekroczyła 10, zawarto w tabeli 2.

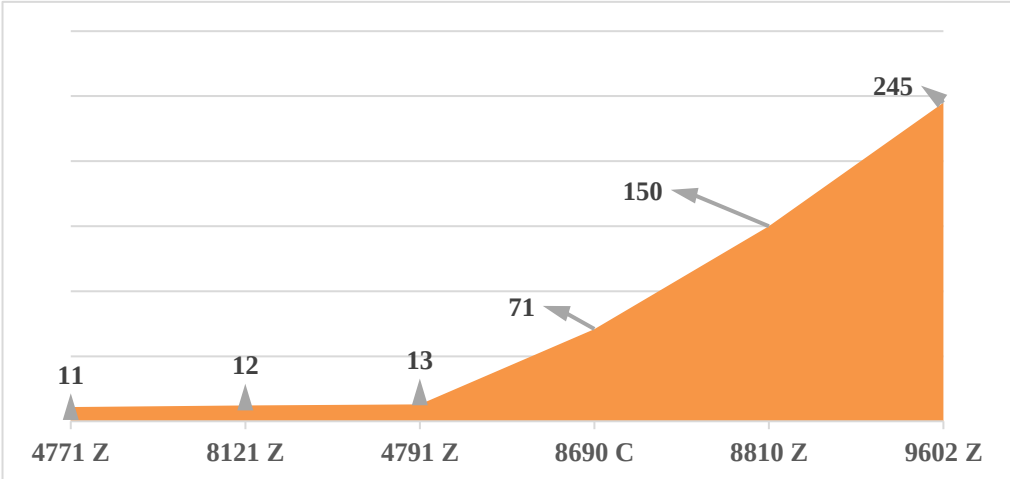
[12] Podczas rejestracji działalności gospodarczej przedsiębiorca ma obowiązek wskazać kod działalności wiodącej, z którym zostaje wpisany do rejestru REGON. Ma również prawo oznaczyć kody PKD pozostałych swoich aktywności, a także ich podgrupy i rozszerzenia. Dane pozyskane z GUS od 22.03.2016 do 05.04.2019,w dniach: 16.03.2021 r. i 29.07.2021 r. oraz w dniu 24.02.2022 r. opierają się wyłącznie na numerach PKD określających wiodący profil działalności (grupa podstawowa), bez podgrup i rozszerzeń.

Tabela 2. Podmioty gospodarcze założone przez kobiety w Jeleniej Górze w latach 2013-2021, których liczba rejestracji była równa lub większa niż 10 wraz z opisem

Numer PKD	Opis profilu działalności	Liczba rejestracji
ROK 2013		
8810 Z	Pomoc społeczna bez zakwaterowania dla osób w podeszłym wieku i osób niepełnosprawnych	11
9602 Z	Fryzjerstwo i pozostałe zabiegi kosmetyczne	18
ROK 2014		
8690 C	Praktyka pielęgniarek i położnych	12
8810 Z	Pomoc społeczna bez zakwaterowania dla osób w podeszłym wieku i osób niepełnosprawnych	15
9602 Z	Fryzjerstwo i pozostałe zabiegi kosmetyczne	26
ROK 2015		
4771 Z	Sprzedaż detaliczna odzieży prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach	11
8690 C	Praktyka pielęgniarek i położnych	12
9602 Z	Fryzjerstwo i pozostałe zabiegi kosmetyczne	18
8810 Z	Pomoc społeczna bez zakwaterowania dla osób w podeszłym wieku i osób niepełnosprawnych	57
ROK 2016		
8121 Z	Niespecjalistyczne sprzątanie budynków i obiektów przemysłowych	12
8690 C	Praktyka pielęgniarek i położnych	12
9602 Z	Fryzjerstwo i pozostałe zabiegi kosmetyczne	21
8810 Z	Pomoc społeczna bez zakwaterowania dla osób w podeszłym wieku i osób niepełnosprawnych	35
ROK 2017		
4791 Z	Sprzedaż detaliczna prowadzona przez domy sprzedaży wysyłkowej lub Internet	13
8810 Z	Pomoc społeczna bez zakwaterowania dla osób w podeszłym wieku i osób niepełnosprawnych	19
8690 C	Praktyka pielęgniarek i położnych	21
9602 Z	Fryzjerstwo i pozostałe zabiegi kosmetyczne	30
ROK 2018		
8810 Z	Pomoc społeczna bez zakwaterowania dla osób w podeszłym wieku i osób niepełnosprawnych	13
9602 Z	Fryzjerstwo i pozostałe zabiegi kosmetyczne	24
ROK 2019		
8690 C	Praktyka pielęgniarek i położnych	14
9602 Z	Fryzjerstwo i pozostałe zabiegi kosmetyczne	37
ROK 2020		
9602 Z	Fryzjerstwo i pozostałe zabiegi kosmetyczne	24
ROK 2021		
9602 Z	Fryzjerstwo i pozostałe zabiegi kosmetyczne	47

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pozyskanych z GUS od 22.03.2016 do 05.04.2019, w dniach: 16.03.2021 r. i 29.07.2021 r., a także w dniu 24.02.2022 r.

Skumulowaną liczbę rejestracji podmiotów gospodarczych (główne profile), z uwzględnieniem numerów PKD, których rejestracja w latach 2013-2021 była równa i wyższa od 10 zobrazowano na rysunku 4.



Rysunek 4. Skumulowana liczba rejestracji podmiotów gospodarczych (z uwzględnieniem numerów PKD), które założyły kobiety w Jeleniej Górze w latach 2013-2021. Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pozyskanych z GUS od 22.03.2016 do 05.04.2019, w dniach: 16.03.2021 r. i 29.07.2021 r., a także w dniu 24.02.2022 r.

Wnioski płynące z powyższych eksplikacji są jednoznaczne – pandemia COVID-19 nie wpłynęła na zmianę preferencji przedsiębiorczych kobiet z Jeleniej Góry, które dokonywały wyboru profilu działalności dla swoich nowo zakładanych działalności gospodarczych w latach 2020-2021. Opierając się na pozyskanych i omówionych powyżej danych, można uznać, że dominującym profilem przedsiębiorczej aktywności badanej grupy była działalność pod nazwą *Fryzjerstwo i pozostałe zabiegi kosmetyczne (numer PKD 96.02.Z)*. Nie zmieniły tego również przepisy epidemiczne związane z koniecznością wprowadzenia obostrzeń sanitarnych, lockdownu gospodarki i bezwzględnego przestrzegania dystansu społecznego, tak niezwykle dotkliwego dla branż bazujących na bezpośredniej obsłudze i kontakcie z klientem. Więc hipoteza zakładająca, że sytuacja epidemiczna wpłynęła na korektę preferencji przedsiębiorczych kobiet z Jeleniej Góra została zweryfikowana negatywnie.

Powyższe rozważania skłaniają również do wystosowania wniosku uzupełniającego, że w latach 2013-2021 w Jeleniej Górze kobiety najchętniej rozpoczynały działalność gospodarczą opierając się i wykorzystując wiedzę fachową (wykształcenie zawodowe i kierunkowe) w zakresie fryzjerstwa i kosmetologii/ kosmetyki, pielęgniarstwa, a także opieki nad osobami starszymi i niepełnosprawnymi. Wpływ na wybór działalności opiekuńczo-pielęgniarskich mogła mieć, m.in. lokalizacja Jeleniej Góry bliska miejscowościom rekreacyjno-wypoczynkowym: Szklarska-Poręba, Karpacz, Janowice Wielkie, w których ulokowane są również sanatoria i ośrodki spa, czyli miejsca pracy dla wybranych grup zawodowych, w tym pielęgniarek i opiekunek. Nie bez znaczenia jest w tym zakresie również niedaleka odległość Jeleniej Góry do granicy z Republiką Federalną Niemiec, gdzie od wielu już lat zatrudnienie znajdują Polki posiadające wykształcenie i doświadczenie opiekuńczo-pielęgniarskie. Warto zauważyć, że w Jeleniej

Górze swoją siedzibę ma Karkonoska Państwowa Szkoła Wyższa, w której wiodącym kierunków studiów jest właśnie pielęgniarstwo, co na pewno nie pozostaje bez znaczenia dla struktury zawodowej mieszkanek Jeleniej Góry.

Aby zrealizować cel postawiony na wstępie opracowania, konieczne jest dokonanie weryfikacji drugiej z zaproponowanych na wstępie hipotez, iż zwiększyła się liczba zlikwidowanych podmiotów, dla których 2020 i 2021 był jednocześnie rokiem założenia i wyrejestrowania działalności. W tabeli 3 (poniżej) zawarto zestawienie kluczowych danych dotyczących lat 2016-2021[13]: łączną liczbę podmiotów zarejestrowanych w REGON oraz liczbę podmiotów zarejestrowanych przez kobiety w kolejnych latach, łączną liczbę podmiotów, których rok rejestracji był jednocześnie rokiem wyrejestrowania z REGON, a spośród nich wskazano te, których założycielkami były przedsiębiorczynie.

Tabela 3. Jelenia Góra w latach 2016-2021 – liczba zarejestrowanych i zlikwidowanych podmiotów gospodarczych, dla których rok rejestracji w REGON był jednocześnie rokiem zakończenia działalności

Rok	Jelenia Góra			
	Łączna liczba podmiotów zarejestrowana w REGON	Liczba podmiotów zarejestrowanych przez kobiety	Łączna liczba podmiotów skreślonych z rejestru REGON w roku założenia działalności	Liczba podmiotów skreślonych z rejestru REGON, których założycielkami były kobiety
2016	838	289	55	25
2017	854	304	35	12
2018	733	254	29	13
2019	659	241	15	5
2020	589	204	12	4
2021	576	212	6	3
ŁĄCZNIE	4249	1504	152	62

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pozyskanych z GUS od 22.03.2016 do 05.04.2019, w dniach: 16.03.2021 r. i 29.07.2021 r., a także w dniu 24.02.2022 r.

Tak zaprezentowane dane w przejrzysty sposób wskazują, że od 2016 roku systematycznie i znacząco zmniejszała się liczba podmiotów skreślanych z rejestru REGON, dla których rok założenia był jednocześnie rokiem likwidacji. Ta sama tendencja dotyczy również wyszczególnionej grupy przedsiębiorców-kobiet, które były założycielkami wyrejestrowanych działalności. Pozwala to podjąć jednoznaczny i bezsprzeczny wniosek, iż stan epidemiczny nie przyczynił się do zwiększenia liczby wygaszanych działalności gospodarczych, dla których lata 2020 i 2021 były jednocześnie czasem założenia. Zatem hipoteza mówiąca o tym, że zwiększyła się liczba zlikwidowanych podmiotów, dla których 2020 i 2021 był jednocześnie rokiem założenia i wyrejestrowania działalności, została zweryfikowana negatywnie.

[13] W tabeli 3 zawarto dane dotyczące lat 2016-2021, ponieważ z racji zmian w metodologii i sposobie weryfikacji danych przez GUS, nie było możliwym pozyskanie niezbędnych danych dotyczących lat 2013-2015.

6. Podsumowanie

Niewątpliwie każda inicjatywa przedsiębiorcza, wyrażona, np. w postaci zarejestrowania działalności gospodarczej, jest wyrazem zaangażowania, odwagi, dostrzeżenia szansy zarobkowania, rozwoju, zmiany sytuacji, w tym „poprawienia swojego losy", realizacji marzeń, pasji, sprawdzenia siebie, swojej wiedzy, umiejętności, czasem impulsem, zrywem, „rzuceniem dotychczasowego i sięgnięciem po nowe". Ilekroć mówi się o przedsiębiorcy, często łączy się go z faktem posiadania firmy, z zarządzaniem zespołem, płaceniem podatków i składek ubezpieczenia społecznego. I jak wskazują badania [42] nie jest to rodzaj aktywności dla każdego. Wymaga tego, aby idąc do przodu mieć świadomość ponoszonych kosztów i konsekwencji podejmowanych decyzji. Do tego niezbędna jest aktualna wiedza o potrzebach i oczekiwaniach rynku oraz jego uczestników, śledzenie bieżących trendów, elastyczność wobec nieoczekiwanych sytuacji, na których zaistnienie często nie mamy osobiście wpływu. Taką właśnie „nieoczekiwaną okolicznością" z pewnością było pojawienie się pandemii COVID-19. Ani polscy, ani światowi przedsiębiorcy nie byli przygotowani na walkę o gospodarcze i ekonomiczne przetrwanie, o zachowanie zdrowia i życia. Pandemia COVID-19 już na zawsze zapisała się w historii ludzkości jako czas społecznego dystansu, ograniczenia produkcji, cięcia kosztów, niezrealizowanych terminowo dostaw, likwidacji miejsc pracy. W 2020 roku słowo „kryzys" odmieniono przez wszystkie przypadki, we wszystkich językach świata.

Wymienione powyżej okoliczności stały się impulsem do podjęcia rozważań zawartych w proponowanym opracowaniu. Miało ono określony cel: prezentację przedsiębiorczych zachowań kobiet z Jeleniej Góry, zobrazowanych w liczbie i profilach zarejestrowanych przez nie działalności gospodarczych, w pryzmacie panującej sytuacji epidemicznej. Na potrzeby realizacji celu badawczego wykonano:

1. przegląd literatury przedmiotu dotyczącej: przedsiębiorczości w historii ekonomii, zagadnienia przedsiębiorczości kobiet, stanu przedsiębiorczości w Polsce;
2. badania (oparte na metodzie desc research oraz analizie danych zastanych), przeprowadzono z wykorzystaniem wybranych danych statystycznych pozyskanych z GUS, dotyczących kobiet-przedsiębiorców z miasta Jelenia Góra, w zakresie: liczby nowo powstałych podmiotów gospodarczych w latach 2013-2021; wskazania dominującego profilu działalności dla okresu objętego badaniem, określonego na podstawie kodu PKD; liczby zlikwidowanych podmiotów gospodarczych w latach 2016-2021, dla których rok rejestracji był jednocześnie rokiem wyrejestrowania z REGON.

Szczegółowe określenie przedmiotu i zakresu badań pozwoliło na sformułowanie problemu badawczego osadzonego w pytaniach: czy zaistniała sytuacja pandemiczna i związana z nią konieczność wprowadzenia czasowego zawieszenie działalności (lockdown), a także obostrzeń sanitarnych, wydatnie wpłynęły na: istotną zmianę w zakresie dominującego profilu aktywności przedsiębiorczej kobiet z Jeleniej Góry; liczbę działalności, które zostały w tym czasie zlikwidowane, ze szczególnym uwzględnieniem tych, które w 2020 i 2021 roku zostały zarejestrowane i wyrejestrowane z ewidencji działalności gospodarczych?

Realizacja problemu badawczego oparta została na dwóch hipotezach badawczych, a podsumowanie procesu ich weryfikacji oraz wskazanie rezultatu przeprowadzonych badań zawarto w tabeli 4.

Tabela 4. Podsumowanie procedury i argumentacji dowodowej dla warstwy metodycznej pracy

Hipoteza badawcza	Wynik weryfikacji	Rezultat badań
pandemia COVID-19 miała znaczący wpływ na wybory badanej grupy w zakresie podejmowania aktywności biznesowych i w porównaniu do lat 2013-2019 zidentyfikowana została zmiana w kwestii dominującego profilu nowo rejestrowanych działalności gospodarczych	negatywny	Chociaż w ogólnej liczbie działalności gospodarczych założonych w latach 2013-2021 przez kobiety odnotowano spadek (por. Rysunek 1), to dominującym profilem działalności pozostał kod *96.02.Z – Fryzjerstwo i pozostałe zabiegi kosmetyczne* (por. tab. 2). Czas pandemii, za który uznano lata 2020-2021, nie zmienił ostatecznie wyborów przedsiębiorczych kobiet z Jeleniej Góry, wpłynął jednak zauważalnie na liczbę powołanych do życia firm – nie tylko tych z kodem *9602Z* (por. tab. 1).
zwiększyła się liczba zlikwidowanych podmiotów, dla których 2020 i 2021 był jednocześnie rokiem założenia, jak i wyrejestrowania działalności	negatywny	Analiza posiadanych baz danych nie potwierdziła, by we wskazanym czasie przedsiębiorczynie częściej likwidowały założone przez siebie działalności. Zaobserwowano zdecydowany trend spadkowy w grupie wyrejestrowywanych podmiotów, dla których rok rejestracji był jednocześnie czasem likwidacji – zarówno w liczbie całościowej, jak i – co kluczowe dla realizacji celu badawczego – w liczbie tych, którymi właścicielkami były kobiety. Trudny czas pandemicznych obostrzeń i lockdownu koronawirusowego nie przyczynił się do zwiększenia liczby podmiotów gospodarczych, które zostały jednocześnie założone i zlikwidowane w latach 2020-2021 (por. tab. 3).

Źródło: opracowanie własne.

Zaproponowany artykuł spełnia kryteria innowacyjnego opracowania zagadnienia z zakresu przedsiębiorczości kobiet i niełatwo wskazać podobną publikację, opartą na zastosowanej metodzie, dotyczącą omówionego czasu i zakresu terytorialnego. Jednakże w zbiorach publikacyjnych odnaleźć można opracowania niezwykle interesujące, odnoszące się, np. do: tematyki szeroko rozumianej przedsiębiorczości indywidulanej w kontekście wywieranego na nią ekonomicznego wpływu różnych epidemii w historii ludzkości [43], sytuacji kobiet na rynku pracy w czasach pandemii (w: [44, 45, 46, 47]) oraz przedsiębiorczości kobiet, np.: w perspektywie prowadzenia biznesu w niespokojnych i kryzysowych czasach pandemii COVID-19, m.in. na rynkach wschodzących (w: [48]), w Irlandii (w: [49]), w Egipcie (w: [50]) czy w Rosji (w: [51]), z wykorzystaniem finansowania społecznościowego (w: [52]) w perspektywie wpływu sytuacji pandemii COVID-19 na przeżywalność firm założonych przez kobiety oraz przez mężczyzn (w: [53, 54]).

Formuła, zastosowane metody i powzięte w opracowaniu wnioski stanowią również podstawę do dalszych rozważań autorki w tematyce przedsiębiorczości kobiet, nie

tylko w Jeleniej Górze, które chciałaby pogłębić przy zastosowaniu badań jakościowych. Byłyby one szansą na zaprezentowanie wyjaśnień i motywów postępowania przedsiębiorczych kobiet w czasie pandemii COVID-19, przyczyn konkretnych zachowań i decyzji, które zostały przez nie podjęte. Badania ilościowe, które na potrzeby realizacji zaprezentowanego opracowania zostały zastosowane, nie pozwalają na powzięcie tego typu wniosków.

Literatura

1. Cieślik J., *Przedsiębiorczość dla ambitnych. Jak uruchomić własny biznes*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2010, s. 37.
2. Popowska M. (red.), *Przedsiębiorczość, jej przejawy i szanse rozwoju*, Politechnika Gdańska, Gdańsk 2015, s. 14-16.
3. Turczak A., *Wiek a przedsiębiorczość kobiet i mężczyzn w Polsce*, Roczniki Ekonomii i Zarządzania, 1:89-104.2017, 2017, s. 4.
4. Shane S., Venkataraman S., *The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research*, Academy of Management Review, Vol. 25, No. 1, 2004, s. 217-226.
5. The Global Gender Gap Report 2018 (GGG), World Economic Forum, Switzerland, 2018, ISBN-13: 978-2-940631-00-1.
6. The Global Gender Gap Report 2020 (GGG), World Economic Forum, Switzerland, 2020, ISBN-13: 978-2-940631-03-2.
7. Naldi L., Baù M., Ahl H., Markowska M., *Gender (in)equality within the household and business start-up among mothers*, Small Bus Econ, 56, 2021, s. 903-918.
8. PARP – Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (praca zbiorowa), *Raport z badania Global Entrepreneurship Monitor Polska 2020*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości oraz Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katowice, 2020, s. 6, 7, 12, 58.
9. https://www.weforum.org/about/world-economic-forum [data dostępu: 03.04.2022].
10. https://bip.stat.gov.pl/dzialalnosc-statystyki-publicznej/rejestr-regon/podmioty-i-dane-objete-rejestrem/ [data dostępu: 03.04.2022].
11. https://www.biznes.gov.pl/pl/tabela-pkd [data dostępu: 03.04.2022].
12. Milewski R., *Elementarne zagadnienia ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012, s. 15.
13. Główny Urząd Statystyczny (GUS), Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 2013 r., Informacje i opracowania statystyczne, Warszawa, 2014.
14. https://www.firma.egospodarka.pl/niezbednik-firmowy/pkd [data dostępu: 03.04.2022].
15. *Ustawa z 29. czerwca 1995 r. o statystyce publicznej* (Dz.U. z 2019 r. poz. 649).
16. Carlsson B., Braunerhjelm P., McKelvey M., Olofsson C., Persson L., Ylinenpää H., *The evolving domain of entreprenurship research*, Small Business Economics 41 (4), 2013, s. 916.
17. Say J.B., *Traktat o ekonomii politycznej, czyli prosty wykład sposobu w jaki się tworzą, rozdzielają i spożywają bogactwa*, przekł. Giełżyński W., Czernecki S., Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1960, s. 550.
18. Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów (2)*, przekł. Prejbisz A., Jasińska B., Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 56.
19. Lichtarski J. (red.), *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2007, s. 59-60.
20. Marshall A., *Principles of Economics*, London: Macmillian and Co, 1930, s. 298.
21. Górski J., Sierpiński W., *Historia powszechnej myśli ekonomicznej*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 1930, s. 16.
22. Kożuch B., *O przedsiębiorczości małej i dużej*, Współczesne Zarządzanie nr 4, Warszawa 2002, s. 40.

23. Gaweł A., *Ekonomiczne determinanty przedsiębiorczości*, Wydawnictwo AE, Poznań 2007, s. 15.
24. https://mises.org/ [data dostępu: 03.04.2022].
25. Knight F.H., *Risk, Uncertainty and Profit, Houghton and Mifflin Company*, Boston and New York, 1921, s. 269.
26. Drucker P.F., *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, przekł. Ehrlich A., Wydawnictwo Naukowe PWE, Warszawa 1992, s. 7.
27. Drucker P. F., *Natchnienie i fart, czyli innowacja i przedsiębiorczość*, Wydawnictwo Studio Emka Warszawa 2004, s. 161.
28. Szymański W., *Współczesne zmiany uwarunkowań działalności przedsiębiorczej*, [w:] Tkaczyk, T.P. (red.), *Przedsiębiorczość a strategie konkurencji*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2000, s. 71-73.
29. Lazear E., *Entrepreneurship*, Journal of Economic Perspectives—Volume 23, Number 4. The University of Chicago Press, 2005, s. 649-680.
30. Skowronek-Mielczarek A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, Wydawnictwo C.H. BECK, Warszawa 2003, s. 7.
31. Łuczka T., *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, [w:] *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szkice o współczesnej przedsiębiorczości*, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2005, s. 15-18.
32. Szczepaniak I., *Rola małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce (na przykładzie przemysłu spożywczego)*, Equilibrium vol.1 (2), Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2009, s. 72.
33. PARP – Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (praca zbiorowa), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce,* Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2021, s. 11, 18.
34. https://www.polskawliczbach.pl/Jelenia_Gora#dane-demograficzne [data dostępu: 03.04.2022].
35. https://bdl.stat.gov.pl/bdl/dane/teryt/tablica [data dostępu: 03.04.2022]
36. https://www.polskawliczbach.pl/Jelenia_Gora#liczba-i-plec-mieszkancow [data dostępu: 03.04.2022].
37. https://www.polskawliczbach.pl/Jelenia_Gora#rynek-pracy [data dostępu: 03.04.2022].
38. https://www.polskawliczbach.pl/Jelenia_Gora#rejestr-regon [data dostępu: 03.04.2022].
39. https://medium.com/blog-transparent-data/kobiety-i-biznes-w-polsce-dane-i-wykresy-2020-8b6c2c92c826 [data dostępu: 03.04.2022].
40. http://www.stat.gov.pl/Klasyfikacje [data dostępu: 03.04.2022].
41. *Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 20. stycznia 2004 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD)* (Dz.U. 2004 nr 33 poz. 289).
42. Buczak A., *Instytucje otoczenia biznesu a zakładanie działalności gospodarczej przez kobiety*, Rozprawa doktorska. Jelenia Góra: UE we Wrocławiu, 2019.
43. Pietrasieński P., *Economic and social implications for COVID-19 policies: lessons learned from spanish influenza and other disease outbreaks in history*, Scientific Society of Organization and Management (TNOiK). Organization Review, No. 1(972), DOI: 10.33141/po.2021.1.04, 2021, s. 33-39.
44. Krause E., *Sytuacja kobiet na rynku pracy w czasie pandemii*, Edukacja Ustawiczna Dorosłych 1. The Central and Eastern European Online Library, 2021, s. 159-176.
45. Juza M., Walawender P., *Praca i życie zawodowe w Polsce podczas pandemii COVID-19*, [w]: Barwińska-Małajowicz A., Grzebyk M., *Przedsiębiorczość w dobie kryzysu COVID-19. Lekcja na przyszłość*, SIZ Wydawnictwo, Łódź 2021, s. 49-58.
46. Radlińska K., *Pandemia COVID-19. Implikacje dla polskiego rynku pracy*, Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych Politechniki Koszalińskiej nr 24, Koszalin 2020, s. 113-126.

47. Rutkowska A., *Sytuacja kobiet na rynku pracy w Polsce w czasie pandemii*, [w]: Stępniak-Kucharska A., Piekut M. (red.), *Współczesne problemy gospodarcze – gospodarki w czasach kryzysu. Część I*, Płock: Kolegium Nauk Ekonomicznych i Społecznych, Politechnika Warszawska, Warszawa, 2021, s. 57-71.
48. Kogut C., Mejri, K., *Female entrepreneurship in emerging markets: challenges of running a business in turbulent contexts and Times*, International Journal of Gender and Entrepreneurship, Vol. 14 No. 1, https://doi.org/10.1108/IJGE-03-2021-0052, 2022, s. 95-116.
49. Stephens S., Cunningham I., Kabir Y., *Female entrepreneurs in a time of crisis: evidence from Ireland*, International Journal of Gender and Entrepreneurship, Vol. 13 No. 2, https://doi.org/10.1108/IJGE-09-2020-0135, 2021, s. 106-120.
50. Salman A., *Future of Egyptian female entrepreneurs post COVID-19*, World Journal of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development, Vol. 17 No. 3, https://doi.org/10.1108/WJEMSD-07-2020-0094, 2021, 526-536.
51. Burova O., Seredkina E., Ganina O., *Women Entrepreneurship in the Time of COVID-19 Pandemic*, JWEE, (1-2), 2021, s. 70-83.
52. Alva E., Vivas V., Urcia M., *Entrepreneurial bricolage: crowdfunding for female entrepreneurs during COVID-19 pandemic*, Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies, 2021, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print, https://doi.org/10.1108/JEEE-12-2020-0464.
53. Hyland M., Karalashvili N., Muzi S., Viganola D., *Female-Owned Firms during the COVID-19 Crisis*, Global Indicators Brief; No. 2. World Bank, Washington, DC. World Bank, 2021, https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/36087 License: CC BY 3.0 IGO.
54. Amandla S., Beharry-Ramraj A., *The Impact of COVID-19 on Woman Entrepreneurs*, Entrepreneurship Development Institute of India, 2022, http://library.ediindia.ac.in:8181/xmlui//handle/123456789/13225.

Przedsiębiorczość kobiet Jeleniej Góry w latach 2013-2021

Streszczenie
Cel: Zaprezentowanie sylwetki przedsiębiorczych kobiet, które w latach 2013-2021 założyły w Jeleniej Górze działalność gospodarczą, a także próba określenia, czy pandemia COVID-19 miała wpływ na przedsiębiorcze decyzje jeleniogórskich przedsiębiorczyń, ze szczególnym uwzględnieniem liczby i rodzajów założonych przez nie firm, a także liczby podmiotów, dla których rok rejestracji był jednocześnie rokiem wykreślenia z rejestru REGON.
Metodyka badań: Badanie prowadzono w oparciu o metodę desk research oraz analizę danych zastanych, a materiałem badawczym ustanowiono wybrane dane statystyczne pozyskane z Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) we Wrocławiu, oparte przede wszystkim na bazie REGON i zestawieniu PKD. Określono rodzaje aktywności biznesowych, które były najczęściej wybierane przez kobiety w Jeleniej Górze podczas rejestracji działalności gospodarczych w latach 2013-2021. Wskazano również liczbę podmiotów, które zostały wykreślone z rejestru REGON w latach 2020-2021, dla których były to jednocześnie lata rozpoczęcia biznesowego funkcjonowania.
Wyniki badań: Przeprowadzone analizy materiału badawczego wskazały dominujący rodzaj działalności, który w okresie poddanym obserwacji badawczej, był każdorazowo rejestrowany przez kobiety w Jeleniej Górze. Ustalono również, że przedsiębiorczych wyborów badanej grupy nie zredefiniowało pojawienie się pandemii koronawirusa, jednak, że w latach 2020-2021 (na tle całego badanego okresu) zmniejszyła się ogólna liczebność nowo rejestrowanych podmiotów gospodarczych.
Wkład w rozwój dyscypliny: Osadzenie rozważań w ujęciu regionalnym dotyczącym miasta Jelenia Góra, w kontekście pandemii COVID-19, stanowi nowe zagadnienie, a zaprezentowane wyniki badań przyczynią się do uzupełnienia luki poznawczej w tym zakresie oraz stanowią bazę do dalszych rozważań w zakresie tematyki zaproponowanej w opracowaniu.
Słowa kluczowe: pandemia COVID-19, działalność gospodarcza, kobiety, miasto Jelenia Góra, przedsiębiorczość

Entrepreneurship of women in Jelenia Góra in 2013-2021

Abstract
Objective: Presenting the profile of enterprising women who set up a business in Jelenia Góra in 2013-2021, as well as an attempt to determine whether the COVID-19 pandemic had an impact on the entrepreneurial decisions of female entrepreneurs from Jelenia Góra, with particular emphasis on the number and types of companies established by them, as well as the number of entities for which the year of registration was also the year of removal from the REGON register.
Research methodology: The study was conducted on the basis of the desk research method and the analysis of existing data, and the research material was based on selected statistical data obtained from the Central Statistical Office (GUS) in Wrocław, based primarily on the REGON and the PKD list. The types of business activities were determined that were most often chosen by women in Jelenia Góra during the registration of business activities in 2013-2021. The number of entities that were removed from the REGON register in 2020-2021, for which these were also the years of starting business operation, was also indicated.
Research results: The conducted analyzes of the research material indicated the dominant type of activity, which in the period subject to research observation was each time registered by women in Jelenia Góra. It was also found that the entrepreneurial choices of the studied group were not redefined Zy the appearance of the coronavirus pandemic, but that in the years 2020-2021 (compared to the entire period under study) the total number of newly registered business entities decreased.
Contribution to the development of the discipline: Embedding the regional considerations regarding the city of Jelenia Góra, in the context of the COVID-19 pandemic, is a new issue, and the presented research results will contribute to filling the cognitive gap in this area and constitute the basis for further considerations in the scope of the topics proposed in development.
Keywords: city of Jelenia Góra; the COVID-19 pandemic; economic activity; entrepreneurship; women

Sabina Motyka[1], Martyna Jagielska[2]

Kreowanie i rozwój innowacyjnej marki na przykładzie JAGIELSKA.DESIGN

1. Wprowadzenie

Kreowanie i wdrażanie innowacji produktowych, procesowych, organizacyjnych oraz marketingowych należy obecnie do kluczowych procesów we współczesnych, rozwijających się organizacjach [1]. Ważnym elementem kształtowania innowacyjnej oferty przedsiębiorstw we współczesnych realiach funkcjonowania na zmiennym rynku są decyzje o oznaczeniu produktów marką oraz dobór właściwej strategii kreowania marek. Znaczenie marki jest tym większe, im większa jest potrzeba wyróżnienia się spośród konkurencyjnych firm.

Głównymi przesłankami nadawania i kreowania marki są procesy globalizacyjne, wzrost konkurencji na rynkach krajowych i międzynarodowych oraz rosnące wymagania klientów. Za nadawaniem marki przemawia również fakt, że sam produkt czy usługa na ogół nie dają żadnych unikalnych korzyści. Może je odzwierciedlać wykreowana, oparta na unikatowych skojarzeniach marka. Nadawanie marki stanowi często formę gwarantowania jakości produktów i usług oraz wpływa na ich wartość użytkową i emocjonalną [2].

Wzrost wymagań klientów oraz rosnąca liczba prosumentów sprawia, że świadomość zakupowa odbiorców produktów jest również coraz większa. Wybierają oni w bogatej ofercie rynkowej produkty, których funkcje użytkowe są nie tylko zadawalające, ale również oceniają cechy wizerunkowe marek jak polpularność, uznanie i wyróżnianie się na rynku. Według Siuda i Grembosz (2017) wizerunek marki staje się w dzisiejszych czasach jednym z kluczowych czynników mających wpływ na decyzje zakupowe konsumentów. Użytkowanie produktów określonej marki może mieć znaczenie także w kontekście budowania własnego wizerunku, co jest niezwykle ważne dla osób skoncentrowanych na sobie [3].

W warunkach współczesnego rynku zarówno zarządzanie marką, jak i zarządzanie innowacjami są istotnymi czynnikami warunkującymi sukces przedsiębiorstw. Silna konkurencja sprowokowała potrzebę rozwoju innowacji, przy jednoczesnym utrzymaniu silnych marek. Dlatego wzajemne powiązanie kwestii zarządzania marką i zarządzania innowacjami wydaje się być ważnym kierunkiem badań [4].

Głównym celem artykułu było przedstawienie istoty, charakterystyki i cech marki oraz sposobów kreowania innowacyjnych produktów w przedsiębiorstwach, uwzględniających zarówno aspekty techniczne jak sam projekt produktu, dobór materiałów, działania marketingowe związane z kreowaniem marki. Analizie poddano młodą, rozwijającą się markę JAGIELSKA.DESIGN działającą w branży dodatków do wystroju wnętrz oraz na podstawie oceny dotychczasowych działań, wskazano możliwe kierunki jej dalszego rozwoju.

---

[1] sabina.motyka@pk.edu.pl, Katedra Inżynierii i Automatyzacji Produkcji, Wydział Mechaniczny, Politechnika Krakowska, www.pk.edu.pl.

[2] martynajagielska05@gmail.com, Koło Naukowe Inżynierii Produkcji – sekcja: Zarządzanie Innowacjami i Systemy Jakości, Wydział Mechaniczny, Politechnika Krakowska, www.koloip.pk.edu.pl.

2. Pojęcie, istota i charakterystyka innowacyjnej marki

W literaturze przedmiotu pojęcie marki przybiera różne formy. Ogólnie można je podzielić na dwie grupy. Pierwsza grupa określa markę jako sumę produktu oraz pewnej dodatkowej wartości z nim związanej. Druga grupa definicji określa markę jako pewną wartość dodaną do produktu, np. wizerunek, ale bez uwzględnienia samego produktu [5]. Definicją uwzględniającą oba podejścia jest propozycja ukazująca markę jako: szczególną nazwę, znak, symbol, wzór lub ich konbinację, nadawaną przez sprzedawcę lub grupę sprzedawców, mającą na celu identyfikację wyrobu lub usługi oraz ich wyróżnienie na tle oferty konkurentów [6].

Według Razmus (2010) marka identyfikuje pochodzenie wyrobu, ochrania nabywcę i producenta przed konkurentami, jest swoistym zobowiązaniem do dostarczania klientowi określonego zbioru cech, korzyści wraz z produktem oznaczonym daną marką. Marka może odnosić się do wielu znaczeń. Może być wyrazem określonych cech danego produktu (wyrażonych ilościowo lub jakościowych), korzyści atrakcyjnych i ważnych dla klientów (dotyczących jednak funkcjonalności produktu, jego walorów estetycznych itd.), wartości (korzyści pośrednich związanych z konsumpcją np. w postaci wizerunku konsumenta), kultury (związanej często z krajem pochodzenia), osobowości (cech ludzkich przypisywanych produktowi) oraz użytkownika (jasne wskazanie na grupę docelową dobra lub usługi, oznaczonych określoną marką) [7].

J. Kall proponuje szerokie podejście do definicji marki, tj:

> *w szerokim ujęciu, pod pojęciem marki rozumie się określoną kombinację produktu fizycznego, nazwy marki, logo, opakowania, komunikacji marketingowej oraz towarzyszącej im dostępności, które odróżniając ofertę danego przedsiębiorstwa od ofert konkurencyjnych, dostarczają nabywcy wyróżniających korzyści funkcjonalnych i/lub symbolicznych* [8].

Produkt jednak jest węższym określeniem niż marka, gdyż charakteryzuje się głównie zbiorem cech takich jak: skład surowcowo-materiałowy, rodzaj zastosowanej technologii, funkcjonalność, bezpieczeństwo, ergonomia i inne. Pojęcie produktu nie obejmuje zatem wszystkich cech marki, które powstają w umyśle klienta i dodają produktom wartości wynikających z osobistych przekonań.

Marka odnosi się zatem do kilku sfer znaczenia, na które składają się [6]:

- cechy marki – marka kojarzy się z zespołem pewnych właściwości produktu, na których firma może oprzeć ich promocję;
- korzyści marki – marka daje użytkownikowi gwarancję uzyskania określonych korzyści funkcjonalnych i emocjonalnych;
- wartości marki – marka mówi o wartościach, jakie dostarcza nabywcom;
- osobowość marki – marka określa osobowość produktu, będącą wynikiem typowych skojarzeń nabywców;
- użytkownik marki – marka sugeruje rodzaj klienta, kupującego i użytkującego produkt.

Ważny obszar decyzji związanych z marką łączy się z projektowaniem nazw marek i wyborem strategii marki. Przedsiębiorstwa mogą stosować jedną z trzech podstawowych strategii w zakresie architektury marki [9]:

- strategię marki indywidualnej dla produktu, bądź linii produktów (*multibrand strategy*);
- strategię marki rodzinnej (*family brand strategy*);
- strategię marek łączonych (*combined brand strategy*).

Strategia marki indywidualnej polega na tworzeniu dla każdego produktu bądź linii produktów odrębnej marki, niezwiązanej z nazwą firmy. Strategia marki rodzinnej polega na objęciu wszystkich produktów oferowanych przez firmę tą samą nazwą, najczęściej zgodną z nazwą przedsiębiorstwa. Strategia ta sprzyja łatwiejszemu wprowadzaniu nowych produktów na rynek pod szyldem znanej marki, z drugiej jednak strony zwiększa ryzyko zepsucia wizerunku marki, w przypadku niepowodzenia wprowadzenia produktu na rynek. Strategia marki wykorzystuje elementy powyższych strategii poprzez połączenie marki rodzinnej z marką indywidualną. Marka rodzinna jest wówczas gwarancją jakości oferowanego produktu oraz bezpieczeństwa zakupu, zaś marka indywidualna jest narzędziem wyróżnienia produktów na rynku.

Każde przedsiębiorstwo, która chce mieć silną pozycję na rynku musi charakteryzować się wyróżniającą tożsamością, która różni się od konkurentów. Tożsamość firmy składa się z jej zachowania, wizerunku i komunikacji. Elementy te kształtują wizerunek firmy lub jej postrzeganie przez odbiorców.

Działania w zakresie komunikacji marketingowej powinny, zgodnie z uniwersalnym jej celem, kreować świadomość klienta, czyli powinny m.in. [10]:

- informować potencjalnych nabywców o produktach, – zwracać uwagę klientów na produkt – przekonywać oraz pokazywać korzyści płynące z nabycia towaru;
- nakłaniać do zakupu;
- informować, jak i gdzie najkorzystniej nabyć dany produkt;
- przypominać o produkcie.

Wszystkie narzędzia komunikacji przedsiębiorstwa z otoczeniem, realizując swój cel, korzystają z nośnika i odpowiedniej treści, zawartych w optymalnym kanale komunikacji. W celu wykreowania przejrzystego komunikatu wszystkie elementy firmy, wpływające na tworzenie wizerunku marki, powinny tworzyć spójny przekaz [11].

Marka innowacyjna może być zdefiniowana jako marka zaangażowana w proces intensywnej, systematycznej i wielokrotnej innowacji. Marka innowacyjna jest elementem kultury innowacyjnej i jest związana z innowacjami o regularnym charakterze. Zarządzanie marką innowacyjną jest związane z procesem tworzenia wartości innowacyjnych z punktu widzenia konsumenta, przy jednoczesnym utrzymaniu potencjału rozwojowego w obszarze zarządzania produktem [4].

Warto zauważyć, iż wspomniany klimat i kulturę innowacyjności szczególnie trudno jest kreować mniejszym, nowo powstającym przedsiębiorstwom z sektora MŚP, które nie posiadają wiedzy na temat innowacyjności i często nie mają też środków na wsparcie działalności również w tym obszarze. Działalność tą warto wspierać innowacjami organizacyjnymi, które najbardziej wzmacniają i wpływają na powstawanie specyficznej kultury innowacyjności w przedsiębiorstwach. Do narzędzi wspomagających taką aktywność należą różnego typu drobne usprawnienia wewnętrzne angażujące personel [12], systemy sugestii pracowniczych typu KAIZEN jak np. [13] oraz aplikacje np. [14, 15] dedykowane mniejszym organizacjom.

Faza wprowadzenia na rynek marki innowacyjnej wiąże się z budowaniem jej tożsamości oraz akcentowaniem wartości dodatkowych, związanych ściśle z innowacyj-

nym charakterem produktu i korzyściami wynikającymi z jego użytkowania. Zarówno faza wprowadzania na rynek, jak i akceptacji konsumentów są w przypadku marki innowacyjnej szczególnie narażone na ryzyko porażki, dlatego tak bardzo istotnym aspektem jest zaplanowanie działań rozwojowych i baczne obserwowanie rynku i otoczenia firmy.

Rewolucja internetowa zaowocowała niespotykanymi wcześniej zmianami w zachowaniach konsumentów oraz wygenerowała nowe kanały komunikacji marketingowej przedsiębiorstw i organizacji. Komunikacja marketingowa prowadzona przez stronę internetową oraz m.in. tzw. nowe media, czyli media społecznościowe nazywana jest komunikacją online, natomiast tradycyjne formy komunikacji określane są obecnie komunikacją offline [11].

Media społecznościowe umożliwiają budowanie i wzmacnianie wizerunku marki poprzez [3]:

- prezentację elementów werbalnych marki (jak nazwa, slogan, czy jingle) – zamieszczanie materiałów audio i wideo;
- prezentację elementów wizualnych marki (jak logo, symbol, grafika, kolorystyka, opakowanie oraz inne elementy wizualne związane z komunikacją);
- prezentację wartości i tożsamości marki;
- pozycjonowanie marki (zdefiniowanie rynku i grupy docelowej oraz głównych korzyści i atrybutów marki);
- realizację podstawowych celów promocyjnych (prezentacja oferty, informowanie o promocjach sprzedaży i wydarzeniach);
- prowadzenie dialogu z konsumentami (fora i portale społecznościowe);
- tworzenie więzi pomiędzy marką, a jej użytkownikami oraz samymi użytkownikami.

Kreowanie marki jest procesem długotrwałym, ryzykownym i wymagającym podjęcia wielu decyzji o różnym charakterze. Decyzje te wiążą się ściśle z wyborem docelowego segmentu rynku i pożądaną pozycją produktu wśród ofert konkurentów. Nie każda marka ma szanse utrzymać na rynku i rozwijać. Sukces odnoszą tylko te marki, które są dobrze zarządzane. Istotnym aspektem w procesie rozwoju marek innowacyjnych jest analiza bieżących danych rynkowych, w tym sprzedażowych, badanie zachowań dotychczasowych klientów, wykorzystanie nowych źródeł komunikacji marketingowej wraz z dbałością o ochronę prawną marki i rozwiązań wpływających na pozycjonowanie i dotychczasowy wizerunek.

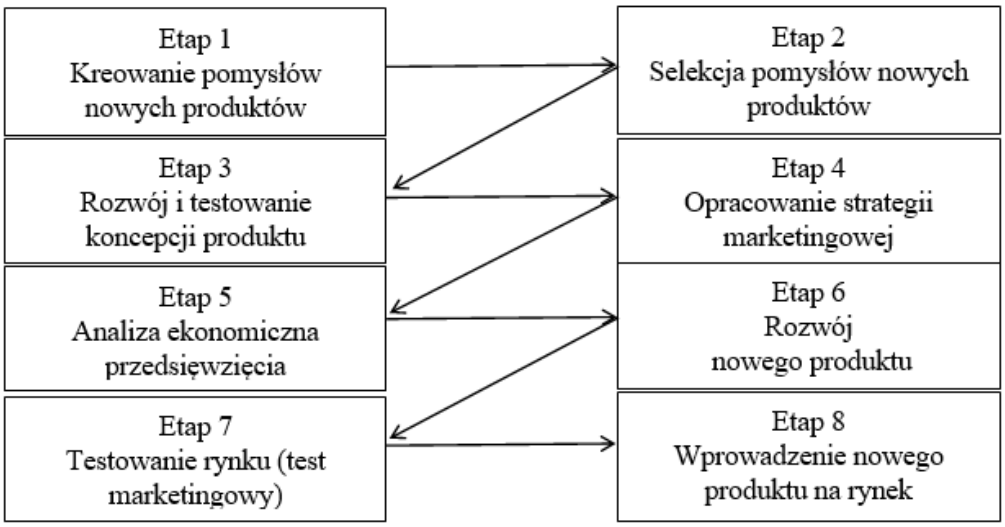
3. Proces rozwój nowego produktu

W tworzeniu marki biorą udział wszystkie instrumenty mix-u marketingowego (tj.: produkt, cena, promocja dystrybucja), by stała się ona nośnikiem istotnych dla konsumenta informacji. Istotną rolę stanowi w tym zestaiwe produkt i jego powstanie oraz rozwój.

Rozwój nowego produktu (*New Product Development – NPD*) jako proces obejmuje wszystkie działania od pomysłu na nowy produkt do zakończenia badań prototypów i skompletowania dokumentacji technicznej, w tym również projektowanie wzornicze i inżynierskie, ale przede wszystkim obejmuje działania poprzedzające i następujące po projektowaniu. Rozwój nowego produktu (jako metodyka) obejmuje metody działań w projektowaniu oraz metody koordynacji działań projektowych z działaniami marke-

tingowymi i inżynierskimi [16]. Kierowanie rozwojem nowych produktów to koordynacja działań marketingowych i projektowych dla uzyskania największej skuteczności i najwyższej jakości produktu. Kierowanie rozwojem nowego produktu pomaga przekształcić projekt w produkt dający satysfakcję producentowi i klientowi [17].

Proces kształtowania nowych produktów w ujęciu marketingowym można przedstawić w postaci następującego schematu [18].



Rysunek 1. Etapy procesu rozwoju nowego produktu [18]

W schemacie (rys. 1) każdy pomysł, pochodzący z dowolnego źródła może doprowadzić do sukcesu rynkowego. Etap kreowania pomysłów zaczyna się od poszukiwania wielu możliwych do realizacji pomysłów, które powinny określać czyje i jakie potrzeby będą zaspakajać. Źródła pomysłów mogą pochodzić zarówno z firmy (źródła wewnętrzne), jak i z jej otoczenia (źródła zewnętrzne). Ważnym i pomocnym aspektem tej części procesu jest wykorzystanie różnych technik generowania pomysłów oraz zgodność pomysłów z misją, zasobami i wizerunkiem przedsiębiorstwa. Etap selekcji pomysłów to etap oceny praktyczności i potencjału pomysłów w aspektach ich realności, marketingu, produkcji i kryteriów finansowych. Rozwój i testowanie koncepcji nowego produktu to skonkretyzowanie idei i określenie koncepcji produktu. Na tym etapie badamy i określamy specyficzne cechy produktu oraz określamy kto będzie odbiorcą. W wyniku testowania koncepcji nadawany jest fizyczny kształt wybranemu pomysłowi, z drugiej strony rozpoznawane są oczekiwania klientów co do nowego produktu. Etap czwarty ma na celu opracowanie planu marketingowego wprowadzania produktu na rynek, ale również określenie działań związanych z jego utrzymaniem się na nim. Analiza ekonomiczna służy określeniu poziomu inwestycji, stopnia ryzyka i zyskowności przedsięwzięcia. Rozwój nowego produktu obejmuje etapy od testów oceny pomysłu, przez założenia projektowe, zbieranie informacji, specyfikację projektu produktu i próby prototypowe po badania produktu. Rozwój uzupełniający projektu to projektowanie opakowania, nazwy produktu, określenie ceny, opracowanie strategii wprowadzania produktu na rynek oraz przygotowanie do testów rynkowych. Testy rynkowe i/lub projekt przewidywanej sprzedaży albo sprzedaż wstępna (strategia ekspe-

rymentalna). Po pozytywnych testach marketingowych przedsiębiorstwo może przystąpić do wprowadzenia na rynek nowego produktu.

Istotnym elementem rozwoju nowego produktu jest potencjał techniczny, jak i ekonomiczny kreowanego rozwiązania oraz jego oryginalność, dlatego warto już na etapie rozwoju nowego produktu rozważyć formę prawną ochrony przed Urzędem Patentowym lub ochronę w postaci tajemnicy przedsiębiorstwa.

Ochrona praw własności intelektualnej jest ściśle związana z decyzją przedsiębiorcy co do wyboru ogólnego modelu ochrony prawnej innowacyjnych rozwiązań, wiedzy oraz doświadczeń wykorzystywanych w jego przedsiębiorstwie. Przedsiębiorstwo, które uzyska w Urzędzie Patentowym prawną ochronę swojego rozwiązania posiada prawny monopol na korzystanie i rozporządzanie tym prawem [19]. Decyzja o wyborze know–how, a nie ochrony prawnej przed stosownym urzędem, wiąże się z nie ponoszeniem kosztów przez przedsiębiorstwo w momencie wyboru tej drogi ochrony, ale w chwili jego ujawnienia organizacja może ponieść ogromne koszty utracenia dotychczasowej pozycji rynkowej.

4. Kreowanie i rozwój marki na przykładzie JAGIELSKA.DESIGN

Koncepcja stworzenia własnej innowacyjnej marki zrodziła się około dwa lata temu i była konsekwencją długofalowych zainteresowań branżą meblarską i trendami w obszarze wystroju wnętrz. Pierwotnie pomysł miał opierać się na unikatowych, ręcznie robionych produktach meblarskich z najwyższej jakości drewna oraz dodatkach do wnętrz. Jednak ze względu na złożone aspekty logistyczne oraz czasochłonność tworzenia mebli i połączenia z innymi aktywnościami, uznano za najlepszą opcję rozpoczęcie tworzenia własnej marki od produkcji dodatków do wnętrz. Dużym wsparciem dla założycielki charakteryzowanej marki w szczególności w obszarze aspektów prawnych, logistycznych oraz źródłem cennych informacji odnośnie prowadzenia własnej marki z perspektywy przedsiębiorcy były sesje mentoringowe.

Pierwszym z aspektów budownia marki było wymyślenie logo, tak aby było łatwe do zapamiętania, kojarzyło się z osobą założyciela i twórcy marki oraz było dość minimalistyczne, tak właśnie powstała nazwa „JAGIELSKA.DESIGN". Jak już wybrano satysfakcojnujące logo rozpoczęto prace nad dodatkami w asortymencie firmy, szczególnie biorąc pod uwagę czego tak naprawdę brakuje obecnie na rynku. Założono, że produkty powinny być funkcjonalne, piękne i unikatowe, tak aby wpasowywały i upiększały każde wnętrze. W trakcie planowania robiono dużo tak zwanych tablic inspiracji odnośnie kolorystyki czy też wzorów produktów, szukano odpowiednich materiałów, z których były tworzone produkty. Projektowanie logo, wizytówek i wszystkich dodatków promocyjnych, które planowano dodawać do każdego z zamówień zajęło zdecydowanie najwięcej czasu, ponieważ nie chciano zlecać tych zadań grafikom. Samodzielnie wykreowane i opracowane elementy maretingowe miały dodatkowo wzmacniać wizerunek i budować innowacyjny charakter kreowanej marki.

4.1. Rozwój produktu – dobór materiału i wytwarzanie

Dość istotnym i trudnym etapem rozwoju nowego produktu był dobór materiału wykorzystywanego w produkcji dodatków do wnętrz. Pierwotnie produkty te miały być wykonywane z betonu, jednak po pierwszych próbach stworzenia prototypów oraz ich testach całkowicie odrzucono ten materiał. Ze względu na jego cechy takie jak duża

kruchość, produkty finalne były bardzo delikatne, nietrwałe przez co odznaczały się niską jakością wykonania. Dlatego rozpoczęto poszukiwania jakiejś alternatywy dla betonu. Poszukiwano materiału przyjaznego dla środowiska i bezpiecznego dla użytkownika. Nietoksyczność oraz neutralność wydzielanego zapachu materiału zarówno w trakcie procesu produkcji, jak i w trakcie późniejszego użytkowania określono jako istotne w tego typu produktach. Produkty miały być ekologiczne i przyjazne dla zdrowia użytkowników. Takie założenie okazało się nie lada wyzwaniem, jednak po długich i żmudnych poszukiwaniach odnalaziono materiał o nazwie gips polimerowy. Dostawca zapewniał, że materiał jest nietoksyczny, przyjazny środowisku, bezzapachowy oraz posiada szereg bardzo dobrych parametrów i właściwości, dlatego zamówiono próbny zestaw gipsu polimerowego. Już po pierwszych testach materiału osiągnięto zadawalający efekt końcowy. Produkty wykonane z gipsu polimerowego bardzo przypominają beton, dużo łatwiej można je barwić, dodatkowo produkty są ognioodporne, wytrzymałe i trwałe. Dodatkowo są również odporne na promieniowanie UV przez co nie blakną od naświetlania słonecznego, a na dodatek po odlaniu i wyjęciu z formy posiadają bardzo gładką powierzcnię i są bardzo przyjemne w dotyku.

Cały proces tworzenia danego produktu z gipsu polimerowego polega na dokładnym odmierzenieniu materiału, dodaniu odpowiedniej ilości pigmentów, następnie przystąpieniu do procesu odlewania do formy odlewniczej i czekania aż masa zastygnie i będzie gotowa do wyjęcia. Po wyjęciu produktu z formy, dokładnym wyszlifowaniu, wyczyszczeniu produkty są gotowe do odpowiedniego impregnowania. W ofercie firmy znajdują się też inne produkty wytwarzane z tego materiału tj. podstawki, szkatułki na biżuterię, wazoniki o różnych wymiarach i formach, ale znajdują się w niej również oryginalne świece. Jeśli chodzi o proces wytwarzania świec, jest on trochę łatwiejszy niż podstawek polimerowych, ponieważ musimy roztopić potrzebną ilość wosku, dodać odpowiednią ilość zapachów, zalać formy i poczekać aż wosk całkowicie zmieni się z cieczy w stan stały, aby można było taką świecę wyjąć z formy.

Następnym ważnym krokiem okazały się być wszystkie logistyczne aspekty związane z marką, począwszy od znalezienia dostawców, którzy będą mieli dane materiały w dobrej cenie, szybkim czasie realizacji zamówienia oraz dobrej jakości. Podczas kreowania całej strategii działania i planowania gamy produktów, które będą oferowane w sklepie zaczęto zastanawiać się również nad produkcją świec. Początkowo uznano, że to chyba nie jest dobry pomysł, ze względu na różnorodność i ilość dostępnych wariantów świec na rynku. Jednak po dogłębnej analizie rynku, okazało się, że było to błędne myślenie, ponieważ większość ze świec proponowanych przez różnych producentów jest nadal produkowana z parafiny, która powstaje z ropy naftowej, ze smoły węgla brunatnego, torfu albo uzyskiwana jest w sposób syntetyczny. Najczęściej w celu oszczędności, większość produktów dla przemysłu świecowego jest wykonywana z odpadów po procesie rafinacji ropy naftowej. Takie świece mają bardzo dużo toksycznych, rakotwórczych substancji takich jak toluen czy benzen, które bardzo negatywnie wpływają na zdrowie użytkowników. Na rynku może i jest bardzo dużo różnych kolorów świec, wzorów czy też zapachów, jednak większość z nich posiada sztuczne barwniki i wiele lotnych związków organicznych jest na bazie olejków eterycznych, które nie są przeznaczone do spalania i mogą one uwalaniać niechciane substancje do powietrza. Kolejnym negatywnym aspektem tych świec jest sadź, która zostaje po świecach parafinowych na ścianach mieszkań użytkowników. Dlatego

zaczęto szukać alternatywy dla tego typu świec. Co więcej podczas zagłębiania się w tematykę produkcji świec rozpoznano, że tak naprawdę na rynku mamy bardzo mało świec, które po odpaleniu bardzo intensywnie pachną, co często jest bardzo ważnym aspektem decydującym o zakupie oraz świec które dobrze się spalają i nie kopcą się. Znaleziono alternatywę dla parafiny, będącą naturalnym woskiem sojowym, który powstaje z ziaren soi, nie posiada on toksycznych substacji, bardzo dobrze łączy się z zapachami oraz nie zostawia żadnej sadzy na ścianach w mieszkaniach/domach użytkowników, dodatkowo ogromną zaletą tego surowca jest fakt, że jego czas spalania potrafi być dwa razy dłuższy niż zwykłej świecy z parafiny, co sprawia, że jest to bardzo wydajny produkt. Zaczęto długie testy różnych typów wosków, knotów oraz zapachów od różnych producentów, tak aby stworzyć optymalne świece. Po długich miesiącach testów oraz zatwierdzaniu wszystkich aspektów logistycznych stworzono pierwsze produkty, którymi były podstawki pod biżuterię, podstawki pod świece, szkatułki na biżuterię, figurki, wazony, świece wolnostojące i świece w słoiczkach zamieszczone na rysunku 2.

Rysunek 2. Przykładowe produkty marki [20]

4.2. Marketing on-line

Marketing jest najistotniejszym i najważniejszym aspektem całego procesu tworzenia własnej marki, ponieważ dzięki dobremu marketingowi zyskujemy potencjalnych klientów, którzy będą chętni i przekonani do zakupu nowych produktów. Sprzedaż pierwszych

produktów rozpoczęto na platforimie społecznościowej Instagram (https://www.instagram.com/jagielska.design/) oraz stworzono fanpage strony na Facebook'u: https://www.facebook.com/Jagielskadesign-100347388423198). Zamówienia przyjmowano za pośrednictwem prywatnych wiadomości bądź maili. Bardzo dużą wagę przykładano do przejrzystości i czytelności informacji, które zamieszczano na danej platformie, tak aby potencjali klienci wiedzieli jak zamawiać produkty, wiedzieli gdzie mogą znaleźć cennik, wszystkie ważne informacje odnośnie sposobu wysyłki czy samych informacji na temat sprzedawanych produktów. Kolejnym bardzo istotnym aspektem prezentacji produktów, który powinno się mieć na uwadze podczas tworzenia różnych promocyjnych postów są zdjęcia w dobrym oświetleniu, odpowiednio obrobione i estetyczne, tak aby przykuć uwagę, a następnie treści, które będą zamieszczane na profilu do danego zdjęcia, tak aby były one łatwe i przyjemne w czytaniu oraz w miarę krótkie, ale aby posiadały wszystkie ważne informację, które chcemy przekazać. Bardzo dużą zaletą możliwą do wykorzystania na platformie Instagram było promowanie postu, w postaci reklamy, którą możemy ustawić automatycznie według osób, które nas obserwują bądź możemy spersowanilizować do jakiej grupy wiekowej czy ze względu na zainteresowania osób chcemy, aby promocja dotarła. Dodatkowo możemy wybierać czas trwania promocji oraz koszt jaki chcemy przeznaczyć na taką promocję.

Obecnie żyjemy też w czasach dominacji mediów społecznościowych, influencerów, osób popularnych, celebrytów i tak jak już większość marek zauważyła najlepszym sposobem na promocję w tych czasach jest właśnie współpraca z daną osobą publiczną, która będzie swojej widowni polecać dany produkt. Również ten sposób promocji marki, starano się wykorzystywać i oferować tak zwane współprace barterowe, które polegają na bezgotówkowej wymianie towarów czy usług w zamian za inne. Dodatkowo starano się promować się na różnych profilach związanych z rękodziełem, pomysłami na prezenty czy polskimi markami, tak aby dotrzeć do jak największej liczby osób, które mogą być zainteresowane produktami marki. Link do strony sklepu: https://jagielskadesign.com.pl/.

5. Doskonalenie i dalszy rozwój marki

W rozdziale czwartym przedstawiona została charakterystyka młodej innowacyjnej marki oraz główne aspekty jej powstania. Szczególną rolę w jej kreowaniu miały trzy fazy tj.: rozwój i testowanie koncepcji, rozwój produktu oraz działania marketingowe. Otwartość umysłu, znajomość trendów oraz interdyscyplinarne podejście kreatorki marki świadczą o wielkim potencjale rozwojowym marki JAGIELSKA.DESIGN.

Jednym z obszarów rozwoju marki może być ochrona własności intelektualnej związanej z działalnością firmy. Z jednej strony firma powinna podjąć kroki związane z zabezpieczeniem własnej marki, z drugiej obserwować rynek i szukać skutecznych sposobów zapobiegania przypadkom naruszenia praw własności przez konkurencję względem niej. W pierwszej kolejności w tym obszarze firma powinna rozważyć zasadność ochrony znaku towarowego poprzez rejestrację w Urzędzie Patentowym RP. Znak towarowy jest niejako twarzą produktów i ma za zadanie identyfikować i nadawać im indywidualny charakter, przez to wyróżniać na tle produktów konkurencji. W związku z rozwojem i poszerzeniem gamy produktów warto również rozważyć wprowadzenie i zastrzeżenie w postaci wzorów przemysłowych nowych modeli podkładek i elementów dekoracyjnych, tak aby ich oryginalny charakter nie mógł być dobro-

wolnie na rynku naśladowany lub jedynie za zgodą twórcy w wyniku zawartej umowy licencyjnej.

Zasadne jest, aby podjąć analizę dotychczasowych kanałów komunikacyjnych z klientem oraz form umożliwiania sprzedaży, pod kątem ich popularności jaki i efektywności. Uwzględnienie innych kanałów, zarówno komunikacji on, jak i off line.

Dzięki powszechnej dostępności technik komunikacyjnych media społecznościowe zmieniły sposób wymiany informacji zarówno organizacji, społeczności, jak i indywidualnych użytkowników. Przez m.in. liczne blogi tzw. influencerów, fanpage'a znanych marek oraz tematyczne grupy zakupowe społeczny wymiar mediów zyskał wymiar rynkowy. Firma posiada wdrożonych w tym obszarze wiele rozwiązań np.: stronę www, Instagram (https://www.instagram.com/jagielska.design/), własny fanpage, w ostatnim czasie produkty firmy dostępne są na platformie Empik, co świadczy o zwiększaniu zasięgu dostępności produktów i rozwoju kanałów sprzedaży. Media społecznościowe dają nowe, dotąd niespotykane możliwości komunikacji. Komunikowanie nie jest już procesem jednostronnym, jak to jest w tradycyjnych mediach, od momentu pojawienia się Internetu pojawiła się dwukierunkowość. Blog osobisty, promocja w mediach tradycyjnych (telewizja, radio, prasa) o dużym oddziaływaniu społecznym i wizerunkowym znacznie przyczyniło by się do zwiększenia zainteresowaniem produktami firmy w gronie starszego pokolenia.

6. Podsumowanie

Kreowanie innowacyjnych marek produktowych i budowanie ich pozytywnego wizerunku stanowi obecnie jeden z ważniejszych sposobów osiągania przez przedsiębiorstwa przewag rynkowych. Silna marka jest gwarancją większej zyskowności sprzedaży, co wynika z możliwości osiągania wyższych cen i obrotu, niższych kosztów rozwojowych marki i nakładów na promocję. Stabilna i silna marka ułatwia wprowadzanie nowych produktów na rynek, a przez to przyczynia się do zwiększania udziału w rynku – zwiększa również siłę przetargową firmy w kontaktach z dostawcami i partnerami. Wzrasta również znaczenie marki innowacyjnej dla klientów, dla których obok korzyści funkcjonalnych, czy jakości, liczą się prestiż i ogólne zadowolenia z posiadanego produku.

Marka daje zdolność do wyróżniania produktów spośród konkurencyjnych ofert. Zwłaszcza marki o wyraźnie określonej tożsamości, pozycjonowane w świadomości nabywców według unikatowych wartości, są podstawowym instrumentem kształtowania przewagi przedsiębiorstwa względem konkurentów. Analizowana firma posiada szeroki potencjał innowacyjny, dzięki któremu przy bacznej anlizie rynku i elastycznemu podejściu do zmian w otoczeniu ma szansę nie tylko na utrzymanie się na rynku, ale także dalszy dynamiczny rozwój.

Literatura

1. Motyka S., Kaczorowska A., Słoniec J., *Innovations' management in the ICT sector enterprises*, Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, Seria: Organizacja i Zarządzanie, z. 114, 2017, s. 347-360.
2. Filar D. (red.), *Współczesny marketing. Skuteczna komunikacja i promocja*, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Lublin 2013, s. 7.
3. Siuda D., Grębosz M., *Kreowanie wizerunku marki w mediach społecznościowych*, Studia i Prace WNEiZ US: Zarządzanie, vol. 44, Issue 48/2, 2017, s. 307-316.

4. Grębosz-Krawczyk M., Pointet J.M., *Cykl życia marki innowacyjnej w branży spożywczej*, Handel Wewnętrzny, 2(373), 2018, s.148-157.
5. Urbanek G., *Zarządzanie marką*, PWE, Warszawa 2002, s.14.
6. Kotler Ph., Amstrong G., Saunders J., Wong V., *Marketing. Podręcznik europejski*, PWE, Warszawa 2002, s. 626.
7. Razmus W., *Struktura wiedzy o marce*, Marketing i Rynek, 5, 2010, s. 9-14.
8. Kall J., *Istota marki*, Integracja Europejska, 3, 2006, s. 60.
9. Kotler P., *Marketing*, Rebis, Poznań 2005, s. 431.
10. Buła P. (red.), *Współczesne problemy przedsiębiorczości w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Krakowska Szkoła Biznesu Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków 2010, s. 43-44.
11. Mróz-Gorgoń B., Całka A., *Kreowanie wizerunku marki offline a online*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu: *Marketing przyszłości. Trendy. Strategie. Instrumenty. Komunikacja marketingowa przedsiębiorstwa z otoczeniem*, vol. 38, Issue 39, 2015, s. 155-166.
12. Motyka S., Łukasik N., *Creating a climate of innovation as a condition of the development SME*, Problemy Eksploatacji = Maintenance Problems, no 4 (99), 2015, s. 31-42.
13. Motyka S.,Laskowicz H., *Kaizen jako narzędzie doskonalenia organizacji*, [w:] Kozłowska J., Iwaniuk M. (red.), *Wybrane zagadnienia z zakresu ekonomii i zarządzania*, Wydawnictwo Naukowe TYGIEL, Lublin 2021, s.161-174.
14. Motyka S., Słoniec J., Kaczorowska A., Łaciak E., *Supporting the climate of innovation in the SME sector-an application for SMEs*. II International Conference of Computational Methods in Engineering Science (CMES'17), vol. 15, 2017, 10.1051/itmconf/ 20171504011.
15. Motyka S., Jarmuła P., *Pomiar innowacyjności przedsiębiorstwa z wykorzystaniem środowiska MATLAB*, [w:] Knosala R. (red.), *Innowacje w zarządzaniu i inżynierii produkcji*, Oficyna Wydawnicza Polskiego Towarzystwa Zarządzania Produkcją, Opole 2016, s. 166-177.
16. Ginalski J., Liskiewicz M., Seweryn J., *Rozwój nowego produktu*, Akademia Sztuk Pięknych w Krakowie, Kraków 1994, s. 12.
17. Motyka S., *Ocena skuteczności wprowadzania innowacji technicznych w przedsiębiorstwach przemysłu maszynowego*, Praca doktorska. Politechnika Krakowska, Kraków 2007, s. 34.
18. Mruk H., Rutkowski I.P., *Strategia produktu*, PWE, Warszawa 1999, s. 180.
19. Motyka S., *Ochrona własności intelektualnej w działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, [w:] Knosala R. (red.), *Innowacje w zarządzaniu i inżynierii produkcji*, Oficyna Wydawnicza Polskiego Towarzystwa Zarządzania Produkcją, Opole 2012, s. 78-88.
20. https://jagielskadesign.com.pl/.

Kreowanie i rozwój innowacyjnej marki na przykładzie JAGIELSKA.DESIGN

Streszczenie

Głównym celem artykułu było przedstawienie istoty, charakterystyki oraz sposobów kreowania innowacyjnych produktów w przedsiębiorstwach. Generowanie i rozwój nowych produktów należy do złożonych przedsięwzięć bez względu na ich rodzaj, branżę, wielkość czy fazę rozwojową firmy, w której powstają. Od pomysłu do stworzenia i rozwoju koncepcji, przez wdrożenie, aż do wprowadzenia na rynek jest długa i wymagająca droga, nie zawsze kończąca się sukcesem szczególnie dla mniejszych i mniej doświadczonych firm. W artykule przedstawiony został model kreowania innowacyjnych produktów oraz charakterystyka głównych uwarunkowań tworzenia nowych rozwiązań w przedsiębiorstwach, uwzględniających zarówno aspekty techniczne jak sam projekt produktu, dobór materiałów, działania marketingowe i inne. Analizie poddana została młoda, rozwijająca się marka JAGIELSKA.DESIGN działająca w branży dodatków do wystroju wnętrz. W wyniku oceny głównych etapów kreowania i rozwoju marki produktowej, zostały zaproponowane działania doskonalące dalszy rozwój uwzględniające między innymi aspekty prawne oraz wykorzystanie nowoczesnych narzędzi marketingowych.

Słowa kluczowe: innowacje, rozwój produktu, marka, zarządzanie marketingowe, doskonalenie organizacji

Creation and development of an innovative brand on the example of JAGIELSKA.DESIGN

Abstract

The main purpose of the article was to present the essence, characteristics and methods of creating innovative products in enterprises. Generating and developing new products is a complex projects, regardless of their type, industry, size or development phase of the company in which they are created. From the idea to concept creation and development, through implementation, to market launch threre is a long and demanding road and it is not always successful, especially for smaller and less experienced companies. The article presents the model of making innovative products and the characteristics of the main condictions for creating new solutions in enterprises by taking into concideration both technical aspects as well as the product design itself, selection of materials, marketing aspects and other activities. The young, developing brand JAGIELSKA.DESIGN functioning in the interior design industry was taken in complex analysis. As a resoult of the assessment of the main stages of creating and developing a product brand, measures were proposed to improve futher development by taking into account legal aspects or the use of modern marketing tools.

Keywords: innovations, product development, brand, marketing management, organisation improvment

Indeks Autorów

Buczak A. 242
Dubas P. 215
Franaszek A. 207
Herczakowska J. 147
Jagielska M. 264
Jasiński S. 21
Jasiołek J. 96, 114
Kowalska A. 114
Kozielec I. 96
Motyka S. 264
Nasiadka Ł. 9
Oksanych O. 53
Orłowski D. 229
Otawa A. 43
Pabian A.M. 191
Pawelec N. 28
Rogut-Szkudlarek K. 68
Rotter P. 173
Rupniak Ł. 81
Słupianek K. 155
Starosolski M. 155
Trzcinska H. 182