POLITECHNIKA
OPOLSKA

PRZEGLĄD NAUK STOSOWANYCH

pod redakcją
Mariusza Zielińskiego

nr 23

Wydział Ekonomii i Zarządzania
Opole, 2019

Politechnika Opolska

Przegląd Nauk Stosowanych

Nr 23 (2)

ISSN 2353-8899

Przegląd Nauk Stosowanych

Nr 23 (2)

pod redakcją
Mariusza Zielińskiego

Opole 2019

Przegląd Nauk Stosowanych Nr 23 (2)

Redakcja: Mariusz Zieliński
Wszystkie artykuły zostały ocenione przez dwóch niezależnych recenzentów
All contributions have been reviewed by two independent reviewers

Komitet Naukowy czasopisma:
dr hab. Mariusz Zieliński (przewodniczący), dr inż. Małgorzata Adamska, dr hab. Maria Bernat, dr Ewa Golbik-Madej, dr Anna Jasińska-Biliczak, dr hab. Izabela Jonek-Kowalska, dr inż. Brygida Klemens, dr hab. Barbara Kryk, dr Małgorzata Król, dr hab. Aleksandra Kuzior, prof. dr hab. Krzysztof Malik, dr hab. Mirosława Michalska-Suchanek, Roland Moraru, PhD. Prof. (Rumunia), doc. PhDr. Michal Oláh PhD (Słowacja), Volodymyr O. Onyshchenko, Ph.D. Prof. (Ukraina), dr hab. Kazimierz Rędziński, dr Alina Rydzewska, dr hab. Brygida Solga, dr inż. Marzena Szewczuk-Stępień, dr hab. Urszula Szuścik, doc. PhDr. ThDr. Pavol Tománek, PhD (Słowacja), PhDr. Jiří Tuma, PhD (Republika Czeska), dr hab. inż. Janusz Wielki

Komitet Redakcyjny:
dr hab. Mariusz Zieliński (przewodniczący) dr inż. Małgorzata Adamska, dr hab. Maria Bernat, prof. dr hab. Krzysztof Malik, dr hab. inż. Janusz Wielki, dr Agnieszka Janeta (sekretarz)

Recenzenci: Małgorzata Adamska, Michał Bartosiewicz, Izabela Jonek-Kowalska, Brygida Solga, Inessa Sytnik, Marta Woźniak, Mariusz Zieliński, Adam Żabka

Copyright by Politechnika Opolska 2019
Projekt okładki: Krzysztof Kasza
Opracowanie graficzne: Oficyna Wydawnicza Politechniki Opolskiej
Wydanie I, 2019 r.
ISSN 2353-8899

Spis treści

Mariusz ZIELIŃSKI
SŁOWO WSTĘNE 7

Maciej TUSZKIEWICZ
ANALIZA PORÓWNAWCZA SYSTEMU FINANSOWO-KSIĘGOWEGO Z SYSTEMEM ERP W ZAKRESIE ZGODNOŚCI Z USTAWĄ O RACHUNKOWOŚCI 9

Agnieszka GISZTEROWICZ
KAPITAŁ JAKO ZDOLNOŚĆ DO WYKONYWANIA PRACY I ANTECEDENSY TEORII 23

Izabela JONEK-KOWALSKA
MAKROANALIZA BILANSU ENERGII PIERWOTNEJ W POLSCE W LATACH 2001–2016 W KONTEKŚCIE UWARUNKOWAŃ ŚRODOWISKOWYCH I GOSPODARCZYCH 37

Eugeniusz SYTNYK
WYKORZYSTANIE LICZB ZESPOLONYCH DO ANALIZY KONTINUUM ZMIAN ORGANIZACYJNYCH 53

Monika HACZKOWSKA, Sabina PUCHAŁA
KONSTYTUCYJNA WOLNOŚĆ ZGROMADZEŃ A UŻYCIE ŚRODKÓW PRZYMUSU BEZPOŚREDNIEGO 61

Sandra GĄSIOR
ALTERNATYWNE METODY ROZWIĄZYWANIA SPORÓW W SPRAWACH GOSPODARCZYCH NA PRZYKŁADZIE MEDIACJI 79

SŁOWO WSTĘPNE

Dwudziesty trzeci numer „Przeglądu Nauk Stosowanych" ma charakter przekrojowy. Pierwsze cztery artykuły można przyporządkować do szeroko rozumianej dziedziny ekonomii i finansów, dwa kolejne należą do dziedziny nauk prawnych.

W pierwszym artykule, przygotowanym przez M. Tuszkiewicza, zwrócono uwagę na systemy informatyczne wspierające zarządzanie przedsiębiorstwem w obszarze zarządzania finansami. Autor dokonał porównania rozwiązań oferowanych przez dwa typy systemów informatycznych rachunkowości na przykładzie systemu finansowo-księgowego Sage Symfonia 2.0 oraz międzynarodowego systemu ERP Oracle NetSuite. Rozważania przedstawione w artykule dotyczą zgodności powyższych systemów informatycznych z przepisami ustawy o rachunkowości. Uzyskane wyniki bazujące na metodzie punktowej wskazują, że systemy te są niewystarczająco dostosowane do międzynarodowych standardów oraz wymogów ustawy o rachunkowości. W związku z tym należy skupić się na możliwościach ich zmian.

Drugi artykuł autorstwa A. Giszterowicz nawiązuje do nurtu badawczego w ekonomii wykorzystującego w opisie rzeczywistości gospodarczej narzędzia badawcze stosowane w fizyce. Artykuł odnosi się do natury kapitału rozumianego jako zdolność do wykonywania pracy. Autorka m.in. definiuje kategorię kapitału z uwzględnieniem podejścia stosowanego w naukach fizycznych w odniesieniu do energii. Podobnie jak energię w fizyce, również kapitał (w tym ludzki i intelektualny) jako ekonomiczną zdolność do wykonywania pracy, można rozpatrywać w kontekście pierwszej i drugiej zasady termodynamiki.

Kolejny artykuł autorstwa I. Jonek-Kowalskiej odnosi się do wewnętrznej polityki energetycznej, obejmującej długoterminowe decyzje odnośnie wyboru określonych nośników energii, a tym samym tworzenia struktury bilansu energetycznego. Artykuł zawiera analizy bilansu energii pierwotnej w Polsce w latach 2001–2016 w kontekście uwarunkowań środowiskowych i gospodarczych, z uwzględnieniem produkcji, importu i eksportu energii pierwotnej oraz poszczególnych jej nośników, w tym źródeł odnawialnych.

Czwarty z opublikowanych artykułów z dziedziny ekonomii i finansów, przygotowany przez E. Sytnyka, poświęcono zidentyfikowaniu zależności pomiędzy organizacyjnym składnikiem działania firmy a transakcjami rynkowymi. Autor artykułu zaproponował aparat matematyczny do ilościowego opisu mechanizmów powiązań pomiędzy organizacyjno-instytucjonalną a wartościową stroną zmian oraz otoczeniem rynkowym, w którym te zmiany występują. W artykule starano się zweryfikować hipotezę, że istnieją zależności pomiędzy transakcjami rynkowymi, kosztami transformacji i kosztami transakcyjnymi a procesami ewolucji organizacyjnej. Zaproponowa-

no aby zbiór kosztów firmy przedstawić na zespolonej płaszczyźnie kosztów całkowitych z prostokątnym układem współrzędnych.

Piąty artykuł składający się na bieżący numer PNS należy do dziedziny nauk prawnych. Przygotowane przez M. Haczkowską opracowanie dotyczy wolności organizowania i uczestniczenia w pokojowych zgromadzeniach jako jednego z fundamentalnych praw politycznych jednostki. Autorka odnosi się do roli organów państwa, w tym zwłaszcza Policji, polegającej na ochronie uczestników pokojowej demonstracji. W artykule odniesiono się także do możliwości stosowania środków przymusu bezpośredniego i konsekwencji ewentualnego przekroczenia uprawnień w tym zakresie.

Ostatni z opublikowanych artykułów autorstwa S. Gąsior poświęcono analizie zagadnienia mediacji i jej zalet w sprawach gospodarczych. Autorka zwraca uwagę, że pomimo skuteczności w wypracowywaniu porozumienia, mediacje nadal postrzegane są jako metody uzupełniające wobec sądownictwa powszechnego. W artykule zaprezentowano dane statystyczne udostępnione przez Ministerstwo Sprawiedliwości obrazujące skalę mediacji w Polsce i ich efektów w latach 2006–2018. W konkluzji Autorka zaprezentowała korzyści wynikające z zastosowania instytucji mediacji w przypadku zaistnienia konfliktu pomiędzy podmiotami gospodarczymi.

Redakcja Przeglądu Nauk Stosowanych wyraża nadzieję, że przedstawione w numerze artykuły spotkają się z zainteresowaniem ze strony czytelników.

Mariusz Zieliński

Maciej TUSZKIEWICZ

ANALIZA PORÓWNAWCZA SYSTEMU FINANSOWO-KSIĘGOWEGO Z SYSTEMEM ERP W ZAKRESIE ZGODNOŚCI Z USTAWĄ O RACHUNKOWOŚCI

Streszczenie: Wprowadzane na rynek kolejne systemy informatyczne rachunkowości (SIR) są odpowiedzią na potrzeby przedsiębiorstw, które chcą spajać różne operacje gospodarcze mające miejsce w jednostce. Jednocześnie są one tworzone przez dostawców globalnych i mają zaspokoić potrzeby podmiotów prowadzących działalność w różnych krajach. Tworzy to możliwe rozbieżności w zgodności danego SIR z lokalnymi regulacjami obowiązującymi w danym kraju. Celem artykułu jest porównanie rozwiązań oferowanych przez dwa typy systemów informatycznych rachunkowości na przykładzie systemu finansowo-księgowego Sage Symfonia 2.0 oraz międzynarodowego systemu ERP Oracle NetSuite w zakresie zgodności z przepisami ustawy o rachunkowości (UoR). Badanie przeprowadzono metodą punktową, a uzyskane wyniki wskazują na niedostateczne dostosowanie międzynarodowych SIR do wymogów UoR oraz otwierają pole do dyskusji nad możliwymi zmianami w obecnej wersji UoR.

Słowa kluczowe: systemy informatyczne rachunkowości, organizacja rachunkowości, systemy ERP, komputeryzacja rachunkowości

COMPARATIVE ANALYSIS OF FINANCIAL AND ACCOUNTING SYSTEM VERSUS ERP SYSTEM IN LIGHT OF POLISH ACCOUNTING ACT REGULATIONS

Summary: Newly introduced Accounting Information Systems (AIS) to the market are a response to the demand of enterprises that want to integrate various economic operations within the entity. At the same time, AIS are produced by global system providers and they have to satisfy the needs of companies in various countries. This creates possible discrepancies in the compliance of a given AIS with the local regulations of a specific country. The aim of the article is to compare the solutions offered by financial and accounting systems as well as international ERP systems in terms of compliance with the regulations within Polish Accounting Act. The research was carried out using the point method on the example of two systems: Sage Symfonia 2.0. and Oracle NetSuite. The results indicate insufficient adjustment of international AIS (ERP) to the requirements of national regulations and open the field for discussion on possible changes to the current version of the Accounting Act.

Keywords: Accounting Information Systems, Accounting organization, ERP systems, computerization of accounting

1. WSTĘP

Wraz z rozwojem gospodarki oraz coraz większą cyfryzacją wszelkich obszarów działań człowieka, w tym gospodarczych, powstało wysokie zapotrzebowanie na systemy informatyczne wspierające w różny sposób zarządzanie przedsiębiorstwem. Kolejne projektowane programy zajmowały się danym obszarem przedsiębiorstwa, tworząc w ten sposób jednostki CRM (ang. *Customer Relationship Management*), FM (Financial Management), SCM (ang. *Supply Chain Management*), MRP (ang. *Manufacturing Resource Planning*) oraz HRM (ang. *Human Resource Management*). Choć dane systemy były bardzo dobre, to brakowało im wspólnego połączenia pozwalającego na uzyskiwanie pełnej informacji o działaniach przedsiębiorstwa, co z kolei pozwalałoby na lepsze zarządzanie jednostką. W ten sposób powstała idea systemów ERP (ang. *Enterprise Resource Planning*), które w założeniu mają scalać wszelkie obszary aktywności przedsiębiorstwa pozwalając zarządzać nimi od kontaktu z klientem, poprzez projektowanie procesu produkcyjnego, księgowanie zdarzeń gospodarczych po obliczanie marż oraz generowanie raportów i sprawozdań finansowych. Różne produkty ERP oferują inne rozwiązania w danych obszarach, a jednym z obszarów najbardziej newralgicznych jest rachunkowość.

Rachunkowość można zdefiniować jako proces identyfikacji, pomiaru, przetwarzania oraz przekazywania informacji ekonomicznych, które pozwalają na formułowanie opinii i decyzji przez użytkowników informacji [Nowak 2003: 446]. Rachunkowość można podzielić na dwa zasadnicze obszary: rachunkowość finansową oraz rachunkowość zarządczą. Obie są niezwykle istotne dla funkcjonowania przedsiębiorstwa, lecz z punktu widzenia zgodności wdrażanego systemu informatycznego, krytycznym obszarem jest rachunkowość finansowa, ponieważ ta jest regulowana zarówno przez krajowe jak i międzynarodowe akty prawne [Kiziukiewicz 2003: 267]. W każdym kraju obowiązują odmienne regulacje dotyczące prowadzenia rachunkowości i choć funkcjonują Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej lub ich amerykańskie odpowiedniki, to w wielu przypadkach przedsiębiorstwa ze względu na mniejszą złożoność krajowych zasad rachunkowości będą prowadziły księgi rachunkowe oraz sprawozdawczość zgodnie z lokalnymi regulacjami. W wyniku tego, obszar rachunkowości finansowej (a w jego ramach również kwestie podatkowe) generuje największe problemy w toku implementacji i dostosowania systemu. Wdrażany produkt musi oferować rozwiązania zgodne z regulacjami w każdym z krajów, w którym będzie wykorzystywany, co jest wielkim wyzwaniem dla przedsiębiorstw oferujących produkty ERP [Amid, Moalagh, Ravasan 2012: 232]. By osiągnąć zgodność bardzo często prowadzone są czynności wdrożeniowe, które dostosowują system do konkretnych wymogów [Koh i inni 2006;

Parthasarathy, Anzbazhagan 2007]. Jednocześnie wciąż popularnym wyborem wielu mniejszych firm pozostają systemy finansowo-księgowe, które skupiają się wokół prowadzenia samych ksiąg rachunkowych, przez co są tworzone, by spełnić wszystkie oczekiwania związane z tą częścią pracy. Do tych programów bardzo często można dokupić dodatkowe moduły, które ostatecznie budują sieć systemów połączonych ze sobą, spełniających w ograniczonym zakresie funkcje systemu ERP.

W Polsce w ostatnich latach coraz częściej wdrażane są systemy ERP zagranicznych producentów, jednak wciąż mało jest publikacji i wiedzy naukowej na temat jakości wdrażanych systemów oraz ich zgodności z polskim systemem prawnym. Polskie przedsiębiorstwa często stoją przed trudnym zadaniem wdrożenia systemu, który nie jest kompatybilny z polskimi regulacjami [Praca na zagranicznych… 2017: 1]. W konsekwencji regularnie dochodzi do sytuacji, w której spółka korzysta z pomocy bardzo kosztownych zewnętrznych konsultantów, którzy instalują dodatkowe moduły lub „łatki" pozwalające uzyskać wymagane dokumenty czy raporty.

Celem artykułu jest porównanie rozwiązań oferowanych przez przedstawicieli dwóch typów SIR na przykładzie systemu finansowo-księgowego Sage Symfonia 2.0 oraz międzynarodowego systemu ERP Oracle NetSuite w zakresie zgodności z przepisami UoR. Intencją autora jest uwypuklenie obszarów newralgicznych przy wdrażaniu systemów ERP w Polsce przy aktualnie obowiązujących regulacjach oraz zapoczątkowanie dyskusji nad dostosowaniem zapisów UoR do panujących na świecie trendów związanych z regulowaniem rachunkowości. Tematyka badawcza objęta niniejszym artykułem jest bardzo kompleksowa i szeroka, dlatego zamieszczone rozważania są jedynie wstępem i zaproszeniem do dalszych rozważań nad kwestiami bardzo ważnymi dla praktyki gospodarczej.

By zrealizować postawiony cel, przyjęto następującą konstrukcję artykułu: najpierw przedstawiono wymogi postawione systemom, w których prowadzone są księgi rachunkowe zgodnie z UoR. Następnie uzasadniono dobór systemów do analizy porównawczej. W kolejnym kroku dokonano porównania wybranych systemów według autorskiej skali, bazując na metodzie punktowej. Artykuł zakończono syntezą wyników porównania systemów informatycznych rachunkowości.

2. REGULACJE PRAWNE W ZAKRESIE PROWADZENIA KSIĄG RACHUNKOWYCH

W Polsce najważniejszym aktem prawnym regulującym zasady dotyczące rachunkowości jest ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (Dz.U. 2020 poz. 568 wraz z późniejszymi zmianami, zwana dalej UoR). W kwestiach nieregulowanych UoR jednostki kierują się Krajowymi Stan-

dardami Rachunkowości, Stanowiskami Komitetu Standardów Rachunkowości (zwanymi dalej Stanowiskami Komitetu) oraz Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej.

Regulacje dotyczące wymogów prawnych w zakresie prowadzenia ksiąg rachunkowych w obecnym stanie prawnym można odnaleźć w dwóch z podanych wyżej regulacjach prawnych – w UoR oraz w Stanowisku Komitetu z dnia 13 kwietnia 2010 r. w sprawie niektórych zasad prowadzenia ksiąg rachunkowych [Stanowisko Komitetu 2010: 1].

Kwestii prowadzenia ksiąg rachunkowych w UoR poświęcono punkt 2. Artykuły 9 do 25 UoR przedstawiają założenia i zasady, które następnie zostały doprecyzowane w Stanowisku Komitetu. Poszczególne elementy wraz z opisem zostały zamieszczone w tabeli 1. Łącznie autor zdecydował się na wydzielenie 22 punktów z rozdziału dotyczącego prowadzenia ksiąg rachunkowych, decydując każdorazowo o wpływie poszczególnej regulacji na prowadzenie ksiąg rachunkowych szczególnie z uwzględnieniem postawionego celu badań i późniejszej analizie porównawczej.

Tabela 1.

Wymogi prowadzenia ksiąg rachunkowych zgodnie z UoR oraz Stanowiskiem Komitetu

Lp	Artykuł UoR	Opis
1	Art. 9	Wymóg prowadzenia w języku polskim dotyczy danych zawartych w systemie (nazwy kont, opisy transakcji, nazwy operacji oraz walut), jak również raportów generowanych przez system (wszystkich elementów znajdujących się na wydruku).
2	Art. 10.1.3.a	Wykaz kont księgi głównej i pomocniczej wraz z ich numeracją, nazwami i zasadami powiązania w języku polskim.
3	Art. 10.1.3.b	Wykaz wymagany UoR musi zawierać opis struktury, wzajemnych powiązań oraz funkcji pełnionych w księgach rachunkowych przedstawione w języku polskim.
4	Art. 10.1.3.c	Opis systemu zawierający spis oraz szeroki opis stosowanych powiązań wzajemnych, parametrów, algorytmów, zasad ochrony danych osobowych w języku polskim.
5	Art. 12.1	Wymóg technicznego otwarcia ksiąg rachunkowych w związku z określonym zdarzeniem w określonym czasie.
6	Art. 12.1	Wymóg podziału ksiąg rachunkowych na wyznaczone jednostki czasu.
7	Art. 12.2	Wymóg technicznego zamknięcia ksiąg rachunkowych uniemożliwiający jakiekolwiek zmiany w określonym czasie.
8	Art. 13.1	Do elementów ksiąg należą: dziennik, księga główna, księgi pomocnicze, zestawienie obrotów i sald, wykaz inwentarza. Każdy element musi być identyfikowalny i zawierać wszystkie składowe wymagane w ramach tych elementów.

9	Art. 13.3	Warunkiem wykorzystania systemu informatycznego jest możliwość drukowania oraz eksportowania zapisów ksiąg rachunkowych na inny nośnik.
10	Art. 13.4	Każda strona raportu wygenerowana z systemu musi mieć trwałe oznaczenie nazwy jednostki, księgi rachunkowej oraz programu oraz oznaczenie roku obrotowego, okresu sprawozdawczego i daty sporządzenia raportu.
11	Art. 14	Dziennik ksiąg rachunkowych ma być prowadzony chronologicznie, być numerowany, pozwalać na jednoznaczną identyfikację w dowodami księgowymi oraz możliwość drukowania za dany okres sprawozdawczy wraz z określeniem osoby odpowiedzialnej za zapis.
12	Art. 15	Zapisy w księdze głównej muszą być tworzone chronologicznie i systematycznie.
13	Art. 16	Księgi pomocnicze stanowią uszczegółowienie księgi głównej, prowadzone systematycznie
14	Art. 17	Księgi pomocnicze prowadzone są co najmniej dla części składników wymienionych UoR.
15	Art. 18	Zestawienie obrotów i sald sporządzane jest na koniec każdego okresu sprawozdawczego. Zestawienie musi zawierać nazwy lub symbole kont, salda na dzień otwarcia, obroty za okres oraz narastająco od początku roku, a także salda na koniec okresu.
16	Art. 20	Dowody księgowe należy wprowadzać z podziałem na odpowiednie typy transakcji.
17	Art. 20.5	Istnieje możliwość uznania za równoważne dokumenty księgowane automatycznie przy zachowaniu trwałej czytelności, możliwości stwierdzenia źródła pochodzenia, zapewnieniu poprawności, kompletności oraz identyczności zapisów oraz niezmienności przez okres przechowywania dokumentacji.
18	Art. 23.1	Zapisy wprowadzane do ksiąg prowadzonych elektronicznie mają być chronione przed zniszczeniem, modyfikacją lub ukryciem.
19	Art. 23.2	Zapis księgowy musi zawierać co najmniej datę operacji, nr identyfikacyjny dokumentu, datę wprowadzenia, kwotę, oznaczenia kont.
20	Art. 23.3	Operacje w walutach obcych wprowadza się z umożliwieniem sprawdzenia kwoty operacji w walucie oryginalnej i polskiej.
21	Art. 23.4	System powinien umożliwić sprawdzenie i powiązanie zapisów w księdze głównej z zapisami w dzienniku.
22	Art. 24	Księgi muszą być prowadzone rzetelnie, bezbłędnie sprawdzalnie i na bieżąco.

Źródło: opracowanie własne na podstawie art. 9–24 UoR, Stanowiska Komitetu, [Kunz… 2014: 47], [Mazurek 2010: 42–49] oraz [Ebisch-Stenzel 2013: 40].

Przy studiowaniu zestawienia przedstawionego w tabeli 1 należy zwrócić szczególną uwagę na fakt bardzo dużego poziomu szczegółowości w niektórych elementach, przykładowo w art. 10 ust 1 lub 13.4 czy 18. Zawierają one

wymogi bardzo szczególne, które z jednej strony wymagają szeregu konkretnych oznaczeń na raportach generowanych przez system, a z drugiej bardzo technicznych kwestii jak opis algorytmów, powiązań oraz parametrów stosowanych w systemie. Zestawienie zawiera syntezę regulacji UoR oraz stanowiska Komitetu, który w znacznym stopniu doprecyzował niektóre przepisy, w szczególności dotyczące wymogu prowadzenia ksiąg rachunkowych w języku polskim. Jednocześnie tabela pomija regulacje, które nie stawiają wymogów samemu systemowi wykorzystywanemu do prowadzenia ksiąg rachunkowych. Tak jest na przykład w przypadku artykułów 11 oraz 11a UoR, które dotyczą outsourcingu ksiąg rachunkowych.

3. DOBÓR SYSTEMÓW DO BADAŃ

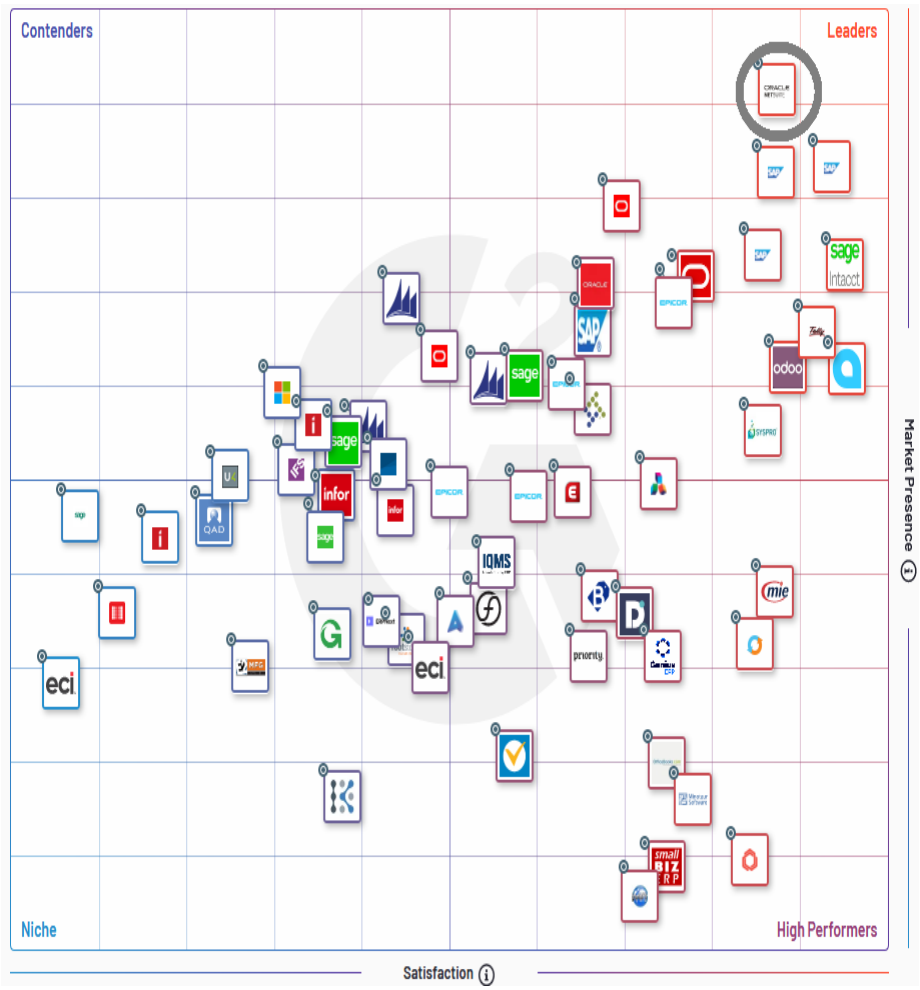
Ze względu na różnorodność oferowanych rozwiązań przez każdy z systemów, autor zdecydował się na zestawienie reprezentantów dwóch kategorii rozwiązań – systemu finansowo-księgowego oraz systemu ERP. Wybierając konkretne programy kierowano się popularnością, ceną oraz złożonością produktu.

Program **Symfonia 2.0 Finanse i Księgowość** znajduje się od lat w dziesiątce najpopularniejszych systemów finansowo-księgowych w Polsce [Ranking popularności polskich… 2020: 1]. Dodatkowym atutem przemawiającym za wybraniem właśnie tego systemu jest fakt, że cała piątka największych uczelni ekonomicznych w Polsce ma w swojej ofercie dydaktycznej na studiach podyplomowych zajęcia z prowadzenia rachunkowości w systemie Symfonia. Również wiele innych uczelni ekonomicznych oraz oddziałów Stowarzyszenia Księgowych w Polsce w ramach swoich zajęć wykorzystują ten program. Producentem systemu jest marka SAGE, która oferuje również rozwiązania ERP. Symfonia 2.0 Finanse i Księgowość wydaje się być najbardziej rozbudowanym systemem finansowo-księgowym oferowanym na rynku. Program kupowany jest w ramach rocznej subskrypcji z uwzględnieniem liczby stanowisk, czyli liczby osób, która może jednocześnie korzystać z systemu. Instalowany jest na lokalnym serwerze, który gromadzi wszelkie dane. Na komputerach instalowana jest jedynie wersja robocza, dzięki której można załączyć system, wymagane jest jednak ciągłe podłączenie do serwera.

Natomiast dobierając system ERP kierowano się wyborem programu, który produkowany jest na rynek globalny, czyli w założeniu ma odpowiadać na potrzeby różnych przedsiębiorstw funkcjonujących w ramach odmiennych regulacji w innych częściach świata. Dobierając system kierowano się rankingami popularności poszczególnych produktów. Zgodnie ze schematem 1, jednym systemów obecnych na rynku globalnie, o dużym poziomie satysfakcji i popularności jest **Oracle NetSuite**.

Schemat 1.

Porównanie różnych systemów ERP



Źródło: [Ranking popularności międzynarodowych… 2020: 1].

NetSuite to amerykańskie oprogramowanie, które w ostatnich latach stało się największym na świecie systemem ERP w modelu SaaS (Software as a Service). Jest jednym z tańszych produktów na rynku, co jest przyczyną dużej popularności i drugim argumentem przemawiającym za wybraniem go do analizy porównawczej. Coraz częstszy wybór opisywanego systemu szczególnie przez małe i średnie przedsiębiorstwa uzasadnia wybór właśnie produktu NetSuite do opracowania, jako pomocy dla podmiotów gospodarczych stających przed wyzwaniem wdrażania systemu w ich przedsiębiorstwie.

Przytoczony model charakteryzuje się pracą w chmurze, dzięki czemu obciążenie zainstalowania oprogramowania (w tym spełniania wymogów systemowych czy posiadania własnego serwera) zostało przeniesione na udostępniającego. Zamiast jednorazowego zakupu uiszczana jest miesięczna/roczna opłata za subskrypcję, która według analiz jest niższa niż łączny koszt wykupu licencji, serwera, sprzętu, aktualizacji i tym podobnych. Dodatkowym plusem jest fakt pracy w chmurze w czasie rzeczywistym, dzięki czemu wszelkie dane wprowadzane przez osoby na całym świecie są natychmiast wprowadzane do systemu i widoczne przez innych uprawnionych użytkowników. Stanowi to ogromne uproszczenie dla małych i średnich grup kapitałowych, które mimo posiadania oddziałów na całym świecie, mogą na bieżąco przesyłać i analizować swoje dane.

4. ANALIZA PORÓWNAWCZA Z ZASTOSOWANIEM METODY PUNKTOWEJ

Dokonując porównania systemów z przepisami UoR zestawiono 22 punkty z UoR zawartych w punkcie drugim UoR, które szerzej opisano we wcześniejszej części artykułu. Dodatkowo autor zdecydował o dopisaniu 8 innych punktów UoR, które łącznie stanowią zbiór zasad najbardziej ingerujących w system. Analizując zgodność systemu ERP NetSuite przedstawiono wyniki w dwóch ujęciach – jako system ERP w wersji podstawowej, czyli oferowanej bezpośrednio przez producenta oraz po dostosowaniach wewnętrznych w systemie. Pominięto dostosowania o charakterze ingerencji zewnętrznych (dodatkowe moduły i nakładki na system produkowane przez osoby trzecie).

W celu dokonania analizy zastosowano metodę punktową. System otrzymywał 1 punkt, gdy system jest w pełni zgodny z zapisami UoR, 0 punktów gdy odbiega znacząco, lub nie jest w stanie zapewnić zgodności oraz 0,5 punktu, gdy system jest w stanie zapewnić zgodność, lecz istnieje ryzyko wystąpienia sytuacji, w której system lub użytkownik systemu doprowadzi do sytuacji niezgodności (np. zbyt szerokie pole do manualnych popraw w systemie). W ten sposób uwypuklono różnicę między programem w wersji podstawowej a dostosowanej (ciemno szary kolor), jak również wydzielono kilka krytycznych obszarów pod względem zgodności niezależnie od stopnia dostosowania programy NetSuite. Analizę zestawiono w tabeli 2.

Tabela 2.

Zestawienie zgodności systemu finansowo-księgowego z ERP z przepisami UoR

Lp	Artykuł UoR	tematyka	System finansowo-księgowy Symfonia	ERP NetSuite w wersji podstawowej	Dostosowany system ERP NetSuite
1	Art. 9	*prowadzenie ksiąg w języku i walucie polskiej*	1	0	0,5
2	Art. 10.1.3.a	*zakładowy plan kont*	1	0	0,5
3	Art. 10.1.3.b	*wykaz zbioru danych tworzących księgi rachunkowe*	1	1	1
4	Art. 10.1.3.c	*opis systemu informatycznego*	1	0	1
5	Art. 12.1	*otwieranie ksiąg*	0,5	1	1
6	Art. 12.1	*zasada periodyzacji*	1	0	0
7	Art. 12.2	*zamykanie ksiąg*	1	1	1
8	Art. 13.1	*elementy ksiąg rachunkowych*	1	0	1
9	Art. 13.3	*warunek wykorzystania systemu informatycznego*	1	0	0,5
10	Art. 13.4	*opis ksiąg rachunkowych*	1	0	0,5
11	Art. 14	*dziennik*	1	0	1
12	Art. 15	*zapisy w księdze głównej*	1	1	1
13	Art. 16	*księgi pomocnicze*	1	1	1
14	Art. 17	*prowadzenie ksiąg pomocniczych*	1	1	1
15	Art. 18	*zestawienie obrotów i sald*	1	0	0
16	Art. 20	*wprowadzanie dowodów księgowych*	1	1	1

17	Art. 20.5	*automatycznie wprowadzane dokumenty*	0,5	1	1
18	Art. 23.1	*trwałość, brak możliwości modyfikacji*	0,5	1	1
19	Art. 23.2	*elementy zapisu księgowego*	1	0	1
20	Art. 23.3	*operacje w obcych walutach*	1	1	1
21	Art. 23.4	*powiązanie zapisów*	1	1	1
22	Art. 24	*rzetelne prowadzenie ksiąg*	1	1	1
23	Art. 5 ust. 1	*zasada ciągłości*	1	0	0,5
24	Art. 5 ust. 1	*ujęcie bilansu zamknięcia jako bilansu otwarcia kolejnego roku*	0,5	1	1
25	Art. 28.3	*koszt wytworzenia wyrobów gotowych*	1	0	0,5
26	Art. 30.1	*bilansowa wycena wartości w walutach obcych*	1	1	1
27	Art. 30.2	*przeliczenie zdarzeń w walucie obcej na złoty*	1	0	1
28	Art. 34. 4	*rozchód*	1	1	1
29	Art. 46.5	*szablon bilansu*	1	0	1
30	Art. 47.4	*szablon rachunku zysków i strat*	1	0	1
RAZEM			**28**	**15**	**25**

Źródło: opracowanie własne na podstawie analizy systemów Symfonia oraz NetSuite.

Dwa zapisy UoR stanowią największą barierę dla wdrożenia systemu NetSuite w polskim porządku prawnym. Są nimi **pkt 6 i 15** tabeli 2. Omawiany system ERP nie posiada funkcji rozdzielenia na poszczególne lata obrotowe. Panuje ciągłość działań od początku pracy w systemie. Generując raporty lub zbiory danych wybiera się pożądany zakres dat. Stanowi to naruszenie zasady periodyzacji. Wynikającym z tego problemem jest brak sald

początkowych i sald końcowych dla danych lat obrotowych. Przez działanie systemu w ciągłym ujęciu, można dokonać jedynie zawężenia danych do generowanego raportu, osiągając w ten sposób wyniki w określonym przedziale czasowym. Otrzymywany raport wskazuje jaka była wartość na początku okresu, zmiany w okresie i saldo na koniec, jednak nie są to liczby generowane jako osobne wartości, które mogą zostać wydzielone w celu wygenerowania osobnego zestawienia. System jedynie zlicza sumę działań sprzed pożądanego okresu i przedstawia jako jedną kwotę. W związku z tym nie da się wygenerować z systemu raportu spełniającego wymogi zestawienia obrotów i sald.

Szereg przepisów UoR może zostać spełnionych przez system jednak bez zapewnienia pełnej zgodności w każdych okolicznościach. Szczegóły dotyczące poszczególnych punktów zawarto poniżej.

W przypadku punktu 23 ryzyko powstaje w sytuacji funkcjonowania w ramach grupy kapitałowej. Powodem jest występowanie spółki dominującej w grupie jako nadrzędnego podmiotu dla wszystkich pozostałych licencji w grupie kapitałowej. Każda jednostka otrzymuje swoją licencję, jednak osoby zarządzające od strony spółki dominującej mogą ingerować w funkcjonalność licencji danej jednostki poprzez zmianę głównych parametrów w systemie (np. zmiana sposobu zastosowania kursów czy planu kont). W przypadku braku ingerencji w parametry systemu, zgodność z przepisami UoR zostanie zachowana, jednak przy zmianie przez głównego administratora pewnych elementów systemu może nastąpić złamanie zasady ciągłości.

Ryzyko niezgodności w punktach 1, 9 oraz 10 wynika z braku wsparcia systemu dla języka polskiego. Wszelkie elementy, które zgodnie z regulacjami mają być przedstawione w języku polskim, muszą zostać przetłumaczone manualnie, a następnie wprowadzone do systemu. Generuje to ryzyko, że pewne obszary mogą zostać pominięte, a w konsekwencji spowodować złamanie przepisów UoR.

Ryzyko powstania niezgodności w punkcie 5 wynika ze sposobu narzutu kosztów pośrednich na wyroby gotowe. System pozwala jedynie na dany określony procentowy narzut kosztów pośrednich na produkowane wyroby, który może być źle oszacowany i generować wariancje w okresach sprawozdawczych. Choć pozostaje to w zgodzie z możliwym do stosowania modelem kosztu planowanego, to brak jest możliwości ręcznego narzutu kosztów pośrednich, co pozwalałoby na pełną zgodność z przepisami UoR (stosowanie rzeczywistego kosztu wytworzenia na bieżąco).

W następnej kolejności istnieje kilka zapisów UoR, których nie spełnia podstawowa wersja programu NetSuite. Podstawową przeszkodą zgodności w punkcie 4. ponownie jest brak polskiego wsparcia językowego dla programu. W wyniku tego, wszelka dokumentacja opisująca system jest w języku angielskim. Każdy użytkownik programu może jednak przetłumaczyć

instrukcję lub poprosić o przetłumaczoną wersję dokumentacji dostawcę, by spełnić warunki stawiane przez UoR.

Punkty 8 oraz 11 ze sobą powiązane. Problemem podstawowej wersji systemu jest brak możliwości zidentyfikowania raportów tożsamych do tych wymaganych przez UoR. Jednak przy dostosowywaniu programu można je zaprogramować spełniając tym samym wymogi. Dotyczy to również szablonów bilansu oraz rachunku zysków i strat, co zapewni zgodność z punktami 29 i 30 zestawienia. Podobnie jest w przypadku punktów od 8 do 11. W wersji podstawowej system nie zawiera wszystkich wymaganych danych dla określenia dokumentu księgowego (w szczególności określonych dat). Istnieje jednak możliwość dodania ich.

W podstawowej wersji NetSuite wykorzystuje automatyczne przeliczenie transakcji walutowych przy użyciu kursu zaciąganego z Xignite lub Thomson Reuters [NoBlue, 2017]. Istnieje natomiast możliwość wprowadzenia kursu ręcznie, jak również ustawienia tabel z kursami NBP, co zapewni zgodność z UoR.

Uwagę należy zwrócić również na fakt, że również wybrany system finansowo-księgowy Sage Symfonia nie spełnia w pełni wymogów UoR. Zidentyfikowano potencjalne ryzyko niezgodności w punkcie 5, ze względu na to, że system pozwala na otwieranie roku obrotowego w dowolnym momencie, również po upływie czasu przewidzianego UoR. W punkcie 17 ryzyko niezgodności wynika z systemu powiązań z innymi modułami. System dopuszcza możliwość nieprzetransferowania dokumentów źródłowych z innych modułów systemu, pozwala również na ich dowolną edycję i usuwanie. Łączy się to również z ryzykiem niezgodności w punkcie 18, który dodatkowo może zostać naruszony przez ingerencję firm informatycznych, na prośbę klienta. Ostatnie, ale bardzo istotne zidentyfikowane ryzyko powiązane jest z punktem 24. Ryzyko podyktowane jest złą budową systemu, który pozwala użytkownikowi na ręczne wpisanie bilansu otwarcia w dowolny sposób i nie kontroluje zgodności z bilansem zamknięcia roku poprzedniego, co w oczywisty sposób stwarza pole do manipulacji dla obsługujących system.

W ramach zaproponowanej metody punktowej największy zakres zgodności zachowuje program Sage Symfonia 2.0 (93%). Warto zwrócić uwagę na fakt, że Oracle NetSuite w wersji niedostosowanej zapewnia zgodność na poziomie tylko 50%, podczas gdy dostosowany system (bez uwzględniania zewnętrznych „łatek") zapewnia zgodność rzędu 83%. Jest to cecha immanentna złożonych systemów, które by dobrze funkcjonować, muszą zostać dostosowane do potrzeb konkretnego użytkownika (przedsiębiorstwa). W wielu obszarach oba systemy zapewniają pełen poziom zgodności, tak jest w przypadku 11 punktów (37% całości). Biorąc pod uwagę tylko NetSu-

ite w dostosowanej formie, pełna zgodność występuje w 18 obszarach (60% całości punktacji).

5. PODSUMOWANIE

1. Analiza porównawcza dwóch typów systemów: finansowo-księgowego oraz ERP reprezentowanych przez odpowiednio Sage Symfonia 2.0 oraz Oracle NetSuite wskazuje na wyższy stopień dostosowania systemu finansowo-księgowego do wymogów prowadzenia ksiąg rachunkowych w Polsce.
2. Taki fakt jest częściowo podyktowany tworzeniem systemów finansowo-księgowych w sposób dedykowany dla danego kraju, podczas gdy systemy ERP klasy NetSuite są uniwersalne i muszą zaspokoić potrzeby odbiorców funkcjonujących na różnych kontynentach w ramach wielu regulacji.
3. Zdaniem autora szczególną uwagę należy zwrócić na fakt, że nawet produkt dedykowany na polski rynek nie posiada 100% zgodności z regulacjami UoR. Pokazuje to potencjalne ryzyko, z jakim muszą mierzyć się jednostki wybierające system do prowadzenia rachunkowości.
4. Zaprezentowane wyniki analizy porównawczej w opinii autora powinny stanowić początek szerszej dyskusji dotyczącej kwestii aktualności zagadnień regulowanych UoR. W Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej nie istnieją zapisy mówiące o technicznych wymogach prowadzenia ksiąg rachunkowych. Brak jest w nich nawet wskazania jakichkolwiek metod księgowania zdarzeń na kontach. Czy zatem nie należałoby się zastanowić nad utworzeniem szeroko zakrojonych konsultacji społecznych, które wskazałaby obszary UoR, które wymagają zmian lub korekt? Ostatecznie należy pamiętać, że świat zmienia się coraz szybciej, systemy informatyczne potrafią spełniać coraz bardziej kompleksowe zadania i stawać się elementem przewagi konkurencyjnej [Kotarba 2018: 124]. Przedsiębiorstwa nie mają wyboru, lecz muszą wykorzystywać ich pełny potencjał.

LITERATURA

[1] AMID A., MOALAGH M., RAVASAN A.Z.: *Identification and classification of ERP critical failure factors in Iranian industries*, "Information Systems" 2012, Vol. 37, Issue 3.

[2] EBISCH-STENZEL M.: *Kryteria wyboru systemu finansowo-księgowego i jego rola w zarządzaniu przedsiębiorstwem, „*Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia" Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego 2013, nr 61, t. 2.

[3] KIZIURKIEWICZ T.: *Rachunkowość zarządcza jako instrument zarządzania*. W: *Zarządcze aspekty rachunkowości*, T. Kiziukiewicz (red.). Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne 2003.
[4] KOH S.C.L., SIMPSON M., PADMORE J.: *An exploratory study of enterprise resource planning adoption in Greek companies*, "Industrial Management and Data Systems" 206, No. 106.
[5] KOTARBA M.: *Digital transformation of business models*, "Foundations of Management" 2018, No. 10(1).
[6] KUNZ B., TYMIŃSKA A.: *System informatyczny rachunkowości i jego rola w świetle ustawy o rachunkowości, „*Nauki o Finansach" Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu 2014, nr 3(20).
[7] MAZUREK K.: *Zastosowanie technik informatycznych w zarządzaniu*, Poznań: Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu 2010.
[8] NOWAK E.: *Rachunkowość Zarządcza*, [w:] *Rachunkowość Przewodnik*, T. Cebrowska (red.), Wrocław: Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu 2003.
[9] PARTHASARATHY S., ANBAZHAGAN N.: *Evaluating ERP implementation choices using AHP*, "International Journal of Enterprise Information Systems" 2007, No. 3.
[10] Stanowisko Komitetu Standardów Rachunkowości z dnia 13.04.2010 r. w sprawie niektórych zasad prowadzenia ksiąg rachunkowych (Dz.U. Min Fin. z 2010 r. nr 6, poz. 26).
[11] Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (Dz.U. 2020 poz. 568 wraz ze zmianami późniejszymi).

Źródła internetowe

1. Praca na zagranicznych systemach księgowych w Polsce, https://www.rsmpoland.pl/pl/blog/audyt-i-ksiegowosc/praca-na-zagranicznych-systemach-ksiegowych-w-polsce, [dostęp 01.12.2020]
2. Ranking popularności międzynarodowych systemów ERP, https://www.g2.com/categories/erp-systems, [dostęp: 01.12.2020]
3. Ranking popularności polskich systemów finansowo-księgowych https://progressholding.pl/programy-do-obslugi-ksiegowosci-ranking-2019/ , [dostęp 01.12.2020]
4. System walut i przeliczeń w NetSuite, https://noblue.co.uk/blog/how-to-use-multiple-currencies-in-netsuite, [dostęp 01.12.2020]

mgr **Maciej Tuszkiewicz**
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
Kolegium Finansów
Katedra Informatyki i Rachunkowości Międzynarodowej
ul. 1 Maja 50
40-287 Katowice
maciej.tuszkiewicz@uekat.pl

Agnieszka GISZTEROWICZ

KAPITAŁ JAKO ZDOLNOŚĆ DO WYKONYWANIA PRACY I ANTECEDENSY TEORII

Streszczenie: W artykule dokonano charakterystyki etapów ewolucyjnego łańcucha rozumienia i opisywania przez myślicieli kategorii kapitału. Na jego końcu znajduje się tzw. naukowe podejście – nieodłącznie związane z postrzeganiem i definiowaniem kapitału jako zdolności do wykonania pracy. Owa definicja uwzględnia podstawowy paradygmat rachunkowości. Opisano model kapitału w kontekście pierwszej i drugiej zasady termodynamiki oraz przedstawiono premię za ryzyko (wielkość określoną przez termodynamiczną stratność, II prawo) jako deterministyczną wielkość przy zastosowaniu licznych odniesień do interdyscyplinarnych źródeł wiedzy.

Słowa kluczowe: kapitał, praca, rachunkowość, termodynamika, stała potencjalnego wzrostu.

CAPITAL UNDERSTOOD AS THE ABILITY TO WORK AND ANTECENDENSES OF THIS UNDERSTANDING

Summary: The article describes the stages of the evolutionary chain of understanding and describing the category of capital. At its end there is the so-called scientific approach – understood as defining capital as the ability to work. This definition takes into account the basic accounting paradigm. The capital model is described in the context of the first and second law of thermodynamics, and the risk premium (value determined by thermodynamic loss, law II) is presented as a deterministic value with numerous references to interdisciplinary sources.

Keywords: capital, labor, accounting, thermodynamics, constant of potential growth.

1. WSTĘP

Pojmowanie istoty kapitału jako abstrakcyjnej, homogenicznej kategorii [Ijiri 1993: 55] było przyczyną nowego sposobu myślenia o nim. Kapitał zaczęto traktować jako zdolność do wykonywania pracy. Takie definiowanie stało się możliwe w momencie sformułowania teorii energii i termodynamiki, które zapoczątkowały okres stosowania metafor i analogii fizycznych w ekonomii. Budowanie związków fizyki z ekonomią doprowadziły do wypracowania przez badaczy tzw. naukowego podejścia do kapitału. Ten proces rozpoczął się w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych XIX w. Dotychczasowe postrzeganie kapitału – omówione poniżej jako anteceden-

sy[1] teorii – przestało być wtedy wyłącznym możliwym sposobem rozumienia tego „problematycznego" terminu.

2. EWOLUCJA POJMOWANIA KATEGORII KAPITAŁU

„Wszelkie dzieje świadomego i racjonalnego gospodarowania ludzi, wypełnione – ówcześnie nienazwanym jeszcze – rachunkiem ekonomicznym, stanowią historię kapitału" – jest to postulat B. Kurka [2011: 11] sformułowany na podstawie studium literaturowego badań M. Kozłowskiego, M. Dobii i H.W.F. Saggsa wykazujących, iż cywilizacja kapitału obejmuje historię uniwersalną, a pojęcie kapitału było używane od czasów starożytnych. Ewoluowało ono jednak w tak wielu kierunkach, jak wielu badaczy zajmowało się tą problematyką. M. Dobija [2014: 21] akcentuje, że trzytomowe dzieło Ch. Blissa, A.J. Cohena i G.C. Harcourta (2005) jest zbiorem aż 71. artykułów naukowych, rozdziałów monografii i listów z IXX, XX i XXI wieku, których autorzy przedstawiali własne poglądy na temat kapitału, ale były one tak różne, że upoważniły autorów do sformułowania opinii, iż teoria kapitału jest niesławnym tematem ze względu na notoryczne i nawracające kontrowersje wokół niej (stąd określenie „problematyczny" termin). Naukowe podejście i wartościowe ujęcie kapitału jak pisze B. Kurek [2011: 22]: „»odmaterializowuje« jednak to sporne pojęcie i kończy spór pomiędzy rzeczowymi i pieniężnymi koncepcjami kapitału".

Naukowa narracja dotycząca antecedensów tych „odmaterializowanych" teorii kapitału skonstruowana jest zazwyczaj wokół tematu kontrowersji [np. Marchewka 2000, Kunasz 2004, Hicks 1977, Gruszczyńska-Brożbar 1997, Lazzarini 2011] oraz na tzw. rysie historycznym [np. Kurek 2011]. Równolegle z wprowadzaniem do dyskursu naukowych teorii kapitału, wprowadza się także niezbędną a współistniejącą problematykę prawno-organizacyjną kapitału [Wędzki 2006: 100], w ramach której poruszane są kwestie terminologiczne dotyczące np. kapitału podstawowego. Kategorię kapitału rozważa się także w kontekście terminologii wprowadzanych przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (*w Międzynarodowych standardach sprawozdawczości finansowej*) i Radę ds. Standardów Rachunkowości Finansowej (w *Ogólnie akceptowalnych zasadach rachunkowości*) oraz polskie ustawodawstwo (*Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości*). Na uwagę zasługuje także opisana przez B. Kurka [2011: 23–24] praktyka metaforycznego stosowania terminu kapitał i tworzenie pojęć takich jak: kapitał społeczny (społeczna energia), kapitał kulturowy czy wiedza. Oprócz

[1]Antecedens – fakt poprzedzający stan obecny, termin użyty m.in. w opowiadaniu „Genialna epoka". Tutaj użyty celowo w hołdzie dla B. Schulza, który w swojej dylogii za pomocą języka poetyckiego opisuje naturę kapitału zgodną z naukową teorią oraz pierwotnym jego rozumieniem przez L. Pacioli [Giszterowicz: 2019].

powyższych zagadnień, badacz ten odnosi się także do naukowych, a jednocześnie pięknych (w dzisiejszym odbiorze nieco „malowniczych") teorii o naturze kapitału. Ich autorem jest E. Majewski [1914: 142–143, 161, 171]. Jedna z tych teorii brzmi: „kapitał materialny tyle znaczy praktycznie, jakby go nie było, dopóki nie przyłączy się doń duchowy. Pozostanie on póty martwym skarbem, podległym destrukcji, póki nie przyłączy się doń odpowiednio wielki i mocny kapitał duchowy. (…) Oba kapitały, niby dwie płci różnoimienne pożądają się i szukają wzajem, aby się zlać w pełną dźwignię twórczą". Z kolei naukową narrację M. Dobii dotyczącą kategorii kapitału wielokrotnie wzbogacają cytaty zaczerpnięte z książki P. Atkinsa pt. „Palec Galileusza. Dziesięć wielkich idei nauk." Jednym z nich jest [Atkins 2005: 134]: „(…) Naukowcy starają się jak najszerzej korzystać z abstrakcji. Silnik parowy jest dobrym tego przykładem. Jeśli usuniemy całe żelastwo, aby uzyskać abstrakcyjny silnik parowy, otrzymamy motor napędzający wszystkie zmiany, jakie wokół nas zachodzą. To znaczy, jeśli spojrzymy na istotę silnika parowego, na jego abstrakcyjną duszę (…), otrzymamy pojęcie, które odnosi się do wszystkich możliwych zjawisk. (…) Myśl, że silnik parowy symbolizuje zmiany zachodzące w świecie, pojawiła się wśród naukowców w dziewiętnastym wieku i została w pełni rozwinięta na początku dwudziestego. (…) Ale jej korzenie sięgają bardzo głęboko, aż do źródeł wszystkiego, co dzieje się w świecie." Powyższe „ilustracje" kategorii kapitału stworzone przez wybitnych myślicieli upoważniają do stwierdzenia, iż w konstruowaniu narracji dotyczącej antecedensów teorii kapitału jako zdolności do wykonania pracy, warto także przywoływać myśli O. von Nell-Breuninga (1890–1991) – urodzonego w Trewirze, niemieckiego jezuity, teologa i socjologa. Polski znawca jego dorobku – M. Hułas – jest autorem książki „Ujarzmiony kapitał…" zestawiającej kilkaset dzieł O. von Nell-Breuninga skoncentrowanych m.in. na wielu kluczowych kategoriach ekonomicznych, w tym także na kapitale, który stanowi dla myśliciela spoiwo pomiędzy naturą i pracą: „natura dostarcza materii, której człowiek nadaje określony kształt, specyfikuje materię według swych potrzeb i zamierzeń. Ponieważ kapitał jest skutkiem działania, czyli kształtowania materii, aby zaistniał, wpierw musiał zaistnieć proces działania, w którym materia została zespolona z pracą. W procesie działania, specyfikacji natury i nadawania jej pożądanego kształtu następuje akumulacja pracy, która będzie zawierać w sobie kapitał. Zakumulowana praca jest ceną uzyskania (wytworzenia) kapitału, (…) który zawiera w sobie określone kwantum pracy „włożone" w dany proces działania" [von Nell-Breuning 1949: 207 za: Hułas 2011: 80–81]. O. von Nell-Breuning wypowiadał się także w kwestii pomiaru kapitału ludzkiego: „To, że lepsze wykształcenie czy posiadanie dyplomu przekraczającego rangą przeciętny poziom wykształcenia pomaga uzyskiwać wyższe dochody, nie jest żadnym nowym odkryciem. Czy daje się jednak, i tu

pojawia się pytanie, czy posiadanie takiego dyplomu wyrazić sumą pieniędzy jako „skapitalizowaną" wartość, która jest ukierunkowana i prowadzi do wzrostu dochodu? Z jednej strony oczywiste jest, że jak długo takie czynniki jak wiedza i kompetencja, które są ważne dla wydajności procesu gospodarczego, nie będą traktowane w rachunkowości jako istotne elementy gospodarcze, lecz tylko jako nakłady wspomagające wychowanie i wykształcenie, taka rachunkowość w samej swej podstawie będzie niedoskonała i sposób, w jaki ujmuje czynniki gospodarcze będzie pod dużym znakiem zapytania. Z drugiej strony nie daj Boże, aby postrzegać człowieka i posiadane przez niego ludzkie możliwości w kategoriach wartości przeliczanych na pieniądze [Nell-Breuning 1986: 35 za Hułas 2011: 95]."

Reasumując, prezentacja myśli wybitnych uczonych tworzy tło dla narracji o antecedensach teorii kapitału jako zdolności do wykonania pracy. Owe myśli towarzyszą – jak już wspomniano – przedstawianym przez badaczy kontrowersjom wokół kategorii kapitału oraz tzw. rysowi historycznemu (zagadnieniom ewolucji w rozumieniu i opisywaniu pojęcia kapitał). Syntezę wiedzy w tym zakresie prezentuje tabela 1.

Tabela 1.

Kategoria kapitału w ujęciu historycznym – etapy ewolucji pojęcia

<table>
<tr><th colspan="2">Grupy poglądów</th><th>Poglądy dotyczące kapitału</th><th>Reprezentanci</th></tr>
<tr><td rowspan="3">„Pieniężne" pojmowanie kapitału</td><td rowspan="2">Starożytność</td><td>– pojęcie „kapitał" nie występuje samoistnie, lecz pod osłoną zysku i procentu
– procent od pożyczki jako rekompensata za utracone korzyści
– kapitał jako główna suma pieniędzy do pożyczania na procent (era chrześcijańska)
– kapitał i stopa procentowa jako wyraz i tempo pomnażania kapitału</td><td rowspan="2">Urukagina
Platon
Arystoteles
Katonowie
Cicero
Plautus
Seneka
Hammurabi</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Uznanie posiadania pewnej sumy pieniędzy, czy równoważnych im dóbr wartościowych za trwałą podstawę proporcjonalnych do wielkości tej sumy przychodów gospodarczych</td></tr>
<tr><td>Średniowiecze / renesans V–XV w.</td><td>Św. Ambrozjusz
Grzegorz z Nissy
Bazyleusz Wielki
Luca Pacioli
Bernard z Sienny
Cotgrave</td></tr>
</table>

Grupy poglądów		Poglądy dotyczące kapitału	Reprezentanci
		– kapitał jako dobra rzeczowe (po erze chrześcijańskiej): żadna suma pieniędzy nie była kapitałem, gdyż nie nabywano za nią ziemi, a podstawą przychodów były wówczas nadania ziemi – kapitał oparty o pieniądz utracił swoją życiową podstawę, przestał być tym, czym był w starożytności, został niejako z życia gospodarczego wykreślony razem ze znaczeniem pieniądza – Pacioli: kapitał jako całkowita suma posiadania, czyli pieniądz zainwestowany powinien przynosić dochód – Bernard z Sienny: kapitał pożyczkowy i kapitał inwestowany (oznaczający cały majątek przedsiębiorstwa zarobkowego) – Cotgrave: kapitał jako wartość, bogactwo i inwentarz	
„Rzeczowe" pojmowanie kapitału	**nurt 1**	– pojmowanie kapitału jako zbioru dóbr służących celom produkcji – pojmowanie środków służących do produkcji w sposób najbardziej obszerny niezależnie od tego czy miały one charakter konsumpcyjny czy były wytworem natury	J.S. Mill J. Conrad F. Taussig G. Colson N.T. Carver
	nurt 2	– pojmowanie kapitału jako zbioru dóbr służących celom produkcji oraz dóbr konsumpcyjnych – kapitał stanowią tylko te środki produkcji, które są wytworem produkcji wyłączając dobra natury	L. Cossa K. Supino R. Salerno
	nurt 3	– kapitał to tylko „produkujące środki produkcji" (wąskie pojmowanie w stosunku do nurtu 1)	A. Amon H. Kamiński
	Techn. – gosp. rozumienie kapitału	– kapitał jako zbiór dóbr służących celom produkcji i podstawa osiągania zysków (kapitał obrotowy i kapitał trwały) – zasoby przestają pełnić funkcję kapitału, gdy przestają przynosić dochód właścicielowi (w momencie, w którym przeznaczone są na konsumpcję) – kapitał obrotowy służy do wytwarzania, przetwarzania lub zakupu dóbr oraz ich odsprzedaży z zyskiem – kapitał trwały używany na podniesienie jakości ziemi, na zakup budynków użytkowych, zakup maszyn, wszelkie rzeczy, które przynosiły dochód lub zysk bez zmiany właściciela – kapitał jako pożyteczne umiejętności, tzw. „zręczność zarobkowania"	N. Barbon A. Smith E. Majewski
	Teorie przejściowe	– dwie postaci kapitału: techniczno-gospodarcze ujęcie (kapitał w sensie prywatnym) i społeczne ujęcie (kapitał w sensie społecznym) – kapitał prywatny jako kapitał zarobkowy, historyczno-prawny, majątkowy, przedmiotowy – kapitał społeczny jako kapitał narodowy, socjalny, „kapitał w sobie" – wiązanie kapitału społecznego z produkcją,	A. Smith H. Storch K. Rau J. Rodbertus A. Wagner E. Böhm-Bawerk S. Głąbiński

Grupy poglądów		Poglądy dotyczące kapitału	Reprezentanci
„Wartościowe" pojmowanie kapitału		– a prywatno-gospodarczego z zarobkowaniem – pojęcie kapitału zbudowane na społecznych stosunkach posiadania i na istniejących formach ustroju społecznego – tendencja do pojmowania kapitału jako sumy pieniężnej (forma pieniężna powstała dla celów wymiany, a wymiana jest formą społeczną) – kapitał jako moc rozporządzania (stosunek siły gospodarczej do dóbr świata zewnętrznego) – kapitał jako „wódz" w życiu gospodarczym – kapitał jako siła (abstrakcyjna natura)	E. Philipowich A. Marshall K. Marks W. Heller A. Hahn
	Społeczne teorie kapitału	– kapitałem może być wszystko; forma nie ma znaczenia, gdyż pieniądz reprezentuje każdy rodzaj wartości, a każdy rodzaj wartości reprezentuje pieniądz – kapitałem jest wartość sumy pieniężnej, a zatem następuje oderwanie kapitału od materii: kapitał staje się pojęciem abstrakcyjnym – kapitał jest wieczny i niezniszczalny, nie powstaje, nie dojrzewa, nie ginie i jest ruchomy – kapitał jako suma wartości wyrażona w pieniądzu – kapitał jako stała podstawa przychodów przedsiębiorstwa	J.B. Clark I. Fisher F. Fetter F. Knight
	Naukowe teorie kapitału	– kapitał jako homogeniczna, abstrakcyjna kategoria – kapitał jako zdolność do wykonywania pracy – pojęcie kapitału posiada wiele istotnych analogii z pojęciem energii w naukach fizycznych takich jak: – ogólność terminów, – konieczność wizualizacji terminów na mniej ogólnym poziomie (wynikająca z poprzedniej analogii), energia może przybierać postać na przykład energii potencjalnej, kinetycznej, cieplnej, elektrycznej, chemicznej, natomiast kapitał unaocznia się w aktywach trwałych, obrotowych, czy też ludzkich, – istnienie tak zwanej zasady zachowania w obu dziedzinach (zasada zachowania energii oraz zasada podwójnego zapisu w rachunkowości), – występowanie „użytecznej" energii i „nieużytecznej" energii (działanie II prawa termodynamiki) oraz występowanie kapitału „skoncentrowanego" w aktywach i kapitału „zużytego" (amortyzacja), – istnienie „współczynników konwersji" umożliwiających zamianę jednych jednostek energii w inne ([Wk] na [J] i [J] na [kcal]) oraz zamianę jednej waluty w inną.	I. Fisher Y. Ijiri R. Mattesich P. Mirowski P. Atkins D. Dobija M. Dobija B. Kurek

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Skrzypek 1939: 2, 11–12, 21–22, 29, 32, 43, 61–63, 74–76, 81–83, 89–91,110–150; Grabski 1928: 18, 20–21, 75; Fetter 1937: 5, 143-150; Dobija 2002: 63; Ijiri 1967: 102; 1995: 62; Smith 1954: 342–352; Fisher 1965: 51–65; Mattessich 2006 za: Kurek 2011: 14–22, 35–36).

Jak wynika z tabeli 1, na końcu „ewolucyjnego łańcucha" rozumienia i opisywania przez myślicieli kategorii kapitału znajduje się tzw. naukowe podejście. Jest ono nieodłącznie związane z postrzeganiem i definiowaniem

kapitału jako zdolności do wykonywania pracy, a ta z kolei w naukach fizycznych nosi nazwę energii. Skoro energię w fizyce opisuje się uwzględniając prawa termodynamiki, naukowcy postulują, ażeby uwzględniać je także w opisie natury kapitału, a sam kapitał określać jako ekonomiczną zdolność do wykonywania pracy. W tym określeniu wyrażona zostaje dobitnie abstrakcyjna i nieuchwytna natura kapitału „materializująca się" i ucieleśniająca się w konkretnych zasobach i aktywach. Stąd kapitałem ludzkim będzie zdolność pracownika do wykonywania pracy, kapitałem intelektualnym będzie zdolność pracownika do dokonań intelektualnych, kapitałem społecznym będzie zdolność społeczeństwa lub grupy do efektywnego działania, a kapitałem politycznym – zdolność partii bądź osoby do przyciągania zwolenników (wyborców) i sprawowania władzy. Chociaż abstrakcyjne zdolności takie jak: istnienie, trwanie, tworzenie i działanie mogą nie posiadać we wszechświecie żadnego materialnego nośnika, a być samoistnie skoncentrowane (atrybut Stwórcy), to w przedsiębiorstwie (będącym częścią wszechświata) ucieleśniają się one w obiektach rzeczowych, pieniądzach, zasobach ludzkich i naturalnych. Te z kolei są przedmiotem dociekań teoretyków rachunkowości. Rachunkowość podwójna, wywodząca się z zasady dualizmu, ma na celu możliwie jak najwierniej opisywać rzeczywistość takiego przedsiębiorstwa i zdawać raport z transferów (przepływu) kapitału wewnątrz organizacji.

3. JĘZYK FIZYKI I MATEMATYKI JAKO WŁAŚCIWA FORMA OPISU KAPITAŁU

Podwójny zapis i reguła równowagi bilansowej jest w rachunkowości manifestacją pierwszej zasady termodynamiki, gdyż demonstruje specyficzną osobliwość kapitału jaką jest jego niestwarzalność (niemożność powstawania z niczego) oraz fenomen determinujący jego powstawanie, czyli pracę (celowy transfer kapitału). Kapitał jako zdolność do wykonywania pracy może powstawać zatem w wyniku pracy, nigdy zaś samoistnie [Dobija 2014: 24]. Zasada dualizmu, zgodnie z którą środki ekonomiczne postrzega się dualnie: jako materialne aktywa i jako abstrakcyjny kapitał w tych aktywach ucieleśniony jest dowodem pełnego respektu rachunkowości wobec praw fundamentalnych. Niestwarzalność kapitału powoduje jednak trudność dotyczącą pomiaru tej kategorii. Ponieważ kapitał nie może powstać z niczego i może zwiększyć się jedynie w wyniku pracy, to możliwe jest policzenie go w jednostkach pracy. Aby to uczynić musi jednak zostać spełniony warunek transferu (kapitał w wyniku pracy musi przepłynąć do obiektu). Kapitał początkowy bowiem jako kategoria abstrakcyjna jest niepoliczalny. Jest on natomiast mierzalny, gdyż można mu przypisać jakąś miarę wartości. M. Dobija [2014: 31–32] ilustruje to przykładem typowej wymiany rynko-

wej. Nabycie przez klienta np. stołu (lub samo wystawienie go do sprzedaży) za cenę 1000 zł jest jednocześnie przypisaniem temu stołowi wartości wymiennej jako miary kapitału zawartego w tym stole i zarazem określenie jego wartości początkowej. Ta wartość jest liczbą rzeczywistą dodatnią, posiadającą własność addytywności i monotoniczności. Te własności są formalnymi (matematycznymi) określeniami miary. Dzięki spełnieniu tych podstawowych aksjomatów, kapitał staje się mierzalny, a to z kolei przenosi się na aktywa i zasoby (można im przypisać miarę wartości). Reasumując, miara wartości początkowej, czyli miara zakładająca istnienie kapitału początkowego jednocześnie uwzględniająca abstrakcyjną jego naturę oraz fakt, iż jest on niestwarzalny w pełni respektuje pierwsze prawo termodynamiki. Jedyną formułą respektującą tę fundamentalną zasadę jest w ekonomii formuła procentu składanego (Dobija 2014: 25), dlatego została ona uznana za dobry punkt wyjścia w formułowaniu modelu kapitału. Formuła procentu składanego występuje w dwóch odmianach: kapitalizacji okresowej i ciągłej. Przedstawiają się one następująco:

$$C_t = C_0(1 + r)^t \tag{1}$$

$$C_t = C_0 e^{rt} \tag{2}$$

gdzie:
C_0 – wzrost kapitału początkowego
t – upływ czasu
r – stopa procentowa

Zgodnie z kolejną zasadą kształtującą rzeczywistość ekonomiczną tj. drugim prawem termodynamiki, kapitał spontanicznie rozpływa się, jeśli nie przeciwdziała się temu procesowi. Tę spontaniczną dyfuzję kapitału niwelować może praca (transfer kapitału). Dzięki niej kapitał początkowy przyrasta (koncentracja kapitału zwiększa się), a nie rozprasza się (maleje). Formułą uwzględniającą tą fundamentalną zależność jest model wzrostu kapitału będący rozwinięciem przedstawionej wyżej formuły procentu składanego:

$$C_t = C_0 e^{rt} = C_0 e^{(p-s+m)t} \tag{3}$$

$$E(s) = p = 0{,}08\ [1/rok] \tag{4}$$

gdzie:
C_0 – kapitał początkowy
t – upływ czasu
r – stopa procentowa
p – stała potencjalnego wzrostu
s – tempo naturalnej, spontanicznej dyfuzji kapitału

$E(s)$ – średnie tempo dyfuzji kapitału (wartość średnia kosztów ryzyka, premia za ryzyko, premia rynkowa)
m – wzrost kapitału w wyniku procesu pracy
e^{pt} – czynnik, który określa naturalny potencjał wzrostu kapitału będący właściwością natury, stała ekonomiczna p = 0,08 [1/rok]
e^{-st} – czynnik określający spontaniczną dyfuzję kapitału
e^{mt} – czynnik wskazujący na osłabienie dyfuzji i wzmocnienie wzrostu dzięki pracy (transferom kapitału) i zarządzaniu

Jak pisze M. Dobija [2014: 26], powyższy model jest ogólny (potrzebuje ostatecznych uzasadnień). Jego celem jest natomiast identyfikacja czynników wpływających na zmianę kapitału początkowego. Przejawia się w nim zatem także druga zasada termodynamiki.

W powyższym modelu znajduje miejsce tzw. stała potencjalnego wzrostu (p). Jej wartość jest określeniem średniego wzrostu kapitału w gospodarowaniu (wyznacza jego możliwą wielkość) i wynosi ona 8% rocznie. Wielkość ta występuje w powiązaniu z tempem naturalnej, spontanicznej dyfuzji kapitału ($p = E(s)$), ponieważ to właśnie premia za ryzyko (manifestująca się w kosztach ryzyka) niweluje naturalną stratność kapitału: „niewidzialna ręka rynku (…) przyznaje premię za ryzyko (p) na pokrycie strat wywołanych destrukcyjną strzałką czasu. Ów mechanizm rynkowy nie jest ani hojny, ani skąpy, może jedynie rekompensować wpływ zmiennej (s)" [Dobija, Dobija 2003: 14]. Potencjał wzrostu (p) (działanie, praca, zarządzanie) staje się wobec powyższego kluczowym źródłem zysku. Przestaje nim być – jak określał F.H. Knight (1921) oraz R. Langlois i M. Cosgel (1993) – wyłącznie niepewność.

Ważną właściwością dotyczącą wielkości (p) jest jej deterministyczny charakter. Dowiedziony on został w wielu badaniach polskich m.in. [Dobija, Dobija 2003; Cieślak, Dobija 2007; Dobija 2010; Dobija 2011; Kurek 2009; Kozioł 2009] i zagranicznych [Pratt 2002, Siegel 1992, Dimson, Marsh, Stauton 2002]. Pomimo powyższych dowodów naukowych, istnienie deterministycznej premii za ryzyko jest wciąż kwestionowane, a zagadnienie podlega pod tzw. zagadkę premii za ryzyko – pojęcie ukute w 1985 roku przez R. Mehrę i E. Prescotta [Cieślak 2003: 12–14] – chociaż artykuły przeglądowe [np. de Long, Magin 2009; Sekuła 2011] proponują jednocześnie szereg interpretacji dla rozbieżności wyników badań (zastosowanie rożnych metod, brak odpowiednio długiej historii funkcjonowania rynków kapitałowych, wystąpienie nieoczekiwanej inflacji, i in.). Powinno stanowić to zatem wystarczający „materiał" do wyjaśnienia zagadki premii za ryzyko. Wydaje się, iż B. Kurek wyjaśnia tę kwestię dobitnie poprzez obszerne badanie 1500 sprawozdań finansowych amerykańskich spółek akcyjnych tworzących na dzień 22 czerwca 2006 roku indeks Standard & Poor's 1500 oraz dokonaną na jego podstawie interpretację odchyleń [Kurek 2010: 96]:

Skoro premia za ryzyko jest wyrażana poprzez wartość średnią kosztów ryzyka p = E(s), to można twierdzić, że premia za ryzyko ex ante jest wprost proporcjonalna do podejmowanego ryzyka manifestującego się (...) w kosztach ryzyka. Miarą sukcesu inwestorów jest stopa zwrotu ex post, która mierzona jest poprzez system rachunkowości podwójnej. Stopa zwrotu ex post jest wypadkową działania premii za ryzyko ex ante, kosztów ryzyka i zmiennej zarządzania. Zatem także stopa zwrotu ex post zależy od podjętego ryzyka. Nie można jednak zakładać, że każdy, kto podejmie ryzyko, osiągnie sukces – mierzony stopą ex post – wprost proporcjonalny do podjętego ryzyka. Część działań gospodarczych może zakończyć się niepowodzeniem, to znaczy ujemną stopą zwrotu ex post (bądź też nadmiernie wysoką stopą zwrotu). Pojedynczy inwestor może osiągnąć wyniki różne od wielkości średnich (...). Trzeba mieć również na uwadze, że premia za ryzyko jest wartością deterministyczną, a koszty ryzyka są statystyczne. Statystyczność kosztów ryzyka oznacza możliwość wystąpienia ich różnych wielkości. Jednak, im większe jest podejmowane ryzyko, tym większe są amplitudy pomiędzy możliwymi kosztami ryzyka. Dodatkowo prawdopodobieństwo wystąpienia wysokich kosztów ryzyka przy wysokim ryzyku jest znacznie większe niż prawdopodobieństwo wystąpienia tak wysokich kosztów ryzyka przy niskim ryzyku. Zatem im większe ryzyko jest podejmowane, tym większe odchylenie standardowe związane z oczekiwaną wartością średnią (...)

4. PODSUMOWANIE

Współczesne, naukowe podejście do natury kapitału charakteryzuje się rozumieniem tej kategorii jako zdolności do wykonywania pracy. Główną ideą tego podejścia jest implementacja naturalnych praw, którym podlega cała rzeczywistość do wybranego jej „fragmentu" tj. życia gospodarczego. Traktowanie kapitału jako abstrakcyjnej, homogenicznej kategorii oraz jednoznaczne utożsamienie go ze zdolnością do wykonywania pracy daje asumpt do wprowadzenia zasad (na wzór praw termodynamiki), którym ta zdolność może podlegać, co z kolei wpływa na kształtowanie się dalszych teorii i wypracowywanie nowatorskich narzędzi wspierających praktykę gospodarczą. Należą do nich także modele służące identyfikacji, kwantyfikacji i wycenie wielkości ekonomicznych charakteryzujących kapitał intelektualny przedsiębiorstwa. Gospodarka – naturalnie podlegająca przyrodzie – może stanowić grę o sumie niezerowej dzięki istnieniu p – stałej ekonomicznej potencjalnego wzrostu – równej w przybliżeniu 0,08 [1/rok], gdyż to właśnie ta wielkość jest źródłem wartości dodanej i zysków. Na rynku kapitałowym nosi ona nazwę premii za ryzyko lub premii rynkowej, a wszelkie organizacje tworzą się i intensywnie rozwijają swoją działalność

właśnie w celu pozyskania korzyści z jej istnienia. To ona bowiem w naturalny sposób wyznacza godziwe zyski, płace i ceny, bo chociaż jest ona kategorią swoistą dla nauk ekonomicznych to – jak pisze M. Dobija [2014: 29] – jej rodowód termodynamiczny (fizyczny) jest bardzo wyraźny. Określa ona bowiem także tempo dyfuzji kapitału, a zatem także i tempo upływu czasu (rozpływ energii wyznacza kierunek biegu czasu). Związek $p = E(s)$ (stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu równa się średnie tempo dyfuzji kapitału) dotyczy zatem zjawiska niwelowania przez premię za ryzyko naturalnej stratności kapitału. I chociaż związek ten umożliwia określenie okresowego wzrostu kapitału, to jednocześnie nakłada na ten wzrost fundamentalne ograniczenie (średni roczny wzrost nie może przekroczyć stałej p). Wobec tego, ograniczeniom będzie podlegać przykładowo – często przywoływana w raportach finansowych – stopa zwrotu na aktywach rzeczowych i finansowych *ROA*. Te ograniczenia rodzą jednak możliwości tworzenia innych, bardziej precyzyjnych opisów teoretycznych (m.in. *ROAH*), które autorka niniejszej publikacji rozwija w innych opracowaniach.

LITERATURA

[1] ATKINS P.: *Palec Galileusza. Dziesięć wielkich idei nauki*. Poznań: Dom Wydawniczy Rebis 2005.

[2] BŁACH J.: *Ewolucja teorii struktury kapitału*, „Finanse", nr 1(2009). Komitet Nauk o Finansach PAN 2009.

[3] BLISS C., COHEN A.J., HARCOURT G.C.: *Capital Theory*, Vol. 1–3, Northampton, Massachusetts: Edward Elgar Publishing Limited 2005.

[4] CIEŚLAK A.: *Behawioralna ekonomia finansowa: Modyfikacja paradygmatów funkcjonujących w nowoczesnej teorii finansów.* Warszawa: NBP 2003.

[5] CIEŚLAK I., DOBIJA M.: *Teoretyczne podstawy rachunkowości kapitału ludzkiego*. „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie" 2007, nr 735.

[6] De LONG B., MAGIN K.: *The U.S. Equity Return Premium: Past, Present, and Future.* „Journal of Economic Perspectives" 2009, Vol. 23(1).

[7] DIMSON E., MARSH P., STAUNTON M.: *Triumph of the Optimists: 101 Years of Global Investment Returns.* New York: Princeton University Press, 2002.

[8] DOBIJA D.: *Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa*. Warszawa: Wyd. WSPiZ 2003.

[9] DOBIJA D., DOBIJA M.: *About Nature of Capital*, [w:] *General Accounting Theory. Towards Balancing the Society,* M. Dobija, S. Martin (eds). Warsaw: Leon Koźmiński Academy of Enterpreneurship and Management 2004.

[10] DOBIJA D., DOBIJA M.: *O naturze kapitału*. „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości", Stowarzyszenie Księgowych w Polsce 2003, nr 17(73).

[11] Dobija M.: *Rachunkowość jako dyscyplina naukowa,* „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości", Stowarzyszenie Księgowych w Polsce 2010, nr 115.

[12] DOBIJA M.: *Zapis podwójny jako wspólny paradygmat rachunkowości i ekonomii,* „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie" 2011, nr 861.
[13] DOBIJA M.: *Teoria rachunkowości, podstawa nauk ekonomicznych*, Kraków: Wydawnictwo UEK 2014.
[14] GRUSZCZYŃSKA-BROŻBAR E.: *Kontrowersje wokół pojęcia kapitału.* „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu" 1997, nr 4(7).
[15] HICKS J.R.: *Economic Perspectives: Further Essays on Money and Growth.* Oxford: Clarendon Press 1977.
[16] HUŁAS M.: *Ujarzmiony kapitał. Praca-kapitał według Oswalda von Nell-Breuninga*. Lublin: Wydawnictwo KUL 2011.
[17] IJIRI Y.: *The Beauty of Double-Entry Bookkeeping and its Impact on the Nature of Accounting Information*. "Economic Notes" 1993, Vol. 22, No. 2.
[18] JARUGA A.: *Rachunek kosztów w zarządzaniu przedsiębiorstwem*. Warszawa: PWE 1986.
[19] JARUGA A., SKOWROŃSKI J.: *Rachunek kosztów w systemie informacyjnym przedsiębiorstwa*. Warszawa: PWE 1986.
[20] KNIGHT F.H. *Risk, Uncertainty, and Profit, Library of Economics and Liberty 2000*. (1921) https://www.econlib.org/library/Knight/knRUP.html, dostęp: 18.10.2018
[21] KOZIOŁ W. *Kształtowanie wynagrodzeń podstawowych nauczycieli akademickich na podstawie pomiaru kapitału ludzkiego i intelektualnego*, [w:] *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Spójność społeczno-ekonomiczna a modernizacja gospodarki*, Woźniak M.G. (red.). Rzeszów: Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego 2009.
[22] KUNASZ M.: *Teoria kapitału ludzkiego na tle dorobku myśli ekonomicznej*. (2004) http://www.konferencja.edu.pl/ref8/pdf/pl/Kunasz-Szczecin.pdf, dostęp: 10.10.2018
[23] KUREK B.: *Teoria wzrostu kapitału wobec zróżnicowanych poziomów ryzyka*. „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe Ubezpieczenia" 2009, nr 552.
[24] KUREK B.: *Kapitał jako ekonomiczna zdolność do wykonania pracy*. „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie" 2010, nr 829.
[25] KUREK B.: *Hipoteza deterministycznej premii za ryzyko*. Kraków: Wyd. UEK 2011.
[26] LAZZARINI A.: *Revisiting the Cambridge Capital Theory. Controversies: A Historical and Analytical Study*. Pavia: Pavia University Press 2011.
[27] MAJEWSKI E.: *Kapitał. Rozbiór podstawowych zjawisk i pojęć gospodarczych*. Warszawa: E. Wende i S-ka 1914.
[28] MARCHEWKA K.: *Główne nurty w teorii kapitału*. „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny" 2000, z. 3.
[29] PRATT S.P.: *Cost of Capital Estimation and Applications.* Hoboken: John Wiley&Sons 2002.
[30] SEKUŁA P.: *Szacunek dla premii za ryzyko – próba empirycznej weryfikacji premii ex post i ex ante*. „Acta Universitatis Lodziensis" 2011, Folia Oeconomica 258.

[31] SEP, Stanford Encyclopedia of Phylosophy (2009) *Operationalism*, https://plato.stanford.edu/entries/operationalism/, dostęp: 15.11.2018
[32] SIEGEL J.J. *The Real Rate of Interest from 1800–1990*, "Journal of Monetary Economics" 1992, No. 2.
[33] SOKOŁOWSKA A.: *Zarządzanie kapitałem intelektualnym w małym przedsiębiorstwie*, Warszawa: PTE 2005.
[34] WĘDZKI D.: *Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna Wolters Kluwer 2006.
[35] WIECZOREK-SZYMAŃSKA A.: *Koncepcja kapitału ludzkiego w teorii ekonomii – przegląd wybranych podejść*. „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania" 2010, nr 17.
[36] ŻURAWICKI L.: *Kontrowersje pomiędzy neoneoklasykami a neokeynesistami wokół teorii kapitału*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny" (1975), nr 37(2).

mgr **Agnieszka Giszterowicz**
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
Kolegium Ekonomii,
Katedra Zarządzania Organizacjami
ul. 1 Maja 50, 40-287 Katowice
e-mail: gisztera@ue.katowice.pl

Izabela JONEK-KOWALSKA

MAKROANALIZA BILANSU ENERGII PIERWOTNEJ W POLSCE W LATACH 2001–2016 W KONTEKŚCIE UWARUNKOWAŃ ŚRODOWISKOWYCH I GOSPODARCZYCH

Streszczenie: Artykuł poświęcono wewnętrznej polityce energetycznej Polski dotyczącej struktury bilansu energetycznego. Głównym celem artykułu jest przeprowadzenie analizy bilansu energii pierwotnej w Polsce w latach 2001–2016 w kontekście uwarunkowań środowiskowych i gospodarczych, z uwzględnieniem produkcji, importu i eksportu energii pierwotnej oraz poszczególnych jej nośników, w tym źródeł odnawialnych. Analizy dokonano wykorzystując wskaźniki dynamiki i struktury oraz funkcje trendu w zakresie zużycia poszczególnych nośników energii. Wnioski z badań obejmują zidentyfikowanie zmian w bilansie energetycznym Polski oraz ich konsekwencji środowiskowych i gospodarczych.

Słowa kluczowe: bilans energetyczny, energia pierwotna, nośniki energii, cele środowiskowe, bezpieczeństwo energetyczne

MACROANALYSIS OF PRIMARY ENERGY BALANCE IN POLAND IN 2001–2016 IN THE CONTEXT OF ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC CONDITIONS

Summary: The article is devoted to the internal energy policy of Poland regarding the structure of the energy balance. The main goal of the article is to analyze the primary energy balance in Poland in 2001–2016 in the context of environmental and economic conditions, including the production, import and export of primary energy and its individual carriers, including renewable sources. The analysis was performed using the dynamics and structure indices as well as the trend functions in the consumption of individual energy carriers. The conclusions of the research include the identification of changes in the energy balance of Poland and their environmental and economic consequences.

Keywords: energy balance, primary energy, energy carriers, environmental goals, energy security

1. WPROWADZENIE

Rozwój gospodarczy i cywilizacyjny uzależniony jest między innymi od dostępu do energii elektrycznej i cieplnej. Z kolei możliwości zaspokojenia zapotrzebowania na energię zależą od dostępności poszczególnych źródeł energetycznych surowców odnawialnych i nieodnawialnych, ich ekonomicznej efektywności oraz stanu infrastruktury energetycznej. Wskazane elementy kształtowane są w ramach wewnętrznej polityki energetycznej obejmującej długoterminowe decyzje odnośnie wyboru określonych nośników energii, a tym samym tworzenia struktury bilansu energetycznego.

Można zatem stwierdzić, że rozwój gospodarczy i cywilizacyjny oraz polityka energetyczna są ze sobą ściśle powiązane, dlatego też powinny być rozpatrywane jako zmienne współzależne.

W aktualnych uwarunkowaniach środowiskowych Unii Europejskiej w polityce energetycznej dużą wagę przywiązuje się do ograniczenia emisji dwutlenku węgla oraz związków siarki i azotu w procesie wytwarzania energii elektrycznej i cieplnej. Dlatego też promuje się i wspiera wykorzystanie odnawialnych źródeł energii, zakładając ciągły wzrost ich udziału w bilansach energetycznych państw unijnych. W długoterminowych decyzjach gospodarczo-energetycznych należy zatem brać pod uwagę także unijne cele środowiskowe. Niemniej jednak realizacja tych zamierzeń w praktyce jest dość trudna z uwagi na kosztochłonności źródeł odnawialnych, ich niską dostępność i wystarczalność oraz słabo rozwiniętą infrastrukturę energetyczną obsługującą te źródła.

Należy też dodać, że cele środowiskowe są jedyną z wielu determinant i priorytetów kształtujących strukturę krajowego bilansu energetycznego. W kontrze do zamierzeń środowiskowych często staje bowiem bezpieczeństwo energetyczne, które może być zapewnione jedynie przy wykorzystaniu wydajnych, łatwo dostępnych i własnych źródeł energii.

Mając na uwadze złożoność polityki energetycznej, wielość jej determinant oraz długoterminowe skutki dla rozwoju gospodarczego, głównym celem niniejszego artykułu jest przeprowadzenie analizy bilansu energii pierwotnej w Polsce w latach 2001–2016 w kontekście uwarunkowań środowiskowych i gospodarczych. By tak postawiony cel zrealizować, w artykule przeprowadzono studia literaturowe z zakresu powiązań rozwoju gospodarczego i polityki energetycznej. Następnie analizie poddano strukturę polskiego bilansu energetycznego z uwzględnieniem produkcji, importu i eksportu energii pierwotnej oraz poszczególnych jej nośników, w tym źródeł odnawialnych. W dalszej części odniesiono się do zmian w poziomie intensywności (*EI – Energy Intensity*) i ekonomicznej efektywności energetycznej (*EEE – Economic Energy Efficiency*), w celu oceny powiązań polityki energetycznej z poziomem rozwoju gospodarczego wyrażonego przez zmiany Produktu Krajowego Brutto w ujęciu globalnym. W zakończeniu sformułowano wnioski odnoszące się do zidentyfikowanych zmian w bilansie energetycznym Polski oraz ich konsekwencji środowiskowych i gospodarczych.

2. PRZEGLĄD LITERATURY

W literaturze przedmiotu najczęściej analizuje się powiązania rozwoju gospodarczego ze zużyciem energii w ujęciu krajowym, poszukując odpowiedzi na pytania dotyczące siły tych związków oraz czynników je determinujących [Akkemik, Göksal 2012: 865–873]. Wśród tych ostatnich najczę-

ściej wymienia się stopień rozwoju cywilizacyjnego oraz technologicznego [Faisal i in. 2016: 653–659; Fotis i in. 2017: 69–84]. Ważnymi czynnikami są również uwarunkowania ekonomiczne oraz społeczne, w tym poziom świadomości środowiskowej mieszkańców [Bennouna, Hebil 2016: 45–55]. Warto także dodać, że część z badanych uwarunkowań ujawnia się w krótkim okresie, a część staje się widoczna i ważna w długookresowym ujęciu [Akalpler, Hove 2019: 1081–1093]. Do analiz związków między PKB a zużyciem energii włącza się także eksport i import, wskazując na znaczące i dodatnie współzależności łączące wszystkie te zmienne [Dedeoğlu, Kaya 2013: 469–476].

Poza analizą na szczeblu krajowym bada się także regionalne uwarunkowania i różnice dotyczące korelacji łączącej Produkt Krajowy Brutto ze zużyciem energii pierwotnej oraz strukturą zaspokajania potrzeb energetycznych. Wyniki tych analiz wskazują na znaczne różnice międzyregionalne implikujące kreowanie polityki gospodarczo-energetycznej przy uwzględnieniu priorytetów w makro-, mezo- i mikroskali [Mahalingam, Orman 2018: 208–218]. Stanowi to niewątpliwe wyzwanie dla rządu i samorządów lokalnych.

Różnice na poziomie regionalnym są w dużej mierze efektem gospodarczego zróżnicowania poszczególnych obszarów, które wpływa na siłę związków między PKB a zużyciem energii pierwotnej [Nayan i in. 2017: 42–47; Wong i in. 2013: 51–60]. Aspekt ten jest analizowany w ramach międzysektorowej analizy porównawczej. Z badań w tym zakresie wynika, że istotne i silne związki między wskazanymi zmiennymi występują przede wszystkim w transporcie i przedsiębiorstwach produkcyjnych. Zdecydowanie mniej istotne powiązania obserwowane są w rolnictwie [Burke, Csereklyei 2016: 199–210].

Poza gospodarczo-energetycznymi relacjami w literaturze przedmiotu do analiz włącza się także zagadnienia środowiskowe. Jednym z najczęściej rozpatrywanych jest związek PKB, zużycia energii oraz poziomu emisji dwutlenku węgla [Gong i in. 2019: 1149–1167; Bekhet, Othman 2018: 47–61]. W tym kontekście bada się także wpływ rodzaju źródła energii na badane relacje [Agovino i in. 2018; Borozan 2013: 373–381]. Niemniej jednak w toku prowadzonych analiz zauważa się, że wysuwanie jednoznacznych wniosków na temat takich powiązań z dotychczasowych badań jest bardzo trudne [Bruns, Gross 2013: 753–759].

W nurcie badań związków PKB ze zużyciem energii oraz ich determinant, analizuje się także intensywność i efektywność zużycia energii wykorzystując do tego celu skonkretyzowane wskaźniki takie jak: intensywność energetyczna (EI – Energy Intensity) czy ekonomiczna efektywność energetyczna (EEE – Economic Energy Efficiency) [Ang, Goh 2018: 105–112].

Pozwalają one oceniać zmiany powiązań PKB-zużycie energii w czasie oraz umożliwiają porównania pomiędzy poszczególnymi gospodarkami.

W polskiej literaturze gospodarczo-energetycznej większość analiz i badań prowadzona jest w kontekście samej polityki energetycznej [Kotyński, 2017: 9–19]. Jej powiązanie ze wzrostem gospodarczym spotykane jest zdecydowanie rzadziej [Dobrzańska i in. 2015; Maciejewski 2013: 25–34; Maciejewski i in. 1990]. Dodatkowo, aktualnie trwa dyskusja nad nową polityką energetyczną Polski w perspektywie 2030 roku, w tym przede wszystkim nad miejscem węgla kamiennego w zaspokajaniu potrzeb energetycznych oraz niemożnością równoległego spełnienia wymogów środowiskowych Unii Europejskiej. Mając na uwadze wskazane okoliczności, w niniejszym artykule analizuje się zmiany zużycia energii pierwotnej oraz zmiany w źródłowej strukturze pokrycia zapotrzebowania na energię pierwotną w kontekście Produktu Krajowego Brutto i wzrostu gospodarczego w ujęciu historycznym w latach 2001–2016. W toku tych badań poszukuje się odpowiedzi na pytania dotyczące efektywności zużycia energii pierwotnej, realizacji unijnej polityki środowiskowej oraz bezpieczeństwa energetycznego polskiej gospodarki.

3. METODOLOGIA

Jak już wspomniano we wstępie, analiza bilansu energii pierwotnej obejmuje dwa etapy. Pierwszy z nich odnosi się do oceny struktury tego bilansu w latach 2001–2016. Na podstawie otrzymanych w nim wyników poszukuje się odpowiedzi na następujące problemy badawcze:

W jaki sposób zmienia się zużycie energii pierwotnej w Polsce w analizowanym okresie i z jakich źródeł jest pokrywane?

Jak zmiany zaobserwowane w polskim bilansie energetycznym mogą przyczyniać się do realizacji unijnych wymagań środowiskowych?

Jak zmiany zaobserwowane w polskim bilansie energetycznym mogą oddziaływać na krajowe bezpieczeństwo energetyczne?

W toku prowadzonej analizy wykorzystuje się wskaźniki dynamiki i struktury oraz funkcje trendu opisujące zaobserwowane tendencje rozwojowe w zakresie zużycia poszczególnych nośników energii.

Drugi etap badawczy wiąże politykę energetyczną z rozwojem gospodarczym za pomocą dwóch wskaźników zależnych od zużycia energii pierwotnej i Produktu Krajowego Brutto. Pierwszy z nich określany jako Energy Intensity (EI) jest obliczany jako stosunek zużycia energii do wartości Produktu Krajowego Brutto:

$$EI = \frac{E_c}{GDP}, \tag{1}$$

gdzie:

E_c – zużycie energii,
GDP – Produkt Krajowy Brutto.

Wysoka i rosnąca wartość wskaźnika wskazuje na wysoki i rosnący koszt zamiany jednostki energii na jednostkę GDP (PKB). Niska i malejąca wartość wskaźnika wskazuje na niski i malejący koszt zamiany jednostki energii na jednostkę GDP.

Drugi ze wskaźników – Economic Energy Efficiency (EEE) – określany też jako stopa zwrotu ze skonsumowanej energii pozwala oszacować ile Produktu Krajowego Brutto zostaje wytworzone przez jednostkę zużytej energii. Miara ta jest odwrotnością poprzedniego wskaźnika:

$$EEE = \frac{GDP}{E_c}, \tag{2}$$

gdzie:

E_c – zużycie energii,
GDP – Produkt Krajowy Brutto.

Im więcej Produktu Krajowego Brutto uda się wytworzyć przy wykorzystaniu jednostki energii, tym wyższa jest ekonomiczna efektywność danego kraju. Niemniej jednak należy zauważyć, że najlepiej pod względem efektywności energetycznej powinny być oceniane te kraje, w których wysokiej wartości EEE towarzyszy wysoki poziom PKB per capita. Zdarza się bowiem, że niskie zużycie energii w krajach słabo rozwiniętych pozwala uzyskać wysoką wartość wskaźnika EEE.

Obliczenia wykonane za pomocą wskaźników (1) oraz (2) mają za zadanie umożliwić uzyskanie odpowiedzi na następujące problemy badawcze:

Jak w Polsce w analizowanym okresie zmieniała się intensywność i ekonomiczna efektywność energetyczna?

Czy wraz ze zmianami EEE zmieniał się także PKB per capita?

Jak można ocenić zmiany w zużyciu i strukturze energii pierwotnej w Polsce w analizowanym okresie w kontekście towarzyszących im zmian gospodarczych?

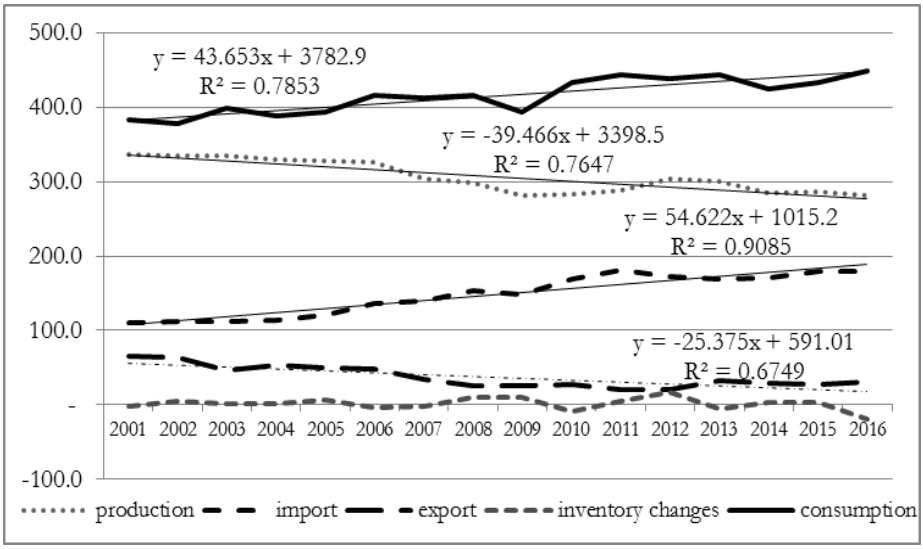
4. WYNIKI BADAŃ

4.1. Bilans energii pierwotnej w latach 2001–2016

Na wykresie 1 przestawiono zużycie energii pierwotnej w Polsce w latach 2001–2016, które odzwierciedlał dobrze dopasowany liniowy trend wzrostowy. Do największego spadku tego zużycia doszło w 2009 roku, co było związane z ogólnoświatowym kryzysem gospodarczym i miało miejsce także w wielu innych gospodarkach. Nieco mniejszy, ale zauważalny spadek zużycia energii pierwotnej nastąpił także w 2014 roku i był następstwem spowolnienia gospodarczego w Polsce w 2013 r. Wówczas tempo wzrostu gospodarczego obniżyło się z 3,99% (2012 rok) do 1,68%. Mimo powyższych współzależności nie stwierdzono silnych, wyraźnych oraz istotnych statystycznie związków między zmianami PKB a zmianami zużycia energii pierwotnej w Polsce w analizowanym okresie. Można jedynie stwierdzić, że systematycznemu wzrostowi konsumpcji energii pierwotnej towarzyszył dodatni poziom wzrostu gospodarczego. Taka obserwacja potwierdza rozwój polskiej gospodarki znajdujący odzwierciedlenie zarówno w zmianach zużycia energii pierwotnej, jak i w zmianach Produktu Krajowego Brutto.

Wykres 1.

Konsumpcja, produkcja oraz eksport, import i zmiany zapasów energii pierwotnej w Polsce w latach 2001–2016 [PJ (10^{15}J)]



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Polskiej Agencji Rozwoju Energii.

Odnosząc się do struktury konsumpcji energii pierwotnej w układzie podmiotowym (wykres 1) można zauważyć, że w latach 2001–2016 systematycznie zmniejszała się wartość energii wytwarzanej z rodzimych źródeł energetycznych. Malał także eksport energii pierwotnej, w tym samym czasie znacząco rósł import energii pierwotnej, w tym szczególnie intensywnie w latach 2008–2016. Dodatkowo, z danych przedstawionych w tabeli 1 wynika, że w całym analizowanym okresie Polska była importerem netto energii pierwotnej, a różnica między eksportem a importem wzrastała, osiągając w ostatnich 9 latach analizy poziom 1/3 zużycia energii pierwotnej ogółem. Obserwowana tendencja oznacza zmniejszające się w czasie bezpieczeństwo energetyczne i uzależnienie pokrycia rosnącego zapotrzebowania na energię pierwotną ze źródeł zewnętrznych.

Tabela 1.

Eksport netto [w PJ] oraz eksport netto do konsumpcji energii pierwotnej ogółem [%] w Polsce w latach 2001–2016

Wyszczególnienie	**Lata**							
	2001	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**
Eksport netto [w PJ]	-455,6	-485,8	-655,9	-600,0	-706,2	-876,4	-1,053,4	-1292,3
Eksport netto do konsumpcji ogółem [w %]	-11,87	-12,84	-16,47	-15,44	-17,96	-21,07	-25,58	-31,00
Wyszczególnienie	**Lata**							
	2009	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
Eksport netto [w PJ]	-1228,3	-1419,4	-1591,7	-1514,2	-1369,0	-1425,2	-1506,2	-1487,7
Eksport netto do konsumpcji ogółem [w %]	-31,16	-32,72	-35,95	-34,51	-30,90	-33,53	-34,71	-33,19

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Polskiej Agencji Rozwoju Energii.

W ujęciu rodzajowym (tabela 2) w polskim bilansie energetycznym w analizowanym okresie dominowały paliwa nieodnawialne, w tym przede wszystkim węgiel kamienny i brunatny.

Tabela 2.

Udział poszczególnych źródeł energii w zużyciu energii pierwotnej ogółem w Polsce w latach 2001–2016 [%]

Źródło energii	**Lata**							
	2001	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**
węgiel kamienny	50,37	50,34	51,63	48,48	48,51	48,85	48,95	47,05
węgiel brunatny	13,31	13,41	12,98	13,92	13,55	12,67	12,13	12,78
ropa naftowa	20,07	20,09	18,63	19,77	19,66	20,49	20,67	21,45
gaz ziemny	11,32	11,18	11,84	12,81	13,03	12,46	12,58	12,60
źrodła odnawialne	0,22	0,23	0,17	0,21	0,23	0,21	0,26	0,27
paliwa odpadowe i inne	1,28	1,28	1,49	1,42	1,68	2,05	2,11	2,18
drewno	3,43	3,47	3,27	3,39	3,34	3,28	3,29	3,66
Razem	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**
Źródło energii	**Lata**							
	2009	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
węgiel kamienny	45,24	46,28	44,17	40,75	42,03	40,60	39,27	41,13
węgiel brunatny	12,93	11,17	11,84	12,13	12,41	12,24	11,85	10,93
ropa naftowa	21,87	22,37	23,20	24,36	23,22	24,13	25,58	24,44
gaz ziemny	12,81	12,36	12,14	13,06	12,98	13,20	13,29	13,63
źrodła odnawialne	0,34	0,40	0,47	0,59	0,73	0,89	1,12	1,25
paliwa odpadowe i inne	2,56	3,26	3,82	4,52	3,85	4,19	4,18	4,05
drewno	4,24	4,16	4,36	4,59	4,78	4,74	4,71	4,56
Razem	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Polskiej Agencji Rozwoju Energii.

Wskutek unijnej polityki środowiskowej udział węgla kamiennego i brunatnego zmniejszył się co prawda z ponad 63% (2001 rok) do 52% (2016 rok), niemniej jednak węgiel nadal pozostał głównym surowcem energetycznym. Jego uzupełnieniem była ropa naftowa z udziałem rosnącym w czasie od 18% do ponad 25% oraz gaz ziemny, którego udział w zaspokajaniu potrzeb energetycznych także systematycznie wzrastał z 11% do prawie 14%. Warto w tym miejscu dodać, że Polska nie posiada złóż ropy

naftowej, a zapotrzebowanie na gaz ziemny jest w stanie zaspokoić we własnym zakresie jedynie w około ¼. Powyższe okoliczności – wraz ze wspomnianym już rosnącym importem energii pierwotnej oraz rosnącym importem węgla kamiennego – przyczyniają się do obniżania bezpieczeństwa energetycznego. Realizacja polityki dekarbonizacji odbywała się zatem w głównej mierze kosztem uzależnienia Polski od dostaw energii realizowanych bezpośrednio poprzez import energii pierwotnej lub uzyskiwanych przy wykorzystaniu importowanych surowców energetycznych. W zdecydowanie mniejszym stopniu do implementacji unijnej polityki środowiskowej przyczyniał się rozwój źródeł odnawialnych, których udział w bilansie energii pierwotnej Polski w analizowanym okresie wzrósł zaledwie z około 1,5% do 5,3%.

Zgodnie z danymi zawartymi w tabeli 3, wśród źródeł odnawialnych w latach 2001–2008 wyraźnie dominowała biomasa, którą w bardzo niewielkim zakresie uzupełniała hydroenergia. Od 2009 roku bilans wykorzystania źródeł odnawialnych stał się bardziej zróżnicowany. Poza nadal dominującą biomasą pojawiła się w nim energia wiatrowa oraz gaz gnilny i biopaliwa ciekłe. Niemniej jednak zarówno zróżnicowanie źródeł energii odnawialnej jak i tempo wzrostu ich udziału w zaspokajaniu potrzeb energetycznych nie gwarantują spełniania unijnych wymogów w zakresie wykorzystania OZE. Można zatem stwierdzić, że mimo rozwoju gospodarczego i związanego z nim wzrostu konsumpcji energii pierwotnej zmiany w strukturze zaspokajania potrzeb energetycznych niwelują dystans Polski do krajów wysokorozwiniętych w bardzo ograniczonym zakresie.

Tabela 3.

Udział odnawialnych źródeł energii w zużyciu energii pierwotnej w Polsce w latach 2001–2016 [%]

Źródło OZE	**Lata**							
	2001	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**
biomasa stała	94,12	94,20	95,12	94,30	91,58	90,77	91,06	87,72
energia słoneczna	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,02
energia wody	4,91	4,73	3,49	4,16	4,16	3,68	4,17	3,43
energia wiatru	0,03	0,13	0,26	0,28	0,26	0,46	0,92	1,33
gaz gnilny (biogaz)	0,87	0,78	0,94	1,08	1,18	1,31	1,33	1,78
biopaliwa ciekłe	0,00	0,00	0,00	0,00	2,56	3,49	2,27	5,48

energia geotermalna	0,07	0,15	0,18	0,18	0,25	0,27	0,22	0,23
odnawialne odpady komunalne	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01	0,02	0,00
Razem	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**
Źródło OZE	**Lata**							
	2009	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
biomasa stała	86,01	85,54	85,23	82,41	80,24	76,56	72,63	70,53
energia słoneczna	0,13	0,15	0,17	0,17	0,29	0,43	0,52	0,67
energia wody	3,38	3,66	2,69	2,07	2,46	2,32	1,83	2,25
energia wiatru	1,54	2,09	3,70	4,81	6,06	8,18	10,82	13,22
gaz gnilny (biogaz)	1,62	1,67	1,84	1,98	2,13	2,57	2,65	3,33
biopaliwa ciekłe	7,06	6,66	5,78	7,99	8,22	9,23	10,84	8,63
energia geotermalna	0,24	0,20	0,17	0,19	0,22	0,25	0,25	0,27
odnawialne odpady komunalne	0,01	0,04	0,43	0,38	0,39	0,46	0,46	1,10
Razem	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

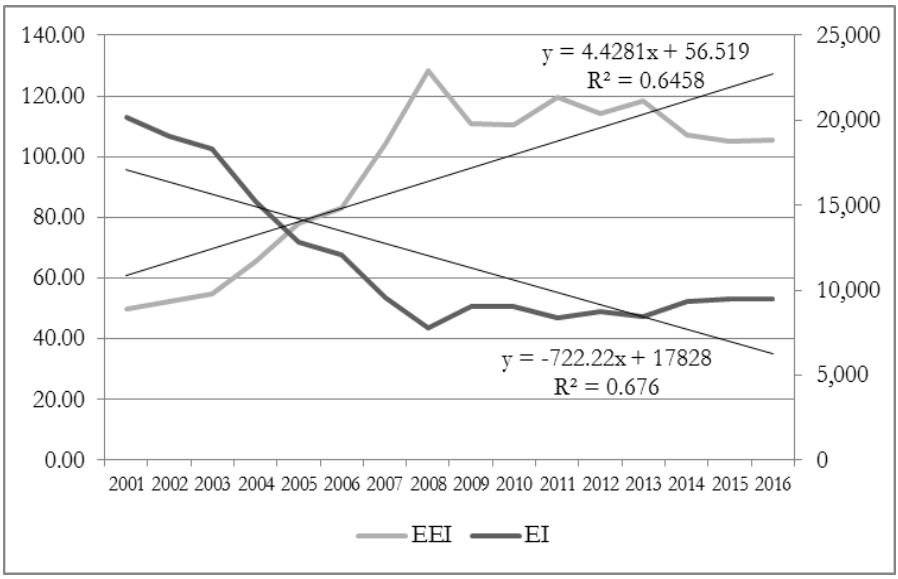
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Polskiej Agencji Rozwoju Energii.

4.2. Energochłonność i ekonomiczna efektywność energetyczna w Polsce w latach 2001–2016

W drugim etapie badawczym ocenie poddano intensywność energetyczną oraz ekonomiczną efektywność energetyczną w Polsce w analizowanym okresie. Wyniki tej oceny w postaci wskaźników EEE oraz EI przedstawiono na wykresie 2.

Wykres 2.

Ekonomiczna efektywność energetyczna [wyrażona w USD na 1 MJ] i energochłonność [wyrażona w kJ na USD] oraz ludność [wyrażona w mln] w Polsce w latach 2001–2016



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Polskiej Agencji Rozwoju Energii.

Do 2008 roku wartość intensywności energetycznej dość gwałtownie malała, co świadczyło o szybko malejącym koszcie zamiany jednostki energii na jednostkę PKB. W tym samym czasie malejącej wartości wskaźnika EI towarzyszyła rosnąca wartość wskaźnika EEE potwierdzająca, że Polska jest w stanie wytwarzać coraz więcej Produktu Krajowego Brutto przy wykorzystaniu jednej jednostki energii. W 2008 roku 1 MJ energii pierwotnej pozwalał wytworzyć 49,63 USD Produktu Krajowego Brutto, a w 2009 roku przynosił aż 128,14 USD PKB.

Od 2008 roku tempo zmian EI oraz EEE stało się zdecydowanie mniejsze, a ich tendencje rozwojowe mniej jednoznaczne. W latach 2009–2010 EEE obniżyła się do 110 USD. W kolejnych trzech latach analizy jej wartość ustabilizowała się na poziomie 114–119 USD. Następnie ponownie się zmniejszyła, osiągając w 2016 roku wartość 105,32 USD. Należy jednak dodać, że mimo wskazanego spadku wskaźnik EEE w 2016 roku i tak był ponad dwukrotnie wyższy niż w 2001 roku, co świadczy o znaczącej poprawie ekonomicznej efektywności energetycznej Polski.

Obserwowane zmiany wiązały się w głównej mierze z większym tempem wzrostu PKB w Polsce w latach 2001–2008 niż w latach 2009–2016. Potwierdzają to najwyższe wartości ekonomicznej efektywności energetycznej

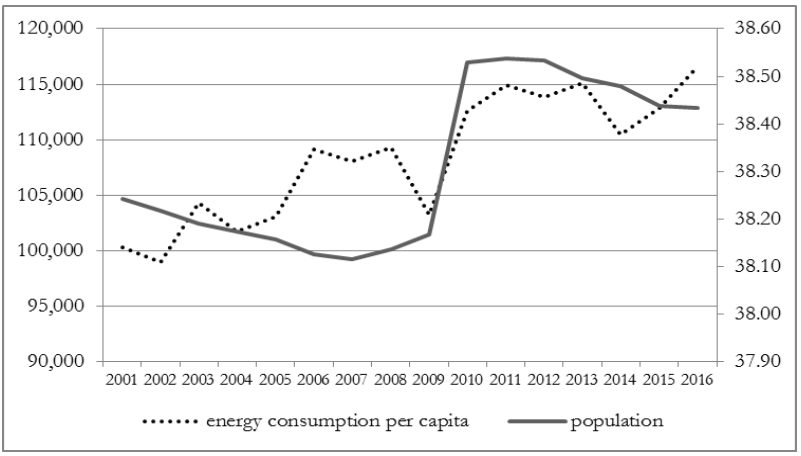
zrealizowane w 2008 roku i 2011 roku. Wówczas poziom wzrostu gospodarczego osiągnął maksymalną wartość odpowiednio dla podokresu obejmującego lata 2001–2008 oraz lata 2009–2016. Z kolei do gwałtownego obniżenia EEE i wzrostu EI poza zmniejszonym tempem wzrostu gospodarczego przyczynił się również spadek zużycia energii pierwotnej w 2009 roku wywołany przez wspomniany już ogólnoświatowy kryzys gospodarczy.

Na zakończenie w prowadzonej analizie uwzględniono zmiany zużycia energii oraz PKB w ujęciu per capita. Zgodnie z wykresem 3, przy malejącej liczbie ludności zużycie energii na 1 mieszkańca wzrastało w wyniku intensywnego wzrostu zużycia energii ogółem. W 2009 roku w związku ze wspomnianym już kryzysem ogólnogospodarczym zmniejszyło się także zużycie w ujęciu względnym. W okresie pokryzysowym ponownie doszło do znacznego wzrostu zużycia energii per capita. Jeśli tendencja ta utrzyma się w przyszłości, to ewentualny wzrost liczby ludności może spowodować znaczny wzrost zapotrzebowania na energię pierwotną.

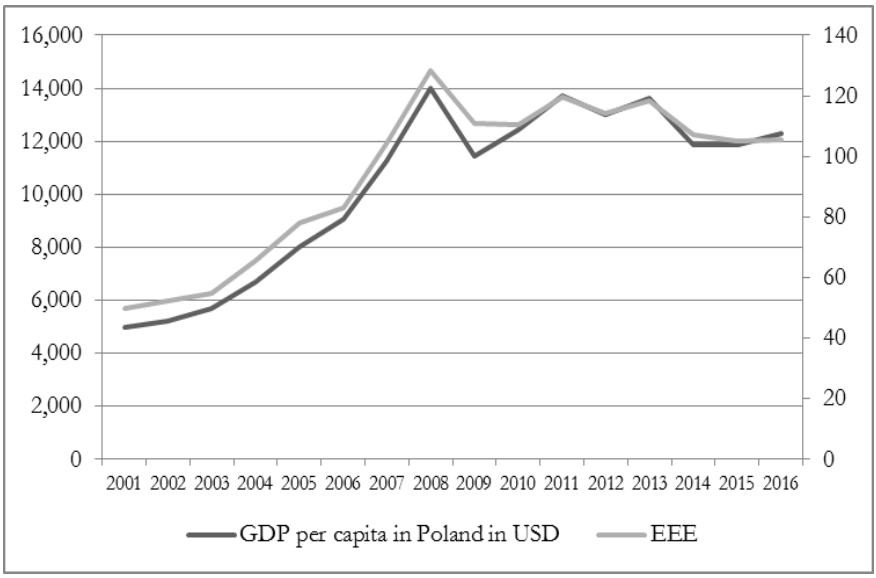
Warto także dodać, że w analizowanym okresie w Polsce wzrastał zarówno wskaźnik EEE jak i poziom PKB per capita, co przedstawiono na wykresie 4. Rozwój energetyczny i gospodarczy odbywał się zatem równolegle, a ich wzrostowa tendencja pozwala pozytywnie ocenić zarówno zmiany w stopniu wykorzystania energii pierwotnej do wytwarzania PKB, jak i we wzroście poziomu dobrobytu. Niemniej jednak należy podkreślić, że od 2009 roku tempo wzrostu EEE i PKB per capita było zdecydowanie mniejsze niż w latach 2001–2008, co świadczy o postępującym spowolnieniu energetyczno-gospodarczym. Obserwowana negatywna tendencja nasiliła się w trzech ostatnich latach analizy.

Wykres 3.

Zużycie energii na mieszkańca [wyrażone w megadżulach MJ (106J)] i ludność [wyrażone w mln] w Polsce w latach 2001–2016



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Polskiej Agencji Rozwoju Energii.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Polskiej Agencji Rozwoju Energii.

Rys. 5. PKB per capita w Polsce [w USD] i EEE [w USD] w Polsce w latach 2001–2016

5. ZAKOŃCZENIE

Strukturę podsumowania podporządkowano odpowiedziom na postawione we wstępie problemy badawcze. Zużycie energii pierwotnej w Polsce w ujęciu ogólnym i w przeliczeniu na 1 mieszkańca w analizowanym okresie systematycznie wzrastało. Niestety jest ono wciąż zaspokajane przy wykorzystaniu tradycyjnych, nieodnawialnych źródeł energii. Dominującym surowcem energetycznym pozostawał węgiel kamienny i brunatny. Jego malejący udział w bilansie energetycznym był systematycznie zastępowany przez rosnący udział ropy i gazu. Udział surowców odnawialnych wzrósł z poziomu 1,5% w 2001 roku do 5,3%, niemniej jednak zarówno tempo wzrostu, jak i sama wartość tego udziału nie była i nie jest zadowalająca. W świetle powyższego można stwierdzić, że zmiany w polskim bilansie energii pierwotnej w niewielkim stopniu przyczyniają się do realizacji unijnych wymagań środowiskowych .

Analizowane zmiany nie przyczyniają się także do wzrostu bezpieczeństwa energetycznego Polski, co potwierdzają dwie ze zidentyfikowanych tendencji utrzymujących się w całym analizowanym okresie. Pierwsza z nich dotyczy rosnącego poziomu importu energii pierwotnej, wskutek czego export netto energii pierwotnej wzrósł w latach 2001–2016 z około minus

12% do ponad minus 33%. Druga wiąże się ze stopniowym uzależnieniem Polski od dostaw ropy i gazu.

Pozytywnie należy ocenić zmiany w intensywności i efektywności energetycznej Polski. W analizowanym okresie systematycznie rosła wartość PKB możliwa do wytworzenia przy wykorzystaniu jednostki energii pierwotnej. Niemniej jednak należy dodać, że od 2009 tempo tego wzrostu systematycznie się obniżało. Wzrostowi EEE towarzyszył również wzrost PKB per capita, co korzystnie świadczy o rozwoju energetyczno-gospodarczym Polski w badanym okresie. Pewnym mankamentem tego rozwoju pozostaje jednak struktura zużycia energii pierwotnej, która nie spełnia kryteriów unijnych i odbiega od struktury nowoczesnych gospodarek. To w przyszłości może stać się źródłem problemów środowiskowych, zdrowotnych, a w konsekwencji także finansowych.

LIRERATURA

[1] AGOVINO M., BARTOLETTO S., GAROFALO A.: *Modelling the relationship between energy intensity and GDP for European countries: An historical perspective (1800–2000)*. "Energy Economics" 2018 In press, corrected proof, Available online 1 March 2018.

[2] AKALPLER E., HOVE S.: Carbon emissions, energy use, real GDP per capita and trade matrix in the Indian economy-an ARDL approach. "Energy" 2019, Vol. 168.

[3] ALI AKKEMIK K. and GÖKSAL K.: *Energy consumption-GDP nexus: Heterogeneous panel causality analysis*. "Energy Economics" 2012, Vol. 34 (4).

[4] ANG B.W., GOH T.: *Bridging the gap between energy-to-GDP ratio and composite energy intensity index*. "Energy Policy" 2018, Vol. 119.

[5] BEKHET H.A., OTHMAN N.S.: *The role of renewable energy to validate dynamic interaction between CO_2 emissions and GDP toward sustainable development in Malaysia.* "Energy Economics" 2018, Vol. 72.

[6] BENNOUNA A., EL HEBIL C.: *Energy needs for Morocco 2030, as obtained from GDP-energy and GDP-energy intensity correlations*. "Energy Policy" 2016, Vol. 88.

[7] BOROZAN D.: *Exploring the relationship between energy consumption and GDP: Evidence from Croatia.* "Energy Policy" 2013, Vol. 59.

[8] BRUNS S.B., GROSS C.: *What if energy time series are not independent? Implications for energy-GDP causality analysis*. "Energy Economics" 2013, Vol. 40.

[9] BURKE P.J., CSEREKLYEI Z.: *Understanding the energy-GDP elasticity: A sectoral approach. "*Energy Economics" 2016, Vol. 58.

[10] DEDEOĞLU D., KAYA H.: *Energy use, exports, imports and GDP: New evidence from the OECD countries*. "Energy Policy" 2013, Vol. 57.

[11] FAISAL A., TURSOY T., RESATOGLU N.G.: *Energy Consumption, Electricity, and GDP Causality; The Case of Russia, 1990–2011*. "Procedia Economics and Finance" 2016, Vol. 39.

[12] FOTIS P., KARKALAKOS S., ASTERIOU D.: *The relationship between energy demand and real GDP growth rate: The role of price asymmetries and spatial externalities within 34 countries across the globe*. "Energy Economics" 2017, Vol. 66/
[13] GONG B., ZHENG X., GUO Q. AND ORDIERES-MERÉ J.: (2019), 'Discovering the patterns of energy consumption, GDP, and CO_2 emissions in China using the cluster method', *Energy*, Vol. 166, pp. 1149–1167.
[14] KOTYŃSKI J.: *Rozwój polskiej gospodarki w latach 2015–2018 na tle międzynarodowym.* „Kwartalnik Naukowy Uniwersytetu Vistula" 2017, nr 5.
[15] WONG S.L., CHANG Y., CHIA W-M.: *Energy consumption, energy R&D and real GDP in OECD countries with and without oil reserves*. Energy Economics 2013, Vol. 40.
[16] NARAYAN P.K., POPP S.: *The energy consumption-real GDP nexus revisited: Empirical evidence from 93 countries*. "Economic Modelling" 2012, Vol. 29 (2).
[17] NAYAN S., KADIR N., AHMAD M., ABDULLAH M.S.: *Revisiting Energy Consumption and GDP: Evidence from Dynamic Panel Data Analysis.* "Procedia Economics and Finance" 2013, Vol. 7.
[18] MACIEJEWSKI Z.: *Ocena elektrochłonności PKB i zapotrzebowania na energię elektryczną*. „Polityka Energetyczna" 2013, t. 16, z. 3.
[19] MACIEJEWSKI Z. i in.: *Określenie potrzeb energetycznych kraju na podstawie zmieniającego się w latach prognozy wskaźnika elastyczności zużycia energii względem dochodu narodowego wytworzonego*. „Studia i Rozprawy", nr 5, Kraków: Wydawnictwo CPPGSMiE PAN 1990.
[20] MAHALINGAM B., ORMAN W.H.: *GDP and energy consumption: A panel analysis of the US.* "Applied Energy" 2018, Vol. 213.

dr. hab. **Izabela Jonek-Kowalska,** prof. PŚl
Politechnika Śląska
Wydział Organizacji i Zarządzania
ul. Roosevelta 26
41-815 Zabrze
Izabela.jonek-kowalska@polsl.pl

Eugeniusz SYTNYK

WYKORZYSTANIE LICZB ZESPOLONYCH DO ANALIZY KONTINUUM ZMIAN ORGANIZACYJNYCH

Streszczenie: Artykuł poświęcono rozwojowi narzędzia badawczego do analizy kontinuum zmian organizacyjnych. Celem artykułu jest: zidentyfikowanie zależności pomiędzy organizacyjnym składnikiem działania firmy a transakcjami rynkowymi, a także zaproponowanie, w ujęciu ogólnym, aparatu matematycznego do ilościowego opisu mechanizmów powiązań pomiędzy organizacyjno-instytucjonalną a wartościową stroną zmian oraz otoczeniem rynkowym, w którym te zmiany występują. Hipoteza badawcza artykułu mówi o istnieniu zależności pomiędzy transakcjami rynkowymi, kosztami transformacji i kosztami transakcyjnymi a procesami ewolucji organizacyjnej. W artykule zaproponowano przedstawienie zbioru kosztów na zespolonej płaszczyźnie kosztów całkowitych z prostokątnym układem współrzędnych. W taki sposób można badać i prognozować falowe zmiany w strukturach organizacyjnych. Pozwoli to na nowe zrozumienie relacji pomiędzy strukturą organizacyjną a procesem technologicznym podczas przekształcania zasobów w produkt.

Słowa kluczowe: koszty transakcyjne, koszty transformacji, liczby zespolone, zespolona płaszczyzna kosztów całkowitych, kontinuum organizacyjne.

USING COMPLEX NUMBERS TO ANALYZE THE CONTINUUM OF ORGANIZATIONAL CHANGE

Summary: The article is devoted to development of research analyzing the continuum of organizational changes. The goal of the article is to identify dependencies between organizational component of company activities and market transactions, as well as proposing high level mathematical apparatus for the quantitative description of linkage mechanisms between organizational/institutional and material aspects of changes and the market environment in which those changes take place. Article research hypothesis represents the existence of dependencies between market transactions, transformation costs and transaction costs, and the processes of organizational evolution. The article proposes to represent a set of economic costs of the company on complex plane of total costs within a rectangular coordinate system. Utilizing this approach allows to study and forecast wave changes in organizational structures. This will allow to have a new understanding of relationship between the organizational structure and the technological process when transforming resources into a product.

Keywords: transaction costs, transformation costs, complex number, combined by the plane of total costs, organizational continuum.

1. WPROWADZENIE

Jednym z aktualnych problemów współczesnego instytucjonalnego nurtu ekonomii jest problem organizacyjnej ewolucji gospodarki. Pomimo dużej ilości prac naukowych na ten temat, mechanizm zwycięstwa bardziej efektywnych organizacyjnych form produkcji nad mniej efektywnymi nadal nie jest w pełni poznany. Oprócz tego niewystarczająco wyjaśnioną jest ogólna dynamika zmian organizacyjnych, a mianowicie fakt, że zmiany organizacyjne w korporacjach i firmach narastają nie tylko ilościowo, ale również występują falowo (a nie w wyniku ciągłych i płynnych przekształceń). Innymi słowy, taki element współczesnego systemu społeczno-gospodarczego, jak zmiany organizacyjne, pozostaje bez właściwego zrozumienia. Tymczasem w ciągu ostatnich trzech dekad nastąpił niezwykły wzrost w skali oraz intensywności zmian organizacyjnych w korporacjach i firmach. Na przykład w Stanach Zjednoczonych 30 lat temu każda z firm zaliczanych do 100 czołowych amerykańskich liderów biznesu przeprowadzała rocznie średnio 1–2 transformacje na dużą skalę, a dziś liczba ta sięgnęła 20–25.

Brak odpowiedniego naukowego zrozumienia zmian organizacyjnych można w dużej mierze wytłumaczyć brakiem systemowego podejścia metodologicznego i narzędzia ekonometrycznego adekwatnego do wyzwania naukowego. Rozwój podejścia naukowego i odpowiedniego narzędzia do jego realizacji pozwoliłyby na dokładniejsze opisanie ewolucji organizacyjnej przemysłu i tzw. gospodarki postindustrialnej oraz na rozwiązywanie problemów teoretycznych i praktycznych, które się w niej nagromadziły. W szczególności, mając odpowiedzi na te pytania, można skuteczniej rozwiązać problem modernizacji w tzw. starych przemysłowych regionach Europy, a w szczególności w Donbasie, którego odbudowa na dzień dzisiejszy jest jednym z najważniejszych problemów społeczno-gospodarczych Ukrainy.

Bibliografia anglojęzyczna na temat zarządzania zmianą obejmuje około dwustu autorytatywnych źródeł. Znaczna liczba czasopism zagranicznych w całości lub częściowo zajmuje się problematyką zarządzania zmianami w organizacji, w tym: Journal of Organizational Change Management, Journal of Management Development, Leadership & Organization Development Journal, European Management Journal, International Journal of Operations & Production Management, International Journal of Quality and Reliability Management itp.

Jednocześnie, jak słusznie zauważa A. Carienko, „istniejące źródła zawierają wiele praktycznych pomysłów i porad, które jednak nie pomagają w wypracowaniu wspólnego rozumienia procesu zmian organizacyjnych. ... Istniejące koncepcje zwykle opisują niezbędne, ale niewystarczające warunki do efektywnego wdrażania zmian ... Przy obfitości artykułów dotyczących

zarządzania zmianą tylko niewielka część pomaga zrozumieć, jak i co należy zmienić" [Carienko 2013: 165].

Jeśli mówimy o programach szkoleniowych z zakresu zarządzania zmianami w organizacji, przygotowywanych w ramach różnych szkoleń i konsultacji, to należy zauważyć, że ich treść jest bardzo zróżnicowana i nie ma wspólnego trzonu. W niektórych przypadkach szkoleni uczą się instrumentalnych koncepcji poprawy efektywności biznesowej, w innych – procesu transformacji poprzez opis etapów. Przy tym pozostaje bez odpowiedzi pytanie, co właściwie należy zmienić. Odpowiedzi udzielane są raczej na pytania „dlaczego?" i „jak?". Innymi słowy, w tej chwili nie ma jeszcze wspólnej terminologii i nie ma jasnej definicji zarządzania zmianami w organizacji. Należy szczególnie podkreślić, że na dziś nie ma satysfakcjonujących wyjaśnień co do mechanizmów powiązań pomiędzy organizacyjno-instytucjonalną a wartościową stronami zmian oraz otoczeniem rynkowym, w którym te zmiany występują.

Główna hipoteza badawcza artykułu brzmi: istnieją zależności pomiędzy transakcjami rynkowym, kosztami transformacji i kosztami transakcyjnymi a procesami ewolucji organizacyjnej.

Celem artykułu jest: zidentyfikowanie zależności pomiędzy organizacyjnym składnikiem działania firmy a transakcjami rynkowymi, a także zaproponowanie, w ujęciu ogólnym, aparatu matematycznego do ilościowego opisu mechanizmów powiązań pomiędzy organizacyjno-instytucjonalną a wartościową stronami zmian oraz otoczeniem rynkowym, w którym te zmiany występują.

2. PREZENTACJA GŁÓWNEGO MATERIAŁU BADAWCZEGO

Wśród autorów zajmujących się identyfikacją zależności pomiędzy procesami organizacyjnymi firmy a stworzoną wartością, można wyróżnić dwa główne nurty naukowe.

Pierwszy z nich polega na tym, że procesy organizacyjne oraz procesy tworzenia kosztów i wartości są rozpatrywane w oderwaniu od siebie. Jest to typowe dla większości przedstawicieli tzw. Nowej Instytucjonalnej Teorii Ekonomicznej (NITE). Jednocześnie należy zauważyć, że współczesna myśl ekonomiczna jest już bliska zrozumienia, że nie opłaca się rozpatrywanie tych dwóch podmiotów w oderwaniu od siebie, a „teoretyczna przepaść pomiędzy procesami organizacyjnymi a wartościowymi, zainicjowaną przez przedstawicieli NITE jest sztuczną" [Biełousenko 2006: 29].

Drugi nurt naukowy jest taki, że procesy organizacyjne zachodzące w firmie i procesy tworzenia wartości są rozpatrywane w powiązaniu do siebie. Podsumowując różne prace związane z drugim nurtem, należy zauważyć, że istnieje znaczna różnorodność punktów widzenia i podejść naukowych do tego problemu. Jednak można stwierdzić, że prowadzone badania

pokazały nie tylko ścisłe powiązanie, ale także autonomię procesów organizacyjnych w przedsiębiorstwie od procesów transakcji rynkowych.

Aby zrozumieć tę autonomię i odmienność organizacyjnego komponentu firmy od sfery transakcji rynkowych, a jednocześnie ich wzajemne powiązania, warto zwrócić uwagę na pracę M. Dietricha. Autor postuluje w nich fundamentalnie ważne założenie, według którego traktuje firmę nie tylko jako źródło kosztów, ale także jako źródło korzyści i przychodów (*revenues*), a transakcje z kolei nie są czymś danym i niezmiennym, ale przeciwnie, zmieniają się w zależności od koordynującego je mechanizmu zarządzania. Takie podejście naukowe pozwala stwierdzić, że nawet jeśli organizacyjne koszty (i związane z nimi koszty transakcyjne) są wyższe niż rynkowe, to niekoniecznie doprowadzi to do zastąpienia firmy przez rynek, gdyż organizacja tworzy dodatkowe korzyści, które przekraczają jej własne koszty:

„W dynamicznym środowisku (…) wolnego rynku struktury rządzące mogą uzyskać prawo do istnienia z tytułu przewagi wygód (dochodów), podczas gdy związane z nimi koszty mogą ulec zmianie lub pozostać niezmienione ... Korzyści tego rodzaju opierają się na określonej formie wykorzystania zasobów…" [Dietrich 1994: 4–5].

Innymi słowy, z pracy Dietricha wynika, że korzyści generowane przez organizację pełnią rolę bufora ochronnego, który chroni pewne „struktury rządzące" przed wahaniami kosztów rynkowych. Takie podejście oczywiście ma swoje ograniczenia ilościowe, ale ma prawo do istnienia. W ten sposób wewnętrzny „świat firmy" w sensie zasadniczym jest logicznie oddzielony od sfery transakcji rynkowych, a organizacja ma niezależność w pewnym stopniu, co oznacza inercję i autonomię niezależnego istnienia. Jednocześnie istnieje pewna współmierność między materią organizacyjną firmy i wartością. W przeciwnym razie organizacja nie mogłaby chronić firmę przed wahaniami kosztów, które mają pewną wartość.

Poglądy M. Dietricha znajdują się w pewnym dysonansie z głównym nurtem NITE, w ramach którego transakcje i fazy produkcji (inaczej mówiąc właściwe procesy pracy, koordynacji, transportu i inne procesy) nie zależą od zmian w mechanizmie (strukturze) zarządzania.

Jeśli więc porównamy poglądy M. Dietricha i jednego z założycieli NITE Williamsona na temat związku pomiędzy mechanizmami a strukturami zarządzania w teorii transakcyjnej, otrzymamy następne konkluzje. Williamson uważał, że transakcje i fazy produkcji (fazy produkcji w powyższym znaczeniu) nie zmieniają się, gdy zmienia się mechanizm (struktura) zarządzania. Z kolei M. Dietrich promuje ideę, zgodnie z którą transakcje produkcji i między produkcji zależą od struktury zarządzania. Wydaje się to ważne dla dalszego rozumowania.

Oprócz Dietricha podobną linię logiczną, która przejawiła się na wczesnym etapie rozwoju NITE, podjęli się Alchian i Demsets w artykule „Pro-

dukcja, koszty informacyjne i organizacja gospodarcza" [Alchian, Demsetz 1972: 777–795].

Wśród badaczy zajmujących się z jednej strony związkami struktury organizacyjnej, a z drugiej strony kosztami produkcji, kosztami transakcji rynkowych, można wymienić Medhoka. Medhok uważającego, że taki element struktury organizacyjnej, jak mechanizm koordynacji, wpływa nie tylko na koszty transakcji rynkowych w organizacji, ale także na koszty produkcji związane z jakością i procesem wykorzystania zasobów, zwłaszcza tzw. kapitału ludzkiego:

„... Chociaż większość prac nad kosztami transakcyjnymi koncentrowało się na kosztach związanych z wymianą rynkową, większość decyzji dotyczących zakupu lub produkcji przypisywano wahaniom kosztów organizacyjnych, z których większość musi być związana z różnicami w umiejętnościach i wiedzy" [Madhok 2002: 540]. Ponadto Medhok stara się oszacować wpływ kosztów produkcji i transakcji w procesie podejmowania decyzji odnośnie zakupu lub produkcji, a dokładniej na wyniki tego typu decyzji.

„Walker i Weber (1984) stwierdzili, że zarówno koszty produkcji, jak i koszty transakcyjne są znaczące przy podejmowaniu decyzji dotyczących zakupu lub produkcji, chociaż koszty produkcji przewyższają koszty transakcyjne…" [Madhok 2002: 540].

Jednak, jak widać z cytowanego tekstu, stosunek Medhoka nie wygląda na zbyt ścisły matematycznie i zawiera słowa typu „przeważają", bez jednoznacznej odpowiedzi na pytanie „Na ile przeważają?" i „Dlaczego?".

Generalnie mówiąc o ilościowej stronie zagadnienia, czyli o możliwości ilościowego pomiaru procesów instytucjonalno-ekonomicznych zachodzących w firmie, czy raczej mierzenia wydarzeń w kontinuum zmian organizacyjnych, należy zwrócić uwagę na niezwykle małą liczbę opracowań naukowych na ten temat. Oto co pisze na ten temat M. Biełousenko, autor obszernego przeglądu teorii firmy: „Udało nam się znaleźć jedyną pracę, w której stopień hierarchii organizacji gospodarczych poddawany jest analizie empirycznej przy użyciu szeregu wskaźników ilościowych. Autorzy, włoscy badacze M. Colombo i M. Delmastro, zwracają uwagę na brak tego typu badań, pomimo ogromnej liczby prac teoretycznych poświęconych temu właśnie parametrowi (hierarchii – E. Sytnyk) organizacji [Biełousenko 2006: 16].

Należy powiedzieć, że stopień hierarchii organizacji gospodarczych jest jednym z nielicznych obszarów, w których podejmuje się próby analizy empirycznej za pomocą wskaźników ilościowych, w innych przypadkach jest to w ujęciu tylko opisowym. U wspomnianych wcześniej Colombo i Delmastro analiza ilościowa ogranicza się jedynie do wyliczenia poziomów władzy w firmie i podziału uprawnień („decision-making right" [Colombo, Delmastro 1999: 257–258]), a mianowicie do podjęcia sześciu strategicznych de-

cyzji dotyczących produkcji i organizacji (zakup poszczególnych elementów wyposażenia i dużego sprzętu produkcyjnego, wprowadzenie nowych technologii, zatrudnianie i zwalnianie pracowników, ustalanie indywidualnych i zbiorowych bodźców, awansowanie osób na szczeblach kariery) metodą badań opinii menedżerów przedsiębiorstw. To zdecydowanie za mało, aby rozwiązać problemy ilościowego pomiaru zmian organizacyjnych.

Kolejny problemem jest brak stabilnej definicji kosztów transakcyjnych, w związku z czym niektórzy badacze nazywają je „zdecydowanie mglistą istotą".

Podsumowując, z jednej strony organizacja (tutaj w znaczeniu organizacyjnej oraz instytucjonalnej struktury jakiejkolwiek korporacji i firmy) jest logicznie wystarczająco oddzielona od transakcji rynkowych, aby uznać jej sferę za specyficzną i względnie autonomiczną. Z drugiej strony, procesy organizacyjne w firmie są powiązane ze sferą transakcji rynkowych, podczas gdy mechanizmy takiego powiązania, a zwłaszcza wzajemny wpływ transakcji rynkowych, kosztów transakcji i transformacji na procesy ewolucji organizacyjnej we współczesnej ekonomii nie zostały dostatecznie zidentyfikowane oraz matematycznie sformalizowane. Aby rozwiązać ten problem, proponuję moją hipotezę.

Krótkie sformułowanie hipotezy pomocniczej: zbiór wartości kosztów transakcyjnych bezpośrednio wpływających na zmiany organizacyjne i w sensie matematycznym leży nad osią liczb rzeczywistych, jeśli weźmiemy pod uwagę oś wartości kosztów zwykłych. Dlatego w celu uwzględnienia kosztów transakcyjnych proponuję wprowadzić dodatkową oś współrzędnych prostopadłą do zbioru rzeczywistych wartości kosztów ekonomicznych. Ruch wzdłuż tej dodatkowej poza wartościowej organizacyjnej osi ukazuje wielkość impulsu organizacyjnego doskonalenia instytucji (korporacji, firmy). Z kolei w przyszłości można dojść do ściśle matematycznie sformalizowanej wielkości dynamiki organizacyjnej i sprawności instytucjonalnej organizacji.

Innymi słowy, najwłaściwszym narzędziem do eliminacji niejednoznaczności związanych z kosztami transakcyjnymi jest wykorzystanie liczb zespolonych. Koszty transakcji można zapisać w ogólnie przyjętej matematycznej postaci liczby urojonej, a koszty całkowite odpowiednio w postaci liczby zespolonej $\boldsymbol{x = y + bi}$.

Za pomocą liczb zespolonych można zmienić postać tzw. Formuły Demsetza. Z ogólnie przyjętej formy:

$\boldsymbol{C_o = C_{tf} + C_m + C_{tc}}$ [Biełousenko 2004: 23]

Gdzie:

C_o – całkowite koszty produkcji;

C_{tf} – koszty transformacji;

C*m* – *managerial costs* [Demsetz 2001: 237] – koszty zarządzania (organizacyjne koszty);

CTC – koszty transakcji.

Można przejść do pisania Formuły Demsetza za pomocą liczb zespolonych:

$$C_g = C_{tfm} + C_{tc} * i$$

Gdzie:

C_g – całkowite koszty produkcji;

C_{tfm} – suma kosztów transformacji i zarządzania pod względem wartości;

C_{tc} – koszty transakcji;

i – jest liczbą urojoną.

Zespolona płaszczyzna kosztów całkowitych. Aby odpowiedzieć na pytanie o ekonomicznym sensie liczby zespolonej w kontekście opisanym powyżej, wprowadzę pojęcie z*espolonej* płaszczyzny kosztów całkowitych. Koszty całkowite można przedstawić na płaszczyźnie z prostokątnym układem współrzędnych: liczba $C_g = C_{tfm} + C_{tc} * i$ odpowiada punktowi na płaszczyźnie o określonych współrzędnych, a także wektorowi promienia łączącego początek z tym punktem. Nazwę taką płaszczyznę *Zespoloną płaszczyzną kosztów całkowitych* (ZPKC). Wartości całkowitych kosztów są na niej umieszczone na osi poziomej, jednostka urojona jest przedstawiona przez jednostkę na osi pionowej. Osie poziome i pionowe będą nazywane odpowiednio osiami rzeczywistymi i urojonymi.

Cały zbiór całkowitych kosztów korporacji lub firmy można przedstawić na z*espolonej* płaszczyźnie, na której wartości kosztów w rynkowym sensie tego pojęcia zostaną zdeponowane na osi rzeczywistej, a jednostki specjalne, rozumiane jako jednostki zmiany w kontinuum organizacyjnym – na osi dodatkowej lub wyimaginowanej. Oprócz tego jest możliwa projekcja kosztów transakcyjnych na sferę organizacji wewnątrzfirmowej. Koncepcja ta nadal wymaga wyjaśnienia.

Korzystając z zaproponowanego modelu, możliwe będzie lepsze zrozumienie sił napędowych zmian organizacyjnych w korporacjach i firmach poprzez powiązanie ich z kosztami transakcyjnymi i innymi z wykorzystaniem funkcji zespolonych zmiennej. To z kolei doprowadzi do nowego zrozumienia relacji między strukturą organizacyjną a procesem technologicznym podczas przekształcania zasobów w produkt oraz docelowo pozwoli na wypracowanie niezbędnego wsparcia instytucjonalnego dla procesów technologicznej i społecznej modernizacji dawnych przemysłowych regionów Ukrainy i nie tylko.

3. ZAKOŃCZENIE

Cały zestaw kosztów całkowitych korporacji lub firmy można przedstawić na *zespolonej* płaszczyźnie, na której wartości kosztów w ogólnie przyjętym, rynkowym sensie tego pojęcia zostaną zdeponowane na osi rzeczywistej, a jednostki specjalne, rozumiane jako jednostki zmiany w kontinuum organizacyjnym, na osi dodatkowej, czyli urojonej.

Wykorzystując możliwości jakie daje aparat matematyczny liczb zespolonych, można badać falowe zmiany w strukturach organizacyjnych firm i korporacji, a także prognozować dynamikę zmian organizacyjnych na określoną perspektywę.

Pozwoli to na nowe zrozumienie relacji między strukturą organizacyjną a procesem technologicznym podczas przekształcania zasobów w produkt, a docelowo na wypracowanie niezbędnego wsparcia instytucjonalnego dla procesów modernizacji technologicznej i społecznej starych regionów przemysłowych.

LITERATURA

[1] ALCHIAN A., DEMSETZ H.: *Production, Information Costs, and Economic Organization.* "American Economic Review" 1972, Vol. 62. No. 5.

[2] BIEŁOUSENKO M.V.: *Ogólna teoria organizacji gospodarczej. Ewolucja organizacyjna gospodarki przemysłowej*. Donieck 2006 (ros).

[3] BIEŁOUSENKO M.V.: *Teoria kosztów transakcyjnych i problem powstania firmy: „Formuła Demsetza"*. „Materiały z Donieckiego Narodowego Uniwersytetu Technicznego. Seria: ekonomiczna. Kwestia 70". Donieck: DonNTU, 2004. (ros).

[4] CARENKO A.S.: *Zarządzanie zmianą organizacyjną: rozwój teorii i narzędzi*. „Publiczna administracja. Biuletyn elektroniczny" 2013, nr 39 (ros).

[5] COLOMBO M., DELMASTRO M.: *Some Stylized Facts on Organization and Its Evolution*. "Journal of Economic Behavior and Organization" 1999, Vol. 40.

[6] DEMSETZ H.: *Jeszcze raz o teorii firmy / Charakter firmy*. Moskwa: Delo 2001 (ros).

[7] DIETRICH M.: *Transaction Cost Economics and Beyond: Towards a New Economics of the Firm*. London: Routledge 1994.

[8] MADHOK A.: *Reassessing The Fundamentals and Beyond: Ronald Case, The Transaction Cost and Resource-Based Theories of The Firm and The Institutional Structure of Production.* "Strategic Management Journal" 2002, Vol. 23.

dr **Eugeniusz Sytnyk,** habilitant
Instytutu Ekonomii Przemysłu
ul. Mary Kapnist (Zhelyabova), 2
03057 Kijów, Ukraina
eusytnyk@interia.pl

Monika HACZKOWSKA
Sabina PUCHAŁA

KONSTYTUCYJNA WOLNOŚĆ ZGROMADZEŃ A UŻYCIE ŚRODKÓW PRZYMUSU BEZPOŚREDNIEGO

Streszczenie: Wolność organizowania i uczestniczenia w pokojowych zgromadzeniach należy do jednych z fundamentalnych praw politycznych jednostki. Rolą organów państwa jest zagwarantowanie ich realizacji w jak najpełniejszy sposób. Działania organów państwa, w tym Policji, powinny polegać na ochronie uczestników pokojowej demonstracji. Powinny zmierzać do zapewnienia bezpiecznego przebiegu zgromadzeń. W ramach swoich uprawnień Policja może stosować środki przymusu bezpośredniego. Naruszenie zasad użycia środków przymusu bezpośredniego i przekroczenie uprawnień przez Policję rodzi odpowiedzialność nie tylko dyscyplinarną, ale także karną.

Słowa kluczowe: środki przymusu bezpośredniego, konstytucja, wolność zgromadzeń, prawa człowieka, przekroczenie uprawnień, Policja, użycie środków przymusu bezpośredniego**.**

CONSTITUTIONAL FREEDOM OF ASSEMBLY AND THE USE OF MEANS OF DIRECT COMPULSION

Summary: The freedom to organize and participate in peaceful assembly is one of the fundamental political rights of the individual. The role of state organs is to guarantee their implementation in the fullest possible way. The activities of state authorities, including the Police, should consist in protecting participants of a peaceful demonstration. They should be aimed at ensuring the safe conduct of peaceful assembly. Within the framework of its powers, the Police may use direct coercive measures. Violation of the rules of using direct coercion measures and exceeding the powers by the Police result in not only disciplinary but also criminal liability.

Keywords: means of direct compulsion, constitution, freedom of assembly, human rights, excess of powers, Police, the use of direct coercive measures.

1. WSTĘP

Jednym z konstytucyjnie zagwarantowanych praw człowieka jest wolność zgromadzeń. Stanowi ono formę wspólnego wyrażania stanowiska w sprawach publicznych i ważnych dla jednostek. Jednocześnie ma ścisły związek z innymi prawami i wolnościami wyrażonymi w Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z 2 kwietnia 1997 roku [Dz.U. 1997, poz. 483, dalej Konstytucja RP], zwłaszcza z wolnością zrzeszania się i wolnością wypowiedzi. Oznacza to, że każdy ma prawo do organizowania pokojowych zgromadzeń i uczestniczenia w nich. Wszelkiego rodzaju demonstracje pokojowe organizowane w sposób zaplanowany lub spontaniczny, mogą mieć różny przebieg. Na organizatorach zgromadzenia spoczywa obowiązek czu-

wania nad prawidłowym ich przebiegiem, niezależnie od tego czy zostały one zgłoszone odpowiednio wcześniej do organów gminy w formie zawiadomienia (zgromadzenie zwykłe), czy zarejestrowane jako zgromadzenie cykliczne. W sytuacji, gdy organizatorzy nie są w stanie zapewnić ich niezakłóconego przebiegu w świetle ustawy Prawo o zgromadzeniach [tj. Dz.U. z 2017 r., poz. 579, dalej: Ustawa], konieczne jest podjęcie niezbędnych działań w postaci ogłoszenia o rozwiązaniu zgromadzenia. Niezależnie od obowiązków spoczywających na organizatorach pokojowych demonstracji, działania zabezpieczające spoczywają także na organach gminy oraz na Policji. Policja w ramach swoich zadań wynikających z ustawy o Policji [tj. Dz. U. 2020 r., poz. 360, dalej: u.o.p.] ma zapewnić m.in. ochronę bezpieczeństwa i porządku publicznego, w tym zapewnienie spokoju w miejscach publicznych oraz w środkach publicznego transportu i komunikacji publicznej czy w ruchu drogowym. Aby zapewnić ich realizację, może wykorzystywać różnego rodzaju narzędzia, w tym środki przymusu bezpośredniego, zgodnie z ustawą o środkach przymusu bezpośredniego i broni palnej [tj. Dz.U. z 2019 r., poz. 2418, dalej: u.s.p.b.]. Pojawia się jednak pytanie jakiego rodzaju działania Policja (i inne służby mundurowe) może podjąć podczas pokojowego zgromadzenia, jakiego rodzaju środki może użyć, wreszcie, gdzie leży nieprzekraczalna granica ich użycia i co w sytuacji, gdy organy stojące na straży porządku publicznego przekroczą swoje uprawnienia.

2. KONSTYTUCYJNA WOLNOŚĆ ZGROMADZEŃ

Wolność zgromadzeń zawarta jest w art. 57 Konstytucji RP. Ustrojodawca nieprzypadkowo umieścił tę wolność jako pierwszą, otwierającą katalog praw i wolności politycznych w II rozdziale ustawy zasadniczej. Ma to bowiem z jednej strony podkreślić jej znaczenie i rangę wobec pozostałych praw i wolności [Czarny, Naleziński 2002: 571][2], z drugiej natomiast implikuje sposób interpretowania pozostałych praw i wolności oraz podkreśla wzajemne powiązania i zależności, zwłaszcza wobec wolności zrzeszania się czy wolności wypowiedzi[3]. Konstytucyjna wolność zgromadzeń podlega szczególnej ochronie ze strony organów władzy publicznej, których obo-

[2] Odmiennie W. Sokolewicz, uwagi do art. 57, [w:] *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej. Komentarz*, L. Garlicki (red.), tom IV, Warszawa 2005, s. 7.

[3] Wolność zgromadzeń, w rozumieniu aktów prawa międzynarodowego, to prawo do swobodnego i pokojowego zgromadzania się ludzi. Wynika zarówno z art. 11 ust. 1 Europejskiej Konwencji Praw Człowieka, jak i art. 21 Międzynarodowego Paktu Praw Osobistych i Politycznych. Konwencja o ochronie praw człowieka i podstawowych wolności sporządzana w Rzymie dnia 4 listopada 1950 r., zmieniona następnie Protokołami nr 3, 5 i 8 oraz uzupełniona Protokołem nr 2 (Dz.U. z 1993 r. nr 61, poz. 284 z późn. zm.). Międzynarodowy Pakt Praw Obywatelskich i Politycznych otwarty do podpisu w Nowym Jorku dnia 19 grudnia 1966 r. (Dz.U. z 1977 r. nr 38, poz. 167 zał.).

wiązkiem jest zapewnienie gwarancji jej realizacji. Oznacza to, że ingerencja władz w jej realizację jest dopuszczalna, ale tylko w sytuacjach szczególnych i w niezbędnym zakresie. Granicę tej ingerencji wyznacza m.in. zasada proporcjonalności wyrażona w art. 31 ust. 3 Konstytucji RP, określająca niezbędne przesłanki ograniczenia konstytucyjnych wolności i praw. Podkreślał to wielokrotnie Trybunał Konstytucyjny w swoim orzecznictwie wydanym do 2017 roku[4].

Istotą wolności zgromadzeń jest zagwarantowanie autonomii jednostki zarówno w zakresie podjęcia decyzji co do wzięcia w nim udziału, co do roli, w jakiej jednostka będzie występować – czy jako organizator czy jako uczestnik zgromadzenia, wyboru kwestii będącej przedmiotem gromadzenia się osób, a także wyboru jego miejsca i czasu. Przy czym pojęcie autonomii jednostki sprowadza się do pojmowania wolności zgromadzeń jako prawa wolnościowego, a realizacja wolności zależy od swobodnej decyzji i aktywności zainteresowanych [Sokolewicz, Wojtyczek 2016: 331]. Rolą organów państwowych jest natomiast respektowanie tej wolności poprzez powstrzymywanie się od nieuzasadnionej ingerencji. Prawo do zgromadzeń wyznacza bowiem sferę wolności od ingerencji władzy.

Organy władzy publicznej zobowiązane są do podejmowania odpowiednich działań legislacyjnych, mających na celu ukształtowanie porządku prawnego w taki sposób, aby zagwarantować jednostkom najpełniejszą realizację tej wolności i jednocześnie stwarzać warunki do realnego korzystania z niej. Jak podkreślił Trybunał Konstytucyjny w wyroku z 24 czerwca 2000 r., K 34/99 oznacza to, że organy legislacyjne powinny unikać uchwalania regulacji prawnych, które nadmiernie utrudniałyby realizację prawa każdego do pokojowego gromadzenia się, nakładałyby niczym nieuzasadnione obciążenia bądź trudne do spełnienia warunki, wreszcie wprowadzałyby zbyt surowe sankcje za naruszenie przepisów prawa, które mogłyby wywoływać w beneficjentach tej wolności tzw. efekt mrożący. Ustawodawca dysponuje wprawdzie swobodą przy wyborze systemu regulacji praw wolnościowych, jednakże do Trybunału Konstytucyjnego należy kontrola, czy zastosowane środki nie naruszają wymagań konstytucyjnych, w tym zachowania zasady proporcjonalności [OTK ZU-A 2000, nr 5, poz. 142]. W innym wyroku z 18 stycznia 2006 r., K 21/05 Trybunał Konstytucyjny zauważył z kolei, że obowiązek powstrzymywania się „od utrudniania korzystania z wolności zgromadzenia się" i jednocześnie obowiązek „zapewnienia, że będą z niej korzystać różne grupy, nawet jeśli ich poglądy mogą nie być podzielane

[4] Tak m.in. Trybunał Konstytucyjny w wyroku z 18 września 2014 r., K 44/12 (OTK ZU-A 2014, nr 8 poz. 92); wyroku z 28 czerwca 2000 r., K 34/99 (OTK ZU-A 2000, nr 5, poz. 142); wyroku z 10 listopada 2004 r., Kp 1/04 (OTK ZU-A 2004, nr 10, poz. 105); wyroku z 18 stycznia 2006 r., K 21/05 (OTK ZU-A 2006, nr 1, poz. 4); wyroku z 10 lipca 2008 r., P 15/08 (OTK ZU-A 2008, nr 6, poz. 105).

przez większość" spoczywa na władzy państwowej[5]. Taki sposób rozumienia wolności gromadzenia się osób wynika również z jej nierozerwalnego związku z fundamentalnymi zasadami porządku konstytucyjnego, takimi jak zasada demokratycznego państwa prawnego, zasada wolności zrzeszania się, zasada pluralizmu politycznego czy zasada równouprawnienia oraz niezależności i autonomii kościołów i związków wyznaniowych, a co za tym idzie swobody wyrażania przekonań światopoglądowych w sferze publicznej. W przywołanym wyżej wyroku K 34/99 Trybunał Konstytucyjny dodatkowo podkreślił, że: „Celem wolności zgromadzeń jest nie tylko zapewnienie autonomii i samorealizacji jednostki, ale również ochrona procesów komunikacji społecznej niezbędnych dla funkcjonowania demokratycznego społeczeństwa. U jej podstaw znajduje się zatem nie tylko interes poszczególnych jednostek, ale również interes ogólnospołeczny. Wolność zgromadzeń stanowi konieczny element demokracji i warunkuje korzystanie z innych wolności i praw człowieka związanych ze sferą życia publicznego. Z przestawionych względów wolność zgromadzeń podlega szczególnie intensywnej ochronie konstytucyjnej. Organy władzy publicznej mają obowiązek poszanowania i zapewnienia tej wolności także wtedy, gdy jest ona wykorzystywana dla krytyki ich działalności".

Podkreślenia wymaga, że na podobnym stanowisku w zakresie zagwarantowania jednostkom właściwej ochrony wolności zgromadzeń stoi Europejski Trybunał Praw Człowieka. Przykładowo w orzeczeniu z 2 października 2001 r. w sprawie *Stankov and the United Macedonian organisation Ilinden przeciwko Bułgarii,* skargi nr 29221/95 oraz nr 29225/95 uznał, że ochrona konstytucyjna musi obejmować również zgromadzenia organizowane w celu wyrażania poglądów, które szokują, urażają lub wywołują niepokój[6].

Wolność gromadzenia się przysługuje „każdemu", tj. osobom fizycznym, osobom prawnym i innym podmiotom zbiorowym, jak np. stowarzyszeniom nierejestrowanym[7]. Wyjaśnienia wymaga, że prawo to przysługuje nie tylko

[5] Wyrok ten został wydany w związku z wniesieniem przez Rzecznika Praw Obywatelskich wniosku o zbadanie konstytucyjności przepisów ustawy – Prawo o ruchu drogowym, nakładających na organizatorów imprez publicznych określonych wymogów. Trybunał podkreślił w uzasadnieniu wyroku, że „tworząc Prawo o ruchu drogowym, ustawodawca zrównał imprezy sportowe i konkursy (czyli imprezy o charakterze komercyjnym lub rozrywkowym) ze zgromadzeniami mającymi realizować wolność wypowiedzi". Podobnie TK wypowiedział się w wyroku z 10 lipca 2008 r., P 15/08 (OTK ZU-A 2008, nr 6, poz. 125) – pkt 3.4. uzasadnienia.

[6] Podobnie wypowiedział się Europejski Trybunał Praw Człowieka w orzeczeniu z 21 czerwca 1998 r. w sprawie *Plattform Ärzte für das Leben przeciwko Austrii*, skarga nr 10126/82.

[7] Z wyłączeniem organów władzy publicznej, które z racji swojego statusu nie podlegają ochronie konstytucyjnej w zakresie praw podmiotowych. Co ciekawe, na etapie prac legislacyjnych nad ustawą zmieniającą ustawę – Prawo o zgromadzeniach w Sejmie VIII kadencji (druk sejmowy nr 1044 z 15 listopada 2016 r. – zmiana w art. 2 Ustawy), projektodawcy w pierwotnej wersji projektu przewidywali wprowadzenie pierwszeństwa zgromadzeniom

obywatelom polskim, ale również cudzoziemcom mającym i niemającym miejsca zamieszkania w Polsce, z uwzględnieniem jednak ograniczenia wynikającego z art. 37 ust. 2 Konstytucji RP.

Istotą wolności zgromadzeń jest podmiotowe prawo każdego do organizowania oraz do uczestniczenia w zgromadzeniu. W zakresie prawa do organizowania mieści się możliwość podjęcia inicjatywy co do samego zwołania zgromadzenia, hasła, idei, określenia jego celu i charakteru, a także wybór miejsca oraz czasu (terminu) jego odbycia. Dlatego też organizator, w świetle przepisów Ustawy, zobowiązany jest do spełnienia minimalnych wymogów polegających na konieczności notyfikacji zgromadzenia (zwykłego lub uproszczonego), a następnie zapewnienia jego prawidłowego przebiegu, z rozwiązaniem włącznie w przypadku niepodporządkowania się uczestników jego poleceniom lub gdy przebieg zgromadzenia naruszałby przepisy prawa. Dodatkowo Ustawa wprowadza pewne ograniczenia wobec osób nieposiadających pełnej zdolności do czynności prawnych. Budzi to jednak wątpliwości co do zgodności z art. 15 Konwencji Praw Dziecka z 20 listopada 1989 roku [Dz. U. 1991, nr 120, poz. 526][8].

Jeśli natomiast chodzi o prawo do uczestniczenia w zgromadzeniu, jest to autonomiczne prawo jednostki do decydowania, czy zamierza przyłączyć się do manifestowania przez innych uczestników swoich poglądów, nawet, jeśli to przyłączenie będzie miało przypadkowy charakter. Uczestnictwo może wynikać zatem z różnych przyczyn i nie wymaga podejmowania przez daną osobę żadnych dodatkowych czynności. Wystarczająca jest obecność i chęć zamanifestowania – wspólnie z innymi – swoich poglądów. Istotą jest bowiem wewnętrzny psychologiczny związek między tymi osobami [Czarny, Naleziński 1998: 14][9]. Z treści art. 57 Konstytucji wynika ponadto – *a contrario* – prawo do nieuczestniczenia w zgromadzeniu począwszy od podjęcia decyzji o braku udziału, a skończywszy na możliwości opuszczenia zgromadzenia w dowolnym jego momencie [Wróbel 2002: 20].

Prawo do manifestowania swoich poglądów w formie zgromadzenia jest konstytucyjnie zagwarantowane z uwzględnieniem jednak pewnych ograniczeń wynikających z istoty jego pokojowego charakteru. Art. 4 ust. 2 Ustawy wyklucza bowiem możliwość uczestniczenia w zgromadzeniu przez oso-

---

organizowanym przez organy władzy publicznej oraz zgromadzeniom odbywanym w ramach działalności kościołów i innych związków wyznaniowych. W ramach prac nad ustawą w Senacie wprowadzona została poprawka, polegająca na wykreśleniu kontrowersyjnej regulacji.

[8] Na podobnym stanowisku stoi A. Ławniczak, *Wolność zgromadzeń,* [w:] *Realizacja i ochrona konstytucyjnych wolności i praw jednostki w polskim porządku prawnym*, M. Jabłoński (red.), Wrocław 2014, s. 301; L. Wiśniewski, *Wolność zgromadzeń,* [w:] *Prawa człowieka. Model prawny*, R. Wieruszewski (red.), Wrocław 1991, s. 715 i n.

[9] Podobnie Trybunał Konstytucyjny w wyroku z 10 lipca 2008, P 15/08 (OTK ZU-A 2008, nr 6, poz. 105)

by posiadające przy sobie broń, materiały wybuchowe, wyroby pirotechniczne lub inne niebezpieczne materiały lub narzędzia[10].

Z konstytucyjnej wolności zgromadzeń wynikają ponadto inne uprawnienia, takie jak chociażby prawo do żądania ochrony przed zakłóceniami jego przebiegu. Z uprawnienia tego wywodzi się obowiązek spoczywający na organach państwowych w zakresie stworzenia i zagwarantowania odpowiednich warunków, zapewniających pokojowy przebieg zgromadzenia. Polega on zarówno na odpowiednim ukształtowaniu procedur, przewidujących sankcje karne wobec osób, które łamiąc prawo dopuściły się naruszenia pokojowego przebiegu zgromadzenia, jak i na prawie do uzyskania ochrony i zabezpieczenia zgromadzenia przez służby porządkowe, strzegące porządku publicznego. Nie uprzedzając dalszej części rozważań, w tym miejscu wypada jednak zasygnalizować, że organy państwowe stojące na straży bezpieczeństwa i porządku publicznego mają ściśle określone ramy prawne swojego działania, których naruszenie rodzić będzie określone konsekwencje prawne.

3. OGRANICZENIA WOLNOŚCI ZGROMADZEŃ

Zdanie drugie art. 57 Konstytucji RP dopuszcza możliwość ograniczenia wolności zgromadzeń, co oznacza, że nie ma ona jednak charakteru absolutnego. Ograniczenie dopuszczalne jest tylko w drodze ustawowej, ze względu na występowanie przesłanek określonych w art. 31 ust. 3 Konstytucji RP i z zachowaniem przez ustawodawcę proporcji w ograniczeniach konstytucyjnych wolności i praw. Zawarte tam przesłanki odnoszą się do wszystkich konstytucyjnie chronionych praw i wolności i wskazują przede wszystkim na konieczność ochrony w demokratycznym państwie prawnym takich wartości jak porządek lub bezpieczeństwo publiczne, środowisko, ochrona zdrowia i moralności publicznej albo wolności i praw innych osób. Ustawa w art. 14 oraz art. 28 ust. 1 dodatkowo zawiera klauzulę ryzyka naruszenia przepisów karnych bądź zagrożenia dla życia, zdrowia lub mienia w znacznych rozmiarach. Ponadto wspomniane już ograniczenia wynikające z istoty pokojowego charakteru zgromadzenia, odnoszące się m.in. do zakazu posiadania broni, o których mowa w art. 4 ust. 2 Ustawy. Formą ograniczenia konstytucyjnej wolności zgromadzeń jest również wprowadzony nowelizacją z 2012 roku[11]

[10] Co ciekawe, z inicjatywy Prezydenta RP wniesiony został do Sejmu VII kadencji projekt ustawy o zmianie ustawy – Prawo o zgromadzeniach, przewidujący zakaz uczestniczenia w zgromadzeniach osób, których identyfikacja z powodu ubioru, zakrycia twarzy lub zmiany jej wyglądu nie jest możliwa (druk sejmowy nr 2023, z 18 listopada 2013 r.). Prace nad projektem po I czytaniu nie były kontynuowane.

[11] Art. 1 pkt 4 ustawy z dnia 14 września 2012 r. o zmianie ustawy – Prawo o zgromadzeniach (Dz.U. 2012, poz. 1115) dokonał zmiany w obowiązującej wówczas ustawie z 5 lipca 1990 r., poprzez dodanie art. 7a.

obowiązek wydania przez organ gminy zakazu odbycia zgromadzenia, w sytuacji zawiadomienia o zamiarze ich zorganizowania przez dwóch lub większą liczbę organizatorów, które miałoby odbyć się w tym samym miejscu i czasie, w szczególności w odległości mniejszej niż 100 m (art. 14 pkt 3 w zw. z art. 12 i 13).

Ustawa z dnia 13 grudnia 2016 r. o zmianie ustawy – Prawo o zgromadzeniach [Dz.U. 2016, poz. 1485] wprowadziła dodatkowe ograniczenie w postaci zgromadzeń cyklicznych. Jest to nowa forma zgromadzeń przewidzianych w rozdziale 3a Ustawy, których istota polega na tym, że są organizowane przez tego samego organizatora w tym samym miejscu lub na tej samej trasie co najmniej cztery razy w roku według opracowanego terminarza lub co najmniej raz w roku w dniach świąt państwowych lub narodowych, które odbywały się w ciągu ostatnich trzech lat, chociażby nie w formie zgromadzeń i miały na celu w szczególności uczczenie doniosłych i istotnych dla historii RP wydarzeń. Ta forma zgromadzenia od samego początku wzbudzała wiele kontrowersji [Haczkowska 2018: 69]

W świetle art. 31 ust. 1 Konstytucji RP ograniczenia wprowadzone ustawą nie mogą jednak naruszać istoty wolności i prawa. W doktrynie i judykaturze podkreśla się, że owo naruszenie następuje wskutek „wydrążenia" z danej wolności lub prawa ich rzeczywistej treści, co ma miejsce wówczas, gdy korzystanie z nich w praktyce jest utrudnione. Przykładem „wydrążenia" z prawa lub wolności jego istoty jest sytuacja, w której jednostka wprawdzie może korzystać ze swojej wolności lub prawa, ale tylko do momentu naruszenia jej (go) przez inny podmiot, wówczas zostaje ona w rzeczywistości pozbawiona praktycznej możliwości ich realizacji. Podobnie na owo „wydrążenie" składać się może szereg mniejszych ograniczeń, które same w sobie nie naruszałyby istoty wolności lub prawa, jednak ich suma doprowadza do naruszenia istoty konstytucyjnej wolności lub prawa[12].

4. ISTOTNE ZAGROŻENIE BEZPIECZEŃSTWA JAKO PRZESŁANKA ROZWIĄZANIA ZGROMADZENIA

Niezależnie od przesłanek ograniczenia wolności zgromadzeń jako podmiotowego prawa każdego do pokojowego zamanifestowania swoich poglądów, Ustawa przewiduje przesłanki, po zaistnieniu których możliwe jest

[12] Tak m.in. Trybunał Konstytucyjny w wyroku z 20 kwietnia 2009 r., SK 55/08 (OTK ZU-A 2009, nr 4, poz. 50); wyrok z 11 stycznia 2000 r., P 11/98 (OTK ZU 2000, nr 1, poz. 3); wyrok z 30 października 2001 r., K 33/00 (OTK ZU 2001, nr 7, poz. 217); wyrok z 17 maja 2006 r., K 33/05 (OTK ZU-A 2005, nr 5, poz. 57) i inne. Zob. A. Niżnik – Mucha, *Zakaz naruszania istoty konstytucyjnych wolności i praw człowieka i obywatela jako ostateczna bariera wobec ograniczania tych wolności i praw przez ustawodawcę,* [w:] *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej w pierwszych dekadach XXI wieku wobec wyzwań politycznych, gospodarczych, technologicznych i społecznych*, S. Biernat (red.), Warszawa 2013, s. 159 i n.

jego rozwiązanie. Rozwiązanie zgromadzenia należy do obowiązków organizatora i przewodniczącego zgromadzenia. To na nich zasadniczo spoczywa obowiązek zapewnienia przebiegu zgromadzenia zgodnie z przepisami prawa i czuwania nad tym, aby zapobiec powstaniu szkód z winy uczestników. W świetle art. 19 i następnych Ustawy organizatorzy zgromadzenia oraz przewodniczący wyposażeni są w odpowiednie środki. Pozostając w stałym kontakcie w przedstawicielami organu gminy lub funkcjonariuszami Policji, mogą między innymi żądać opuszczenia zgromadzenia przez osobę, która swoim zachowaniem narusza przepisy prawa lub uniemożliwia albo usiłuje udaremnić zgromadzenie, mogą wydawać polecenia uczestnikom demonstracji, wreszcie w przypadku, gdy uczestnicy nie podporządkują się tym poleceniom lub gdy przebieg zgromadzenia narusza przepisy prawa – rozwiązują zgromadzenia. Jeśli jednak przewodniczący zgromadzenia nie rozwiąże go, mimo wcześniejszego uprzedzenia o takiej konieczności przez przedstawiciela organu gminy, może to uczynić organ gminy, w sytuacji gdy jego przebieg zagraża życiu lub zdrowiu ludzi albo mieniu w znacznych rozmiarach. Ponadto zgromadzenie uproszczone lub spontaniczne może być rozwiązane, jeżeli jego przebieg powoduje poważne zagrożenie bezpieczeństwa lub porządku publicznego, istotne zagrożenie bezpieczeństwa lub porządku ruchu drogowego na drogach publicznych, zakłóca przebieg innego zgromadzenia czy narusza przepisy prawa. Przy czym w przypadku zgromadzenia spontanicznego rozwiązanie może nastąpić przez funkcjonariusza kierującego działaniami Policji.

Niezależnie od obowiązków spoczywających na organizatorach pokojowych demonstracji, działania zabezpieczające spoczywają także na organach gminy oraz na Policji. Policja w ramach swoich zadań ma zapewnić m.in. ochronę bezpieczeństwa i porządku publicznego, w tym zapewnienie spokoju w miejscach publicznych oraz w środkach publicznego transportu i komunikacji publicznej czy w ruchu drogowym. Aby zapewnić ich realizację, może wykorzystywać różnego rodzaju narzędzia, w tym środki przymusu bezpośredniego. Wachlarz środków jest bardzo szeroki, jednak ich użycie musi odbywać się na podstawie i w granicach prawa, musi być zawsze uzasadnione i proporcjonalne do zagrożenia. Jeśli bowiem zgromadzenie jest pokojowe, działania zmierzające do jego rozwiązania też powinny mieć taki charakter.

5. FUNKCJONARIUSZE PUBLICZNI UPRAWNIENI DO UŻYCIA BĄDŹ WYKORZYSTANIA ŚRODKÓW PRZYMUSU BEZPOŚREDNIEGO

Ustawa o środkach przymusu bezpośredniego w art. 2 szczegółowo reguluje krąg podmiotów, które są uprawnione do użycia bądź wykorzystania środków przymusu bezpośredniego, w tym również broni palnej. Ustawo-

dawca uwzględnił ogół formacji, do których należy zaliczyć: funkcjonariuszy, żołnierzy, strażników, inspektorów oraz pracowników ochrony. Podmioty niżej wymienione to funkcjonariusze publiczni, którzy mogą używać również broni palnej. Zaliczają się do nich: funkcjonariusze Agencji Bezpieczeństwa Wewnętrznego, funkcjonariusze Agencji Wywiadu, funkcjonariusze Służby Ochrony Państwa, funkcjonariusze Celno-Skarbowi, funkcjonariusze Centralnego Biura Antykorupcyjnego, żołnierze Żandarmerii Wojskowej lub wojskowych organów porządkowych, funkcjonariusze Policji, funkcjonariusze i żołnierze Służby Kontrwywiadu Wojskowego, funkcjonariusze i żołnierze Służby Wywiadu Wojskowego, funkcjonariusze Służby Więziennej, funkcjonariusze Straży Granicznej, funkcjonariusze Straży Marszałkowskiej, funkcjonariusze straży ochrony kolei oraz funkcjonariusze Straży Park.

Do najbardziej rozpoznawalnej grupy, która używa środków przymusu bezpośredniego należy zaliczyć funkcjonariuszy Policji. W celu realizacji swoich wyznaczonych zadań mają prawo użyć lub wykorzystać środki przymusu bezpośredniego, w granicach i na podstawie prawa. Istotna ich część stanowi fundamentalne elementy wyposażenia służbowego każdego policjanta, alternatywne natomiast są rozdysponowywane na stan jednostek Policji. W świetle art. 12 i następnych u.s.p.b. do środków przymusu bezpośredniego używanych przez funkcjonariuszy Policji zaliczamy: siłę fizyczną w postaci technik transportowych, obrony, ataku, lub obezwładnienia, kajdanki zakładane na ręce, nogi lub zespolone, kaftan bezpieczeństwa, pas obezwładniający, siatkę obezwładniającą, kask zabezpieczający, pałkę służbową, wodne środki obezwładniające, psa służbowego, konia służbowego, pociski niepenetracyjne, chemiczne środki obezwładniające, paralizatory, kolczatki drogowe oraz inne środki, które służą do zatrzymania lub unieruchomienia pojazdu, pojazdy służbowe, środki przeznaczone do pokonywania zamknięć budowlanych i innych przeszkód, w tym materiały wybuchowe, środki pirotechniczne o właściwościach ogłuszających lub olśniewających. W sytuacjach szczególnych uprawnieni są również do użycia broni palnej.

6. ZASADY I PROCEDURY STOSOWANIA ŚRODKÓW PRZYMUSU BEZPOŚREDNIEGO

Integralnym wyznacznikiem użycia środka przymusu bezpośredniego w odniesieniu do osoby fizycznej, jest wezwanie jej do natychmiastowego zachowania zgodnego z prawem, a także obowiązkowe ostrzeżenie o możliwości użycia – właściwego do zagrożenia – środka przymusu bezpośredniego. Przed zastosowaniem pocisków niepenetracyjnych dodatkowo konieczne jest także wykonanie strzału ostrzegawczego.

Użyte przez ustawodawcę w art. 4 pkt 6 i 9 u.s.p.b. określenie „użycie środków przymusu bezpośredniego" należy interpretować jako użycie w stosunku do osoby, natomiast „wykorzystanie środków przymusu bezpośredniego odnosi się do użycia go wobec zwierzęcia, aby zatrzymać, zablokować bądź unieruchomić środek transportu lub pokonać przeszkody". Regulacje dotyczące używania środków przymusu bezpośredniego, które mogą być zastosowane względem kobiet, będących w widocznej ciąży, nastolatków do 13 roku życia, gdy ich wygląd zewnętrzy wskazuje na ten wiek, osób starszych, a także w stosunku do osób niepełnosprawnych, mają inną specyfikę. W wyżej wymienionych przypadkach upoważniony funkcjonariusz może posłużyć się tylko i wyłącznie siłą fizyczną w postaci metod obezwładnienia.

Analiza przepisów prawnych pozwala na wyróżnienie sześciu podstawowych zasad użycia środków przymusu bezpośredniego. Zasada ostrzeżenia odnosi się do używania środków przymusu bezpośredniego lub wykorzystywania ich tylko i wyłącznie w ramach realizacji zadań ustawowych. Zasada elastyczności dotyczy sposobu zachowania się funkcjonariusza lub pracownika, który jest zobowiązany do poinformowania osoby o zamiarze użycia środków przymusu bezpośredniego, jeżeli wezwanie osoby do postępowania zgodnego z prawem jest bezskuteczne. Zasada niezbędności oznacza, że środki powinny być używane w sposób niezbędny i adekwatny do osiągnięcia celów ich użycia lub wykorzystania, proporcjonalnie do stopnia niebezpieczeństwa, przy czym stosowany winien być środek o jak najmniejszej dolegliwości. W myśl zasady kompetencji funkcjonariusz może użyć środków przymusu bezpośredniego albo wykorzystać je wyłącznie w ramach realizacji swoich zadań wynikających z ustawy. Zgodnie z zasadą minimalizacji skutków „środki przymusu bezpośredniego używa się lub wykorzystuje w taki sposób, aby zminimalizować spowodowanie uszczerbku na zdrowiu" [Dyduch i in. 2014: 30]. Natomiast w myśl zasady celowości dozwolone jest użycie środków przymusu bezpośredniego bądź wykorzystanie ich do tylko dla osiągnięcia celów określonych w art. 5 oraz 34 ustawy o środkach przymusu bezpośredniego.

Przestrzeganie tych zasad przez funkcjonariuszy służb mundurowych ma fundamentalne znaczenie. Zgodnie z zasadą legalizmu wyrażoną w art. 7 Konstytucji, organy władzy publicznej działają na podstawie i w granicach prawa. W przypadku zatem ich naruszenia funkcjonariusz może zostać pociągnięty do odpowiedzialności dyscyplinarnej oraz karnej.

7. ODPOWIEDZIALNOŚĆ FUNKCJONARIUSZY Z TYTUŁU PRZEKROCZENIA UPRAWNIEŃ

Przekroczenie uprawnień przez funkcjonariuszy oraz bezprawne użycie środków przymusu bezpośredniego powoduje naruszenie subordynacji służbowej. Stanowi także istotny problem z punktu widzenia przestrzegania zasady ochrony wolności i praw jednostek, ponieważ odnosi się do naruszenia określonych dóbr prawnie chronionych. Postępowanie w granicach prawa jest w szczególności ważne w obszarze używania bądź wykorzystywania środków przymusu bezpośredniego, z uwagi na dotkliwe konsekwencje fizyczne, jakich mogą doznać obywatele. W dalszej perspektywie ma to również wpływ na sposób postrzegania formacji mundurowych, a także istnienie bądź brak zaufania obywateli do funkcjonariuszy publicznych. Pełniąc służbę funkcjonariusze wydają polecenia, rozkazy oraz wykonują kontrole osobiste. Realizowanie czynności służbowych powinno opierać się na kodeksie etyki zawodowej. Przekroczenie uprawnień przez funkcjonariuszy reguluje Kodeks karny [tj. Dz.U. z 2019 r., poz. 1950, dalej: k.k.]. W szczególności art. 231 k.k. przewiduje odpowiedzialność karną funkcjonariusza publicznego, który przekraczając swoje uprawnienia lub nie dopełniając obowiązków, działa na szkodę interesu publicznego lub prywatnego. W sytuacji, gdy wystąpi nadużycie uprawnień przez funkcjonariusza Policji, należy złożyć zażalenie skierowane do prokuratora. Podkreśla się, że „W dzisiejszym czasach środki masowego przekazu, często informują o zjawiskach nadużycia władzy przez funkcjonariuszy publicznych" [Mironowicz 2015: 94]. Obecnie nie ma oficjalnych statystyk odnoszących się przekroczenia uprawnień przez funkcjonariuszy publicznych. Niewątpliwie ważne jest, aby funkcjonariusze służb mundurowych respektowali prawa człowieka, jak również przestrzegali zasady moralności publicznej przy wykonywaniu czynności interwencyjnych na służbie. „Posługiwanie się środkami przymusu bezpośredniego nie stanowi kary, lecz stanowi instrument usprawniający funkcjonariuszom wyegzekwowanie posłuszeństwa wobec obywateli, którzy nie przestrzegają obowiązującego prawa" [Tryburska i in. 2009: 11]. Jednakże tylko przesłanka naruszenia obowiązku przestrzegania prawa przez obywateli może uzasadniać wykorzystanie jednego ze środków, jakimi dysponują funkcjonariusze służb mundurowych, przy czym ich użycie zawsze musi pozostawać w odpowiedniej proporcji do naruszenia.

Oprócz odpowiedzialności karnej za nadużycie uprawnień, przepisy prawa regulują zasady odpowiedzialności dyscyplinarnej, jaką ponieść mogą funkcjonariusze poszczególnych służb mundurowych. Katalog kar nie jest jednolity, natomiast cechą charakterystyczną jest ich stopniowalność, uzależniona od wagi przewinienia. Najsurowszą jest w każdym wypadku wydalenie ze służby.

Tabela 1.

Katalog kar dyscyplinarnych

Katalog kar dyscyplinarnych					
Rodzaj kary	**Policja**	**Straż Graniczna**	**Żandarmeria Wojskowa**	**Służba Więzienna**	**Straż gminna**
1. Upomnienie	•	•		•	
2. Nagana	•	•			
3. Obniżenie stopnia	•	•		•	
4. Zakaz opuszczania miejsca pobytu	•				
5. Ostrzeżenie o niepełnej przydatności na określnym stanowisku	•	•		•	
6. Nagana z ostrzeżeniem		•			
7. Wyznaczenie na niższe stanowisko	•	•		•	
8. Zażalenie do prokuratora			•		•
9. Surowa nagana		•			
10. Ostrzeżenie o niepełnej przydatności do służby		•		•	
11. Wydalenie ze służby	•	•		•	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie ustaw dotyczących wybranych formacji.

Z punktu widzenia poruszanej tematyki, znaczenie ma przede wszystkim odpowiedzialność funkcjonariuszy Policji. W przypadku, gdy funkcjonariusz Policji dopuści się nadużycia uprawnień, będzie wobec niego zastosowana jedna z kar dyscyplinarnych adekwatna do popełnionego czynu. W zamkniętym katalogu kar dyscyplinarnych przewidzianych w art. 134 ustawy o Policji najłagodniejszą stanowi upomnienie, natomiast najsurowszą jest wydalenie ze służby. Ponadto do innych kar należą: nagana, obniżenie stopnia, za-

kaz opuszczania miejsca pobytu, ostrzeżenie o niepełnej przydatności na określonym stanowisku oraz wyznaczenie na niższe stanowisko. Podkreślenia wymaga, że w każdej z formacji służb mundurowych katalog kar jest określony odrębnie, stąd zakres odpowiedzialności dyscyplinarnej poszczególnych funkcjonariuszy kształtować się będzie indywidualnie i adekwatnie do popełnionego przewinienia (nadużycia).

8. DOKUMENTOWANIE UŻYCIA BĄDŹ WYKORZYSTANIA ŚRODKÓW PRZYMUSU BEZPOŚREDNIEGO

Zgodnie z przepisami, gdy nastąpi użycie bądź wykorzystanie środków przymusu, jak również broni palnej, funkcjonariusz służb mundurowych, w tym Policji, ma obowiązek sporządzić notatkę służbową. Precyzyjne regulacje w tym zakresie zawiera rozdział IV ustawy o użyciu środków przymusu bezpośredniego. W szczególności, gdy użyte środki spowodowały szkodę lub wpłynęły na zagrożenie życia lub zdrowia. W notatce służbowej należy umieścić następujące informacje: dane funkcjonariusza, określenie miejsca i czasu użycia bądź wykorzystania środków przymusu, dane personalne z dowodu osobistego osoby, w stosunku do której zostały użyte środki przymusu, lecz gdy osoba ta przebywa w areszcie bądź zakładzie karnym należy podać tylko imię i nazwisko, datę urodzenia, a także dane personalne ojca, określenie celu oraz powodu użycia, scharakteryzowanie działań przed użyciem środków przymusu, umieszczenie informacji o wykonanej pierwszej pomocy, danych personalnych świadków, a także podpisu funkcjonariusza służb mundurowych.

W sytuacji, gdy pozyskanie danych od osoby jest niemożliwe, a zostały wobec niej zastosowane środki przymusu, wskazane jest podanie powodu braku takiej informacji w notatce służbowej. Dodatkowo w przypadku, gdy użycie lub wykorzystanie środków przymusu przez funkcjonariuszy spowodowało uszczerbek na zdrowiu, są oni zobowiązani do przekazania takiej notatki swojemu przełożonemu.

Zgodnie z art. 52 u.s.p.b. jedynie w sytuacji, gdy środki przymusu bezpośredniego zostały użyte bądź wykorzystane prewencyjnie przez funkcjonariusza Służby Więziennej, nie wykonuje się takiej dokumentacji. Oznacza to, że ustawodawca co do zasady nałożył na funkcjonariuszy służb mundurowych obowiązek udokumentowania użycia środków przymusu bezpośredniego, co ma zapobiegać sytuacjom wykorzystania ich w niekontrolowany sposób.

9. PODSUMOWANIE

Wolność organizowania i uczestniczenia w pokojowych zgromadzeniach należy do jednych z fundamentalnych praw politycznych jednostki. Rolą organów państwa jest zagwarantowanie ich realizacji w jak najpełniejszy sposób. Począwszy od podejmowania odpowiednich działań legislacyjnych, poprzez unikanie nakładania na organizatorów i uczestników niczym nieuzasadnionych obciążeń bądź trudnych do spełnienia warunków, wprowadzanie zbyt surowych sankcji za naruszenie przepisów prawa, które mogłyby wywoływać w beneficjentach tej wolności tzw. efekt mrożący, a skończywszy na powstrzymaniu się od nadmiernej ingerencji w trakcie trwania zgromadzenia. Działania organów państwowych, w tym przede wszystkim Policji, powinny polegać na ochronie uczestników pokojowej demonstracji. Powinny co do istoty zmierzać do zapewnienia bezpiecznego przebiegu zgromadzeń, w tym zgromadzeń spontanicznych, nie zaś polegać na ich tłumieniu. Jeśli zgromadzenie jest pokojowe, ale w trakcie dochodzi do niedopełnia wymogów regulacyjnych wynikających z Ustawy, to wszelkie działania zmierzające do jego rozwiązania także powinny być pokojowe, nastawione na dialog, współpracę z organizatorami, rozmowę, przekonywanie. W ramach swoich uprawnień Policja może przykładowo stosować taktykę (technikę) polegającą na tworzeniu tzw. kotłów. O ile są one dopuszczalne w praktyce, to tylko w celu odizolowania osób agresywnych lub łamiących prawo od pozostałych uczestników pokojowej demonstracji. Nie może natomiast prowadzić do ograniczania praw jednostek w sposób nieproporcjonalny. Podobnie, jeśli chodzi o użycie gazu łzawiącego, pałek, czy innych środków. Ustawa o środkach przymusu bezpośredniego wyraźnie wskazuje na granice ich użycia przez służby. Naruszenie tych zasad i przekroczenie uprawnień rodzi odpowiedzialność nie tylko dyscyplinarną, ale także karną[13].

[13] Za głęboko niepokojące należy uznać przykłady nadużywania przez funkcjonariuszy Policji środków przymusu bezpośredniego podczas pokojowych manifestacji, które wywołane zostały wydaniem przez Trybunał Konstytucyjny 20 października 2020 roku wyroku K 1/20, czy zgromadzeń w związku z obchodami Święta Niepodległości 11 listopada. Dochodziło bowiem do nieuzasadnionego użycia pałek teleskopowych wobec manifestujących, użycia siły fizycznej niewspółmiernej do zagrożenia, nieuzasadnionych zatrzymań, w tym m.in. dziennikarzy, a następnie wielogodzinnych przesłuchań na komisariatach, ograniczenia bądź utrudniania dostępu do adwokatów. Działania te monitorowane były przez przedstawicieli Krajowego Mechanizmu Prewencji Tortur, Nieludzkiego i Poniżającego Traktowania jednostki w biurze Rzecznika Praw Obywatelskich, która zajmuje się monitorowaniem stanu przestrzegania praw człowieka w miejscach pozbawienia wolności. Wreszcie przykładem rażącego naruszenia prawa przez Policję podczas pokojowych spontanicznych zgromadzeń było użycie gazu łzawiącego wobec posłów na Sejm RP, mimo okazania przez nich legitymacji poselskiej. Posłowie i senatorowie w ramach swoich uprawnień w związku z wykonywaniem

LITERATURA

[1] CZARNY P., NALEZIŃSKI B.: *Wolność zgromadzeń*, [w:] *Prawa i wolności obywatelskie w Konstytucji RP*, B. Banaszak, A. Preisner (red.), Warszawa 2002.

[2] DYDUCH L., BIEDRZYCKI W., ŚWIRCZEWSKI K.: *Użycie lub wykorzystanie środków przymusu bezpośredniego przez policjantów"*. Legionowo 2014

[3] HACZKOWSKA M.: *Skutki wyroku Trybunału Konstytucyjnego Kp 1/17 dla konstytucyjnej wolności zgromadzeń.* [w:] *Wolność zgromadzeń*, R. Balicki, M. Jabłoński (red.). Wrocław: Uniwersytet Wrocławski 2018.

[4] KACZMARCZYK M., SĘK A., TYBURSKA A.: *Wybrane zagadnienia użycia środków przymusu bezpośredniego i broni palnej przez policjantów*. Szczytno: Wyższa Szkoła Policji w Szczytnie 2009.

[5] ŁAWNICZAK A.: *Wolność zgromadzeń.* W: *Realizacja i ochrona konstytucyjnych wolności i praw jednostki w polskim porządku prawnym*, M. Jabłoński (red.). Wrocław: Uniwersytet Wrocławski 2014.

[6] MIRONOWICZ M.: *Przekroczenie uprawnień przez funkcjonariuszy publicznych. „*Obronność – Zeszyty Naukowe Wydziału Zarządzania i Dowodzenia Akademii Obrony Narodowej", 2015, nr 3(15).

[7] NIŻNIK-MUCHA A.: *Zakaz naruszania istoty konstytucyjnych wolności i praw człowieka i obywatela jako ostateczna bariera wobec ograniczania tych wolności i praw przez ustawodawcę,* [w:] *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej w pierwszych dekadach XXI wieku wobec wyzwań politycznych, gospodarczych, technologicznych i społecznych*, S. Biernat (red.). Warszawa: Biuro Trybunału Konstytucyjnego 2013.

[8] SOKOLEWICZ W.: uwagi do art. 57, [w:] *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej. Komentarz*, L. Garlicki (red.), tom IV. Warszawa: Biuro Trybunału Konstytucyjnego 2005.

[9] SOKOLEWICZ W., WOJTYCZEK K.: uwagi do art. 57 Konstytucji RP, [w:] *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej. Komentarz*, L. Garlicki (red.), tom II. Warszawa: Biuro Trybunału Konstytucyjnego 2016

[10] WIŚNIEWSKI L.: *Wolność zgromadzeń.* W: *Prawa człowieka. Model prawny*, R. Wieruszewski (red.). Wrocław 1991

[11] WRÓBEL A.: *Wolność zgromadzenia się*: *Wolności i prawa polityczne*, W. Skrzydło (red.). Kraków 2002.

mandatu mogą podejmować różnego rodzaju działania interwencyjne. Są objęci immunitetem parlamentarnym, zapewniającym im przywilej nietykalności cielesnej. Jako funkcjonariusze publiczni podlegają w związku z tym szczególnej ochronie. Przypadki użycia wobec nich środków przymusu bezpośredniego w postaci gazu łzawiącego wypełniają znamiona przestępstwa opisanego w art. 223 § 1 Kodeksu karnego, tj. czynnej napaści na funkcjonariusza publicznego, za co grozi kara pozbawienia wolności od roku do lat 10.

Źródła prawa:

1. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 roku (Dz.U. 1997, poz. 483 z późn. zm.)
2. Konwencja o ochronie praw człowieka i podstawowych wolności sporządzana w Rzymie dnia 4 listopada 1950 r., zmieniona następnie Protokołami nr 3, 5 i 8 oraz uzupełniona Protokołem nr 2 (Dz.U. z 1993 r. nr 61, poz. 284 z późn. zm.)
3. Międzynarodowy Pakt Praw Obywatelskich i Politycznych otwarty do podpisu w Nowym Jorku dnia 19 grudnia 1966 r. (Dz.U. z 1977 r. nr 38, poz. 167 zał.)
4. Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 roku – Kodeks karny (tj. Dz.U. z 2019 r., poz. 1950 z późn. zm.)
5. Ustawa z dnia 24 lipca 2015 r. – Prawo o zgromadzeniach (tj. Dz.U. z 2017 r., poz. 579 z późn. zm.)
6. Ustawa z dnia 6 kwietnia 1990 r. o Policji (tj. Dz.U. 2020 r., poz. 360, z późn. zm.)
7. Ustawa z dnia 24 maja 2013 roku o środkach przymusu bezpośredniego i broni palnej (tj. Dz.U. z 2019 r., poz. 2418)
8. Ustawa z dnia 9 Kwietnia 2010r. o Służbie Więziennej (tj. Dz.U. z 2018 r. poz. 1542, z późń. zm.)

Orzecznictwo:

1) Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 15 kwietnia 2003 r., SK 4/02 (OTK ZU-A 2003, nr 4, poz. 31)
2) Uchwała Trybunału Konstytucyjnego z 16 marca 1994 r., W 8/93 (OTK 1994, poz. 18)
3) Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 18 września 2014 r., K 44/12 (OTK ZU-A 2014, nr 8 poz. 92)
4) Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 28 czerwca 2000 r., K 34/99 (OTK ZU-A 2000, nr 5, poz. 142)
5) Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 10 listopada 2004 r., Kp 1/04 (OTK ZU-A 2004, nr 10, poz. 105)
6) Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 18 stycznia 2006 r., K 21/05 (OTK ZU-A 2006, nr 1, poz. 4)
7) Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 10 lipca 2008 r., P 15/08 (OTK ZU-A 2008, nr 6, poz. 105)
8) Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 10 lipca 2008, P 15/08 (OTK ZU-A 2008, nr 6, poz. 105)
9) Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 20 kwietnia 2009 r., SK 55/08 (OTK ZU-A 2009, nr 4, poz. 50)
10) Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 11 stycznia 2000 r., P 11/98 (OTK ZU 2000, nr 1, poz. 3)
11) Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 30 października 2001 r., K 33/00 (OTK ZU 2001, nr 7, poz. 217)
12) Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 17 maja 2006 r., K 33/05 (OTK ZU-A 2005, nr 5, poz. 57)

13) Wyrok Europejskiego Trybunału Praw Człowieka z 2 października 2001 r. w sprawie *Stankov and the United Macedonian organisation Ilinden przeciwko Bułgarii,* skargi nr 29221/95 oraz nr 29225/95
14) Wyrok Europejskiego Trybunału Praw Człowieka z 21 czerwca 1998 r. w sprawie *Plattform Ärzte für das Leben przeciwko Austrii*, skarga nr 10126/82

adw. dr **Monika Haczkowska**
Politechnika Opolska
Wydział Ekonomii i Zarządzania
ul. Luboszycka 7,
45-036 Opole
m.haczkowska@po.edu.pl
ORCID: 0000-0001-6502-8117

Lic. **Sabina Puchała**
Studentka II roku Zarządzania 2 stopnia
Wydział Ekonomii i Zarządzania
Politechnika Opolska
puchalasabina@gmail.com

Sandra GĄSIOR

ALTERNATYWNE METODY ROZWIĄZYWANIA SPORÓW W SPRAWACH GOSPODARCZYCH NA PRZYKŁADZIE MEDIACJI

Streszczenie: Publikacja poddaje analizie zagadnienie mediacji i jej zalet w sprawach gospodarczych. Omówiono problematykę stosowania metod ADR czyniąc uwagę, że pomimo ich skuteczności w wypracowywaniu porozumienia nadal niejednokrotnie postrzegane są jako metody uzupełniające wobec sądownictwa powszechnego. Podjęto również próbę zdefiniowania instytucji mediacji oraz roli mediatora w postępowaniu mediacyjnym. Ponadto, wskazano najistotniejsze zasady funkcjonujące w praktyce ADR, takie jak poufność, dobrowolność czy też bezstronność, które jednocześnie stanowią atuty mediacji. W dalszej części publikacji zaprezentowano dane statystyczne opracowane przez Ministerstwo Sprawiedliwości obrazujące problematykę skierowanych przez sąd spraw gospodarczych do mediacji, a następnie efekty ich przeprowadzenia w latach 2006–2018. Co prawda analiza danych prowadzi do wniosku, iż liczba spraw kierowanych do mediacji w każdym roku wzrasta, aczkolwiek nadal stanowi ona wyjątek, a nie zasadę. Celem artykułu jest zaprezentowanie korzyści wynikających z zastosowania alternatywnych metod rozwiązywania sporów, a w szczególności instytucji mediacji w przypadku zaistnienia konfliktu pomiędzy podmiotami gospodarczymi. Przedsiębiorcy rezygnując z sądownictwa powszechnego na rzecz wskazanej metody ADR unikają negatywnych konsekwencji, takich jak między innymi pogorszenie wizerunku przedsiębiorstwa, utrata długoletnich kontrahentów oraz klientów czy też konieczność przeznaczenia znacznych środków finansowych na prowadzenie sporu sądowego.

Słowa kluczowe: mediacja, spawa gospodarcza, przedsiębiorca, alternatywne metody rozwiązywania sporu, ADR.

ALTERNATIVE DISPUTE SOLVING METHODS IN ECONOMIC CASES, ON AN EXAMPLE OF MEDIATION

Summary: The publication analyses the issue of mediation and its advantages in economic cases. The issue of the use of ADR methods was discussed, making the point that despite their effectiveness in reaching an agreement, they are still often perceived as complementary mtehods to the general judiciary. An attempt was also made to define the institution of mediation and the role of a mediator in mediation proceedings. In addition, the most important principles of ADR practice, such as confidentiality, voluntariness or impartiality, have been identified and are at the same time assets of mediation. The following part of the publication presents statistical data prepared by the Ministry of Justice showing the problems of commercial cases submitted by the court for mediation, and then the effects of their implementation in the years 2006–2018. Although data analysis leads to the conclusion that the number of cases referred to mediation is increasing every year, it is still the exception and not the rule. The point of the article is to present the benefits of alternative methods of dispute resolution, and in particular the institution of mediation in the event of a conflict between economic operators. By giving up the general court sys-

tem in favour of the ADR method, traders avoid negative consequences, such as, among others, deterioration of the company's image, loss of long-term business partners and customers, or the need to allocate considerable financial resources to the conduct of a court dispute.

Keywords: mediation, economic cases, trader, Alternative/Amicable Dispute Resolution, ADR.

1. WPROWADZENIE

Pozasądowe formy rozstrzygania konfliktów w sprawach cywilnych, w tym również gospodarczych, są niezwykle pożądane, a przede wszystkim postrzegane jako zdecydowanie mniej antagonizujące strony. Nierzadko jest to wręcz jedyny sposób, aby umożliwić skonfliktowanym jednostkom dalszą współpracę w przyszłości [Sobolewski, 2006: 31].

Alternatywne metody rozwiązywania sporów, zwane również metodami ADR, do których należy w szczególności mediacja, arbitraż (sąd polubowny), negocjacja i koncyliacja niejednokrotnie mylnie postrzegane są jako drugoplanowe oraz uzupełniające wobec sądownictwa powszechnego. Tymczasem są o wiele bardziej efektywne, albowiem skupiają się na rozwiązaniu sporu, a nie jedynie na jego rozstrzygnięciu [Karwowska, 2013: 29]. Skierowanie sprawy na drogę sądową nierzadko prowadzi do eskalacji wzajemnych pretensji, co też skutkuje zaognieniem istniejącego już konfliktu oraz nie służy dalszej współpracy stron [Bieliński, Rogalewska-Bielińska, 2019: 41].

Rozwój ADR to odpowiedź na stosunkowo niską efektywność sądownictwa powszechnego jak i konieczność stworzenia dla powyższego alternatywy, jednocześnie respektującej autonomię stron, które dążą do samodzielnego podejmowania decyzji w zakresie rozwiązywania sporu. ADR-y to też swoista opcja zastąpienia instytucji wymiaru sprawiedliwości, która przez długi czas stanowiło jedyną, dostępną, zinstytucjonalizowaną metodę rozstrzygania konfliktów [Gmurzyńska, 2007: 13].

Pozasądowe metody rozwiązywania sporu pozwalają na zmniejszenie liczby spraw, które zalegają w sądach przez nawet kilka lat. Niesformalizowane, a zarazem elastyczne postępowania rozjemcze służą nowym pomysłom [Bargiel, 2007: 79]. Alternatywne sposoby rozstrzygania konfliktów wyróżniają się tym, iż mają niewiążący charakter, są całkowicie dobrowolne – także w zakresie potencjalnie podejmowanych decyzji ze skutkiem na przyszłość, nie pozbawiają możliwości wpływania na prawo materialne oraz procesowe jak również zostają uwzględnione faktyczne interesy stron [Mól, 2005: 29]. W polskim ustawodawstwie uregulowano dwie metody ADR, tj. mediację oraz arbitraż. Należy zauważyć, iż metody te nie stanowią alterna-

tywy sądowej wymiaru sprawiedliwości, ale są instytucją komplementarną, która wspiera wymiar sprawiedliwości [Sobczak, 2017: 167].

Alternatywne metody rozwiązywania sporów są relatywnie szybkie, odformalizowane oraz generują stosunkowo niskie koszty (zwłaszcza w stosunku do postępowań sądowych). Co więcej, uczestniczą w ich realizacji eksperci, którzy jednocześnie dążą do zapewnienia pozytywnych relacji pomiędzy skonfliktowanymi stronami. Kolejne walory to satysfakcja psychologiczna, ale i możliwość skorzystania z sądownictwa powszechnego w przypadku niepowodzenia w wypracowaniu porozumienia [Bucoń, 2013: 45–46].

2. ROLA MEDIACJI I MEDIATORA

Mediacja należy do najczęściej wykorzystywanych technik rozwiązywania sporów. Stanowi również jedną z najważniejszych postaci alternatywnych metod rozstrzygania konfliktów. Zauważyć trzeba, iż zarówno w prawie międzynarodowym jak również legislacjach krajowych nie występuje jednolita definicja normatywna mediacji. Niemniej jednak doktryna „określa ją jako metodę rozwiązywania sporów w trybie szczególnego rodzaju negocjacji prowadzonych przez strony sporu przy pomocy neutralnej osoby trzeciej – mediatora" [Pieckowski, 2011: 61]. Z kolei w dyrektywie Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/52/EC z 21 maja 2008 r. w sprawie niektórych aspektów mediacji w sprawach cywilnych i handlowych w art. 3 podjęto próbę zdefiniowania mediacji w sposób następujący: „*mediacja* oznacza zorganizowane postępowanie o dobrowolnym charakterze, bez względu na jego nazwę lub określenie, w którym przynajmniej dwie strony sporu próbują same osiągnąć porozumienie w celu rozwiązania ich sporu, korzystając z pomocy mediatora. Postępowanie takie może zostać zainicjowane przez strony albo może je zaproponować lub zarządzić sąd lub nakazać prawo państwa członkowskiego" [Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady, 2008].

Postępowanie mediacyjne ma charakter pojednawczy, a strony konfliktu same dokonują wyboru techniki prowadzenia sporu, a także samodzielnie w sposób odformalizowany podejmują starania celem wypracowania rozwiązania najbardziej dla nich korzystnego. Mediacja pozwala na wyjście poza obszar o charakterze prawnym, co umożliwia satysfakcjonujące zakończenie konfliktu dla obu stron. Poddana analizie metoda ADR została oparta na komunikacji międzyludzkiej, a więc bezpośrednim porozumiewaniu się jak również przekazywaniu emocji i myśli pomiędzy nadawcą, a odbiorcą [Kula, 2015: 114].

Celem mediacji jest dojście do porozumienia w dobrowolnym, poufnym, ale i niesformalizowanym postępowaniu przy udziale bezstronnego pośred-

nika, a więc mediatora. To strony konfliktu podejmują decyzję czy oraz na jakich warunkach spór zostanie rozwiązany [Morek, 2016: 31]. Mediacja nie polega na użyciu siły, jak również nie prowadzi do udzielenia pomocy jednej ze stron w celu uzyskania przewagi [Jaksa, 2009: 113]. Instytucję tę należy również postrzegać jako pośredniczenie w konflikcie, które pozwoli osiągnąć kompromis w spornej kwestii. Ma stanowić wsparcie dla stron uczestniczących w sporze, a także pomóc w poprawieniu wzajemnych relacji [Ścieżyńska, 2014: 282]. Umożliwia jej uczestnikom kontrolę przebiegu procesu wypracowywania satysfakcjonującego porozumienia oraz jego wyniku, w przeciwieństwie do postępowania sądowego, którego zarówno przebiegu jak i wyniku strona nie może przewidzieć [Gmurzyńska, 2008].

Co istotne, mediacja to dobrowolne, ale również poufne, pozasądowe postępowanie prowadzone pomiędzy zwaśnionymi stronami w sprawach, gdzie możliwe jest zawarcie ugody. Stanowi najszybszy, a zarazem najtańszy sposób rozwiązywania konfliktów. Nie skupia się na dogłębnej analizie przeszłości, lecz poszukiwaniu takich rozstrzygnięć, które będzie można zastosować w przyszłości. Wśród najistotniejszych zasad obowiązujących w mediacji, stanowiących jednocześnie jej atuty wymienia się:

a) akceptowalność (w zakresie wyboru mediatora oraz reguł mediacji);
b) dobrowolność (każda ze stron w dowolnym momencie może przerwać procedurę mediacji, nie można stosować wobec stron jakichkolwiek form nacisku);
c) bezstronność (równość stron w mediacji, mediator nie faworyzuje żadnej ze stron konfliktu);
d) dyskrecja (ma szczególne znaczenie w odniesieniu do stosunków handlowych, albowiem pozwala uniknąć złego wpływu na wizerunek danego przedsiębiorcy);
e) neutralność (mediator nie narzuca swoich rozwiązań, to strony samodzielnie poszukują satysfakcjonujących dla siebie sposobu rozstrzygnięcia konfliktu);
f) poufność (mediator zachowuje w tajemnicy wszelkie fakty, o których się dowiedział w trakcie prowadzenia mediacji);
g) skuteczność (ugoda zawarta przed mediatorem, a następnie zatwierdzona przez sąd jest równa ugodzie zawartej przed sądem) [Kula, 2015: 116, 119–120].

Mediacja prowadzona jest przez osobę trzecią, tj. mediatora, którego zadanie sprowadza się do pomocy stronom sporu w znalezieniu obustronnie satysfakcjonującego rozstrzygnięcia danego problemu. Nie wskazuje jednak, jakie rozwiązanie należy uznać za właściwe, jak również nie opowiada się za żadną ze stron [Jaksa, 2009: 111, 113]. Postępowanie mediatora winno być obiektywne oraz racjonalne, albowiem musi zachować neutralność [Stadniczeńko, 2006: 36]. Powinien posiadać umiejętność stymulowania oraz dążyć

do wspomagania stron konfliktu swoim profesjonalizmem [Gmurzyńska, 2007: 88].

Rola mediatora polega na unikaniu oceniania zarówno samego sporu jak i sposobu rozwiązania. Jego obowiązki sprowadzają się do ulepszania procesu mediacji, umożliwienia skonfliktowanym stronom wymiany zdań i podjęcia próby wyeliminowania negatywnych emocji oraz zmniejszenia istniejącego między nimi napięcia. Mediator winien pomagać zwaśnionym stronom w podjęciu, a następnie kontynuowaniu rozmowy, aby ostatecznie mogło dojść do wypracowania satysfakcjonującego obie strony porozumienia. Co istotne, musi zapobiegać dalszym konfliktom, a jednocześnie podtrzymywać relacje, które powstały między stronami [Skowrońska, 2012: 8].

Mediator powinien dążyć w trakcie postępowania mediacyjnego do tego, aby strony nie wypowiadały się wobec siebie sarkastycznie, zapobiegać wzajemnym oskarżeniom czy też poniżającym zachowaniom, a jednocześnie motywować do omawiania przyszłych planów i unikać roztrząsania przez zwaśnione strony minionych krzywd. Takie działanie pozwala ustalić strategiczne cele, a co więcej, modeluje aktualne zachowania. Rolą mediatora jest również proponowanie stronom przyjęcia takiego nieagresywnego sposobu wzajemnego komunikowania się, w tym zadawania pytań stronie przeciwnej, aby nie pomniejszać oraz nie wzbudzać chęci odwetu. Wskazane postępowanie ma służyć stopniowemu rozwijaniu między skonfliktowanymi stronami zaufania, jak również przygotowaniu gruntu do złagodzenia, a nawet rozwiązania sporu [Pietrzyk, 1994: 46].

Zadaniem mediatora jako osoby bezstronnej jest pomoc uczestnikom konfliktu we wzajemnym wysłuchaniu, kolejno przedstawieniu swoich racji, a także argumentów, aby mogli odnaleźć wspólne interesy, skutkujące wypracowaniem alternatywnych rozwiązań w zaistniałym sporze w celu osiągnięcia obustronnego porozumienia. Mediator będąc niezaangażowany w konflikt ma możliwość spojrzenia na występujące pomiędzy stronami nieporozumienia bez emocji, jednocześnie dostrzegając wspólne problemy oraz wzajemne oczekiwania stron. Nadto, mediator pomaga ustalić najistotniejsze kwestie w sporze jak również nadzoruje przebieg posiedzenia mediacyjnego [Nęcki, 1995: 88].

Zdaniem A. Włosińskiej obowiązki a zarazem powinności mediatora mają charakter organizacyjny bądź też gwarancyjny. „Pierwszy rodzaj dotyczy przypisanych poszczególnym etapom mediacji czynności mediatora związanych z prawidłowym rozpoczęciem, prowadzeniem i zakończeniem postępowania mediacyjnego. Natomiast obowiązki i powinności o charakterze gwarancyjnym odnoszą się do całego procesu prowadzenia mediacji i wszystkich czynności mediatora ze względu na konieczność urzeczywistnienia podstawowych zasad mediacji w tym procesie" [Włosińska, 2016: 37–38].

3. ISTOTA MEDIACJI W SPRAWACH GOSPODARCZYCH

Pojawiające się w obrocie gospodarczym konflikty stanowią przejaw sytuacji kryzysowych, które mogą dotknąć współpracujących ze sobą przedsiębiorców. Istnieje możliwość ich rozstrzygnięcia przed właściwym sądem powszechnym w trybie postępowania sądowego bądź w formie rozstrzygnięć alternatywnych między innymi z wykorzystaniem instytucji mediacji. Spory, do jakich może dochodzić pomiędzy współdziałającymi podmiotami mogą być powodowane przez różne czynniki. Co istotne, stanowią realne zagrożenie, albowiem prowadzą do utraty stabilności, zaś w skrajnych przypadkach nawet do bankructwa, upadłości, a ostatecznie zakończenia działalności. Nieporozumienia zagrażają osiągnięciu fundamentalnych celów podmiotów gospodarczych, a także realizacji ich funkcji oraz zadań wskutek pojawiających się problemów w uzyskiwaniu oczekiwanych strategicznych jak i operacyjnych wyników finansowych. Konflikty gospodarcze wpływają również na wizerunek oraz reputację przedsiębiorcy. Tymczasem mediacja pozwala złagodzić negatywne skutki sporów, wypracować rozwiązania korzystane dla każdej ze stron, a nawet przekształcić kryzys w sukces podmiotu gospodarczego oraz stworzyć pomiędzy dawniej skonfliktowanymi stronami więź zachęcającą do dalszej współpracy biznesowej [Leczykiewicz, 2012: 317–318].

W zasadzie brak jest przeszkód, aby do mediacji z zakresu prawa gospodarczego kierować każdy konflikt, w którym możliwe i dopuszczalne jest zawarcie ugody, a zwłaszcza sprawy odnoszące się do sporów o zobowiązania finansowe, będące najczęściej powodem nieterminowej płatności bądź zupełnego jej brakiem. Co więcej, także nieporozumienia dotyczące nieetycznych działań konkurencyjnych, spory w przedmiocie niezrealizowanych usług lub inwestycji mogą podlegać mediacji. Należy również zauważyć, że instytucja mediacji w sprawach gospodarczych pozwala także na modyfikację sposobu spłaty zadłużenia poprzez np. rozłożenie wierzytelności na raty, umorzenie części wierzytelności albo odsetek [Kula, 2015: 129].

Mediacja w obrocie gospodarczym nie stanowi antidotum na trudności występujące w wymiarze sprawiedliwości, ale prowadzi do osiągnięcia harmonii. Pozwala stronom konfliktu na osiągnięcie konsensusu i zdecydowanie bardziej efektywnego rozstrzygnięcia sporu. Upowszechnienie wiedzy, a w konsekwencji również wykorzystywanie instytucji mediacji przyczyni się do eliminacji nieporozumień gospodarczych, ale i poprawy warunków prowadzenia działalności gospodarczej oraz wzrostu wymiany handlowej z zagranicą. Zainteresowanie podmiotów gospodarczych mediacją doprowadzi do postrzegania naszego państwa jako kraju przyjaznego przedsiębiorcom, gdyż pozwoli zachować istniejące relacje biznesowe, nie narażając

przy tym wielokrotnie wypracowywanych latami kontaktów handlowych [Kowalczyk, 2015: 9].

Przedsiębiorcy wykorzystujący alternatywne metody rozwiązywania sporów gospodarczych, w szczególności instytucję mediacji budują wizerunek podmiotu dbającego o utrzymanie na wysokim poziomie kultury organizacyjnej, w tym również prawnej. Postępowanie mediacyjne pozwala bowiem rozstrzygnąć ewentualne spory z kontrahentami bądź klientami, a jednocześnie nie przekreśla relacji partnerskich w przyszłości. Ponadto, mediacja wpływa pozytywnie na renomę podmiotu gospodarczego i zapewnia gwarancję poufności podczas chwilowych trudności biznesowych, a co najbardziej istotne zamiast ponosić koszty związane z długotrwałym rozstrzyganiem konfliktu na drodze sądowej przedsiębiorcy mogą zaoszczędzone środki finansowe przeznaczyć na rozwój działalności [Leczykiewicz, 2012: 328].

Wykorzystywanie mediacji w sprawach gospodarczych wiąże się z szeregiem zalet. Do największych korzyści zalicza się:

a) oszczędność czasu oraz pieniędzy – porozumienie pomiędzy stronami może zostać wypracowane w ciągu kilku dni, zaś koszty mediacji są stosunkowo niewielkie;
b) ochronę relacji – mediacja pozwala uniknąć sytuacji, w której kontrahenci, dostawy i klienci rezygnują z dalszej współpracy biznesowej z uwagi na istniejący konflikt;
c) ochronę wizerunku – w wyniku powstania pomiędzy stronami sporu niezwykle łatwo jest utracić w środowisku biznesowym dobry wizerunek, natomiast dzięki mediacji sprawa nie staje się tak medialna jak w przypadku procesu sądowego [Kula, 2015: 129–130].

Tabela 1.

Zalety mediacji w sprawach gospodarczych w zestawieniu kryteriów porównawczych z postępowaniem przed sądem powszechnym

KRYTERIA	MEDIACJA	SĄD
koszty	bardzo niskie	wysokie
czas	bardzo krótki (najczęściej kilka dni bądź tygodni)	długi (nawet lata)
kto decyduje	strony	sąd
kto kontroluje	strony	sąd/prawnicy
cel	przyszłość	przeszłość
poufność	pełna	brak
rezultat	sukces dla dwóch stron konfliktu	sukces bądź przegrana
poziom satysfakcji stron	duży	bardzo niski
komunikacja stron	intensywna	brak
czynnik napięcia	likwidacja stresu	kontynuacja stresu

Źródło: [Pieckowski, 2011: 62].

Praktyka pokazuje, iż szczególnie spornymi branżami są: budownictwo, obrót nieruchomościami, a także branża deweloperska. Co więcej, wskazuje się również na określone stosunki prawne, z których dosyć często wynikają konflikty pomiędzy podmiotami gospodarczymi. Zalicza się do nich: transakcje handlowe obejmujące dostawy bądź wymiany towarów, umowy w przedmiocie usług (dla przykładu: np. leasing, umowy o dzieło, umowy bankowe) i inne formy współpracy handlowej oraz przemysłowej [Rajski, 2005: 917].

Niestety, pomimo szeregu walorów przedsiębiorcy niechętnie decydują się na mediację w przypadku zaistnienia sporu, co prawdopodobnie wynika z niedostatecznej wiedzy na temat tej instytucji oraz płynących z niej korzyści. Co więcej, brak jest również narzędzi skłaniających podmioty gospodarcze do skorzystania z tego typu alternatywnej metody rozstrzygania konfliktu zanim sprawa zostanie skierowana na drogę sądową.

4. POSTĘPOWANIE MEDIACYJNE W SPRAWACH GOSPODARCZYCH W STATYSTYKACH SĄDOWYCH

Problematyka mediacji w obrocie gospodarczym wielokrotnie była przedmiotem badań Ministerstwa Sprawiedliwości, które za pośrednictwem Informatora Statystycznego Wymiaru Sprawiedliwości przedstawiło w tym zakresie dane statystyczne za okres od 2006 r. do 2018 r. Poniżej zostaną zaprezentowane oraz omówione jedynie wybrane, najbardziej interesujące rezultaty badań odnoszące się do sądów okręgowych oraz rejonowych.

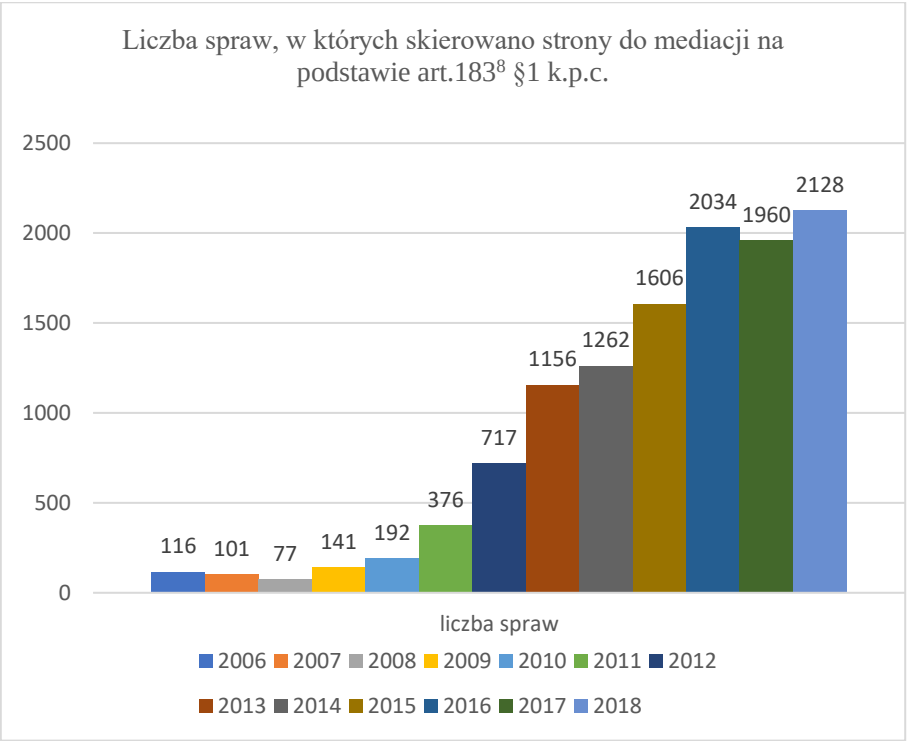
W pierwszej jednak kolejności, należy poczynić uwagę, iż zarówno w doktrynie jak również w praktyce wskazuje się dwa podstawowe rodzaje mediacji, tj:

1. Mediację pozasądową (zwaną także umowną), która prowadzona jest na wniosek przynajmniej jednej ze stron i na podstawie umowy w przedmiocie przeprowadzenia mediacji, zawartej pomiędzy stronami a mediatorem;
2. Mediację sądową, która wszczynana jest w związku z obowiązującą procedurą sądową i ma miejsce w sytuacji skierowania sprawy do mediacji przez sąd poprzez wydanie stosownego postanowienia [Kula, 2015: 118].

Zważywszy na charakter niniejszej publikacji najpierw zostaną poddane analizie sprawy gospodarcze skierowane do mediacji przez sądy okręgowe, a następie rejonowe.

Wykres 1.

Liczba spraw w sądach okręgowych, w których skierowano strony do mediacji na podstawie treści art. 183^8 k.p.c. w latach 2006–2018 r.

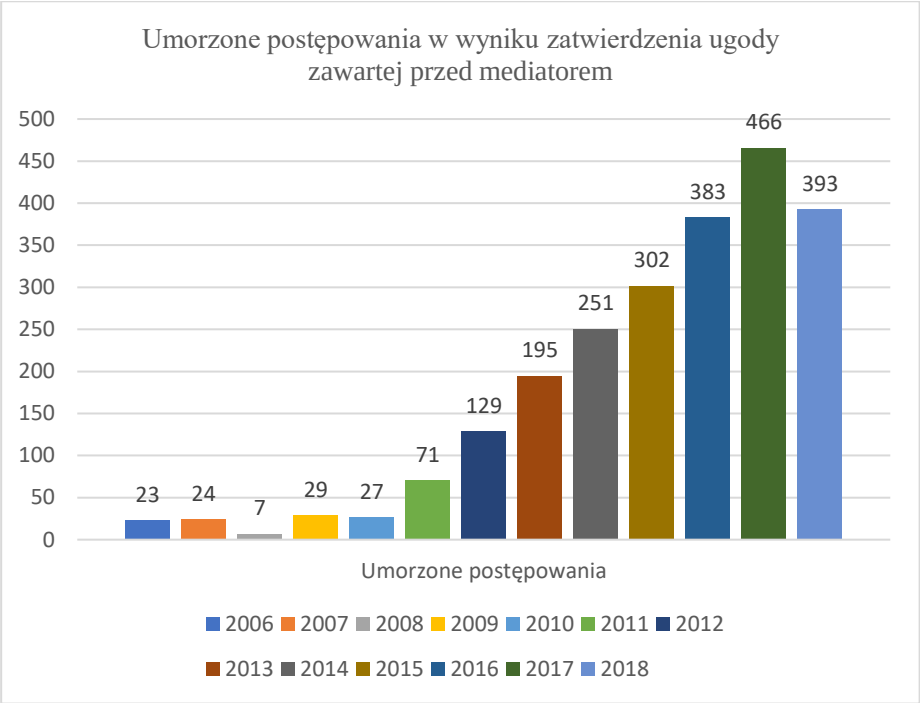


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych Ministerstwa Sprawiedliwości.
https://isws.ms.gov.pl/pl/baza-statystyczna/opracowania-wieloletnie/ [dostęp: 10.12.2020 r.]

Konieczne jest wskazanie, iż zgodnie z treścią art. 183^8 § 1 k.p.c. [Kodeks postępowania cywilnego, art. 183^8 § 1] sąd jest uprawniony do skierowania stron do mediacji na każdym etapie postępowania. Wykres 1 obrazuje ile razy w danym roku sądy okręgowe w całym kraju wykorzystywały nadane im uprawnienie. Z zaprezentowanego wykresu można zaobserwować tendencję raz wzrostową, a raz spadkową kierowania spraw do mediacji, aczkolwiek w latach 2009–2016 odnotowano wyłącznie wzrost. Bez wątpienia jest to pozytywne zjawisko, albowiem sądy zmierzają do tego, aby strony konfliktu porozumiały się na etapie postępowania mediacyjnego wypracowując satysfakcjonujące je porozumienie.

Wykres 2.

Liczba spraw w sądach okręgowych, które umorzono w wyniku zatwierdzenia ugody zawartej przed mediatorem w latach 2006–2018 r.

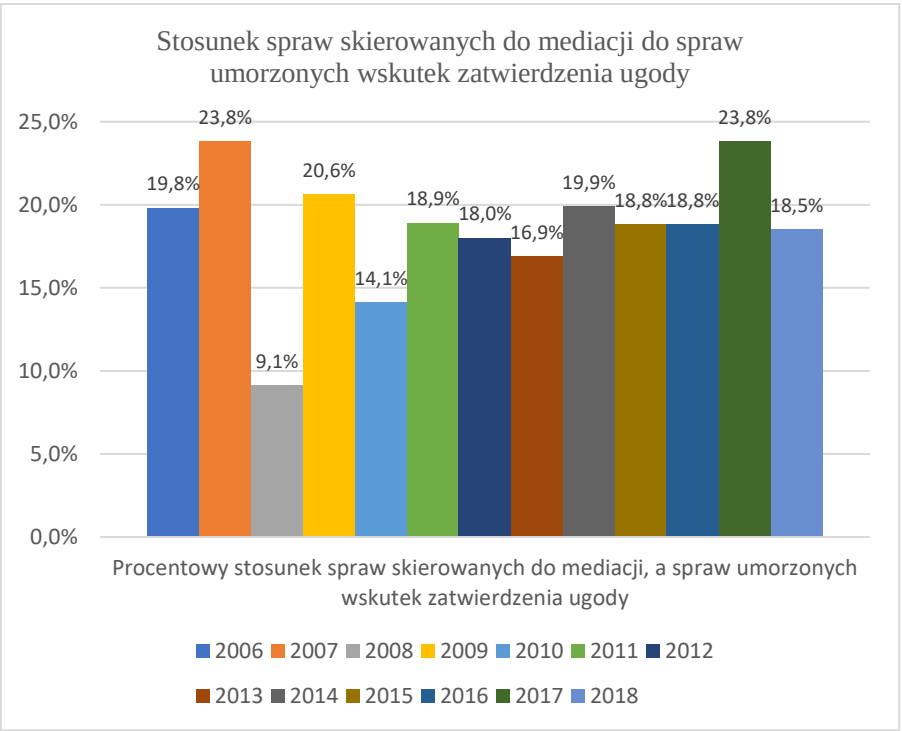


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych Ministerstwa Sprawiedliwości.
https://isws.ms.gov.pl/pl/baza-statystyczna/opracowania-wieloletnie/ [dostęp: 10.12.2020 r.]

Analiza wykresu nr 2 prowadzi do wniosku, iż w latach 2011–2017 odnotowano tendencję wzrostową w zakresie umorzonych postępowań w wyniku zatwierdzenia przez sąd ugody zawartej przed mediatorem. Jest to zjawisko jak najbardziej pożądane, albowiem coraz więcej sporów w sprawach gospodarczych kończy się wspólnie wypracowanym kompromisem przez skonfliktowane strony, nie zaś długotrwałym postępowaniem przed sądami powszechnymi, gdzie strony nie są w stanie przewidzieć wyniku rozstrzygnięcia. Niestety w roku 2018 nastąpił spadek umorzonych postępowań z uwagi na zatwierdzone ugody.

Wykres 3.

Stosunek spraw skierowanych do mediacji, a spraw umorzonych wskutek zatwierdzenia ugody w ujęciu procentowym w sądach okręgowych w latach 2006–2018



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych Ministerstwa Sprawiedliwości.
https://isws.ms.gov.pl/pl/baza-statystyczna/opracowania-wieloletnie/ [dostęp: 10.12.2020 r.]

Wnioski jakie należy poczynić na podstawie wykresu nr 3 sprowadzają się do wskazania, iż procentowy stosunek spraw skierowanych przez sąd do mediacji do spraw umorzonych wskutek zatwierdzenia ugody w latach 2006–2018 waha się od 9,1% do 23,8%. Najwyższy współczynnik odnotowano w latach 2007 i 2017, natomiast najniższy w 2008 r. Dane te nie są optymistyczne i pokazują, że podmioty gospodarcze obawiają się instytucji mediacji jak również zdecydowanie bardziej opowiadają się za orzeczeniami sądów powszechnych.

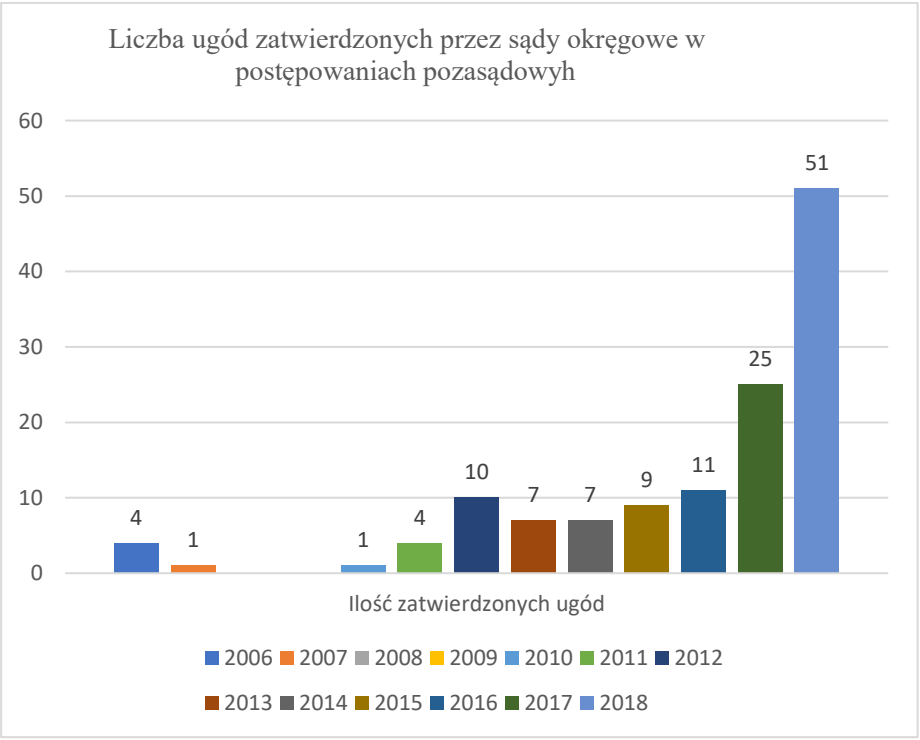
Interesujące są również dane statystyczne dotyczące liczby wniosków skierowanych do sądów okręgowych w przedmiocie zatwierdzenia treści ugody w postępowaniach pozasądowych w latach 2006–2018. Kształtowały się one następująco: 2006 – 5; 2007 – 1; 2008 – brak danych; 2009 – brak

danych; 2010 – 1; 2011 – 5; 2012 – 10; 2013 – 7; 2014 -7; 2015-10; 2016 – 13; 2017 – 28; 2018 – 51 [Ministerstwo Sprawiedliwości- dane statystyczne].

Z kolei na poniżej znajdującym się wykresie nr 4 zaprezentowano liczbę zatwierdzonych ugód w postępowaniach pozasądowych, a więc w takich, w których strony dobrowolnie skorzystały z mediacji, a nie zaś zostały do niej skierowane przez sąd.

Wykres 4.

Liczba zatwierdzonych przez sądy okręgowe ugód w postępowaniach pozasądowych w latach 2006–2018



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych Ministerstwa Sprawiedliwości.
https://isws.ms.gov.pl/pl/baza-statystyczna/opracowania-wieloletnie/ [dostęp: 10.12.2020 r.]

Porównując wcześniej zaprezentowane dane z wykresem nr 4 można zauważyć, iż liczba ugód, która została wypracowana w pozasądowym postępowaniu mediacyjnym w stosunku do liczby złożonych wniosków jest w większości przypadków wynosi 100% co jest niezwykle pozytywnym

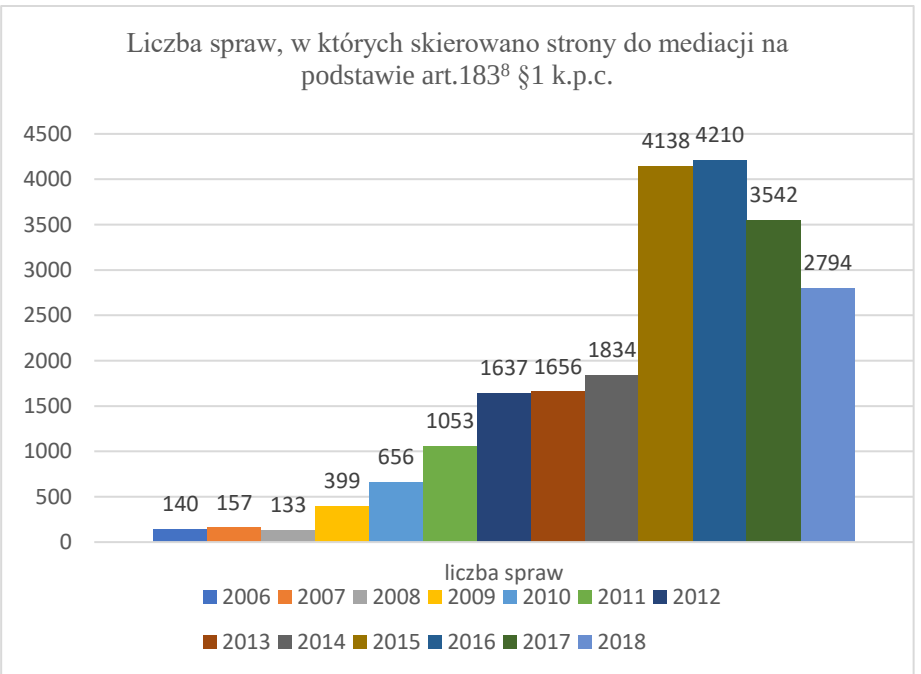
zjawiskiem, albowiem świadczy o tym, iż treść ugód jest prawidłowa i możliwa do zrealizowania.

Kolejne wykresy prezentują analogiczne zależności jak w przypadku powyższych, jednakże odnoszą się do sądów rejonowych.

Analiza wykresu nr 5 prowadzi do wniosku, iż sądy rejonowe zdecydowanie częściej kierowały sprawy do mediacji aniżeli sądy okręgowe. Należy również zauważyć, iż w latach 2008–2016 występuje tendencja wzrostowa, natomiast od roku 2017 nastąpił znaczny spadek spraw gospodarczych poddawanych postępowaniu mediacyjnemu.

Wykres 5.

Liczba spraw w sądach rejonowych, w których skierowano strony do mediacji na podstawie treści art. 183[8] k.p.c. w latach 2006–2018 r.

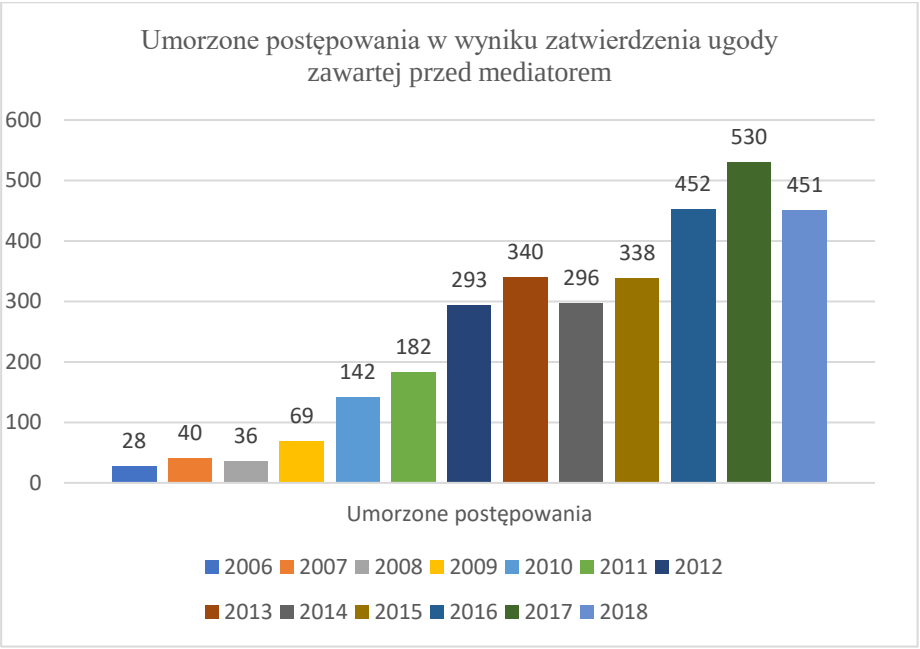


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych Ministerstwa Sprawiedliwości.
https://isws.ms.gov.pl/pl/baza-statystyczna/opracowania-wieloletnie/ [dostęp: 10.12.2020 r.]

W przypadku wykresu nr 6 można poczynić analogiczne uwagi jak do wykresu nr 5.

Wykres 6.

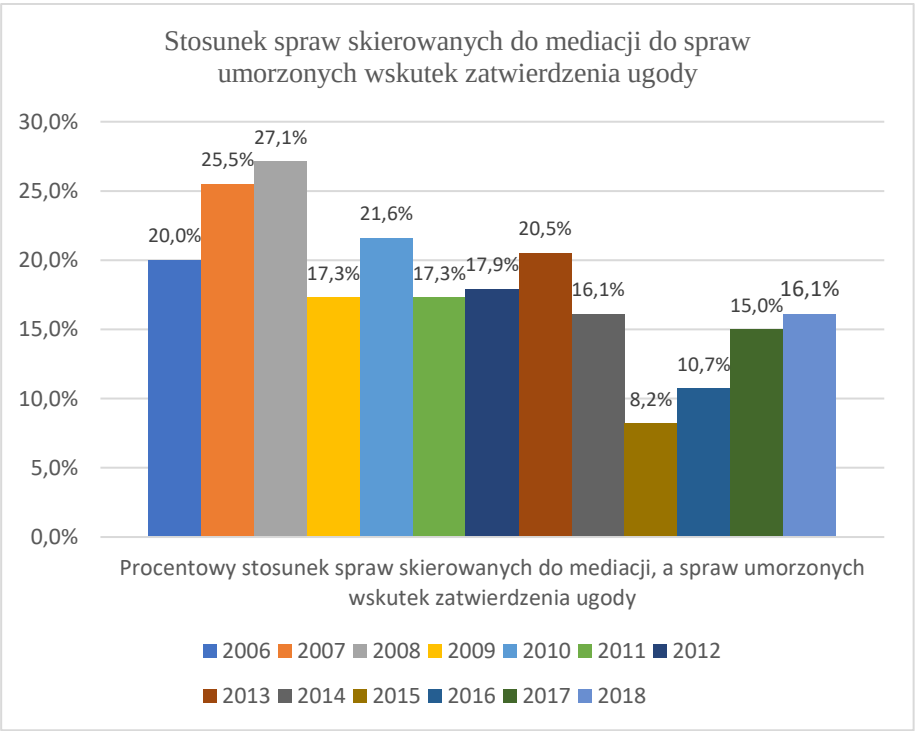
Liczba spraw w sądach rejonowych, które umorzono w wyniku zatwierdzenia ugody zawartej przed mediatorem w latach 2006–2018 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych Ministerstwa Sprawiedliwości.
https://isws.ms.gov.pl/pl/baza-statystyczna/opracowania-wieloletnie/ [dostęp: 10.12.2020 r.]

Wykres 7.

Stosunek spraw skierowanych do mediacji, a spraw umorzonych wskutek zatwierdzenia ugody w ujęciu procentowym w sądach rejonowych w latach 2006–2018



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych Ministerstwa Sprawiedliwości.
https://isws.ms.gov.pl/pl/baza-statystyczna/opracowania-wieloletnie/ [dostęp: 10.12.2020 r.]

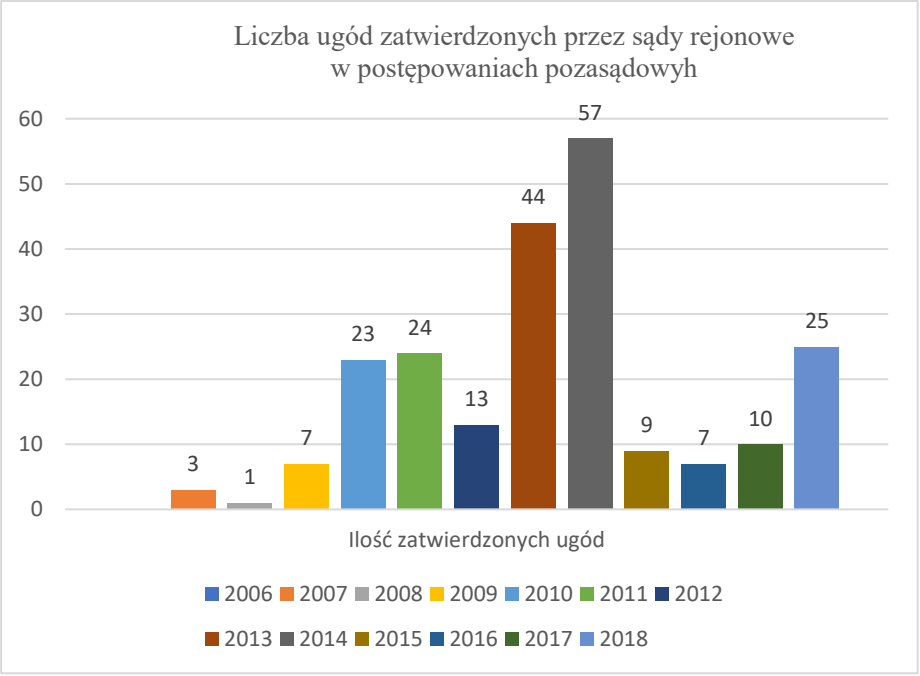
Porównując wykres nr 3 i 7 można zauważyć, że do roku 2010 stosunek procentowy spraw skierowanych do mediacji do spraw umorzonych wskutek zatwierdzenia ugody jest wyższy w przypadku sądów rejonowych, z kolei od roku 2011 w sądach okręgowych. Należy wskazać, iż w roku 2015 w przypadku sądów rejonowych stosunek ten wynosił jedynie 8,2%, co jest bardzo niekorzystną tendencją pokazującą, iż wiele posiedzeń mediacyjnych kończy się niepowodzeniem.

Konieczne jest także zaprezentowanie danych statystycznych odnoszących się do liczby wniosków skierowanych do sądów rejonowych w przedmiocie zatwierdzenia treści ugody w postępowaniach pozasądowych w latach 2006–2018. Wynosiły one odpowiednio: 2006 – brak danych; 2007 – 4; 2008 – 4; 2009 – 7; 2010 – 27; 2011 – 26; 2012-13; 2013 – 44; 2014 – 57;

2015 – 9; 2016 – 7; 2017 – 18; 2018 – 25 [Ministerstwo Sprawiedliwości-dane statystyczne].

Wykres 8.

Liczba zatwierdzonych przez sądy rejonowe ugód w postępowaniach pozasądowych w latach 2006–2018



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych Ministerstwa Sprawiedliwości.
https://isws.ms.gov.pl/pl/baza-statystyczna/opracowania-wieloletnie/ [dostęp: 10.12.2020 r.]

W przypadku powyższych danych uwagi są zbieżne z tymi zwartymi pod wykresem nr 4.

Reasumując, zaprezentowane dane statystyczne pokazują, iż instytucja mediacji nie jest jeszcze popularna w naszym kraju. Niemniej jednak wydaje się, że z każdym rokiem świadomość społeczeństwa w tym zakresie wzrasta, co należy uznać za obiecującą prognozę upowszechnienia postępowania mediacyjnego i zredukowania liczby spraw gospodarczych kierowanych na drogę sądową.

5. WNIOSKI KOŃCOWE

Dynamiczny rozwój wymiany oraz współpracy gospodarczej, nie tylko w skali krajowej, lecz również międzynarodowej prowadzi także do konflik-

tów i sporów. Napływ coraz liczniejszych spraw gospodarczych skutkuje trudnościami w ich rozstrzyganiu przez sądownictwo państwowe [Rajski, 2013: 7]. Pomimo niewątpliwie wielu zalet pozasądowych, alternatywnych metod rozwiązywania sporów, a w szczególności instytucji mediacji niestety nadal dominuje model sądowego rozstrzygania konfliktu. Prawdopodobnie wynika to z niewiedzy społeczeństwa oraz obawy, że wypracowane porozumienie będzie miało „mniejszą" wartość aniżeli orzeczenie sądowe. Niestety również środowisko przedsiębiorców niejednokrotnie prezentuje negatywny stosunek do mediacji, sądząc że władza sądownicza okaże się bardziej skuteczna w sporze z nieuczciwym przeciwnikiem.

Trzeba zauważyć, iż brak świadomości środowiska biznesowego, ale również prawniczego z korzyści wynikających z wykorzystywania w sporach gospodarczych alternatywnych metod rozwiązywania sporów, a w szczególności instytucji mediacji powoduje ogromne straty dla samych przedsiębiorców [Leczykiewicz, 2012: 325]. Wobec wskazanej problematyki istnieje zatem potrzeba budowania większej świadomości społeczeństwa, ale i zrozumienia dla tej metody alternatywnego rozwiązywania sporów. Należy poszerzać wiedzę o mediacji poprzez stosowną edukację [Kowalczyk, 2015: 39], zachęcając podmioty gospodarcze do skorzystania z tejże instytucji wskazując na jej liczne walory.

Mediacja związana jest z określonymi zasadami, których celem jest utrwalenie wzorca, wyrażającego się w przyjęciu, iż stanowi ona narzędzie przychylne skonfliktowanym stronom. Zasady te mają chronić strony, ale jednocześnie zapewnić im dyskrecję oraz bezstronność.

Należy zgodzić się z M. Skrodzką i A. Zemke-Górecką, że unormowanie kwestii mediacji w sposób kompleksowy – odrębną ustawą łącznie z ustandaryzowaniem zawodu mediatora (a więc między innymi jego statusu czy też otrzymywanego wynagrodzenia) pozwoliłoby przede wszystkim na ujednolicenie wszystkich funkcjonujących norm prawnych w tym zakresie. To z kolei powodowałoby usunięcie licznych wątpliwości interpretacyjnych oraz wyeliminowanie luk, a w konsekwencji wpłynęłoby pozytywnie na wzrost zaufania do osoby mediatora jak również samej instytucji mediacji. Prawdopodobnie wówczas mediacja w sprawach gospodarczych stawała by się zasadą, a nie wyjątkiem [Skrodzka, Zemke-Górecka, 2019: 271].

LITERATURA

[1] BARGIEL – MATUSIEWICZ K.: *Negocjacje i mediacje.* Warszawa: PWE 2007.

[2] BIELIŃSKI A., ROGALEWSKA- BIELIŃSKA J.: *Mediacja jako sposób na rozwiązanie sporu między pracodawcą a pracownikiem.* „Przedsiębiorczość i Zarzadzanie" 2019, z. 10.

[3] BUCOŃ P.: *Perspektywy rozwoju mediacji w postępowaniu cywilnym.* „Przegląd Prawno-Ekonomiczny" 2013, nr 25.

[4] CICHOWICZ-MAJOR M., MATYSIAK M., PAŁKA S., i inni.: *Raport końcowy. Diagnoza stanu stosowania mediacji oraz przyczyny zbyt niskiej w stosunku do oczekiwanej popularności mediacji*, https://www.mediacja.gov.-pl/files/doc/rk-mediacje-agrotec-02.09.pdf [dostęp: 11.12.2020 r.].
[5] Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/52/EC z 21.5.2008 r. w sprawie niektórych aspektów mediacji w sprawach cywilnych i handlowych (Dz.U.UE.L.2008.136.3 z dnia 2008.05.24).
[6] GMURZYŃSKA E.: *Mediacja w sporach gospodarczych – rzeczywistość czy iluzja*, „ADR. Arbitraż i Mediacja" 2008, nr 1, http://arbitraz.laszczuk.pl/-_adr/19/Mediacja_w_sporach_gospodarczych_-_rzeczywistosc_czy_iluzja.pdf [dostęp: 11.12.2020 r.].
[7] GMURZYŃSKA E.: *Mediacja w sprawach cywilnych w amerykańskim systemie prawnym. Zastosowanie w Europie i w Polsce*. Warszawa: C.H. Beck 2007.
[8] JAKSA M.: *Konflikt w działalności gospodarczej – aspekt prawny i etyczny*. W: *Biznes, Prawo, Etyka*. W. Gasparski, J. Jabłońska- Bonca (red.), Warszawa: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego 2009.
[9] KARWOWSKA A.: *Mediacje gospodarcze -teoria, praktyka, perspektywy*. „ADR. Arbitraż i Mediacja" 2013, nr 3 (23).
[10] KOWALCZYK T. A.: *Pozasądowe metody rozstrzygania sporów między przedsiębiorcami/* Warszawa: Pracodawcy Rzeczypospolitej Polskiej 2015.
[11] KULA L.: *Mediacja jako alternatywna metoda rozwiązywania sporów w polskim systemie prawnym/* „Studia Prawnicze. Rozprawy i Materiały" 2015, nr 1 (16).
[12] LECZYKIEWICZ T.: *Alternatywne metody rozstrzygania sporów w sprawach gospodarczych*. „Roczniki Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Toruniu" 2012, nr 11.
[13] Ministerstwo Sprawiedliwości – dane statystyczne https://isws.ms.gov.pl/-pl/baza-statystyczna/opracowania-wieloletnie/ [dostęp: 11.12.2020 r.].
[14] MOREK R.: *Mediacja i arbitraż. Komentarz.* Warszawa: C.H.Beck 2016.
[15] MÓL A.: *Alternatywne rozwiązywanie sporów w Internecie. „*Przegląd Prawa Handlowego" 2005, nr 10.
[16] NĘCKI Z.: *Negocjacje w biznesie*. Kraków: Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu 1995.
[17] PIECKOWSKI S.: *Mediacja w sprawach gospodarczych.* „ADR. Arbitraż i Mediacja" 2011, nr 2 (14).
[18] PIETRZYK A.: *Mediacja jako forma interwencji w sporze stron*. „Palestra" 1994, nr 38/5–6.
[19] RAJSKI J.: *Polubowne aspekty arbitrażu w sprawach gospodarczych*. „ADR. Arbitraż i Mediacja" 2013, nr 2 (22).
[20] RAJSKI J.: *Rola mediacji przy rozwiązywaniu sporów związanych ze stosunkami w obrocie gospodarczym*. W: *Prawo prywatne czasu przemian. Księga pamiątkowa dedykowana St. Sołtysińskiemu*, A. Nowicka (red.). Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM 2005.

[21] SKOWROŃSKA K.: *Rola adwokatów i radców prawnych jako pełnomocników stron w negocjacjach i mediacjach gospodarczych*. „ADR. Arbitraż i Mediacja" 2012, nr 4 (20).
[22] SKRODZKA M., ZEMKE - GÓRECKA A.: *Instytucja mediacji w polskim porządku prawnym – jej rozwój i przyszłość w sporach z zakresu prawa cywilnego*. „Palestra" 2019, nr 11-12.
[23] SOBCZAK E.: *Społeczny rozwój mediacji.* „Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej" 2017, nr 25, t. 2.
[24] SOBOLEWSKI P.: *Mediacja w sprawach cywilnych*. „Przegląd Prawa Handlowego" 2006, nr 2.
[25] STADNICZEŃKO S.L.: *Negocjacje i mediacje jako proces społeczny – instytucja społeczna*. W: *Prawno-psychologiczne uwarunkowania mediacji i negocjacji*, S.L. Stadniczeńko (red.). Opole: Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego 2006.
[26] ŚCIEŻYŃSKA M.: *Wpływ mediacji na ocenę skutków konfliktów organizacyjnych*. „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Współczesne Problemy Ekonomiczne. Globalizacja. Liberalizacja. Etyka" 2014, nr 9.
[27] Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego (Dz.U.2020.0.1575).
[28] WŁOSIŃSKA A.: *Obowiązki mediatora w postępowaniu mediacyjnym w sprawach cywilnych.* „Palestra"2016, nr 11.

mgr **Sandra Gąsior**
Uniwersytet Opolski
Wydział Prawa i Administracji
ul. Katowicka 87a
45-036 Opole
sandra.gasior@vp.pl

POLITECHNIKA OPOLSKA

ISSN 2353-8899