

**ZESZYTY NAUKOWE
POLITECHNIKI CZĘSTOCHOWSKIEJ**

ZARZĄDZANIE

Nr 18

redakcja
Marek Szajt

Częstochowa 2015

Redaktor naukowy Zeszytu

dr hab. Marek Szajt prof. PCz

Komitetu naukowy:

Prof. zw. n.techn. i n.ekonom. dr hab. inż. Stanisław Borkowski

Prof. zw. dr hab. inż. Leszek Kiełtyka

Prof. zw. dr hab. Julian Maliszewski

Prof. zw. dr hab. Maria Nowicka-Skowron

Prof. zw. dr hab. Arnold Pabian

Prof. zw. dr hab. Zygmunt Przybycin

Prof. zw. dr hab. Andrzej Ślęzak

Prof. zw. dr hab. Alfreda Zachorowska

dr hab. inż. Wioletta M. Bajdur prof. PCz

dr hab. Jolanta Chluska prof. PCz

dr hab. Konrad Głębocki prof. PCz

dr hab. inż. Janusz Grabara prof. PCz

dr hab. Robert Janik prof. PCz

dr hab. inż. Waldemar Jędrzejczyk prof. PCz

dr hab. Anna Korombel prof. PCz

dr hab. Helena Kościelniak prof. PCz

dr hab. inż. Robert Kucęba prof. PCz

dr hab. Agata Mesjasz-Lech prof. PCz

dr hab. inż. Tomasz Nitkiewicz prof. PCz

dr hab. Joanna Nowakowska-Grunt prof. PCz

dr hab. inż. Paweł Nowodziński prof. PCz

dr hab. Roman Olejnik prof. PCz

dr hab. Piotr Pachura prof. PCz

dr hab. inż. Jacek Selejda prof. PCz

dr hab. Marek Szajt prof. PCz

dr hab. Jacek Sztuka prof. PCz

dr hab. inż. Beata Ślusarczyk prof. PCz

dr hab. inż. Robert Ulewicz prof. PCz

dr hab. Bogusława Ziółkowska prof. PCz

Sekretarz Zeszytu

dr Agnieszka Strzelecka

Redaktor statystyczny

dr Aneta Włodarczyk

Korekta językowa

Joanna Jasińska

Redakcja techniczna

Paweł Ujma

Projekt okładki

Dorota Boratyńska

Publikacja recenzowana.

Lista recenzentów Zeszytów Naukowych dostępna na stronie: www.zim.pcz.pl/znwz

ISSN 2083-1560

© Copyright by Wydawnictwo Wydziału Zarządzania
Politechniki Częstochowskiej
Częstochowa 2015



Wydawnictwo Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej
42-200 Częstochowa, al. Armii Krajowej 36 B
tel. 34 32 50 480, e-mail: wyd.wz@zim.pcz.

SPIS TREŚCI

Od Redakcji	5
Izabela Stalończyk Zarządzanie finansami gospodarstw domowych	7
Aneta Pastuszka Kreacja ryzyka kredytu hipotecznego w zarządzaniu	19
Marcin Grobelak Konkurencja a stabilność finansowa w sektorze bankowym	35
Katarzyna Staškiewicz Formy i typy wynagradzania twórcy w świetle ochrony jego praw - studium literaturowe	43
Roksana Włodarczyk Komunikacja językowa w polskich reklamach telewizyjnych	55
Krystyna Jasińska Wybrane obszary nowego zarządzania publicznego w sektorze samorządowym w Polsce	69
Justyna Kogut Kultura organizacyjna na przykładzie przedsiębiorstwa branży energetycznej	82
Marcin Zawada, Iwona Herbuś Innowacje jako narzędzie kształtujące pozytywny wizerunek organizacji	91
Dominik Konatowski Transfer technologii jako źródło innowacyjności polskich przedsiębiorstw produkcyjnych	105
Marcel Kamba-Kibatshi The Strategy of Conscious Resistance in the Democratic Republic of the Congo Out of International Dependence	114
Dariusz Liszewski Idea prywatyzacji kolei w wybranych krajach Unii Europejskiej	129
Agnieszka Wójcik-Czerniawska Perspektywy rozwoju sektora biopaliw	138

Od Redakcji

Drogi Czytelniku,

kolejny, 18. już numer „Zeszytów Naukowych Politechniki Częstochowskiej. Zarządzanie” zostaje oddany w Twe ręce. Mamy nadzieję, że podobnie jak w poprzednich, w tym również znajdziesz coś dla siebie. Wewnątrz zamieszczamy 12 artykułów. Dotyczą one całego szeregu kwestii w mniejszym lub większym stopniu związanych z tematyką przewodnią Zeszytów. Jest zatem tekst o zarządzaniu na poziomie podstawowej jednostki, jaką jest gospodarstwo domowe, ale i o zarządzaniu na poziomie samorządu. Zamieszczamy także artykuły dotyczące sektora bankowego, energetycznego i transportu. Nie ograniczamy się przy tym do rodzimej gospodarki, wśród rozpraw znajdziecie również opracowanie odnoszące się do sytuacji w Demokratycznej Republice Konga. Są tu także teksty dotyczące reklamy, coraz częściej podnoszonej ostatnio kwestii praw autorskich oraz innowacji i nowych technologii. Mamy nadzieję, że i tym razem będzie to dla Ciebie, Drogi Czytelniku, interesująca lektura.

Marek Szajt



ZARZĄDZANIE FINANSAMI GOSPODARSTW DOMOWYCH

Izabela Stalończyk

Politechnika Białostocka
Wydział Zarządzania

Streszczenie: W artykule zaprezentowano gospodarstwa domowe i ich decyzje związane z zarządzaniem środkami finansowymi. Podejmowanie decyzji finansowych przysparza znacznych problemów. W czasach kryzysu sprawne zarządzanie finansami jest koniecznością. Edukacja ekonomiczna i finansowa społeczeństwa stanowi warunek normalnego funkcjonowania obywateli w środowisku gospodarczym. Celem artykułu jest przybliżenie czytelnikowi zagadnień związanych z finansami gospodarstw domowych, zwłaszcza koniecznością oszczędzania i pomnażania zaoszczędzonych środków pieniężnych.

Słowa kluczowe: finanse osobiste, zadłużenie, oszczędności, kapitał obcy

Wprowadzenie

Sposób podejmowania decyzji finansowych w okresie kryzysu gospodarczego stanowi nie tylko wyzwanie, lecz jest sprawdzianem zaradności, rozsądku i obiektywnej oceny własnej sytuacji finansowej. W artykule przedstawiono główne pojęcia związane z finansami gospodarstw domowych, ich udział w procesach pomnażania oszczędności i zadłużania się. Proces lokowania wolnych środków pieniężnych, jak i zaciągania zobowiązań wymaga wiedzy z zakresu finansów. Celem artykułu jest przybliżenie czytelnikowi zagadnień związanych z finansami gospodarstw domowych, zwłaszcza koniecznością oszczędzania i inwestowania środków pieniężnych, oraz próba odpowiedzi na pytanie, jak zarządzać budżetem domowym, aby osiągnąć niezależność finansową.

W czasach kryzysu, który wywołał turbulencje w gospodarce światowej, spojrzenie na finanse najmniejszych jednostek społecznych wydaje się być koniecznością. Gospodarstwa domowe mają problemy z podejmowaniem decyzji inwestycyjnych, zarówno tych, dotyczących lokowania zaoszczędzonych środków finansowych, jak i pozyskiwania kapitału obcego w postaci kredytów. W artykule wskazano potrzebę wprowadzenia edukacji ekonomicznej i finansowej już od najmłodszych lat uczestnictwa w systemie szkolnym. Dzięki edukacji gospodarstwa domowe będą podejmować przemyślane i trafne decyzje bez narażania się na niepotrzebne koszty i stresujące sytuacje. Oferta współczesnej bankowości, zwłaszcza elektronicznej, wydaje się wychodzić naprzeciw oczekiwaniom klientów. Tworzone są całe pakiety umożliwiające zarządzanie finansami osobistymi – od programów systematycznego oszczędzania po inwestowanie środków pieniężnych w aktywa na rynku bankowym.

Gospodarstwo domowe jako podmiot systemu ekonomicznego

W polskiej literaturze pojęcie gospodarstwa domowego odnosi się zarówno do sfery życia ekonomicznego, jak i społecznego. W zależności od podjętego kryterium definiowane jest różnie. Podstawową definicją, o której należy pamiętać, jest traktowanie gospodarstwa domowego jako najstarszego, najtrwalszego i najliczniejszego podmiotu gospodarczego, będącego istotną częścią gospodarki¹. Pierwsze skojarzenie dotyczące rozpatrywanego pojęcia kojarzone jest z rodziną. Cz. Bywalec za gospodarstwo domowe przyjmuje zespół osób wspólnie gospodarujących posiadającym majątkiem w celu zaspokojenia potrzeb jego członków². Wiszniewski natomiast postrzega gospodarstwo domowe jako jednostkę gospodarującą utworzoną przez osoby powiązane więzami rodzinnymi, więzami innego rodzaju, świadczące różnego rodzaju usługi, pracę własną, środki użytkowane w celu zaspokojenia potrzeb³.

Według M. Latucha gospodarstwo domowe jest złożoną jednostką statystyczną o wyraźnych cechach społeczno-ekonomicznych, a nie biologicznych. To jednostka gospodarująca, ekonomiczna, mająca duże walory społeczne, kształtująca podstawowe zapotrzebowanie na dobra konsumowane przez społeczeństwo⁴. Z. Mokiela z kolei przez gospodarstwo domowe rozumie dobrowolny związek ludzi wspólnie zamieszkujących i podejmujących decyzje finansowe dotyczące sposobu zarabiania i wydawania pieniędzy⁵. A. Burgiel uzupełnia twierdzenie, dodając, iż gospodarstwo domowe to baza ekonomiczna jednostki lub grupy osób powiązanych więzami rodzinnymi lub innego rodzaju. Członkowie gospodarstwa zamieszkują razem łączą swoje przychody i zasoby dóbr materialnych oraz reprezentowaną przez siebie siłę roboczą w celu zaspokojenia potrzeb gospodarstwa jako całości i poszczególnych jego członków⁶.

Z powyższych rozważań wynika, iż w zależności od obranego kryterium gospodarstwa domowe można definiować na wiele sposobów. Kryterium przedstawione przez B. Świecką, nazwane *homo oeconomicus*, interpretuje gospodarstwo domowe jako zbiór osób zachowujących się i działających racjonalnie, rozważnie, dążąc do maksymalizacji zysku, dokonując najlepszego wyboru z możliwych opcji⁷. Biorąc pod uwagę kryterium liczby osób mieszkających razem, gospodarstwem domowym będzie związek ludzi zarabiających, wspólnie utrzymujących się i wspólnie decydujących o wydatkach. Jeżeli gospodarstwo domowe nazwiemy

¹ B. Świecka, *Bankructwo gospodarstw domowych. Perspektywa ekonomiczna i społeczna*, Difin, Warszawa 2008, s. 11.

² Cz. Bywalec, *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009, s. 15.

³ E. Wiszniewski, *Gospodarstwo domowe. Problemy ekonomiki i funkcjonowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 1993, s. 15.

⁴ M. Latuch, *Demografia społeczno-ekonomiczna*, PWE, Warszawa 1998, s. 201.

⁵ Z. Mokiela, *Podstawy przedsiębiorczości*, Nowa Era, Warszawa 2002, s. 18.

⁶ A. Burgiel, *Indywidualne podmioty konsumpcji*, [w:] *Relacje podmiotów rynkowych w warunkach zmian*, red. K. Bilińska-Reformat, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 2009, s. 28.

⁷ B. Świecka, *Bankructwo gospodarstw ...*, op. cit., s. 13.

jednostką konsumpcyjną, wówczas relacje kupna-sprzedaży dóbr i usług, jak i pracy stanowią podstawowy element uczestnictwa w życiu gospodarczym.

Nieściśłość definicji rozpatrywanego zagadnienia nie wyklucza faktu, iż gospodarstwo domowe może być nie tylko wieloosobowe. Osoby indywidualne również takie gospodarstwo tworzą, jeżeli posiadają środki na swoje utrzymanie. Wspólne zamieszkiwanie nie musi być jednoznaczne z tworzeniem gospodarstwa domowego. Osoby mieszkające wspólnie, ale utrzymujące się samodzielnie, tworzą odrębne gospodarstwa domowe.

Gospodarstwa domowe pełnią funkcje ekonomiczne i społeczne. Funkcja ekonomiczna to dostarczanie czynników produkcji w postaci ziemi, kapitału i pracy. Wynika to z faktu wzajemnych powiązań i zależności pomiędzy gospodarstwami domowymi a przedsiębiorstwami. Poprzez przepływ czynników wytwórczych pomiędzy podmiotami obie grupy odnoszą korzyści. Trendy produkcyjne w gospodarce zależą od konsumpcji określonych dóbr i usług oraz ich oferty na rynku. Konsument decyduje o zakupie konkretnego towaru lub usługi. Podobne sytuacje decyzyjne dotyczą instytucji finansowych, które oferują gospodarstwom domowym szeroką paletę produktów finansowych, takich jak ubezpieczenia, lokaty bankowe, kredyty, inwestycje na rynku papierów wartościowych. Funkcja społeczna to przede wszystkim wychowanie członków gospodarstwa domowego. Osoby mieszkające wspólnie zależne są od siebie, tworzą więzi społeczne i relacje, wspólnie podejmują decyzje konsumpcyjne, zarządzają środkami pieniężnymi. Poprzez podejmowane decyzje i działania przekazywany jest wzorzec postępowania młodszemu pokoleniu. W zależności od wiedzy na temat zarządzania budżetem domowym wzorzec ten może być zarówno pozytywny, jak i negatywny. Efektywność zarządzania budżetem domowym w głównej mierze zależy od podejścia do samego procesu zarządzania finansami, zainteresowania edukacją finansową oraz aktywnością na rynku usług bankowych.

Zarządzanie finansami to proces decyzyjny, który podporządkowany jest realizacji określonego celu. W zależności od strony określającej cele podejmowane decyzje będą różne, jednakże oparte na wynikach analiz zastosowanych metod, narzędzi instrumentów *finansowych*. Niezależnie od tego, czy będzie to przedsiębiorstwo, czy gospodarstwo domowe, zarządzanie finansami opiera się na równoważeniu przychodów i wydatków, zmniejszeniu ryzyka utraty płynności finansowej i racjonalnym wykorzystaniu środków finansowych. M. Lipiński⁸ przedstawił 6 zasad prawidłowego zarządzania budżetem gospodarstwa domowego, są to następujące zalecenia:

- zrozum,
- zaplanuj,
- zorganizuj,
- kontroluj,
- oszczędzaj,
- inwestuj.

⁸ M. Lipiński, *Finanse osobiste. Świadome zarządzanie własnym portfelem*, Helion, Gliwice 2008, s. 22.

Zrozumienie budżetu polega na prawidłowym określeniu jego struktury, wyszczególnieniu posiadanych aktywów i źródeł kapitału. Ocena własnej sytuacji finansowej w różnych wymiarach jest pierwszym krokiem, którego nie można pominąć. Planowanie finansowe powinno stanowić najważniejszy element całego procesu zarządzania finansami. Umiejętność ta pozwoli na osiągnięcie niezależności finansowej poprzez zgromadzenie i pomnożenie kapitału. P. Kothler stwierdził, iż planowanie zmusi do myślenia o tym, co do tej pory się wydarzyło, co się dzieje w danej chwili i co może się wydarzyć. W. Samuelson w planowaniu i ocenie wydatków kapitałowych dostrzega metodę ułatwiającą podejmowanie decyzji inwestycyjnych⁹. Reasumując – potrzebny jest dobry długofalowy plan finansowy, w którym cele zostaną jasno określone. W przedsiębiorstwach zazwyczaj tworzy się plany pięcioletnie, w którym pierwszy rok rozpisany jest bardzo szczegółowo. Kolejne lata rozpisywane są ogólnie. Ten sposób mogą również wykorzystać gospodarstwa domowe.

Niestety, w większości gospodarstw domowych długofalowość w planowaniu finansowym nie występuje. Kontrolowanie budżetu domowego polega na zapisywaniu wszystkich przychodów i wydatków z tygodnia na tydzień. W ten sposób osoba zarządzająca ma wiedzę o ilości środków pieniężnych przeznaczanych na zakup dóbr i usług. Efektem prowadzenia takiej ewidencji jest stopniowe ograniczanie wydatków uznanych za zbędne. Cięcie wydatków generuje oszczędności. Te z kolei – dobrze zainwestowane – ulegają pomnożeniu, co prowadzi do wolności finansowej.

Gospodarstwa domowe podejmują decyzje, kierując się zaspokojeniem bieżących oraz przyszłych potrzeb wszystkich jego członków. Biorąc pod uwagę fakt, iż gospodarstwa domowe utrzymują się z pracy swoich członków, proces podejmowania decyzji inwestycyjnych zależy od wielu czynników, między innymi od zasobności, liczby osób tworzących gospodarstwo domowe, miejsca zamieszkania, dostępności do produktów inwestycyjnych, a także wiedzy w zakresie możliwości inwestowania wolnych środków pieniężnych.

Kryzys finansowy w Polsce, choć nie przybrał tak intensywnej skali jak w Stanach Zjednoczonych, nie pozostał bez znaczenia. W dalszym ciągu wywiera wpływ na preferencje konsumpcyjne konsumentów. Rozwaga i rozsądek przy zakupach dóbr luksusowych, stosowanie substytutów i zamienników, zwrócenie uwagi na produkty lokalne – to tylko niektóre przykłady zachowań konsumenckich nasilających się w okresie destabilizacji finansowej. Ostrożność dotyczy również instytucji finansowych. Ograniczanie potencjalnego ryzyka poniesienia straty doprowadziło do zaostrzenia między innymi polityki kredytowania gospodarstw domowych, jak i przedsiębiorstw. Wysokie wymagania w procesie postępowania kredytowego ograniczyły dostęp do kapitału obcego. Spowolnienie gospodarcze odczuwane było niemal w każdym sektorze gospodarki narodowej.

Pozyskiwanie i pomnażanie kapitału gospodarstw domowych

Warunkiem sprawnego funkcjonowania gospodarstw domowych jest zapewnienie środków finansowych do utrzymania. Są to świadczenia społeczne, wynagrodzenie za pracę, dochody z wynajmu nieruchomości, wypłaty dywidend, odsetki

⁹ W. Samuelson, *Ekonomia menedżerska*, PWE, Warszawa 2009, s. 853.

z lokat bankowych. W procesie zarządzania budżetem domowym ważne jest, aby część środków finansowych zaoszczędzić, co pozwoli na utrzymanie płynności finansowej w sytuacjach tymczasowego braku środków pieniężnych.

Oszczędności można sklasyfikować jako resztowe i buforowe¹⁰. Resztowe to środki finansowe, które pozostały po uregulowaniu zobowiązań i zakupie dóbr i usług. Są sporadyczne i nieregularne. Oszczędności buforowe natomiast charakteryzują się systematycznością i gromadzone są na nieprzewidziane wydatki.

Sposób podejmowania decyzji inwestycyjnych gospodarstw domowych w przeciągu ostatnich dwóch dekad ewoluował. Postęp technologiczny i poprawa sytuacji materialnej gospodarstw znacząco przyczyniły się do wzrostu wydatków konsumpcyjnych, co nie sprzyja oszczędzaniu. Proces gromadzenia zabezpieczenia finansowego wymaga wyrzeczeń i cierpliwości. Oznacza to, że każdy konsument ma świadomy wybór w procesie decydowania nad terażniejszą i przyszłą konsumpcją. M. Samcik uważa, iż regularne oraz systematyczne oszczędzanie, inwestowanie nadwyżek finansowych to nawyk i dyscyplina, które pomagają wypracować świadomość myślenia o przyszłości, co może procentować w późniejszej perspektywie¹¹.

Racjonalizacja zachowań nabywczych w okresie kryzysu gospodarczego to jeden z elementów warunkujących początek zabezpieczenia się przed jego negatywnymi skutkami. Zmiany zachodzące w systemie ubezpieczeń społecznych w Polsce nie napawają optymizmem. Wydłużenie wieku emerytalnego, przeniesienie części składki z Otwartych Funduszy Emerytalnych (OFE) do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych (ZUS) stawia przyszłych emerytów w niekomfortowej sytuacji. Wysokość świadczeń może być niewystarczająca. Przyszli emeryci powinni sami zadbać o swoją przyszłość.

Podejście do oszczędzania i kontrolowania wydatków społeczeństwa polskiego w ostatnich latach uległo zmianie, jednakże w dalszym ciągu są to zmiany zbyt wolne. Z badań przeprowadzonych przez Fundację Kronenberga wynika, iż w 2013 roku ponad połowa respondentów (53%) przeznaczająca całkowity dochód na bieżące potrzeby, w stosunku do roku poprzedniego nastąpił spadek o 3%. Zwiększyła się ilość osób systematycznie oszczędzających, w roku 2013 było to 10% ankietowanych.

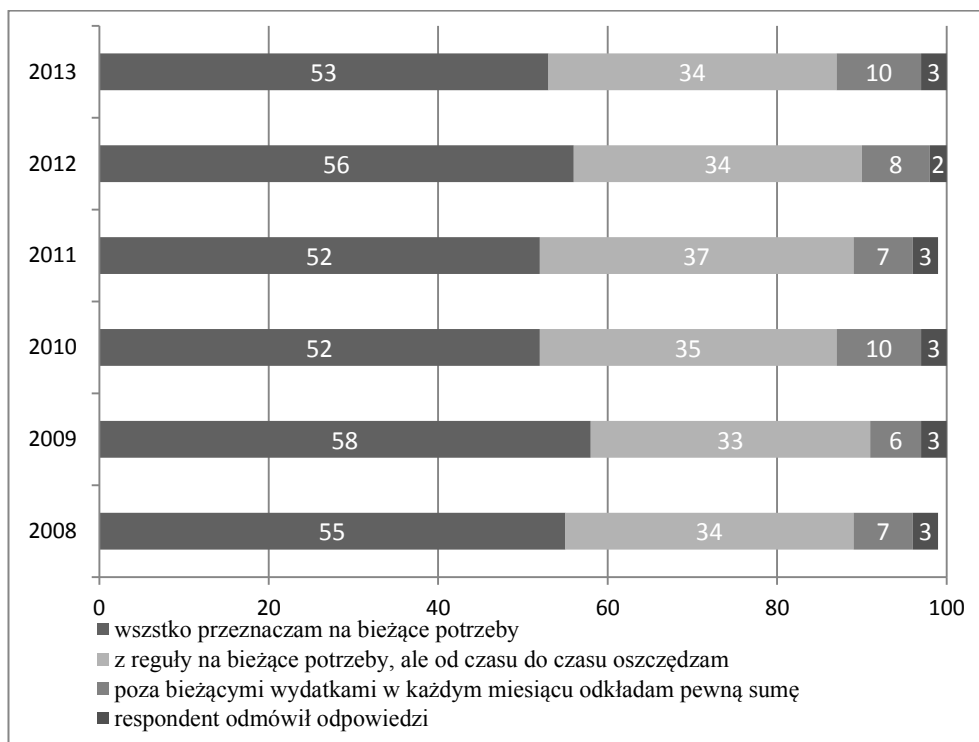
Zaobserwowane procentowe zmiany liczby osób odkładających nadwyżki finansowe potwierdzają przekonanie, iż finanse osobiste gospodarstw domowych uległy pogorszeniu. Główną przyczyną pogorszenia się sytuacji finansowej jest brak wiedzy finansowej, niski poziom zaufania do instytucji finansowych oraz kierowanie się w podejmowaniu decyzji intuicją.

Niemalże połowa Polaków (53%) żyje „od wypłaty do wypłaty”, przeznaczając całe dochody na bieżące potrzeby. W tej grupie tylko 34% kontroluje wydatki. Pozostała część nie zwraca uwagi na potrzebę planowania i kontrolowania przepływu środków finansowych. Najwięcej oszczędzają gospodarstwa domowe o najwyższym dochodzie (powyżej 4 000 zł) oraz osoby z wyższym wykształce-

¹⁰ D. Fatuła, *Zachowania polskich gospodarstw domowych na rynku finansowym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2010, s. 39.

¹¹ M. Samcik, *Jak pomnażać oszczędności?*, Edgard, Warszawa 2012, s. 10.

niem. Na przyszłą emeryturę odkłada tylko 9% Polaków, a nadwyżki finansowe inwestuje 6% Polaków. Jeżeli uda się wygenerować oszczędności – 21% ankietowanych zadeklarowało kwotę do 100 zł (w 2012 było to 15%) 24% od 101 do 250 zł (w 2012 roku było to aż 29%) i 17% wygospodarowało kwotę do 500 zł miesięcznie (w roku 2012 19%)¹².



Rysunek 1. Sposób gospodarowania pieniędzmi przez Polaków w latach 2008-2013 [w %]

Źródło: *Postawy Polaków wobec oszczędzania*, Raport Fundacji Kronenberga przy City Handlowy, TNS Polska, wrzesień 2012, październik 2013, dostęp: http://www.citibank.pl/poland/kronenberg/polish/files/fk_oszcz_2013.pdf (odczyt: 26.03.2014)

Oszczędzając środki finansowe, należy zastanowić się nad ich późniejszym za-inwestowaniem. Proces pomnażania pieniędzy nie jest trudny. Zysk można osiągnąć z oferowanych na rynku lokat bankowych, które cieszą się dużą popularnością. Oprocentowanie nie jest zbyt wysokie, jednakże prawdopodobieństwo straty jest niemalże zerowe oraz pozwala na utrzymanie siły nabywczej pieniądza. W większości lokat pieniądze są zamrażane, a wcześniejsza rezygnacja z lokaty powoduje utratę odsetek, co skutecznie zniechęca oszczędzających do tego typu

¹² *Postawy Polaków wobec oszczędzania*, Raport Fundacji Kronenberga przy City Handlowy, TNS Polska, wrzesień 2012, październik 2013, s. 37, dostęp: http://www.citibank.pl/poland/kronenberg/polish/files/fk_oszcz_2013.pdf (odczyt: 26.03.2014).

decyzji. Od zysków z lokat naliczany jest podatek w wysokości 19%, który automatycznie trafia do budżetu państwa. Wyższa stopa zwrotu z inwestycji wiąże się z wyższym ryzykiem. Fundusze inwestycyjne to inwestycja w dłuższej perspektywie czasowej, obciążona większym ryzykiem.

Z przeprowadzonego przez Money.pl raportu wynika, że z kont oszczędnościowych korzysta 30,78% oszczędzających; 25,58% korzysta z lokat; 15,55% pieniądze lokuje w funduszach inwestycyjnych; 11,85% trzyma pieniądze w domu¹³. Lokowanie środków finansowych musi być przemyślane. Portfel inwestycyjny powinien składać się z kilku produktów, dzięki którym potencjalnie osiągnięte zyski będą zadowalające. Z pewnością nie należy kierować się tylko i wyłącznie obietnicą szybkiego zysku, bez sprawdzenia danej instytucji przedstawiającej kuszącą ofertę. Najpopularniejsze lokaty bankowe występujące na rynku to lokata terminowa, lokata dynamiczna i lokata rentierska. Od wysokości stopy procentowej – stałej lub zmiennej – będzie zależał przyszły zysk.

Akcje, fundusze inwestycyjne, alternatywne inwestycje i nieruchomości stanowią grupę agresywnego inwestowania. Pomnażanie oszczędności w funduszach inwestycyjnych polega na zawierzeniu umiejętnościom i wiedzy maklerów i doradców inwestycyjnych, których zadaniem jest pokierowanie inwestycją tak, aby przyniosła ona jak największe zyski. W tego typu inwestycjach nie bez znaczenia są opłaty manipulacyjne. Przeważnie opłaty te są pobierane jednorazowo, a ich wysokość uzależniona jest od rodzaju funduszu i zainwestowanej kwoty. Fundusze inwestycyjne stanowią alternatywę dla lokat bankowych, wybierane są coraz częściej, aczkolwiek nie posiadają zabezpieczenia w postaci gwarancji Bankowego Funduszu Gwarancyjnego. Gwarancja bankowa chroni inwestora przed niewypłacalnością banku. Akcje jako lokata kapitału są instrumentem dość ryzykownym. Śledzenie notowań, ciągle podejmowanie decyzji może być kłopotliwe i stresujące, dlatego też zdaniem autorki powinny zająć się tym osoby, które posiadają dużą wiedzę i umiejętności przewidywania oraz wolne środki finansowe. Ryzyko poniesienia straty jest duże, a przeciętne polskie gospodarstwo domowe na ujemne wyniki finansowe nie może sobie pozwolić.

Każdy rodzaj produktu finansowego skierowany do gospodarstw domowych może zawierać ukryte opłaty manipulacyjne. Zapoznanie się z regulaminem, z tabelami opłat i prowizji jest niezbędną czynnością, którą należy wykonać przed podjęciem decyzji inwestycyjnej.

Zadłużanie się gospodarstw domowych

Motywy zadłużania się gospodarstw domowych można podzielić w zależności od grupy czynników generujących potrzeby konsumpcyjne. Styl życia jest najważniejszym czynnikiem warunkującym zapotrzebowanie na środki finansowe – im bardziej nastawiony jest na konsumpcję, tym większe występuje prawdopodobieństwo korzystania z pomocy kredytowej. Do innych czynników, od których zależy poziom zadłużenia, zalicza się między innymi: zaspokajanie potrzeb podstawo-

¹³ <http://www.money.pl/sekcja/jak-polacy-oszczedzaja/> s. 5, dostęp: 28.09.2015.

wych, przewidywane inwestycje, wydatki nieprzewidziane. Gospodarstwa domowe korzystają z kredytów konsumpcyjnych i mieszkaniowych. Prawo bankowe definiuje kredyt jako umowę, w której bank zobowiązuje się oddać do dyspozycji kredytobiorcy, na czas oznaczony w umowie, kwotę środków pieniężnych z przeznaczeniem na ustalony cel, a kredytobiorca zobowiązuje się do korzystania z niej na warunkach określonych w umowie, zwrotu kwoty wykorzystywanego kredytu wraz z odsetkami w oznaczonych terminach spłaty oraz zapłaty prowizji od udzielonego kredytu¹⁴.

Kredyty konsumpcyjne udzielane są na zakup dóbr i usług. Oferowane są w różnych wariantach – od zakupów na raty po karty kredytowe. Kredyty mieszkaniowe to kredyty długoterminowe z wymaganym zabezpieczeniem, często posiadającym wkładem własnym. Udzielić kredytu może tylko bank, pozostałe instytucje niebankowe udzielają pożyczek. Rodzaje kredytów i ich wolumen przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Kredyty udzielane gospodarstwom domowym w poszczególnych kwartałach w latach 2012-2013

Rodzaj kredytu	Wartość bilansowa brutto [w mld zł]				Zmiana do 2012 roku nominalna [w mld zł]
	09/2012	12/2012	06/2013	09/2013	
ogółem	532,6	533,2	548,0	554,6	21,4
Kredyty mieszkaniowe					
złotowe	137,5	143,5	153,7	160,6	17,1
walutowe	181,5	178,3	180,5	174,7	-3,6
Kredyty konsumpcyjne					
karty kredytowe	12,8	12,6	12,1	12,1	-0,5
samochodowe	6,0	5,7	5,2	5,0	-0,6
ratalne	42,4	48,9	47,7	49,5	0,5
pozostałe	64,4	56,2	57,1	58,6	2,3
Według waluty					
złote	337,0	314,4	354,0	367,0	25,7
waluty	195,5	191,9	194,0	187,6	-4,3

Źródło: http://www.knf.gov.pl/Images/Banki_III_2013_raport_tcm75-36554.pdf (odczyt: 26.03.2014)

Kredyty mieszkaniowe, zwłaszcza w walucie obcej, cieszą się dużą popularnością i stanowią większość udzielanych kredytów gospodarstwom domowym. W okresie trzech pierwszych kwartałów 2013 roku wartość kredytów gospodarstw domowych zwiększyła się o 21,4 mld zł, czyli o 4%. W trzecim kwartale 2013 roku nastąpiło ożywienie zakupu kredytów, zwłaszcza konsumpcyjnych. Zaintere-

¹⁴ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. *Prawo bankowe* (Dz.U. 1997 Nr 140), art. 69.

sowanie to mogło być spowodowane obniżeniem wymagań banków odnośnie procedury postępowania kredytowego i obniżeniem stóp procentowych przez Narodowy Bank Polski. Pomimo wielkiej atrakcyjności związanej z niskim oprocentowaniem kredyt mieszkaniowy jest kosztowną formą zakupu mieszkania. Programy pomocy młodym w zakupie nieruchomości dodatkowo zachęcają gospodarstwa domowe do zrealizowania inwestycji. Dlaczego więc gospodarstwa domowe mają problem z niewypłacalnością, zwłaszcza przy kredytach hipotecznych? Dlatego, że nie są one uwzględnione w planie celów finansowych gospodarstwa domowego. Gospodarstwa, które nie są wypłacalne, nie planują swoich finansów i nie kontrolują wydatków.

Kredyt hipoteczny przeznaczony jest głównie na zakup nieruchomości, budowę nieruchomości i zakup spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu, domu rodzinnego w spółdzielni mieszkaniowej¹⁵. Każdy wniosek o kredyt poprzedzony jest szczegółową analizą potencjalnego kredytobiorcy. Kredytodawca sprawdza i analizuje całą historię kredytową, łącznie z częstotliwością korzystania z kart kredytowych, zakupów na raty, poręczania w przeszłości innych kredytów czy też terminowości w regulowaniu zobowiązań. Posiadanie wkładu własnego ułatwia pozyskanie kredytu.

Kredytobiorca musi liczyć się z opłatami. Już we wstępnym postępowaniu kredytowym może zapłacić za rozpatrzenie wniosku, przygotowanie umowy, operat szacunkowy nieruchomości, którą chce zakupić (na rynku wtórnym). Kolejną opłatą jest prowizja za udzielenie kredytu. Oprocentowanie kredytów hipotecznych w większości przypadków jest zmienne. Składa się na nie stopa WIBOR i marża banku. W zależności od akcji kredytowych i siły konkurencji wysokość prowizji i marży banków może się różnić. Bank pobiera opłatę za inne operacje. Do najważniejszych zaliczyć można prowizję za przedterminową spłatę zadłużenia, prowizję za przewalutowanie, prowizję za wydanie promesy kredytowej, prowizję za wydłużenie okresu kredytowania. Kolejną grupę kosztów stanowią opłaty przejściowe. Występują one wówczas, gdy kredytobiorca oczekuje na wpis do księgi wieczystej, wykupuje ubezpieczenie na wypadek utraty pracy czy też ubezpieczenie na czas ustanowienia hipoteki.

Poziom edukacji finansowej Polaków jest na nieprzyzwoicie niskim poziomie. W raporcie Fundacji Kronenberga zadano pytanie odnośnie spłaty zadłużenia wraz z odsetkami: *Proszę sobie wyobrazić, że zaciąga Pan/Pani kredyt na 18 miesięcy w wysokości 1000 zł i oprocentowany na 10% w skali roku. Ile należy zwrócić?* 4% respondentów odpowiedziało, że zwróci tyle samo, ile pożyczyło, jeżeli będą to płatności terminowe; 16%, że 1100 zł, 24% – 1150 zł; 16% – 1200 zł; 16% stwierdziło, że nie da się tego określić w momencie zaciągania kredytu, a 24% odpowiedziało „trudno powiedzieć”¹⁶. Brak znajomości podstawowych kategorii finansowych przekłada się na słaby system zarządzania budżetem domowym, niechęć do oszczędzania i inwestowania środków pieniężnych. W nagłej potrzebie braku gotówki gospodarstwa domowe zadłużają się. Brak zainteresowania finansami spro-

¹⁵ Z. Dobosiewicz, *Podstawy bankowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 124.

¹⁶ *Postawy Polaków ...*, Raport Fundacji Kronenberga przy City Handlowy, op. cit., s. 32.

wadza kredytobiorcę do postaci obiektu, któremu można sprzedać niemalże wszystko. W dłuższej perspektywie czasu, jeżeli wystąpią problemy ze spłatą kredytu, koszty postępowania windykacyjnego związane z upomnieniami, naliczaniem karnych odsetek sprawiają problem i prowadzą do niewypłacalności gospodarstw domowych. W ten sposób wpada się w tak zwaną spiralę długów. Niedokładne czytanie dokumentów przedłożonych do podpisania stanowi wręcz nagminne zjawisko. Najczęściej potencjalnych kredytobiorców interesuje oprocentowanie kredytu oraz wysokość raty i prowizja za udzielenie. Pozostałe opłaty nie są brane pod uwagę.

Wstępne kalkulacje kosztów postępowania kredytowego można policzyć we własnym zakresie. Pozwoli to na wybór najatrakcyjniejszej oferty finansowania na przykład zakupu nieruchomości. Kalkulację wstępnych opłat przedstawiono w tabeli 2. Wyliczenia stanowią szacunkową wartość poszczególnych operacji. W ramach wewnętrznych regulaminów banków oraz tabeli opłat i prowizji stawki są różne.

Tabela 2. Kalkulacja wstępna obsługi kapitału obcego

	Kwota kredytu 250 000 zł, czas trwania 30 lat
Rozpatrzenie wniosku	W zależności od oferty bezpłatnie
Prowizja za udzielenie	Od 0% do 4% od 0 zł do 10 000 zł
Operat szacunkowy	Od 0 zł do 700 zł (w zależności od banku może być więcej)
Wydanie promesy kredytowej	Od 0 zł do 500 zł
Koszt sporządzenia aneksu do umowy	Od 100 zł do 500 zł
Razem	Od 100 zł do 11 700 zł

Źródło: Opracowanie własne

Najważniejszym kosztem, który należy uwzględnić w planach wydatków budżetu domowego, są płatności kredytowe, które należy regulować w określonych odstępach czasu, zazwyczaj miesięcznie. Oprocentowanie kredytów zależy od stopy procentowej WIBOR i marży banku. Oferty bankowe są różne, skierowane do różnych grup społecznych i dobierane indywidualnie. Inaczej będzie kształtować się zdolność kredytowa osób posiadających wkład własny, a inaczej osób starających się o finansowanie 100% wartości inwestycji. Płatność kredytowa zawiera część kapitałową, jak i odsetkową. Decydując się na zaciągnięcie kredytu długoterminowego, należy mieć świadomość, iż same odsetki mogą stanowić ponad 100% kwoty pożyczonej. W tabeli 3 dokonano obliczeń płatności kredytowych.

Założono, iż kredyt w wysokości 250 000 zł zaciągnięto na 30 lat. Płatności kredytowe regulowane są miesięcznie, oprocentowanie wynosi 6,96% w skali roku. Oprocentowanie na miesiąc wynosi 0,058%. Płatności kredytowych będzie 360. Suma odsetek za cały okres kredytowania wynosi 261 723,6 zł. Kwota samych odsetek stanowi ponad 100% sumy pożyczonej. Dodając do tego wstępne koszty postępowania kredytowego, np. 11 700 zł, otrzymujemy kwotę 273 423,6 zł, co

stanowi 109% kwoty pożyczonej. Całkowita spłata zadłużenia stanowi pulę 523 423,60 zł. Koszty obsługi zadłużenia kredytów hipotecznych są bardzo wysokie. Kredytobiorca musi się liczyć z faktem, iż przez 30 lat co miesiąc będzie płacił bankowi ratę, w której znaczącą część stanowią odsetki. Każda decyzja związana z zadłużaniem się powinna być dobrze przemyślana. Dokonując wyboru, należy mieć na uwadze kilka symulacji z różnych banków. Wstępne symulacje nie zawierają dodatkowych kosztów, które mogą być wyższe niż wstępnie zakładano. Zarządzanie finansami w gospodarstwie domowym musi być oparte na analizie, kontrolowaniu przychodów i wydatków oraz planowaniu w dłuższej perspektywie czasu.

Tabela 3. Kalkulacje spłaty kredytu długoterminowego

Nr raty	Kwota zadłużenia	Rata kapitału	Odsetki	Płatność kredytowa
1	250 000	694,44	1450	2144,44
2	249305,56	694,44	1445,97	2140,41
...
360	694,44	694,44	4,02	698,46
Razem		250 000	261 723,6	511 723,6

Źródło: Opracowanie własne

Podsumowanie

Podjęcie określonych decyzji gospodarczych wymaga wiedzy i rzetelnego rozpoznania rynku finansowego. Niezbędna jest reforma edukacji w zakresie wprowadzenia przedmiotów z zakresu ekonomii i zarządzania finansami, zarówno w szkołach średnich, jak i uczelniach technicznych. Edukacja finansowa w zakresie zarządzania budżetem domowym, planowania wydatków, uczenia szanowania i pomnażania pieniądza umożliwia prawidłowe funkcjonowanie we współczesnym świecie. Zadłużanie się gospodarstw domowych jest duże, a niepokojącym zjawiskiem jest lekceważące podejście do oszczędzania. Zarządzanie finansami gospodarstw domowych to proces podobny do zarządzania finansami przedsiębiorstwa. Jeżeli w przedsiębiorstwie można zaplanować racjonalnie wydatki, stworzyć plan finansowy na kilka lat w przyszłość, to dlaczego gospodarstwa domowe nie mogą postępować podobnie? Ryzyko w niepowodzeniu zarządzania finansami gospodarstw domowych występuje w samej ich strukturze. Nieposiadający wystarczającej wiedzy konsumenci zaskoczeni są mnogością ofert związanych zarówno z pozyskaniem kapitału, jak i jego pomnażaniem. Nie są w stanie samodzielnie ich ze sobą porównać, dlatego nie podejmują optymalnych i korzystnych dla siebie decyzji. Powierzają swoje zarządzanie finansami osobom trzecim, licząc na ich kompetencje i biegłość w danej dziedzinie. Każdej podejmowanej decyzji towarzyszą trzy etapy: przewidywania, wartościowania i wyboru¹⁷. W zarządzaniu finansami de-

¹⁷ J. Koziński, *Psychologiczna teoria samowiedzy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1986, s. 209.

czyż ostateczna musi być poprzedzona dwoma pierwszymi etapami. Osiągnięcie wolności finansowej następuje w momencie osiągnięcia postawionych celów finansowych bez posiadania zobowiązań poprzez efektywne zarządzanie finansami.

Literatura

1. Burgiel A., *Indywidualne podmioty konsumpcji*, [w:] *Relacje podmiotów rynkowych w warunkach zmian*, red. K. Bilińska-Reformat, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 2009.
2. Bywalec Cz., *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.
3. Dobosiewicz Z., *Podstawy bankowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
4. Fatuła D., *Zachowania polskich gospodarstw domowych na rynku finansowym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2010.
5. http://www.knf.gov.pl/Images/Banki_III_2013_raport_tcm75-36554.pdf
6. <http://www.money.pl/sekcja/jak-polacy-oszczedzaja/>, dostęp: 28.09.2015.
7. Koziński J., *Psychologiczna teoria samowiedzy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1986.
8. Latuch M., *Demografia społeczno-ekonomiczna*, PWE, Warszawa 1998.
9. Lipiński M., *Finanse osobiste. Świadome zarządzanie własnym portfelem*, Helion, Gliwice 2008.
10. Mokiela Z., *Podstawy przedsiębiorczości*, Nowa Era, Warszawa 2002.
11. Raport Fundacji Kronenberga, *Postawy Polaków wobec oszczędzania*, Raport Fundacji Kronenberga przy City Handlowy, TNS Polska, wrzesień 2012, październik 2013, dostęp: http://www.citibank.pl/poland/kronenberg/polish/files/fk_oszcz_2013.pdf
12. Samcik M., *Jak pomnażać oszczędności?*, Edgard, Warszawa 2012.
13. Samuelson W., *Ekonomia menedżerska*, PWE, Warszawa 2009.
14. Świecka B., *Bankructwo gospodarstw domowych. Perspektywa ekonomiczna i społeczna*, Difin, Warszawa 2008.
15. Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. *Prawo bankowe* (Dz.U. 1997 Nr 140).
16. Wiszniewski E., *Gospodarstwo domowe. Problemy ekonomiki i funkcjonowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 1993.

HOUSEHOLDS FINANCIAL MANAGEMENT

Abstract: The article presents households and their decisions related to funds management. Financial decision-making poses significant problems. In times of crisis, effective financial management is a must. Economic and financial education society is a prerequisite for the normal functioning of the citizens in the economic environment. The aim of the article is to introduce the reader to issues related to household finance, in particular the need to save and invest money and trying to answer for question: how to manage a household budget to achieve financial independence.

Keywords: personal finance, debt, savings, foreign capital



KREACJA RYZYKA KREDYTU HIPOTECZNEGO W ZARZĄDZANIU

Aneta Pastuszka

Uniwersytet Jagielloński
Wydział Zarządzania i Komunikacji Społecznej

Streszczenie: Na przestrzeni ostatnich lat – wskutek dynamicznego rozwoju systemu finansowego, procesów globalizacji oraz bogacenia się społeczeństwa – wzrosło znaczenie jednego z produktów bankowych – kredytu hipotecznego. Kredyt hipoteczny uznawany jest za główne źródło finansowania budownictwa mieszkaniowego oraz komercyjnego w Polsce, stanowi również wyznacznik gospodarki wolnorynkowej. Podmiotami odpowiedzialnymi za jego rozwój są banki, które w specyfikę swojego działania mają wbudowaną funkcję depozytowo-kredytową. Niniejszy artykuł poświęcony został charakterystyce ryzyka towarzyszącego polityce kredytowej banków, ze szczególnym uwzględnieniem kredytów hipotecznych. Przedstawiono w nim dogłębną analizę pięciu rodzajów ryzyka (ryzyko kredytowe, stopy procentowej, kursu walutowego, płynności oraz cen nieruchomości) oraz metod jego minimalizacji.

Słowa kluczowe: bank, kredyt hipoteczny, ryzyko, płynność finansowa, nieruchomość

Wprowadzenie

Pojęcia „bank” oraz „kredyt” są wpisane w ramy gospodarki wolnorynkowej. Spotykamy się z nimi bardzo często w codziennym życiu. W wyniku licznych zmian oraz dynamicznego rozwoju sektora finansowego znaczenie banków, jak i udzielanych przez nie kredytów zyskuje na znaczeniu. Wśród całej gamy różnego rodzaju produktów kredytowych oferowanych przez banki znajduje się kredyt hipoteczny. Z uwagi na fakt, iż kredyty hipoteczne opiewają na duże kwoty, a okres ich udzielania jest długi, fundamentalnego znaczenia dla ich poprawnego funkcjonowania nabiera identyfikacja oraz analiza ryzyka z nimi związanego.

Celem niniejszego artykułu jest próba kreacji ryzyka, jakie towarzyszy kredytom hipotecznym, oraz metod zarządzania nim. W artykule dokonano charakterystyki pięciu rodzajów ryzyka związanego z prowadzoną przez banki działalnością kredytową: ryzyko kredytowe, stopy procentowej, kursu walutowego, płynności oraz cen nieruchomości. Powyższa analiza przeprowadzona została w oparciu o literaturę z zakresu bankowości, stosowne akty prawne oraz dane statystyczne dotyczące działalności kredytowej banków w zakresie kredytów hipotecznych.

Pojęcie oraz istota kredytu hipotecznego

W literaturze przedmiotu możemy spotkać dwa rodzaje definicji kredytu hipotecznego. Pierwsza z nich jest definicją prawną, zgodnie z którą kredytem hipotecznym nazywamy każdy kredyt, którego zabezpieczenie stanowi hipoteka ustanowiona na nieruchomości¹. Tak skonstruowana definicja kredytu hipotecznego w żaden sposób nie obrazuje celu, terminu spłaty czy też struktury omawianego kredytu. Punktem odniesienia w tego typu definicji jest sam przymiotnik „hipoteczny” związany bezpośrednio z hipoteką. Przyglądając się bliżej temu sformułowaniu oraz łącząc je z wysokim kosztem ustanowienia hipoteki na nieruchomości, można wyciągnąć wniosek, iż kredyt hipoteczny, aby był atrakcyjny z punktu widzenia kredytobiorcy, musi być kredytem długoterminowym. Ponadto biorąc pod uwagę fakt, iż hipoteka nie musi być ustanawiana bezpośrednio na kredytowanej nieruchomości, a może dotyczyć zupełnie innej nieruchomości będącej własnością kredytobiorcy, zaciągnięty kredyt hipoteczny może zostać przeznaczony na finansowanie inwestycji w nieruchomości, bądź też w ruchomości, np. zakup samochodu². Drugie podejście jest związane z analizą kredytu hipotecznego z ekonomicznego punktu widzenia. Analiza ta skupia się na cechach kredytu hipotecznego, którymi są³: długi horyzont czasowy spłaty kredytu (standardowy okres zaciągania kredytów hipotecznych to 30 lat), wysoka wartość kredytu oraz stosunkowo niska relacja dochodów kredytobiorcy do kwoty kredytu, hipoteczne zabezpieczenie na nieruchomości, powiązanie przedmiotu kredytu z przedmiotem zabezpieczenia, relatywnie niskie oprocentowanie kredytu, możliwość sprzedaży przez bank wierzytelności zabezpieczonych hipoteką na rynku kapitałowym lub za pośrednictwem papierów wartościowych – listów zastawnych.

Omówiona powyżej definicja jest najbardziej trafna w odniesieniu do instytucji finansowych, ponieważ wiąże się z procesem sekurytyzacji, za pomocą którego m.in. banki hipoteczne gromadzą środki potrzebne do refinansowania kredytów hipotecznych poprzez emisję listów zastawnych⁴. Cechy charakteryzujące kredyt hipoteczny sprawiają, że znajduje się on w ofercie większości banków detalicznych. Jednym z głównych powodów takiej tendencji jest możliwość zabezpieczenia wierzytelności wpisem hipoteki do księgi wieczystej nieruchomości będącej przedmiotem kredytu. Kolejnym istotnym argumentem przemawiającym za atrakcyjnością kredytu hipotecznego z punktu widzenia banku są zyski mu towarzyszące, wynikające z odsetek naliczanych od przyznanej kwoty kredytu, które kredytobiorca uiszcza przez długi horyzont czasowy. Poza tym związanie klienta z bankiem na wiele lat daje możliwość oferowania mu innych produktów bankowych w ramach tzw. *cross sellingu*⁵.

¹ M. Olszak, *Powiernik w banku hipotecznym*, Materiały i Studia NBP, z. 146, Narodowy Bank Polski, Departament Analiz Makroekonomicznych i Strukturalnych, Warszawa 2002, s. 3.

² A. Gąsowska, *Bankowość hipoteczna*, Poltext, Warszawa 2000, s. 12.

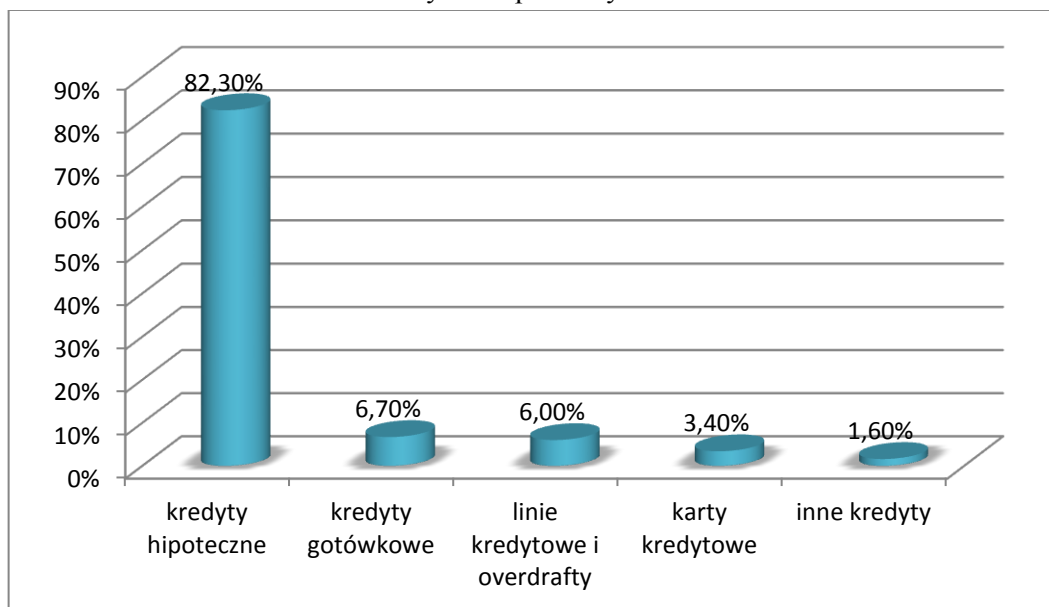
³ K. Rzepka, *Kredytowanie budownictwa mieszkaniowego w 1993 roku. Kredyt hipoteczny w Polsce. Doświadczenia i perspektywy*, Fundacja na rzecz Kredytu Hipotecznego, Warszawa 1995, s. 42.

⁴ A. Gąsowska, *Bankowość ...*, op. cit., s. 13.

⁵ J. Łaszek, *Sektor nieruchomości w Polsce. Stan i perspektywy rozwoju*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2004, s. 17.

Z przytoczonych definicji kredytu hipotecznego oraz charakterystyki jego cech wynika, iż istotą kredytu hipotecznego jest dostarczenie podmiotom gospodarczym środków finansowych potrzebnych na zakup, remont mieszkania, domu bądź innych środków trwałych z umożliwieniem spłaty tegoż kredytu w długim horyzoncie czasowym.

Kredyty hipoteczne stanowią trzon bankowości detalicznej w Polsce. Ich duże znaczenie potwierdzają dane statystyczne (przedstawione na poniższym wykresie), z których wynika, że ponad 80% udziału w całym rynku bankowości detalicznej w Polsce stanowi wolumen kredytów hipotecznych.



Wykres 1. Struktura kredytów bankowości detalicznej w Polsce w roku 2014

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w raporcie rocznym mBanku za rok 2014

Podział kredytów hipotecznych

Udzielane przez instytucje finansowe kredyty hipoteczne możemy podzielić ze względu na ich cel oraz walutę, w jakiej są przyznawane. Biorąc pod uwagę pierwsze kryterium wyróżniamy:

- Kredyt hipoteczny – kredyt uruchamiany w całości jednorazowo, za pośrednictwem banku, środki trafiają bezpośrednio na rachunek sprzedającego daną nieruchomość na podstawie umowy kupna-sprzedaży. Przyznawany jest na zakup domu, mieszkania spółdzielczego, własnościowego bądź innej nieruchomości.
- Kredyt budowlano-hipoteczny – udzielany osobom fizycznym, spółdzielniom mieszkaniowym lub przedsiębiorstwom deweloperskim na budowę domów, bloków mieszkalnych. Proces całościowego uruchomienia kredytu odbywa się jednorazowo bądź w transzach. Biorąc pod uwagę drugie rozwiązanie, należy

zaznaczyć, iż odsetki od kredytu naliczają się tylko od wykorzystanej kwoty kapitału, a nie od całej przyznanej sumy kredytu.

- Pożyczkę hipoteczną – środki przyznawane są na dowolny cel, który niekoniecznie musi być związany z zakupem czy budową nieruchomości. Często wykorzystywana jest do przeprowadzania remontu, modernizacji mieszkań bądź też ich rozbudowy.

Analizując strukturę walutową kredytów hipotecznych, wyróżniamy:

- kredyty przyznawane w walucie krajowej,
- kredyty walutowe (walutowe denominowane w walucie obcej).

Wśród kredytów walutowych największą popularnością cieszyły się kredyty denominowane w CHF (frank szwajcarski). Ich intensywny rozwój miał miejsce do roku 2008. W późniejszych latach ustąpiły one miejsca kredytom denominowanym w euro. Z uwagi na bardzo wysoką aprecjację franków (CHF) w stosunku do złotego (PLN) z oferty banków zostały wycofane kredyty denominowane w szwajcarskiej walucie. Ograniczenie kredytów walutowych wprowadziła również uchwalona przez KNF w 2011 roku Rekomendacja S III, zgodnie z którą kredyt musi być przyznawany w tej walucie, w której kredytobiorca osiąga najwyższe dochody⁶. Z danych statystycznych udostępnionych przez Związek Banków Polskich wynika, iż w latach 2009-2013 największy udział w strukturze walutowej nowo udzielonych kredytów odgrywał polski złoty⁷.

Charakterystyka ryzyka związanego z kredytami hipotecznymi

Kategorie ryzyka

Z pojęciem ryzyka spotykamy się na co dzień. Towarzyszy ono działalności gospodarczej prowadzonej w każdym sektorze gospodarki. Jest także nieodłącznym elementem sektora bankowego i prowadzonej przez niego działalności kredytowej. Poprawna analiza ryzyka przez banki odgrywa fundamentalne znaczenie dla ich funkcjonowania na rynku, kondycji finansowej oraz wiarygodności. Zarządzanie ryzykiem w sektorze bankowym przebiega w dwóch płaszczyznach: łączy w sobie identyfikację rodzajów ryzyka z określeniem poziomu ich akceptacji⁸.

W literaturze przedmiotu możemy spotkać wiele definicji ryzyka oraz liczne jego podziały i kategoryzacje. Jedną z nich definiuje ryzyko jako prawdopodobieństwo poniesienia straty związane z podjęciem określonej decyzji gospodarczej. Jak zauważa M. Kalinowski, ryzyko jest stopniem niepewności, że wystąpi strata, nie odnosi się jednak do prawdopodobieństwa jej wystąpienia⁹. Ryzyko postrzegane

⁶ Rekomendacja S III.

⁷ Raport AMRON-SARFiN. *Ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych i cenach transakcyjnych nieruchomości*, nr 4/2013, Związek Banków Polskich, Warszawa, luty 2014, dostęp: http://amron.pl/Pages/Content/Page.aspx?a=system_amron (odczyt: 10.03.2015).

⁸ J. Gwizdała, *Ryzyko kredytowe w działalności banku komercyjnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2011, s. 54.

⁹ M. Kalinowski, *Ryzyko walutowe. Zarządzanie ryzykiem w przedsiębiorstwie*, CeDeWu, Warszawa 2012, s. 8.

jest jako miara niepewności rezultatów spodziewanych w przyszłości, a będących efektem określonej inwestycji¹⁰. Charakterystyka poszczególnych rodzajów ryzyka związana jest z rodzajem działalności gospodarczej, jakiej ono towarzyszy, oraz ze źródłem jego pochodzenia. Biorąc pod uwagę rynek kredytów hipotecznych, klasyfikacji ryzyka związanego z tym segmentem rynku dokonał prof. nauk ekonomicznych K. Jajuga. Wyróżnia on pięć kategorii ryzyk, które towarzyszą kredytom hipotecznym¹¹:

- ryzyko kredytowe,
- ryzyko stopy procentowej,
- ryzyko kursu walutowego,
- ryzyko płynności,
- ryzyko cen nieruchomości.

Z punktu widzenia banku pierwsze cztery kategorie ryzyka K. Jajuga zalicza do ponoszonego przez bank ryzyka finansowego, natomiast ryzyko cen nieruchomości kwalifikuje do ryzyka rynkowego.

Ryzyko kredytowe

Ryzyko kredytowe jest podstawowym rodzajem ryzyka towarzyszącego bankowości, nie tylko bankowości hipotecznej. Dobór właściwych narzędzi służących do jego pomiaru oraz kontroli nad nim są jednym z podstawowych problemów, przed jakimi stoją banki mające na celu w jak największym stopniu minimalizować ryzyko poniesienia straty przez odpowiednie zarządzanie nim. Specyfika ryzyka kredytowego w bankowości hipotecznej polega na długim terminie finansowania kredytów hipotecznych, co przekłada się na występowanie trudnień w przewidywalności wielkości dochodów kredytobiorcy w przyszłości. Z tego względu kluczową rolę w kredytach hipotecznych odgrywają zabezpieczenia kredytu w postaci hipoteki, przelewu wierzytelności, przelewu praw z polisy ubezpieczeniowej etc.¹²

Badaniem ryzyka kredytowego zajmuje się wyodrębniony w ramach struktury organizacyjnej banku dział kredytowy. Analizuje on ryzyko kredytowe pod kątem dwóch kategorii: wiarygodności finansowej kredytobiorcy oraz jakości nieruchomości będącej przedmiotem kredytu¹³.

Analiza kredytobiorcy uzależniona jest od tego, czy jest nim osoba fizyczna, czy też osoba prawna. W sytuacji kiedy potencjalnym dłużnikiem jest osoba fizyczna, do oceny jej zdolności kredytowej banki wykorzystują tzw. metodę *scoringową*. Jest to narzędzie statystyczne opierające się na punktowej ocenie ryzyka kredytowego. Celem *scoringu* jest określenie wiarygodności kredytowej potencjalnego kredytobiorcy. Metoda *scoringowa* polega na przyznawaniu wnioskodawcy punktów adekwatnie do jego danych osobistych i majątkowych, które są zawarte w specjalnej karcie *scoringowej* zgodnie z odpowiednio przygotowaną skalą punk-

¹⁰ M. Bryx, R. Matkowski, *Inwestycje w nieruchomości*, Poltext, Warszawa 2001, s. 81.

¹¹ K. Jajuga, *Modele ryzyka kredytowego a kredyty hipoteczne*, „Finansowanie Nieruchomości” 2004, nr 1(1), s. 12.

¹² M. Sitek, *Bankowość hipoteczna i rynek nieruchomości*, Key Text, Warszawa 2010, s. 150-151.

¹³ A. Gąsowska, *Bankowość ...*, op. cit., s. 45.

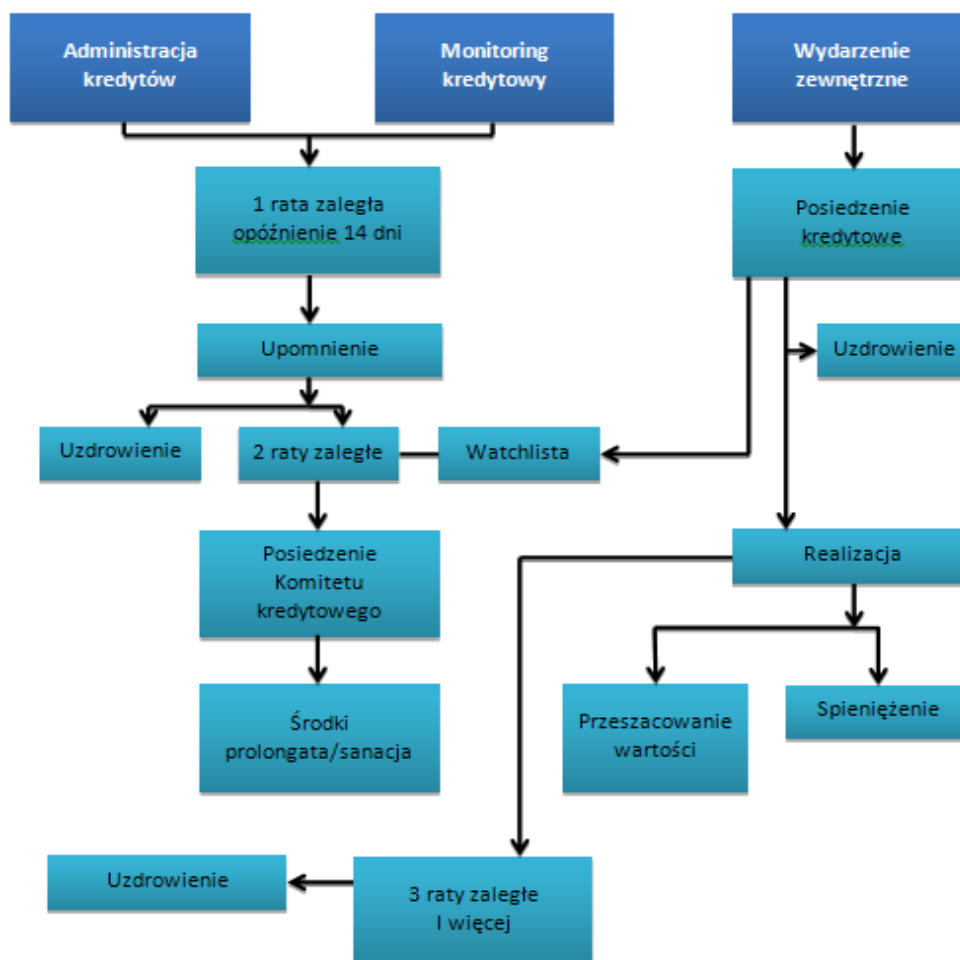
tacji. Suma punktów, jakie uzyskała osoba starająca się o kredyt, stanowi miarę oceny ryzyka z nią związanego. Podczas analizy profilu potencjalnego kredytobiorcy wykorzystywane są najczęściej następujące informacje: zawód, wykształcenie, wiek, stan cywilny, status mieszkaniowy, okres zamieszkiwania pod aktualnym adresem, wysokość średniomiesięcznych dochodów, liczba osób pozostających na utrzymaniu kredytobiorcy, liczba samochodów, posiadane karty płatnicze, data zatrudnienia, sektor gospodarki, w jakim pracuje potencjalny dłużnik.

W przypadku kiedy o kredyt hipoteczny ubiega się osoba prawna, np. przedsiębiorstwo deweloperskie, przy ocenie jej zdolności kredytowej bank kładzie główny nacisk na analizę finansową owego podmiotu. W zależności od formy prawnej podmiotu gospodarczego oraz rodzaju prowadzonej przez niego księgowości bank żąda dostarczenia odpowiednich dokumentów finansowych, na podstawie których analitycy kredytowi są w stanie przeprowadzić dogłębną analizę finansową potencjalnego kredytobiorcy. W przypadku pełnej księgowości podmioty gospodarcze w celu udokumentowania swojego dochodu oraz kondycji finansowej przedstawiają następujące dokumenty: bilans, rachunek zysków i strat, rachunek przepływów pieniężnych – *cash flow*, zestawienie zmian w kapitale własnym. W sytuacji uproszczonej księgowości podstawowym dokumentem finansowym jest książka przychodów i rozchodów. Istotne znaczenie odgrywa również terminowość regulowania zobowiązań publicznoprawnych w postaci składek ubezpieczeniowych wpłacanych do ZUS czy też zaliczek na podatek dochodowy oraz podatek VAT.

Biorąc pod uwagę drugi czynnik ryzyka kredytowego, czyli jakość nieruchomości będącej przedmiotem kredytu hipotecznego, podstawowe znaczenie przy jej ocenie odgrywa rodzaj kredytowanej nieruchomości. Przy ocenie jakości nieruchomości bank kładzie duży nacisk na następujące czynniki: lokalizacja inwestycji, stopień zaawansowania budowy, kondycja finansowa dewelopera oraz jego opinia w przypadku rynku pierwotnego, możliwość szybkiej sprzedaży nieruchomości w razie problemów w spłacie kredytu wynikających z braku zdolności finansowej kredytobiorcy, dochodowość obiektu w przypadku finansowania obiektów z przeznaczeniem pod wynajem. Analiza uzyskanych informacji pozwala na określenie wartości finansowanej nieruchomości, jaką uzyska ona na rynku w przyszłości.

Jedną z metod, jaką wykorzystują banki do zarządzania ryzykiem kredytowym, jest tzw. monitoring kredytowy. Stanowi on ostatni etap związany z udzieleniem kredytu hipotecznego. Przyznając kredyt hipoteczny, bank bierze na siebie obowiązek ciągłego monitorowania jego spłaty z uwzględnieniem przestrzegania przez kredytobiorcę zdefiniowanej w umowie daty spłaty raty oraz jej wartości. Monitoring kredytowy przebiega na dwóch płaszczyznach, dotycząc pojedynczych umów kredytowych, jak też całego ich portfela. Nadzór nad pojedynczymi umowami kredytowymi polega na monitorowaniu spłat rat kapitałowo-odsetkowych zgodnie z warunkami zawartymi w umowie kredytowej. Odbywa się on głównie za pomocą systemów komputerowych generujących właściwe raporty. W przypadku kiedy występuje zaległość w spłacie raty bądź też rata nie została zapłacona w całości, system automatycznie generuje upomnienie wzywające dłużnika do natychmiastowego uregulowania zobowiązania. W większości przypadków powstała zaległość

nie wynika ze złych intencji kredytobiorcy, tylko jest następstwem zwykłego zapomnienia lub przeoczenia daty spłaty raty¹⁴. Zamierzeniem monitoringu całego portfela kredytowego jest obserwacja oraz analiza zmian, jakie mają miejsce na rynku nieruchomości, z położeniem szczególnego nacisku na zdarzenia mające negatywny wpływ na sytuację banku. Działania te mają na celu sporządzenie listy „zagrożonych” kredytów oraz podjęcie decyzji ewentualnego przeszacowania wartości nieruchomości stanowiących ich zabezpieczenie¹⁵. Poniższy rysunek przedstawia schemat monitoringu kredytowego w banku hipotecznym.



Rysunek 1. Schemat monitoringu kredytowego w banku hipotecznym

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: G. Keinz, *Strategiczne decyzje i sposób postępowania przy tworzeniu banku hipotecznego*, materiały z seminarium Fundacji na rzecz Kredytu Hipotecznego z 5.12.1997 r., Warszawa 1997.

¹⁴ Ibidem, s. 45-47.

¹⁵ M. Sitek, *Bankowość hipoteczna ...*, op. cit., s. 154-155.

Przy okazji ryzyka kredytowego warto dokonać analizy wielkości odpisów, jakie dokonują banki z tytułu utraty wartości kredytów i pożyczek, co przedstawia poniższa tabela.

Tabela 1. Wysokość odpisów z tytułu utraty wartości kredytów i pożyczek w latach 2013-2014 w mln PLN

NAZWA BANKU		PKO BP	PKO SA	ING BANK ŚLĄSKI	BZ WBK	DEUTSCHE BANK	MBANK	ALJOR BANK	MILLENIUM	BANK BPH	BANK POCZTOWY	PNB PARIBAS
ODPIS	ROK 2013	6381	5203	1444	729	695	478	388	221	229	125	105
	ROK 2014	7527	5770	1609	837	733	516	469	271	200	174	99

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów finansowych powyższych banków z lat 2013 i 2014

Powyższe dane statystyczne uwypuklają znaczenie odpowiedniej identyfikacji oraz analizy ryzyka kredytowego. Mimo stosowania przez banki różnego rodzaju metod minimalizacji strat, ryzyka kredytowego nie da się uniknąć w 100%. Przekłada się to na konieczność tworzenia przez banki odpisów z tytułu utraty wartości kredytów i pożyczek. Wielkość odpisów jest różna, zależy od udziału banku w rynku. W dwóch największych bankach: PKO BP i PKO SA odpisy w latach 2013 i 2014 przekroczyły ponad 5 mld złotych. To, co charakteryzuje wszystkie z powyższych banków, to fakt zachowania mniej więcej tej samej wielkości odpisów na przestrzeni dwóch lat. Świadczy to o stabilności sektora bankowego w Polsce. Przedstawione dane warto odnieść do wolumenu udzielonych przez banki kredytów i pożyczek ogółem, pokazując procentowy udział odpisów z tytułu utraty wartości kredytów i pożyczek w należnościach ogółem, co prezentuje tabela 2.

Przedstawione wartości liczbowe potwierdzają tezę dotyczącą stabilności sektora bankowego w Polsce. Analizując wielkość utworzonych przez banki odpisów na tzw. „kredyty i pożyczki stracone” na przestrzeni dwóch lat w odniesieniu do udzielonych kredytów i pożyczek ogółem, wyciągamy wnioski świadczące o dojrzałości sektora finansowego w Polsce oraz stosowaniu przez niego odpowiednich metod i narzędzi pozwalających minimalizować ryzyko utraty wartości kredytów i pożyczek. Tylko w przypadku jednego banku: PKO SA wielkość odpisów przekroczyła nieznacznie 5% ogółu należności od klientów, w pozostałych bankach wskaźnik ten przyjmował niższe wartości.

Tabela 2. Udział procentowy „należności straconych” w udzielonych przez banki kredytach i pożyczkach ogółem w latach 2013-2014 w mln PLN

Bank	Kredyty i pożyczki ogółem w mln zł	Udział procentowy „należności straconych” w kredytach i pożyczkach ogółem	Kredyty i pożyczki ogółem w mln zł	Udział procentowy „należności straconych” w kredytach i pożyczkach ogółem
	ROK 2014		ROK 2013	
PKO BP	185050	4,10%	153754	4,20%
PKO SA	111872	5,20%	101013	5,20%
ING BANK ŚLĄSKI	55587	2,90%	46790	3,10%
BZ WBK	117795	0,70%	93589	0,80%
DEUTSCHE BANK	28974	2,50%	27232	2,60%
MBANK	41560	1,20%	38308	1,20%
ALIOR BANK	23648	2,00%	19654	2,00%
MILLENIUM	45501	0,60%	43078	0,50%
BANK BPH	23864	0,80%	24830	0,90%
BANK POCZTOWY	5165	3,40%	5065	2,50%
PNB PARIBAS	16204	0,60%	16040	0,70%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów finansowych powyższych banków z lat 2013 i 2014

Ryzyko stopy procentowej

Kolejnym rodzajem ryzyka związanego z działalnością kredytową jest ryzyko stopy procentowej. Stopa procentowa stanowi nieodłączny element funkcjonowania całego systemu finansowego. Towarzyszy ona zarówno kredytom jak i depozytom. Jej zmiany przesądają o opłacalności danego przedsięwzięcia, konkretnej inwestycji bądź o ich porażce. Według Bazylejskiego Komitetu Nadzoru Bankowego ryzyko stopy procentowej rozumiane jest jako niebezpieczeństwo negatywnego wpływu zmian rynkowej stopy procentowej na sytuację finansową banku¹⁶. Pod przytoczoną definicją kryje się możliwość poniesienia przez bank straty z tytułu zaangażowania środków w określone przedsięwzięcia i na określonych warunkach, bowiem z upływem czasu może się okazać, iż są one nierentowne z punktu widzenia banku.

Biorąc pod uwagę rynek kredytów hipotecznych, zauważyć można, że stopa procentowa jest ściśle związana z rynkiem nieruchomości. Jak wiadomo, kredyty hipoteczne opiewają na zdecydowanie większe kwoty niż kredyty konsumpcyjne, dlatego też popyt na nie uzależniony jest od ich oprocentowania, które składa się ze stałej marży banku oraz zmiennej stopy procentowej. Stopa procentowa określa „cenę pieniądza”, po jakiej banki udzielają sobie wzajemnie kredytów na rynku

¹⁶ A. Gąsowska, *Bankowość ...*, op. cit., s. 49.

międzybankowym. W przypadku kredytów w PLN jest to WIBOR, natomiast dla głównych walut zagranicznych – LIBOR lub EUROLIBOR. Z powyższego opisu wynika, iż stopa procentowa determinuje koszt kredytu hipotecznego, dlatego jej poziom jest bardzo ważny dla potencjalnych kredytobiorców oraz inwestorów. Wzrost stóp procentowych przekłada się na wzrost kosztów obsługi kredytu hipotecznego, prowadząc tym samym do spadku popytu na mieszkania.

Ryzyko stopy procentowej wiąże się z aktywami oraz pasywami banku. Aby je minimalizować, banki muszą stosować rozsądną politykę kredytową, pozwalającą na uniknięcie sytuacji, w której koszty, jakie ponoszą z tytułu działalności depozytowej związanej z wypłatą depozytariuszom odsetek w zamian za ulokowane przez nich środki w banku, są wyższe od zysków osiąganych z działalności kredytowej¹⁷. Depozyty są podstawą udzielania kredytów oraz kreowania pieniądza, dlatego też w ramach dużej konkurencji w sektorze bankowości, wzmożonej konsumpcji społeczeństwa przekładającej się na spadek skłonności do oszczędzania banki muszą rywalizować między sobą o depozyty, proponując konkurencyjne stawki ich oprocentowania. Z drugiej strony pojawia się problem konkurencji na rynku kredytowym, w tym także kredytów hipotecznych. Zbyt wysokie stawki marży, niekorzystne *spreads*, dodatkowe koszty w postaci prowizji czy ubezpieczeń odstraszać klientów, dlatego też banki starają się być elastyczne podczas negocjacji umów kredytowych. Takie czynności mogą skutkować dla banków pułapką braku płynności spowodowaną tym, iż podpisane przez nie umowy kredytowe skonstruowane w oparciu o relatywnie niską marżę przynoszą im stosunkowo małe zyski w porównaniu z kosztami, jakie muszą ponieść z tytułu działalności depozytowej.

Należy zauważyć, że problem ryzyka zmiany stóp procentowych towarzyszy bankom przez cały okres kredytowania danej inwestycji. Rynek finansowy jest specyficznym sektorem gospodarki, w którym niemożliwe jest określenie zmian mających na nim miejsce, tym bardziej w odniesieniu do długiego horyzontu czasowego, jaki jest atrybutem kredytów hipotecznych. Dlatego też odpowiednie zarządzanie aktywami oraz pasywami banku stanowi fundament działalności bankowej.

Ryzyko kursu walutowego

Analizując działalność kredytową banków, warto zwrócić uwagę na ryzyko kursu walutowego, które towarzyszy wszystkim kredytom udzielanym w walucie obcej. W ofercie większości banków do połowy roku 2011 znajdowała się możliwość zaciągnięcia kredytu hipotecznego w euro, franku szwajcarskim czy dolarze amerykańskim. Do roku 2008 największą popularnością cieszyły się kredyty denominowane we franku szwajcarskim, jednak kryzys finansowy, jaki miał miejsce na przełomie 2007 i 2008 roku, spowodował spadek zainteresowania tą walutą ze strony kredytobiorców z uwagi na jej małą stabilność oraz silną aprecjację względem złotego. Od roku 2009 osoby decydujące się na kredyt walutowy wybierały głównie euro, z powodu jego znacznej stabilności na rynkach finansowych oraz założenia, iż w niedalekiej przyszłości stanie się ono walutą rozliczeniową także

¹⁷ *Principles for the Management and Supervision of Interest Rate Risk*, Basel Committee on Banking Supervision, January 2001, s. 5-7, dostęp: www.bis.org/publ/bcbcsca09.pdf (odczyt: 26.03.2015).

w Polsce. Z powodu wprowadzenia przez Komisję Nadzoru Finansowego nowych regulacji prawnych dotyczących kredytów hipotecznych zawartych w Rekomendacji S III uzyskanie kredytu walutowego obecnie jest kłopotliwe dla wielu klientów. O atrakcyjności kredytów walutowych przesądza ich niższe oprocentowanie. Przy zaciąganiu kredytu w walucie może się okazać, iż miesięczna rata jest o kilkaset złotych niższa w porównaniu z kredytami złotowymi. Z drugiej jednak strony kredytom walutowym nieodłącznie towarzyszy ryzyko zmiany kursu waluty, które może okazać się korzystne dla kredytobiorcy bądź wręcz przeciwnie – doprowadzić go do braku zdolności bieżącego regulowania zobowiązań (taka sytuacja dotyczy obecnie wielu kredytobiorców posiadających kredyt w CHF, których wysokość miesięcznej raty z powodu silnej aprecjacji CHF wzrosła nawet dwukrotnie). Warto wspomnieć o sposobach minimalizacji ryzyka niekorzystnej zmiany kursu waluty powodującej wzrost kosztów obsługi zadłużenia. Najczęściej stosowaną metodą jest przewalutowanie kredytu na złotówki. Wiąże się ono jednak z dodatkowymi opłatami z tytułu sporządzenia odpowiedniego aneksu do umowy kredytowej, nanieśnięcia zmian w księdze wieczystej, zapłacenia podatku od czynności cywilnoprawnych do urzędu skarbowego, jak również prowizji dla banku z tytułu przewalutowania liczonej najczęściej od kwoty kredytu pozostałej do spłaty. Ponadto należy zauważyć, iż decyzja o przewalutowaniu podejmowana jest jako następstwo poniesionych strat i tak naprawdę trudno wyczuć moment, kiedy będzie ona dla kredytobiorcy najlepsza, bowiem może się okazać, iż przewalutowanie przyniosło więcej strat niż korzyści. W znacznie korzystniejszej sytuacji znajdują się kredytobiorcy, którzy uzyskują dochody w walucie kredytu bądź też posiadają w niej aktywa w kwocie co najmniej równej wartości zaciągniętego zobowiązania, wówczas są oni w naturalny sposób zabezpieczeni przed ryzykiem zmiany kursu waluty obcej. Należy nadmienić, że znajdujące się po drugiej stronie umowy kredytowej banki stosują różnego rodzaju zabezpieczenia chroniące je przed brakiem wypłacalności kredytobiorców zaciągających kredyty w walucie obcej. Już na samym starcie współpracy obniżają zdolność kredytową klientów o kilkanaście procent w porównaniu z ich faktyczną wypłacalnością obliczoną na podstawie przedłożonych przez nich dokumentów, którą posiadaliby, zaciągając kredyt w polskich złotych. Procedura ta ma zapewnić bankom oraz samym kredytobiorcom bezpieczeństwo wywiązywania się z umowy kredytowej w postaci systematycznej spłaty zadłużenia, zostawiając im niejako „margines” wyższych dochodów od tych, które potrzebują w chwili podpisywania umowy kredytowej. Jak zauważa M. Wiatr, to zdolność kredytowa stanowi podstawę zarządzania indywidualnym ryzykiem kredytowym. Wiąże się ona z wyodrębnieniem zagrożeń, dokonaniem ich klasyfikacji oraz ustaleniem skali ryzyka możliwego do zaakceptowania przez bank¹⁸.

Współcześnie, w czasach dużych zawirowań na rynkach finansowych oraz postępujących procesów globalizacyjnych, określenie zmian kursu waluty jest niemożliwe, szczególnie w długim horyzoncie czasowym, który charakteryzuje kredyty hipoteczne. Dlatego też przed podjęciem ostatecznej decyzji dotyczącej wyboru

¹⁸ M. Wiatr, *Zarządzanie indywidualnym ryzykiem kredytowym. Elementy systemu*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011, s. 77.

waluty kredytu każdy z kredytobiorców powinien dokładnie zastanowić się nad poziomem własnej tolerancji dla ryzyka. Warto przekalkulować, czy uzyskiwane dochody pozwolą na obsłużenie kredytu w sytuacji, kiedy raty wzrosłyby do poziomu analogicznego jak przy kredytach złotych. Nie można również kierować się wyłącznie atrakcyjnym kursem waluty obcej występującym na rynku w okresie finalizowania z bankiem umowy kredytu. Należy brać pod uwagę długoterminowy trend na rynku, a nie krótkotrwałe wahania stopy procentowej czy kursu walutowego. Kolejną kwestią, jaką każdy potencjalny kredytobiorca powinien wziąć pod uwagę przy rozważaniu waluty kredytu, jest *spread* walutowy. Kwota kredytu denominowanego w walucie obcej w dniu jego uruchomienia przeliczana jest według kursu kupna przez bank danej waluty, natomiast spłata odbywa się po kursie sprzedaży. Czynność ta powoduje, iż kwota zadłużenia już na samym początku jest wyższa nawet o kilka tysięcy złotych. Należy również pamiętać, iż na całkowite oprocentowanie kredytu nie składa się wyłącznie stopa procentowa. Tworzy je również marża banku, która przy kredytach dewizowych jest znacznie wyższa niż przy kredytach złotych. Po przeanalizowaniu wszystkich wymienionych powyżej czynników może się okazać, iż początkowo atrakcyjnie wyglądający kredyt walutowy w rzeczywistości takim nie jest.

Ryzyko płynności

Z funkcjonowaniem systemu finansowego związane jest również ryzyko płynności. Biorąc pod uwagę sektor bankowości, pod jego pojęciem kryje się zagrożenie utraty zdolności banku do wywiązywania się z bieżących zobowiązań płatniczych. Następstwem tego jest panika ze strony społeczeństwa przejawiająca się runem na bank, czyli gwałtownym wycofywaniem z niego zainwestowanego kapitału w postaci depozytów bądź innych produktów bankowych, co doprowadza do niewypłacalności banku¹⁹. W literaturze przedmiotu możemy spotkać dwa rodzaje ryzyka płynności²⁰:

- pierwotne ryzyko płynności wiążące się z zarządzaniem aktywami oraz pasywami banku, stanowiące źródło zagrożenia wyniku finansowego;
- wtórne ryzyko płynności będące następstwem poniesionych strat z tytułu niekorzystnych zmian cen oraz utraty kapitału.

Na ryzyko płynności składają się wszelkie operacje bankowe powodujące przepływ strumieni pieniężnych. Ponadto do przyczyn zagrożenia utarty przez bank płynności finansowej zaliczane są²¹:

- nieplanowane wydłużenie zaangażowania kapitału w aktywa operacyjne banku wynikające z opóźnień w spłatach rat kapitałowo-odsetkowych, których następstwem jest luka w bilansie,
- brak korelacji pomiędzy terminami pozyskania kapitałów oraz ich zapadalności będący następstwem niezgodności okresów, na jakie pozyskano i zainwestowano kapitał,

¹⁹ S. Heffernan, *Nowoczesna bankowość*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 128.

²⁰ W. Jaworski, Z. Zawadzka, *Bankowość. Podręcznik akademicki*, Poltext, Warszawa 2005, s. 713-718.

²¹ Ibidem, s. 713-718; S. Heffernan, *Nowoczesna ...*, op. cit., s. 128.

- ryzyko zawartych umów wiążące się z ryzykiem braku systematycznej spłaty kredytów zgodnie z zapisami zawartymi w umowach kredytowych oraz niebezpieczeństwem gwałtownego wycofywania depozytów,
- zbyt duża luka płynności wynikająca z dłuższych okresów zapadalności aktywów w porównaniu z krótszymi okresami wymagalności pasywów, powstająca zgodnie z zasadą „bierz na krótko i pożyczaj na długo”, która zapewnia bankom osiągnięcie wyższych zysków z udzielonych kredytów w porównaniu z ponoszonymi przez nie kosztami z tytułu wypłaty odsetek od zgromadzonych depozytów,
- niekorzystne zmiany kursów walutowych oraz stopy procentowej, szczególnie istotne przy walutowych kredytach hipotecznych, bowiem osłabienie kursu waluty zagranicznej, w której denominowany jest kredyt, powoduje straty dla banku spowodowane tym, iż kwota zaangażowanych przez bank środków z tytułu zawartej umowy kredytowej jest wyższa od kwoty, jaką otrzyma on od kredytobiorcy po całościowej spłacie zaciągniętego przez niego zobowiązania.

Z powyższych zapisów wynika, iż ryzyko płynności przenika przez wszystkie pozostałe rodzaje ryzyka finansowego we wszystkich obszarach działalności banku. W sytuacji utraty płynności, braku wsparcia ze strony Banku Centralnego oraz innych podmiotów sektora finansowego bank staje u progu bankructwa, dlatego też odpowiednia polityka inwestycyjna, jak również dywersyfikacja posiadanych aktywów oraz pasywów gwarantują bankom utrzymywanie płynności na odpowiednim poziomie oraz minimalizują ryzyko jej utraty.

Ryzyko cen nieruchomości

Ostatnim rodzajem ryzyka omówionym w niniejszym artykule, które towarzyszy działalności kredytowej banków, jest ryzyko cen nieruchomości. Zaliczane jest ono do ryzyka rynkowego. Wiąże się w bezpośredni sposób z kredytami hipotecznymi, których przedmiotem są nieruchomości. Z punktu widzenia banku kryje się pod nim zagrożenie polegające na tym, iż udzielona przez bank kwota kredytu hipotecznego pod zastaw danej nieruchomości przewyższa jej realną wartość rynkową. Problem pojawia się w sytuacji, kiedy kredytobiorca odstępuje od spłaty zaciągniętego zobowiązania, wówczas jedynym sposobem odzyskania przez bank zainwestowanych środków jest windykacja oraz sprzedaż danej nieruchomości. W przypadku kiedy wartość rynkowa nieruchomości jest niższa niż kwota kredytu, która pozostała do spłaty, bank ponosi straty. Aby uniknąć takiej sytuacji, przed podjęciem decyzji o udzieleniu kredytu oraz o jego wysokości banki sprawdzają wiele informacji dotyczących nieruchomości będącej zabezpieczeniem kredytu, takich jak m.in.: księgi wieczyste właściwe dla danej nieruchomości, zapisy zawarte w ewidencji gruntów i budynków, mapy geodezyjne, plany zagospodarowania przestrzennego, ceny gruntów w danym regionie, zbiory dokumentacji technicznych i projektowych, dane ogłaszane przez GUS, informacje na temat firmy ubezpieczeniowej, która ubezpiecza daną nieruchomość²². W niektórych przypadkach dodatkowo sporządzana jest przez odpowiedniego rzeczoznawcę na życzenie banku wycena nieruchomości uwzględniająca zmiany jej cen w przeszłości.

²² Rekomendacja J z VII 2000 roku.

W przypadku kiedy przedmiotem zabezpieczenia jest nowo powstający lokal mieszkalny, bank weryfikuje informacje dotyczące dewelopera odpowiedzialnego za realizację danej inwestycji. Badana jest m.in. jego kondycja finansowa czy też opinia na rynku. Biorąc pod uwagę kwotę kredytu, bank sprawdza, czy nie jest ona za wysoka w stosunku do innych lokali mieszkalnych powstających w danym regionie oraz do standardu wykończenia budynku gwarantowanego przez dewelopera. Zdecydowanie inne są ceny lokali mieszkalnych znajdujących się w bliskiej odległości od centrum miasta w porównaniu z cenami nieruchomości powstających na obrzeżach dużych aglomeracji miejskich czy też poza nimi. Warto nadmienić, iż bardzo cennym źródłem informacji na temat rynku nieruchomości jest funkcjonujący od 2004 roku System Analiz i Monitorowania Rynku Obrotu Nieruchomościami – AMRON. Jest to wiarygodna baza danych na temat cen oraz wartości nieruchomości, wyposażona w zaawansowane modele analityczne i statystyczne. Umożliwia ona dokonywanie analiz oraz monitorowanie zmian zachodzących na rynku nieruchomości. Możemy w niej znaleźć trzy katalogi informacji²³: pierwszy zbiór składa się z informacji dotyczących lokalizacji nieruchomości, jej ceny transakcyjnej oraz podstawowych informacji na jej temat; drugi katalog zawiera szczegółowy opis samej nieruchomości, a także jej otoczenia; trzeci zbiór tworzą dane opisowe będące uzupełnieniem informacji zawartych w poprzednich dwóch katalogach o dodatkowe wiadomości. Informacje publikowane przez AMRON są ogólnodostępne zarówno dla samych banków, jak i zwykłych osób fizycznych rozważających chęć zakupu nieruchomości bądź jej sprzedaży. Powstały system AMRON postrzegany jest przez banki jako jedno z narzędzi służących do zarządzania ryzykiem kredytowym w celu jego minimalizacji. Jego celem jest ułatwienie bankom podejmowania decyzji dotyczących finansowania nieruchomości przy jednoczesnym zapewnieniu im jak największego bezpieczeństwa przed poniesieniem straty. Dzięki temu pozwala on na ograniczenie ryzyka rynkowego, którego częścią jest ryzyko wyceny nieruchomości oraz określenie współczynnika LTV²⁴.

Z powyższych rozważań wynika, iż droga do minimalizacji ryzyka wyceny nieruchomości jest długa. Obecnie ułatwia ją ogólnodostępny system AMRON oraz prowadzony przez banki własny monitoring rynku nieruchomości polegający na gromadzeniu, zapisywaniu oraz uaktualnianiu informacji dotyczących zmian cen nieruchomości, popytu na nie, opinii o przedsiębiorstwach deweloperskich.

Podsumowanie

Kredyt hipoteczny stanowi powszechny oraz elastyczny produkt finansowy wykorzystywany zarówno przez podmioty działające w sektorze budowlanym gospodarki, jak również osoby fizyczne i prawne nabywające z rynku pierwotnego bądź też wtórnego wybudowane lokale mieszkaniowe oraz komercyjne. Znajduje się w ofercie produktowej większości banków detalicznych.

²³ A. Górską, J. Nowak, *AMRON – modelowanie ryzyka na podstawie bazy cen transakcyjnych*, „Finansowanie Nieruchomości” 2004, nr 1(1), s. 84-87.

²⁴ M. Sitek, *Bankowość hipoteczna ...*, op. cit., s. 154-155.

Z działalnością kredytową banków ściśle związane jest ryzyko jej towarzyszące. Rynekowi kredytów hipotecznych towarzyszy pięć kategorii ryzyka: ryzyko kredytowe, stopy procentowej, kursu walutowego, płynności oraz ryzyko cen nieruchomości. Aby je minimalizować, banki wykorzystują różnego rodzaju narzędzia statystyczne czy też modele ekonometryczne. Wśród nich znajduje się m.in. tzw. metoda *scoringowa*, za pomocą której określany jest przy użyciu skali punktowej profil kredytobiorcy na podstawie posiadanych przez niego cech socjodemograficznych. Suma punktów, jakie uzyska potencjalny kredytobiorca, stanowi miarę oceny ryzyka z nim związaną. Inna z metod minimalizacji ryzyka nosi nazwę monitoringu kredytowego, dzięki niemu bank stara się ograniczyć straty związane z brakiem spłaty kredytów hipotecznych, poprzez wysyłanie odpowiednich monitorów wzywających do spłaty zaległych rat kredytu czy też przeszacowanie wartości nieruchomości stanowiących zabezpieczenie kredytu. Ponadto w celu ograniczenia ryzyka strat przed wydaniem decyzji kredytowej banki często korzystają z ogólnodostępnych danych statystycznych dotyczących rynku nieruchomości w konkretnej miejscowości, udostępnianych przez podmioty zewnętrzne.

Wymienione powyżej rodzaje ryzyka świadczą o zagrożeniach związanych z utratą płynności finansowej przez banki. Zgodnie z licznymi rekomendacjami wprowadzonymi przez KNF, aby w jak największym stopniu zabezpieczyć się przed poniesieniem straty z tytułu udzielonych kredytów hipotecznych zabezpieczonych konkretną nieruchomością, banki zobowiązane są do przeprowadzenia wnikliwej analizy wszystkich wymienionych powyżej kategorii ryzyka.

Literatura

1. Bryx M., Matkowski R., *Inwestycje w nieruchomości*, Poltext, Warszawa 2001.
2. Czarnecki L., *Ryzyko w działalności bankowej. Nowe spojrzenie po kryzysie*, Studio Emka, Warszawa 2011.
3. Gąsowska A., *Bankowość hipoteczna*, Poltext, Warszawa 2000.
4. Górka A., Nowak J., *AMRON – modelowanie ryzyka na podstawie bazy cen transakcyjnych*, „Finansowanie Nieruchomości” 2004, nr 1(1).
5. Gwizdała J., *Ryzyko kredytowe w działalności banku komercyjnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2011.
6. Heffernan S., *Nowoczesna bankowość*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
7. Jajuga K., *Modele ryzyka kredytowego a kredyty hipoteczne*, „Finansowanie Nieruchomości” 2004, nr 1(1).
8. Jaworski W., Zawadzka Z., *Bankowość. Podręcznik akademicki*, Poltext, Warszawa 2005.
9. Kalinowski M., *Ryzyko walutowe. Zarządzanie ryzykiem w przedsiębiorstwie*, CeDeWu, Warszawa 2012.
10. Keinz G., *Strategiczne decyzje i sposób postępowania przy tworzeniu banku hipotecznego*, materiały z seminarium Fundacji na Rzecz Kredytu Hipotecznego z 5.12.1997 r. Warszawa 1997.
11. Łaszek J., *Sektor nieruchomości w Polsce. Stan i perspektywy rozwoju*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2004.
12. Olszak M., *Powiernik w banku hipotecznym*, Materiały i Studia NBP, z. 146, Narodowy Bank Polski, Departament Analiz Makroekonomicznych i Strukturalnych, Warszawa 2002.

13. *Principles for the Management and Supervision of Interest Rate Risk*, Basel Committee on Banking Supervision, January 2001, dostęp: www.bis.org/publ/bcbsca09.pdf
14. *Raport AMRON-SARFiN. Ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych i cenach transakcyjnych nieruchomości*, nr 4/2013, Związek Banków Polskich, Warszawa, luty 2014, dostęp: http://amron.pl/Pages/Content/Page.aspx?a=system_amron
15. Raporty finansowe banków: PKO BP, PKO SA, ING BANK ŚLĄSKI, BZ WBK, DEUTSCHE BANK, MBANK, ALIOR BANK, MILLENIUM, BANK BPH, BANK POCZTOWY, PNB PARIBAS z lat 2013 i 2014, pdf.
16. Rekomendacja J z VII 2000 roku.
17. Rekomendacja S III z I. 2011 roku.
18. Rzepka K., *Kredytowanie budownictwa mieszkaniowego w 1993 roku. Kredyt hipoteczny w Polsce. Doświadczenia i perspektywy*, Fundacja na rzecz Kredytu Hipotecznego, Warszawa 1995.
19. Sitek M., *Bankowość hipoteczna i rynek nieruchomości*, Key Text, Warszawa 2010.
20. Solarz J., *Zarządzanie ryzykiem systemu finansowego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
21. Wiatr M., *Zarządzanie indywidualnym ryzykiem kredytowym. Elementy systemu*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.

ANALYSIS OF RISK IN THE MORTGAGE PROCESS

Abstract: In recent years, due to the dynamic development of the financial system, the processes of globalization and the increasing wealth of the society has increased the importance of one of the banking products - mortgage. Mortgage credit is considered to be the main source of financing for residential and commercial construction in Poland, is also an attribute of the market economy. The parties responsible for mortgage development are banks, which provide deposit and credit function. This article is devoted to the analysis of the risk associated with lending policies of banks with particular emphasis on the mortgage. The article presents characterization of the five types of risk (credit risk, interest rate risk, exchange rate risk, liquidity risk and real estate prices) and methods for its minimization.

Keywords: bank, mortgage credit, risk, financial liquidity, property



KONKURENCJA A STABILNOŚĆ FINANSOWA W SEKTORZE BANKOWYM

Marcin Grobelak

Politechnika Częstochowska
Wydział Zarządzania

Streszczenie: Konkurencja między bankami występuje w nieco złagodzonej formie ze względu na specyficzną funkcję banków w gospodarce, a zależność między stabilnością finansową banków i konkurencją cechuje się nieliniowością, tzn. zarówno duże, jak i bardzo niskie nasilenie konkurencji skłaniają banki do podejmowania nadmiernego ryzyka. W niniejszym artykule przedstawiono zagadnienia związane z konkurencją w sektorze bankowym, stabilnością finansową, a także zależność między tymi dwoma elementami. Głównym celem opracowania jest zaprezentowanie trzech dominujących nurtów dotyczących związku między konkurencją a ryzykiem bankowym oraz wskazanie obszaru, w którym badań ilościowych ewidentnie brakuje.

Słowa kluczowe: przewaga konkurencyjna, stabilność finansowa, bankowość

Wprowadzenie

Osiągnięcie celu niniejszego opracowania stało się możliwe dzięki analizie literatury przedmiotu. W ramach studiów literaturowych i źródeł zastanych dokonano przeglądu wybranych pozycji książkowych oraz artykułów. Tematyka związana ze specyfiką funkcjonowania banków oraz zależności między konkurencją a stabilnością finansową jest po części opisana w literaturze rodzimej oraz zagranicznej. Analiza literatury przedmiotu była inspiracją do wskazania trzech dominujących nurtów dotyczących związku między ryzykiem bankowym a konkurencją, jak również pozwoliło wskazać proponowany obszar, w którym brakuje badań ilościowych, mogących znacznie ubogacić wiedzę z tego zakresu.

Poszukiwanie nowych możliwości uzyskania przewagi konkurencyjnej, narastająca turbulencja otoczenia i rosnące wymagania rynku sprawiają, że w dzisiejszych czasach przedsiębiorstwa wręcz „walczą” o klientów. W tej walce pomagają dbanie o niektóre aspekty, m.in. kultura organizacji, wyznawane wartości, misja oraz przyjęta strategia, które są tworzywem zasobów dynamicznych¹. Niezwykle istotną rolę pełnią też zasoby informacyjne oraz budowanie na ich kanwie zasoby wiedzy².

¹ S. Borkowski, R. Ulewicz, *Quality as Part of the Mission of the Company*, [w:] Nove trendy v manazerstve Kality, Trnava, 2011, s. 39-47

² L. Kiełtyka, W. Jędrzejczyk, R. Kucęba, *Informacja i wiedza jako zasoby organizacji gospodarczych*, [w:] L. Kiełtyka (red.), *Analiza i modelowanie procesów decyzyjnych menedżera z wykorzystaniem systemów rozmytych*, Wydawnictwo „Dom Organizatora”, Toruń 2010.

Współczesna gra rynkowa nie omija banków komercyjnych mimo, iż są specyficznym rodzajem przedsiębiorstwa.

Banki komercyjne w Polsce to podmioty działające samodzielnie, prowadzące swoją politykę w obszarze podstawowych operacji bankowych. Same ustalają sobie założenia polityki kredytowej i depozytowej oraz wszelkie opłaty za poszczególne czynności bankowe. Zgodnie z prawem Unii Europejskiej na terenie Polski mogą również funkcjonować banki zagraniczne, które mają możliwość prowadzenia wszystkich czynności bankowych, bez konieczności uzyskania zezwolenia od odpowiednich organów nadzorujących, posiadają również korzystniejszą sytuację w zakresie sprawozdawczości i w dziedzinie podatków³.

Banki komercyjne oferują swoim interesantom rozbudowany wachlarz usług finansowych, za które pobierają odpowiednią opłatę, wyrażoną często w prowizji czy oprocentowaniu. Uzyskane w ten sposób środki pozwalają na generowanie zysków oraz rozwój w warunkach współczesnej konkurencji. Znaczenie konkurencji i konkurencyjności w sektorze finansowym jest przedmiotem badań analityków bankowych, gdyż poziom konkurencji w sektorze finansowym może mieć wpływ na efektywność finansowania i dostępność usług finansowych dla przedsiębiorstw i gospodarstw domowych oraz wpływa na jakość produktów.

Istota konkurencji oraz konkurencyjności banków

Przed zdefiniowaniem konkurencji w sektorze bankowym należy przypomnieć, co kryje się pod pojęciem „konkurencja”. Konkurencja opiera się na walce z rywalami działającymi w tej samej branży i pozyskiwaniu obsługiwanych przez nich klientów⁴. Można ją również zdefiniować jako proces działania jednostek, które dążą do osiągnięcia takich korzyści, o które w tym samym czasie, wobec tych samych warunków i reguł ubiegają się inni gracze na rynku⁵.

Konkurencja między bankami przejawia się w pewnej złagodzonej formie, ponieważ istnieje konieczność utrzymania ciągłej współpracy z pozostałymi partnerami w zakresie wzajemnych rozliczeń⁶. Uważa się również, że na funkcjonowanie banków silny wpływ wywiera poziom stabilizacji i zaufania wobec sektora bankowego. Z mikroekonomicznego punktu widzenia banki są rozpatrywane jako przedsiębiorstwa usługowe, które podlegają prawom ekonomii klasycznej, a ich celem nadrzędnym jest osiągnięcie odpowiedniej wielkości przychodów poprzez pozyskiwanie środków finansowych w celu ich ulokowania w produktach bankowych przynoszących zysk. Zarazem postrzegane są jako instytucje zaufania publicznego⁷. Konkurencja w sektorze bankowym nie może zatem być oparta na wyniszcza-

³ Z. Dobosiewicz, K. Marton-Gaboś, *Podstawy bankowości z zadaniami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 17.

⁴ A. Jonas, *Strategie konkurencyjne na rynku usług bankowych*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2002, s. 10.

⁵ A. Noga, *Dominacja a efektywna konkurencja*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 1993, s. 9.

⁶ K. Stępień, *Konsolidacja a efektywność banków w Polsce*, wyd. 1, CeDeWu, Warszawa 2004, s. 54.

⁷ M. Zaleska, *Instytucjonalne uwarunkowania działalności przedsiębiorstw bankowych*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów”, Zeszyt Naukowy 22, red. K. Kawerska, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2002, s. 105.

jącym współzawodnictwie, a konkurenci nie mogą sięgać do drastycznych form działania i nie mogą doprowadzać do zniszczenia swych partnerów. Istnieje konieczność utrzymania długofalowej współpracy z pozostałymi partnerami, których na innych rynkach należałoby uznać za konkurentów, oraz potrzeba działania w warunkach stabilizacji gospodarczej i ogólnego zaufania do sektora bankowego wymuszającego łagodną formę konkurencji w sektorze bankowym⁸.

Definicja konkurencji pomiędzy bankami zawsze dotyka problemu konieczności współdziałania oraz stabilności systemu finansowego. Pomimo to konkurencja pomiędzy bankami występuje. Rywalizacja na rynku jest fundamentem sprawnie funkcjonującego systemu gospodarczego, w tym rynków finansowych. Jednak stwierdzenie, że w gospodarce rynkowej konkurencja między firmami stanowi siłę napędową, w bankowości ma umiarkowany zasięg. Walka konkurencyjna pomiędzy bankami nie ma charakteru tak agresywnego jak odbywa się to w innych sektorach gospodarki. Owa sytuacja wynika z zagrożeń, jakie silna konkurencja mogłaby uczynić dla stabilności systemu finansowego kraju. Efektem ostrej konkurencji mogłoby być np. powstanie wierzytelności trudnych. Trzy główne przyczyny, które mają wpływ na szczególne cechy współzawodnictwa między bankami, są następujące⁹:

- Banki są instytucjami zaufania publicznego.
- Funkcjonowanie wszystkich banków jest uzależnione od panującej w kraju atmosfery stabilizacji i zaufania wobec sektora bankowego. Banki przestrzegają zasad lojalności, a w pewnych sytuacjach udzielają pomocy jednostkom, które znalazły się w trudnej sytuacji finansowej.
- Charakter pracy banków tworzy konieczność utrzymywania stałej współpracy z pozostałymi partnerami, również konkurencyjnymi, m.in. w zakresie wzajemnych rozliczeń.

Z konkurencji wywodzi się konkurencyjność, która często jest z nią utożsamiana. Konkurencyjność jest wielowymiarową cechą przedsiębiorstwa, która wynika zarówno z jego wewnętrznej charakterystyki, jak i jest związana z umiejętnością przystosowania się do zachodzących zmian w otoczeniu¹⁰. Konkurencyjność zmusza przedsiębiorstwa do podejmowania takich działań, które zapewnią stabilny rozwój, a także przyczynią się do zbudowania wartości rynkowej¹¹.

Każdy z sektorów gospodarki ma pewne charakterystyczne cechy struktury. Dzięki analizie strukturalnej można poznać kluczowe czynniki konkurencyjności w danej gałęzi przemysłu (w tym także bankowości). Elementami powiązanymi z charakterystyką strukturalną, z ewolucją zmian regulacyjnych i środowiskowych, które zaszły w ciągu ostatnich lat, są: bariery wejścia do konkurencji (np. zakres, wielkość, przewaga kosztowa, wymagania kapitałowe, regulacje rządowe czy

⁸ B. Kosiński, *Tendencje rozwojowe na rynku usług bankowych*, [w:] *Bankowość na świecie i w Polsce*, red. L. Oręziak, B. Pietrzak, Olympus, Warszawa 2000/2001, s. 129-130.

⁹ Ibidem, s. 129.

¹⁰ W. Walczak, *Analiza czynników wpływających na konkurencyjność przedsiębiorstw*, „E-mentor” 2010, nr 5(37).

¹¹ M. Bratnicki, *Dylematy i pułapki współczesnego zarządzania*, Polska Akademia Nauk Oddział w Katowicach, Wydawnictwo Gnome, Katowice 2001, s. 52.

zróźnicowanie produkcji), siła negocjatorska w rozmowach z dostawcami i nabywcami, zastępowanie nowymi produktami oraz poziom współzawodnictwa¹². Pojawienie się większej liczby graczy w sektorze bankowym, w świetle wyznaczników strukturalnych, wydaje się być następstwem deregulacji, globalizacji i atrakcyjności sektora bankowego. Wzmoczona konkurencja cenowa spowodowała zmiany struktury usług finansowych. Silna konkurencja zagroziła klasycznemu sektorowi bankowemu we wszystkich segmentach rynku. Skutkowało to m.in. spadkiem marży pośrednictwa kompensowanym wzrostem dochodu z głównych produktów finansowych. Założenia M.E. Portera wyjątkowo dobrze pasują do analizy rynków finansowych i bankowych, ponieważ dynamizm procesów rozwojowych i innowacyjnych jest szczególnie wysoki. Bankowość jest dziedziną dynamicznych zmian, które powodują spadek znaczenia tradycyjnych aspektów konkurencyjności.

Pojęcie stabilności finansowej

Stabilność finansowa to sytuacja, w której nie występują większe zaburzenia w funkcjonowaniu całego systemu finansowego. Tymczasem wtedy, gdy te zakłócenia występują, mówimy o niestabilności finansowej. W literaturze przedmiotu nie ma jednej upowszechnionej, akceptowanej definicji stabilności finansowej (stabilności systemu finansowego), albo definicji jej zaprzeczenia, tj. niestabilności finansowej.

Za niestabilność finansową można uznać stan, w którym występuje powszechne zakłócenie przepływów finansowych¹³. Przy czym pod pojęciem „powszechne” rozumie się stan faktyczny, w którym zdarzenie finansowe można uznać za systemowe wyłącznie wtedy, gdy ma ono widoczny wpływ na wydatki przedsiębiorstw i gospodarstw domowych, jak również gdy oddziałuje ono na inne formy pośrednictwa finansowego niż działalność depozytowo-kredytowa.

Ważne dla zrozumienia definicji niestabilności finansowej jest pojęcie „zdarzenia systemowego”, które polega na defekcie lub regresie jakości sieci powiązań między gospodarstwami domowymi, przedsiębiorstwami i pośrednikami finansowymi. Zdarzenie systemowe nie musi być finansowe, ale rynki finansowe (w tym kredytowe) stanowią miejsce, w którym tworzą się sieci powiązań pomiędzy gospodarstwami, przedsiębiorstwami i pośrednikami finansowymi i które mają podstawowe znaczenie ekonomiczne¹⁴.

Większość sugerowanych definicji stabilności finansowej ma trzy cechy charakterystyczne. Po pierwsze, definicje te skupiają się na systemie finansowym jako całości, a nie na indywidualnych podmiotach. Po drugie, nie traktują systemu finansowego jako wyizolowanego elementu gospodarki, lecz uwzględniają relacje między sektorem finansowym i sferą realną gospodarki, odnosząc się do korzyści, jakie niesie ze sobą stabilność finansowa i do kosztów wynikających z jej braku.

¹² M.E. Porter, *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa 1998, s. 226.

¹³ A. Milne, *Macroprudential Policy: what can it achieve?*, „Oxford Review of Economic Policy” 2009, Vol. 25, No. 4, s. 608-269.

¹⁴ *Ibidem*, s. 609.

Po trzecie, zwykle występuje w nich bezpośrednie nawiązanie do niestabilności finansowej, jako tej własności systemu finansowego, która jest widoczna, pod postacią znaczących zakłóceń w działalności tego systemu. Przykładem takich zakłóceń są kryzysy finansowe, w tym kryzysy bankowe¹⁵.

Przegląd badań teoretycznych i empirycznych

W literaturze skupiającej się na zależności między intensywnością konkurencji i poziomem ryzyka podejmowanego przez banki można wyodrębnić trzy dominujące nurty¹⁶, które różnicuje przyjęte w nich wyjaśnienie związku konkurencji między bankami i ryzykiem bankowym.

1. Najstarszy z nurtów zakłada hipotezę, w której wyższy poziom konkurencji prowadzi do wzrostu ryzyka bankowego. Wyjaśnienie tego związku wyraża się w stwierdzeniu, że intensywna konkurencja na rynku depozytowym powoduje wzrost kosztów pozyskania funduszy zewnętrznych przez banki, co skłania banki do inwestowania w aktywa obciążone wysokim poziomem ryzyka i powoduje niestabilność finansową banków. W tej koncepcji konkurencja jest właściwie przesłanką niestabilności. Została ona potwierdzona w badaniach empirycznych¹⁷. W badaniach poziomu ryzyka bankowego¹⁸ często identyfikowano ujemną zależność między konkurencją a stabilnością finansową banków. Spadki marż odsetkowych (banki działające w bardziej konkurencyjnym otoczeniu osiągają niższe marże odsetkowe) skłoniły banki do poszukiwania wyższych dochodów z inwestycji w bardziej ryzykownych aktywach (np. kredyty).

2. Główna hipoteza kolejnego nurtu wyraża się w stwierdzeniu, że intensywna konkurencja na rynku kredytowym skłania banki do podejmowania niższego poziomu ryzyka. Koncepcja ta jest określana hipotezą, iż konkurencja jest przesłanką stabilności. Zauważalnym niedociągnięciem wspomnianej hipotezy, zgodnie z którą konkurencja to przesłanka niestabilności, jest ukryte założenie, że banki konkurują tylko na rynku depozytowym – co nie jest oczywiście prawdą. Badań empirycznych dotyczących hipotezy: „rosnąca konkurencja na rynku kredytowym prowadzi do poprawy stabilności finansowej banków” jest niewiele. Na przykład J.H. Boyd i in.¹⁹, którzy podjęli się analizy związku między konkurencją i ryzykiem banków w południowo-wschodniej Azji, twierdzą, że wysokie natężenie konkurencji nie powoduje podniesienia poziomu ryzyka bankowego. Kolejne badanie

¹⁵ M. Olszak, *Zależność między konkurencją w sektorze bankowym i stabilnością finansów banków – przegląd badań teoretycznych i empirycznych*, „Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny (IKAR)” 2014, nr 5(3), s. 23-24.

¹⁶ Ibidem, s. 24.

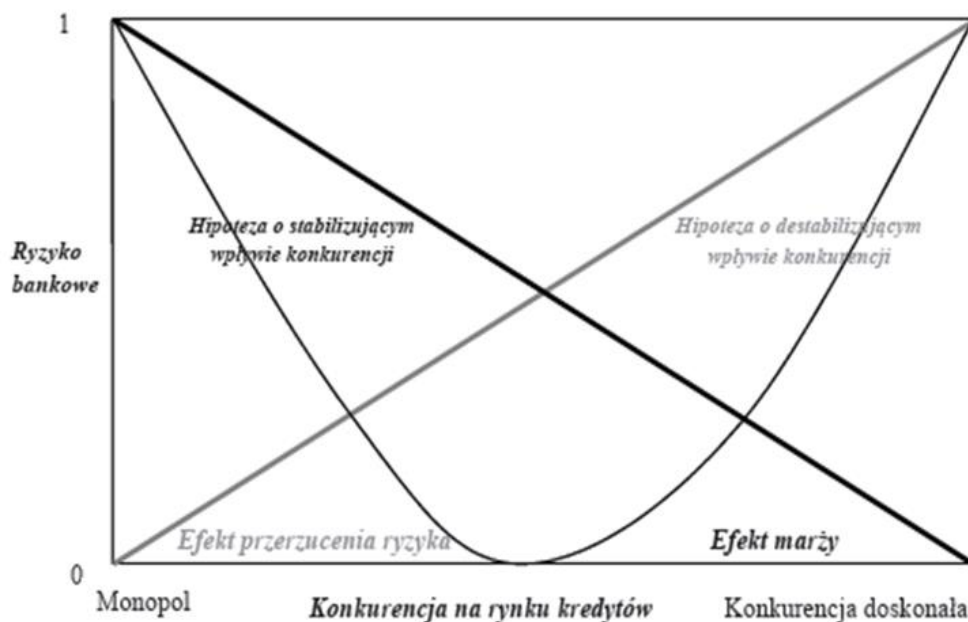
¹⁷ Np.: R. Turk-Ariss, *On the implications of market power in banking: evidence from developing countries*, „Journal of Banking and Finance” 2010, Vol. 34(4), s. 765-775.

¹⁸ A. Dick, *Nationwide branching and its impact on market structure, quality and bank performance*, „Journal of Business” 2006, Vol. 79, s. 567-592.

¹⁹ J.H. Boyd, G. De Nicoló, A. Jalal, *Bank risk taking and competition: new theory, new empirics*, „IMF Working Paper” 2010, Vol. 06/297.

w tym nurcie przeprowadzili K. Schaeck, M. Cihak i S. Wolfe²⁰, którzy na podstawie pomiaru konkurencji H. Panzara-Rosse'a odkryli, że banki funkcjonujące w bardziej konkurencyjnym otoczeniu są stabilniejsze niż banki działające w systemach monopolistycznych.

3. Najnowszy nurt badań teoretycznych skupia się na weryfikacji hipotezy, według której zależność między stabilnością finansową banków i konkurencją cechuje się nieliniowością, tzn. zarówno duże nasilenie konkurencji, jak i bardzo niskie skłaniają banki do podejmowania nadmiernego ryzyka (rysunek 1 przedstawia zależność nieliniową pomiędzy nasileniem konkurencji na rynku kredytowym i poziomem ryzyka bankowego). Natomiast najniższe ryzyko występuje w bankach wtedy, gdy konkurencja w sektorze jest umiarkowana.



Rysunek 1. Konkurencja na rynku kredytowym a poziom ryzyka bankowego

Źródło: M. Olszak, Zależność między konkurencją w sektorze bankowym i stabilnością finansów banków – przegląd badań teoretycznych i empirycznych, „Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny (IKAR)” 2014, nr 5(3), s. 25

Empiryczne badania nad nieliniową zależnością pomiędzy ryzykiem bankowym i konkurencją zaczęły pojawiać się około 2010 roku. Stwierdzono w nich, że istnieje zależność między konkurencją na rynkach lokalnych w UE (regiony, województwa) i stabilnością banków. Co więcej, duży wpływ na stabilność finansową wywierają również lokalne uwarunkowania ekonomiczne. Na zależność między konkurencją i stabilnością finansową banków wpływa przeciętny poziom docho-

²⁰ K. Schaeck, M. Cihak, S. Wolfe, *Are competitive banking systems more stable?*, „Journal of Money, Credit, and Banking” 2009, Vol. 41, s. 711-734.

dów społeczeństwa, tj. ma tutaj znaczenie to, czy dany kraj przynależy do grupy krajów o wysokich czy też niskich dochodach. W wyniku badań, które przeprowadzili M. Tabak, D. Fazio i D.O. Cajueiro²¹, stwierdzono, że nasilenie konkurencji wpływa na podejmowanie ryzyka przez banki w sposób nieliniowy. Ich wynik jest jednak odwrotny do założenia modelu, który opracowali D. Martinez-Mierra i R. Repullo²², ponieważ zarówno wysokie, jak i niskie nasilenie konkurencji prowadzi do ograniczenia niestabilności finansowej banków. Natomiast przy umiarkowanej konkurencji ryzyko podejmowane przez banki jest najwyższe²³.

Podsumowanie

Podsumowując, kierunek wpływu nasilenia konkurencji na poziom ryzyka bankowego zależy od rynku, na którym banki konkurują. Można w tym miejscu zidentyfikować trzy podstawowe nurty w badaniach teoretycznych.

W przypadku pierwszego (najstarszego) nurtu, widać koncentrację na rynku depozytowym i oczekiwanie, iż większa konkurencja przełoży się na wzrost ryzyka bankowego i pogorszenie stabilności finansowej banków. Drugi nurt odnosi się do rynku kredytowego, gdzie wyższe nasilenie konkurencji miałyby zmniejszyć ryzyko bankowe i zapewnić większą stabilność finansową. Trzeci nurt to połączenie dwóch powyższych, tzn. zarówno bardzo duże, jak i małe nasilenie konkurencji może powodować problemy stabilności finansowej.

Analizując badania empiryczne, można dojść do wniosku, iż na siłę związku między nasileniem konkurencji a stabilnością finansową banków duży wpływ ma możliwość dokapitalizowania banków (możliwość wzmocnienia finansowego banku poprzez przekazanie mu dodatkowego kapitału, które może nastąpić w formie podwyższenia kapitału własnego przez emisję akcji, udziałów, a także dzięki pożyczkom czy dopłatom wspólników) oraz skala działalności banku i jej wpływ na poziom podejmowanego ryzyka (duże banki mają więcej szans na zdywersyfikowanie ryzyka swoich inwestycji, co może skutkować niższym poziomem ryzyka), a w nieco mniejszym stopniu uwarunkowania ekonomiczne w danym kraju.

Z pełnym przekonaniem można stwierdzić, iż związek między konkurencją a stabilnością finansową banków wymaga przeprowadzenia kolejnych analiz teoretycznych oraz badań empirycznych. Obecnie brak jakichkolwiek badań ilościowych związanych ze wspomnianą zależnością (konkurencji oraz stabilności finansowej) w polskim sektorze bankowym. Dostępne w tym zakresie są jedynie opracowania dotyczące szacowania stopnia nasilenia konkurencji. Badania w tym zakresie wzbogaciłyby przyszłe rozważania na temat omawianej zależności, a pełna merytorycznej wiedzy teoria dawałaby wskazówki w zakresie organizacji i funkcjonowania uczestnikom tegoż rynku.

²¹ B.M. Tabak, D. Fazio, D.O. Cajueiro, *The relationship between banking market competition and risk-taking: do size and capitalization matter?*, „Journal of Banking and Finance” 2012, Vol. 36(12), s. 3366-3381.

²² D. Martinez-Miera, R. Repullo, *Does competition reduce the risk of bank failure?*, „Review of Financial Studies” 2010, Vol. 23(10), s. 3638-3664.

²³ M. Olszak, *Zależność między ...*, op. cit., s. 23-24.

Literatura

1. Borkowski S., Ulewicz R., *Quality as Part of the Mission of the Company*, [w:] *Nove trendy v manazerstve Kality*, Trnava 2011.
2. Boyd J.H., De Nicoló G., Jalal A., *Bank risk taking and competition: new theory, new empirics*, „IMF Working Paper” 2010, Vol. 06/297.
3. Bratnicki M., *Dylematy i pułapki współczesnego zarządzania*, Polska Akademia Nauk Oddział w Katowicach, Wydawnictwo Gnome, Katowice 2001.
4. Dick A., *Nationwide branching and its impact on market structure, quality and bank performance*, „Journal of Business” 2006, Vol. 79.
5. Dobosiewicz Z., Marton-Gaboś K., *Podstawy bankowości z zadaniami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
6. Jonas A., *Strategie konkurencyjne na rynku usług bankowych*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2002.
7. Kiełtyka L., Jędrzejczyk W., Kucęba R., *Informacja i wiedza jako zasoby organizacji gospodarczych*, [w:] L. Kiełtyka (red.), *Analiza i modelowanie procesów decyzyjnych menedżera z wykorzystaniem systemów rozmytych*, Wydawnictwo „Dom Organizatora”, Toruń 2010.
8. Kosiński B., *Tendencje rozwojowe na rynku usług bankowych*, [w:] *Bankowość na świecie i w Polsce*, red. L. Oręziak, B. Pietrzak, Olympus, Warszawa 2000/2001.
9. Martinez-Miera D., Repullo R., *Does competition reduce the risk of bank failure?*, „Review of Financial Studies” 2010, Vol. 23(10).
10. Milne A., *Macroprudential Policy: what can it achieve?*, „Oxford Review of Economic Policy” 2009, Vol. 25, No. 4.
11. Noga A., *Dominacja a efektywna konkurencja*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 1993.
12. Olszak M., *Zależność między konkurencją w sektorze bankowym i stabilnością finansów banków – przegląd badań teoretycznych i empirycznych*, „Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny (IKAR)” 2014, nr 5(3).
13. Porter M.E., *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa 1998.
14. Schaeck K., Cihak M., Wolfe S., *Are competitive banking systems more stable?*, „Journal of Money, Credit, and Banking” 2009, Vol. 41.
15. Stępień K., *Konsolidacja a efektywność banków w Polsce*, wyd. 1, CeDeWu, Warszawa 2004.
16. Tabak B.M., Fazio D., Cajueiro D.O., *The relationship between banking market competition and risk-taking: do size and capitalization matter?*, „Journal of Banking and Finance” 2012, Vol. 36(12).
17. Turk-Ariss R., *On the implications of market power in banking: evidence from developing countries*, „Journal of Banking and Finance” 2010, Vol. 34(4).
18. Walczak W., *Analiza czynników wpływających na konkurencyjność przedsiębiorstw*, „E-mentor” 2010, nr 5(37).
19. Zaleska M., *Instytucjonalne uwarunkowania działalności przedsiębiorstw bankowych*. „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów”, Zeszyt Naukowy 22, red. K. Kawerska, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2002.

COMPETITION AND FINANCIAL STABILITY IN THE BANKING SECTOR

Abstract: Competition between banks occurs in a milder because of specific features of banks in the economy. The relationship between financial stability and competition of banks is non-linear. Both large intensified competition, as well as very low competition induce banks to take excessive risks. This article presents issues related to competition in the banking sector, financial stability as well as relations between the two elements. The main objective of this article is to present three dominant trends concerning the relationship between competition and banking risk and an indication the area in which quantitative studies clearly missing.

Keywords: competitive advantage, financial stability, banking



FORMY I TYPY WYNAGRADZANIA TWÓRCY W ŚWIETLE OCHRONY JEGO PRAW – STUDIUM LITERATUROWE

Katarzyna Staśkiewicz

Politechnika Częstochowska
Wydział Zarządzania

Streszczenie: Elementami składowymi prawa autorskiego są prawa osobiste i majątkowe przysługujące osobie uprawnionej z tytułu autorskich praw majątkowych. Współczesna polska ustawa *Prawo autorskie i prawa pokrewne* wprowadziła obowiązek zapłaty należnego wynagrodzenia osobie uprawnionej za korzystanie z dzieła na każdej płaszczyźnie eksploatacji, co gwarantuje twórcy ochronę majątkowych praw autorskich. Celem niniejszej publikacji jest przybliżenie zagadnień związanych z prawem twórcy do wynagrodzenia z tytułu korzystania z dzieła oraz zasad owego wynagradzania. W opracowaniu dokonano przeglądu literatury przedmiotu i charakterystyki podstawowych pojęć związanych z majątkowymi prawami autorskimi oraz wskazano podstawowe akty normatywne, będące gwarantem ochrony praw twórcy.

Słowa kluczowe: prawo autorskie, prawa autorskie majątkowe, wynagrodzenie twórcy, formy wynagrodzenia twórcy, typy wynagrodzenia twórcy

Wprowadzenie

Polskie prawo autorskie oparte jest na dualistycznej koncepcji praw autorskich, która dopuszcza egzystowanie praw majątkowych i osobistych obok siebie. Prawo osobiste to prawo niezbywalne, które trwa nadal mimo śmierci twórcy dzieła. Prawa majątkowe są pełnym przeciwieństwem praw osobistych. Współczesna polska ustawa o prawie autorskim i prawach pokrewnych z 1994 roku oddzielnie normuje prawa autorskie osobiste i prawa autorskie majątkowe. Na prawo autorskie, w świetle polskiej ustawy, składają się prawa osobiste i prawa majątkowe autora dzieła.

Prawo twórcy do wynagrodzenia jest prawem podmiotowym, z uwagi na to, że przysługuje ono twórcy bez względu na to, czy podejmuje jakieś działania w celu realizacji swojego prawa, czy też pozostaje bierny. W obecnie obowiązującej ustawie, w art. 17¹, zastosowano syntetyczne ujęcie treści praw autorskich majątkowych. J. Błeszyński wskazuje, że ochrona autorów dzieł nie jest jednolita,

¹ Ustawa z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz.U. 1994 nr 24 poz. 83).

ponieważ w przypadku dozwolonego użytku i licencji ustawowej prawa twórcy do wynagrodzenia zamykają się w możliwości dochodzenia należnego wynagrodzenia².

Pojęcie autorskiego prawa majątkowego w polskim ustawodawstwie

Autorskie prawa majątkowe to szereg uprawnień należnych twórcy dzieła, z tytułu jego stworzenia. Ustawodawca w ustawie z 1994 roku o prawie autorskim i prawach pokrewnych wprowadził normę ogólną, którą wyraża art. 17 ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych³ – twórca ma wyłączne prawo do korzystania ze swojego utworu i rozporządzania dziełem na wszelkich znanych polach eksploatacji. Twórcy przysługuje ponadto wynagrodzenie za korzystanie z jego utworu. Jest to nowatorskie ujęcie praw twórcy dzieła w stosunku do poprzednich ustaw. Obecnie obowiązująca ustawa o prawach autorskich i prawach pokrewnych zawiera regulacje dotyczące prawa do wynagrodzenia dla autora. Legislador wyraził *expressis verbis* w tytule oddziału 2 rozdziału 3 ustawy, że prawo do wynagrodzenia stanowi część autorskich praw majątkowych.

Zgodnie z twierdzeniem K. Gienasa syntetyczne ujęcie praw autorskich daje twórcy gwarancję osiągnięcia zysków z tytułu stworzenia dzieła, gdyż nieodłącznym elementem praw autorskich jest prawo do profitów ekonomicznych⁴. Profesor Traple wskazuje, że podstawą definiowania treści majątkowych praw twórcy i określania zasad rządzących obrotem praw autorskich jest pojęcie pola eksploatacji⁵. Zasada wynagrodzenia twórcy za korzystanie z utworu na każdym odrębnym polu eksploatacji została wyrażona w art. 45 ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych (pr. aut.)⁶, M. Kępiński podkreśla, że zgodnie z art. 45 pr. aut. wynagrodzenie twórcy zwiększa się wraz z ilością przeniesionych praw autorskich na odrębnych polach eksploatacji. Zgodnie z twierdzeniem E. Traple pole eksploatacji to odrębne technicznie i ekonomicznie warianty korzystania z utworu⁷. Według poglądów J. Szczotki pojęcie „autorskie prawa majątkowe”, które funkcjonuje w doktrynie „wynika z konstruowania – na tle syntetycznej definicji z art. 17 pr. aut. – autorskiego prawa majątkowego jako wiązki dających się wyodrębnić uprawnień częściowych, obejmujących korzystanie z utworu i rozporządzanie nim na tzw. polach eksploatacji, wobec czego na monopol twórcy składają się uprawnienia częściowe, odpowiadające polom eksploatacji utworu, wskazanym w art. 50

² J. Belszyński, [w:] *System prawa prywatnego*, red. Z. Radwański, t. 13: *Prawo autorskie*, red. J. Barta, C.H. Beck, Warszawa 2007, s. 678 i 640-641.

³ Ustawa z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz.U. 1994 nr 24 poz. 83).

⁴ K. Gienas, *Systemy Digital Rights Management w świetle prawa autorskiego. Stan prawny na 24 grudnia 2007*, Wolters Kluwer, Warszawa 2007, s. 180.

⁵ E. Traple, [w:] *Prawo autorskie i prawa pokrewne. Komentarz*, red. J. Barta, R. Markiewicz, Wolters Kluwer, Kraków 2011, s. 328.

⁶ Ustawa z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz.U. 1994 nr 24 poz. 83).

⁷ E. Traple, *Komentarz do art. 50 ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych*, [w:] *Prawo autorskie ...*, red. J. Barta, R. Markiewicz, op. cit., passim.

pr. aut. (katalog ten nie wyczerpuje całej treści autorskich praw majątkowych, w szczególności możliwe jest dalsze rozszczepianie uprawnień z art. 50 pr. aut.⁸⁾”⁹. Prawa autorskie wskazane w art. 17 pr. aut. stanowią definicję, która formułuje warunek negatywny, polegający na wskazaniu wyjątków. Zawarta w art. 17 pr. aut. definicja jest definicją pełną¹⁰.

Istota prawa twórcy do wynagrodzenia

W ustawie o prawie autorskim i prawach pokrewnych z 1994 roku ustawodawca wprowadził przepis art. 17 w brzmieniu: „jeżeli ustawa nie stanowi inaczej, twórca przysługuje wyłączone prawo do korzystania z utworu i rozporządzania nim na wszystkich polach eksploatacji oraz do wynagrodzenia za korzystanie z utworu”. Zastosowanie spójników „i” i „oraz” pozwala wnioskować, iż jeśli nie przeciwstawia się temu ustawa, to autorom dzieła przysługują uprawnienia takie jak:

- wyłączone prawo do korzystania ze stworzonego dzieła;
- wyłączone prawo do rozporządzania dziełem na wszystkich polach eksploatacji;
- wyłączone prawo do wynagrodzenia za korzystanie z dzieła¹¹.

E. Traple wskazuje, że „wyłączność” praw przysługujących twórcy dzieła to domniemanie generalnego uprawnienia na rzecz twórcy, które może zostać ograniczone przez osoby trzecie, których uprawnienia mogą wkroczyć w uprawnienia twórcy. E. Traple twierdzi, że art. 17 pr. aut. w kwestii wynagrodzenia autorskiego formułuje tylko zasadę ogólną, zgodnie z którą jeśli ktoś korzysta z utworu, to musi zapłacić wynagrodzenie twórcy dzieła¹². M. Kępiński wskazuje, że „prawo do wynagrodzenia nie jest takim samym prawem majątkowym jak prawo korzystania z utworu czy prawo rozporządzania utworem, chociaż wszystkie wymienione są w art. 17 pr. aut.”¹³.

Zgodnie z poglądami W. Machały prawo do wynagrodzenia autorskiego „[...] nie wydaje się stanowić odrębnej kategorii autorskich praw majątkowych, lecz raczej należeć do zakresu prawa korzystania lub prawa rozporządzania – w zależności od tego, czy w konkretnych okolicznościach prawo do wynagrodzenia dotyczy czynności eksploatacyjnych objętych zezwoleniem twórcy (wówczas wiąże się z prawem rozporządzania), czy też ma charakter odszkodowania czy zadośćuczynienia za podjęcie eksploatacji bez zezwolenia (wówczas pozostaje w związku z prawem do korzystania”¹⁴.

⁸ Ustawa z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz.U. 1994 nr 24 poz. 83).

⁹ D. Sokołowska, *Prawo twórcy do wynagrodzenia w prawie autorskim*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 2013, s. 47.

¹⁰ Z. Radwański, M. Zieliński, [w:] *System prawa prywatnego*, red. Z. Radwański, t. 1: *Prawo cywilne – część ogólna*, red. M. Safjan, C.H. Beck, Warszawa 2007, s. 352-353.

¹¹ D. Sokołowska, *Prawo twórcy ...*, op. cit., s. 52.

¹² E. Traple, *Treść majątkowych praw autorskich*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego” 1994, nr 11, s. 13.

¹³ M. Kępiński, [w:] *System prawa ...*, t.13, s. 525.

¹⁴ W. Machała, *Dozwolony użytek prywatny w polskim prawie autorskim*, Lexis Nexis, Warszawa 2003, s. 130.

Sąd Najwyższy w wyroku V CKN 411/01 stwierdził, iż nie powinno się kwalifikować prawa do wynagrodzenia jako elementu prawa autorskiego. Według SN prawa autorskie majątkowe są prawami wyłącznymi, co potwierdza „treść art. 17 pr. aut., zgodnie z którym autorskie prawo majątkowe uprawnia do wyłącznego korzystania z utworu i rozporządzania nim oraz do wynagrodzenia za korzystanie z utworu. Z przepisu tego wyprowadza się wniosek, że autorskim prawem majątkowym jest także uprawnienie do wynagrodzenia za korzystanie z utworu. Jednocześnie zwraca się uwagę, że to uprawnienie może mieć różnorodny charakter. Jeżeli przysługuje wobec osoby korzystającej z utworu na podstawie licencji, jest bezwzględny roszczeniem o wynagrodzenie”, ten zaś jego bezwzględny charakter nakazuje je zaliczyć do autorskich praw majątkowych chronionych za pomocą środków przewidzianych w art. 79 pr. aut.¹⁵. Według innego wariantu tego poglądu argumentem przemawiającym za objęciem roszczenia o wynagrodzenie za korzystanie z utworu na podstawie licencji przymusowej zakresem zastosowania art. 79 pr. aut. jest to, że w przypadkach licencji przymusowych roszczenie wynagrodzenia jest niejako odpowiednikiem prawa wyłącznego¹⁶. Doktryna nie wypracowała jednego stanowiska dotyczącego zagadnienia charakteru wynagrodzenia, które jest należne twórcy. Spór dotyczy bezwzględnego i względnego charakteru wynagrodzenia. E. Traple twierdzi, że nie można uznać prawa do wynagrodzenia za prawo o charakterze bezwzględnym. Na poparcie swojej teorii E. Traple wskazuje, że źródło wynagrodzenia autorskiego stanowi licencja ustawowa, umowa, konkretny przepis ustawy¹⁷. Przeciwną koncepcję głosi J. Marcinkowska, która wskazuje, że wzorem dla autorskich praw majątkowych były przepisy prawa własności. Zgodnie z tym J. Marcinkowska wskazuje, że prawo do wynagrodzenia powinno mieć charakter własnościowy i bezwzględny, a jedynym ograniczeniem tego prawa jest dozwolony użytek¹⁸. Za bezwzględnym charakterem tego prawa opowiada się także D. Sokołowska i M. Pyziak-Szafanicka.

Treść artykułu 43 ust. 2¹⁹ pr. aut. odnosi się do wynagrodzenia, które jest postrzegane jako świadczenie wzajemne, należne od tytułu zawartej umowy między zbywcą a nabywcą autorskich praw majątkowych. Przejście praw ze zbywcy na nabywcę dokonuje się w chwili przyjęcia dzieła przez nabywcę. Zgodnie z tym

¹⁵ Ustawa z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz.U. 1994 nr 24 poz. 83).

¹⁶ Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 26.06.2003 r., V CKN 411/01, dostęp: <http://prawo.money.pl/orzecznictwo/sadnajwyzszy/wyrok;sn;izba;cywilna,ic,v,ckn,411,01,5471,orzeczenie.html>

¹⁷ E. Traple, [w:] *System prawa ...*, op. cit., passim.

¹⁸ J. Marcinkowska, *Dozwolony użytek w prawie autorskim. Podstawowe zagadnienia*, „Zeszyty Naukowe UJ” 87, Prace Instytutu Prawa Własności Intelektualnej UJ, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Kraków 2004, s. 216.

¹⁹ Ustawa z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz.U. 1994 nr 24 poz. 83), art. 43 ust. 2.

1. Jeżeli z umowy nie wynika, że przeniesienie autorskich praw majątkowych lub udzielenie licencji nastąpiło nieodpłatnie, twórca przysługuje prawo do wynagrodzenia.

2. Jeżeli w umowie nie określono wysokości wynagrodzenia autorskiego, wysokość wynagrodzenia określa się z uwzględnieniem zakresu udzielonego prawa oraz korzyści wynikających z korzystania z utworu.

przepisem podstawą do ustalenia wynagrodzenia będzie zakres udzielonego prawa²⁰. Z zagadnieniem wynagrodzenia dla twórcy wiążą się kolizje interesów majątkowych twórcy i nabywcy. Polskie ustawodawstwo ukierunkowane jest na ochronę praw autorskich majątkowych twórcy, jako słabszej strony stosunku umownego. Ochrona słabszej strony gwarantuje właściwe relacje pomiędzy twórcą a nabywcą praw autorskich do dzieła. Majątkowe prawa autorskie zostały uregulowane w rozdziale 5 ustawy o prawie autorskim. Zatem ustawa nie reguluje sposobu wynagrodzenia twórcy. Ustalenie wynagrodzenia leży w gestii stron umowy. Ustawa o prawach autorskich wymienia jedynie systemy wynagradzania, które mają chronić słabszą stronę stosunku umownego²¹. Zgodnie z art. 43 pr. aut.: „jeżeli z umowy nie wynika, że przeniesienie autorskich praw majątkowych lub udzielenie licencji nastąpiło nieodpłatnie, twórcy przysługuje prawo do wynagrodzenia”. Analizując przywołany przepis, należy wskazać, że jeśli umowa nie wskazuje wprost, że przeniesienie praw autorskich nastąpiło nieodpłatnie, to należy domniemywać odpłatności przeniesienia praw. Wysokość wynagrodzenia powinna zostać ustalona stosownie do zysków, jakie będzie czerpał z dzieła nabywca. Jak wskazują profesor Barta i profesor Markiewicz, takie rozumienie przepisu nie wyłącza używania stawek, które stosuje się zazwyczaj w rozliczeniach²². Art. 43 ust. 2 pr. aut. reguluje sposoby określania zapłaty dla zbywcy autorskich praw majątkowych. Jeśli strony nie wskażą w umowie wysokości wynagrodzenia, to można je określić na podstawie zakresu udzielonego prawa i na podstawie korzyści czerpanych z dzieła przez nabywcę. Przepis ten stanowi także wytyczne dla sądu. Odnosząc się do zagadnienia zakresu udzielonych praw, należy wziąć pod uwagę ilość i rodzaj pól eksploatacji, które obejmuje umowa przenosząca autorskie prawa majątkowe. Istotnym elementem, który może pomóc w ustaleniu wysokości wynagrodzenia, jest określenie zakresu terytorialnego, na którym zostały przeniesione prawa majątkowe, a także dodatkowe klauzule umowne, które ograniczają swobodne korzystanie nabywcy z dzieła. Należy ponadto oszacować zysk osiągnięty przez nabywcę dzięki umowie przenoszącej prawa autorskie. Istotnym elementem wpływającym na osiągnięcie zysku z dzieł jest nazwisko twórcy oraz sława, która mu towarzyszy. Przepis z art. 43 ust 3 pr. aut. to szczególna regulacja, która odbiega od przepisów *Kodeksu cywilnego*, dlatego też w przypadku postępowania przed sądem, toczącego się w sprawie ustalenia wynagrodzenia dla autora, nie można powoływać się na włożone przez twórcę nakłady pracy. Sądowe przyznanie wynagrodzenia twórcy dzieła nie następuje w wyniku konkretnego modelu wynagrodzenia²³. Zgodnie z uzasadnieniem do wyroku SN z dnia 25 marca 2004 r.: „ustawa o prawie autorskim i prawach pokrewnych nie narzuca żadnego systemu (sposobu) ustalania wynagrodzenia twórcy, jedynie w art. 43 ust. 2 wskazuje na dwa kryteria,

²⁰ D. Sokołowska, *Prawo twórcy ...*, op. cit., s. 56.

²¹ T. Targosz, K. Włodarska-Dziurzyńska, *Umowy przenoszące autorskie prawa majątkowe*, Wolters Kluwer, Warszawa 2010, s. 23.

²² J. Barta, R. Markiewicz, *Prawo autorskie i prawa pokrewne*, Wolters Kluwer, Warszawa 2008, s. 123.

²³ T. Targosz, K. Włodarska-Dziurzyńska, *Umowy przenoszące ...*, op. cit., s. 231-233.

które w razie sporu co do wysokości wynagrodzenia za przeniesienie autorskich praw majątkowych lub udzielenie licencji, powinny być brane pod uwagę [...]”²⁴.

Wynagrodzenie z art. 43 pr. aut. nie może być utożsamiane z wynagrodzeniem z art. 79 ust. 1 pkt 3 pr. aut.²⁵, które należy się autorowi w przypadku naruszenia praw autorskich. Świadczenie z tytułu należnego wynagrodzenia twórcy dzieła może być spełnione zarówno w sposób gotówkowy jak i bezgotówkowy. Wybór sposobu spełnienia świadczenia ustawodawca pozostawił stronom stosunku umownego. Ograniczeniem swobody umownej jest ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z 2004 roku, a konkretnie art. 22 ust. 1 pkt 1, który wskazuje próg, powyżej którego świadczenie powinno być rozliczone bezgotówkowo. Jeżeli strony nie uregulowały w umowie terminu płatności, to zastosowanie mają przepisy *Kodeksu cywilnego* (k.c.) dotyczące zobowiązań. Zgodnie z literalnym brzmieniem art. 455 k.c.²⁶, jeśli nie ustalono terminu, ani termin nie może być ustalony na podstawie zobowiązania, to świadczenie należy spełnić niezwłocznie, po wezwaniu do wykonania świadczenia przez wierzyciela. Zgodnie z artykułem 488 §1 k.c.²⁷ świadczenia wzajemne powinny być spełnione jednocześnie. Jednoczesny termin świadczenia może zostać zmodyfikowany umownie, w drodze decyzji właściwego organu, w drodze orzeczenia sądu. Do rzadkości należy przypadek, kiedy w umowie strony nie wskazały ani terminu świadczenia twórcy, ani terminu zapłaty wynagrodzenia przez nabywcę. W takim przypadku, jeśli chodzi o wynagrodzenie należne twórcy, a utwór nie został jeszcze dokończony, należy zastosować art. 54 ust. 3 pr. aut. Roszczenie nabywcy będzie wymagalne wraz z chwilą dokończenia utworu. Jeżeli utwór jest już dokończony, to zastosowanie w takiej sytuacji znajdzie art. 455 k.c.²⁸. Sporną kwestią jest wezwanie nabywcy do zapłaty, aby roszczenie mogło stać się wymagalne. Wezwanie do zapłaty powinno być wystosowane do dłużnika, jeśli strony postanowiły rozliczyć się bezgotówkowo, co wyklucza jednoczesne spełnienie świadczenia. Konstrukcja świadczenia wzajemnego nie znajduje zastosowania w przypadku, gdy wynagrodzenie twórcy jest uzależnione od przyszłości. Przy wynagrodzeniu procentowym zasadne jest stosowanie art. 455 k.c.²⁹. W celu uniknięcia komplikacji wynikających z nieustalenia terminu

²⁴ Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 25.03.2004 r., II CK 90/03, dostęp:

<http://prawo.money.pl/orzecznictwo/sad-najwyzszy/wyrok;sn;izba;cywilna,ic,ii,ck,90,03,6046,orzeczenie.html>

²⁵ Ustawa z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz.U. 1994 nr 24 poz. 83), art. 79. 1. Uprawniony, którego autorskie prawa majątkowe zostały naruszone, może żądać od osoby, która naruszyła te prawa: [...] 3) naprawienia wyrządzonej szkody: a) na zasadach ogólnych albo b) poprzez zapłatę sumy pieniężnej w wysokości odpowiadającej dwukrotności, a w przypadku gdy naruszenie jest zawinione – trzykrotności stosownego wynagrodzenia, które w chwili jego dochodzenia byłoby należne tytułem udzielenia przez uprawnionego zgody na korzystanie z utworu.

²⁶ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – *Kodeks cywilny* (Dz.U. 1964 nr 16 poz. 93).

²⁷ Ibidem.

²⁸ Ibidem.

²⁹ Ibidem.

płatności, strony powinny zastosować odpowiednie postanowienia w umowie przenoszącej autorskie prawa majątkowe³⁰.

Moment powstania prawa do wynagrodzenia

W doktrynie praw autorskich można wyróżnić dwa stanowiska dotyczące powstania prawa do wynagrodzenia dla autora. Pierwsza z nich odnosi się do powstania prawa do wynagrodzenia w chwili ustalenia dzieła. Orędownikiem tej koncepcji był J. Błęszyński na gruncie ustawy z 1952 roku. J. Błęszyński twierdził, że „z momentem stworzenia utworu autor ma prawo do domagania się wynagrodzenia za każde wykorzystanie swojego utworu, co jest niezależne od podstawy do domagania się wynagrodzenia z konkretnego tytułu prawnego”³¹. Profesor Barta podzielał zdanie J. Błęszyńskiego, gdyż w głosie do wyroku Sądu Najwyższego twierdził, że prawo do wynagrodzenia na gruncie ustawy z 1952 roku powstaje w momencie powstania dzieła i stanowi wyłączność eksploatacyjną dla twórcy³². Drugą koncepcją, która znajduje poparcie większości doktryny, jest koncepcja, która nie łączy ze sobą momentu pojawienia się prawa do wynagrodzenia z momentem ustalenia dzieła. Według M. Poźniak-Niedzielskiej „prawo do wynagrodzenia powstaje w momencie stworzenia utworu i jest niezależne od podstawy domagania się wynagrodzenia z konkretnego tytułu prawnego, pozostaje w pewnej sprzeczności z literalnym brzmieniem ustawy, która statuuje prawo do wynagrodzenia za korzystanie z utworu”³³. Zgodnie z poglądami M. Poźniak-Niedzielskiej uprawnienie do wynagrodzenia dla autora wynika z faktu korzystania przez konkretną osobę z utworu. Doktryna prawa cywilnego nie wypracowała jednolitej koncepcji dotyczącej interpretacji pojęcia „korzystanie”. Według J. Wasilkowskiego mianem korzystania z danej rzeczy można określić faktyczne posiadanie rzeczy i czerpanie z tego tytułu korzyści³⁴. Odminną koncepcję dotyczącą korzystania z rzeczy prezentuje E. Gniewek – posiadanie rzeczy stanowi tylko jeden z wielu elementów prawa do korzystania z niej. E. Gniewek wskazuje, iż prawo do posiadania to samodzielne uprawnienie właściciela rzeczy³⁵. A. Szewc podnosi, że „korzystanie” określone w art. 17 pr. aut. powinno być tożsame z korzystaniem z dzieła przez osobę inną niż sam autor. Ponadto wskazuje, że takie korzystanie ma miejsce wtedy, kiedy trwają prawa autorskie majątkowe do dzieła³⁶. Profesorowie Barta i Markiewicz stwierdzają, iż pojęcie „korzystania” na gruncie art. 17 pr. aut. powinno być interpretowane jako korzystanie z dzieła przez samego twórcę. Według profesorów „korzystanie z utworu” to eksploatacja dzieła³⁷.

³⁰ T. Targosz, K. Włodarska-Dziurzyńska, *Umowy przenoszące ...*, op. cit., s. 234-235.

³¹ Ibidem, s. 57.

³² J. Barta, *Glosa do wyroku SN z dn. 8.12.1976 r.*, III CRN 269/76, OSPiKa, z. 6, 1978, poz. 110, s. 266.

³³ D. Sokołowska, *Prawo twórcy ...*, op. cit., s. 57.

³⁴ Wasilkowski, [w:] W. Czachórski, *System prawa cywilnego*, t. 2: *Prawo własności i inne prawa rzeczowe*, red. J. Ignatowicz, Ossolineum, Wrocław 1977, s. 46-47.

³⁵ E. Gniewek, *Prawo rzeczowe*, C. H. Beck, Warszawa 2006, passim.

³⁶ A. Szewc, *Wynagrodzenia twórców i wynalazców w prawie autorskim i wynalazczym*, Lex, Sopot 1999, s. 179.

³⁷ J. Barta, R. Markiewicz, *Prawo autorskie*, Wolters Kluwer, Warszawa 2010, s. 119.

Specyfika i formy wynagradzania twórcy

Stosunek zobowiązaniowy łączący strony umowy może być jedną z podstaw powstania prawa po stronie twórcy do otrzymania należnego mu wynagrodzenia. Obowiązek zapłaty wynagrodzenia i prawo twórcy do otrzymania go, w przypadku dzieła na zamówienie, aktualizuje się w chwili przyjęcia utworu³⁸. Zwolenniczką tej koncepcji jest także E. Traple, według której obowiązek zapłaty należnego twórcy wynagrodzenia pojawia się na podstawie:

- umowy zawartej przez strony;
- licencji ustawowej;
- właściwego przepisu ustawy.

Najczęściej wykorzystywane sposoby wynagrodzenia twórcy to:

- ryczałt;
- wynagrodzenie ustalone procentowo;
- wynagrodzenie ryczałtowo-procentowe³⁹;
- wynagrodzenie ustalone od razu, zależne od wykonanej pracy, np. za arkusz wydawniczy;
- określona kwota, należna od określonej kwoty, jaką uzyskał nabywca ze sprzedaży dzieła⁴⁰.

Wynagrodzenie ryczałtowe to system wynagrodzenia twórcy, który polega na wskazaniu kwoty, którą nabywca zobowiązuje się zapłacić. Ryczałt może być wypłacony jednorazowo twórcy lub w systemie ratalnym. Wypłatę należnego twórcy świadczenia może poprzedzać zaliczka lub zadatek. Kwota wynagrodzenia ustalona ryczałtowo może podlegać modyfikacji tylko w szczególnych przypadkach. Ryczałtowo ustalenie kwoty, którą otrzyma zbywca praw majątkowych, pozwala na precyzyjne określenie wartości utworu w chwili zawarcia umowy. Wystąpienie sytuacji powodujących nagłe i niespodziewane obniżenie wartości utworu jest prawie niemożliwe. Utwór, w stosunku do którego ustalana jest wysokość wynagrodzenia, może być już istniejącym utworem lub przedmiotem umowy może być utwór przyszły, w stosunku do którego strony ustaliły precyzyjnie cechy decydujące o jego wartości. Zbywca otrzymuje zapłatę od nabywcy wraz z momentem wykonania umowy. Ryczałt nabywca może wypłacić od razu lub za pomocą ustalonego systemu ratalnego. Możliwa jest sądowa ingerencja w wysokość wynagrodzenia przysługującego twórcy, jeśli wynagrodzenie jest rażąco niesprawiedliwe w stosunku do uzyskanych zysków przez nabywcę. Taki rodzaj systemu wynagrodzenia twórcy niesie ze sobą ryzyko dla nabywcy, który sam ponosi konsekwencje niskich przychodów z dzieła⁴¹.

Modyfikacją wynagrodzenia ryczałtowego jest wynagrodzenie zależne od wykonanej pracy. Wysokość wynagrodzenia ustalona może być przykładowo jako

³⁸ S. Sołtyśński, *Przenoszalność prawa do wynagrodzenia twórcy pracowniczego projektu wynalazczego*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Jagiellońskiego. Prace z Wynalazczości i Ochrony Własności Intelektualnej” 1985, z. 41, s. 70.

³⁹ D. Sokołowska, *Prawo twórcy* ..., op. cit., s. 256.

⁴⁰ T. Targosz, K. Włodarska-Dziurzyńska, *Umowy przenoszące* ..., op. cit., s. 227.

⁴¹ Ibidem, s. 227.

zależna od liczby arkuszy wydawniczych, w przypadku dzieł z zakresu literatury. Wynagrodzenie nie może być jednak zależne od weny literackiej artysty, dlatego też w umowie często określa się minimalną ilość tekstu w dziele literackim⁴².

Odmiernym sposobem wynagradzania zbywcy autorskich praw majątkowych jest wynagrodzenie procentowe. Obliczanie tego typu wynagrodzenia następuje poprzez obliczenie procentu na podstawie zysków uzyskanych ze sprzedaży określonego utworu. A. Karpowicz wskazuje na to, że udział twórcy wynosi od 6% do 20%⁴³. L. Owen twierdzi, że wynagrodzenie autora dzieła powinno wynosić 9-10%. Ponadto strony muszą wskazać kwotę, która będzie podstawą obliczenia procentowego wynagrodzenia twórcy. Co więcej, twórca powinien mieć dostęp do dokumentacji sprzedaży, prowadzonej przez nabywcę, w celu weryfikacji prawdziwości należnej mu kwoty. Z takim sposobem wynagrodzenia łączy się niepewność twórcy co do ostatecznej kwoty wynagrodzenia, a także przesunięcie w czasie otrzymania zapłaty, do chwili uzyskania przez nabywcę profitów z dzieła. Jednocześnie jest to korzystny sposób wynagrodzenia dla nabywcy, który nie ponosi ryzyka związanego z poniesieniem zbyt wysokich kosztów, przy niskim popycie na dzieło. Strony umowy powinny określić w umowie okresy, w jakich nastąpi rozliczenie i termin zapłaty. Okres rozliczeniowy może zostać określony w dniach, tygodniach, miesiącach, raz w roku⁴⁴. System mieszany polega na określeniu wynagrodzenia ryczałtowego należnego zbywcy autorskich praw majątkowych, a dodatkowo strony mogą określić wynagrodzenie przysługujące zbywcy po sprzedaniu określonej liczby egzemplarzy lub przekroczeniu określonej kwoty dochodów, przychodów. Dodatkowe wynagrodzenie ma wtedy charakter „premi”⁴⁵. Twórca dzieła może otrzymać także wynagrodzenie za pracę włożoną w powstanie dzieła. Jest to system alternatywny wynagrodzenia twórcy, w praktyce jednak system wynagrodzenia godzinowego należy do rzadkości.

Umowy przenoszące autorskie prawa majątkowe niosą ze sobą ryzyko błędnego oceny wartości dzieła w chwili zawarcia umowy. Art. 44 pr. aut.⁴⁶ to przepis chroniący interesy majątkowe twórcy i jest bezwzględnie obowiązujący, stanowi, że w przypadku wyraźnej „rażącej dysproporcji między wynagrodzeniem twórcy a korzyściami nabywcy autorskich praw majątkowych lub licencjobiorcy, twórca może żądać stosownego podwyższenia wynagrodzenia przez sąd”. Skuteczność tego przepisu nie zależy od określonego systemu wynagrodzenia dla twórcy. Przywołany wyżej artykuł nie znajduje zastosowania, jeśli autorskie prawa majątkowe zostały przeniesione nieodpłatnie⁴⁷. Inaczej sytuacja kształtuje się w przypadku wynagrodzenia ryczałtowego. W chwili zawarcia umowy strony szacują zyski i na

⁴² Ibidem, s. 228.

⁴³ A. Karpowicz, *Autor–Wydawca. Podręcznik prawa autorskiego*, Wolters Kluwer, Warszawa 2009, passim.

⁴⁴ T. Targosz, K. Włodarska-Dziurzyńska, *Umowy przenoszące ...*, op. cit., s. 228-229.

⁴⁵ Ibidem, s. 229.

⁴⁶ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – *Kodeks cywilny* (Dz.U. 1964 nr 16 poz. 93), art. 44.

W razie rażącej dysproporcji między wynagrodzeniem twórcy a korzyściami nabywcy autorskich praw majątkowych lub licencjobiorcy, twórca może żądać stosownego podwyższenia wynagrodzenia przez sąd.

⁴⁷ T. Targosz, K. Włodarska-Dziurzyńska, *Umowy przenoszące ...*, op. cit., s. 240.

tej podstawie ustalają wynagrodzenia dla autora. Mimo iż wynagrodzenie ustalane jest tylko na podstawie prognozy, a nie rzeczywistych zysków, to nie uzasadnia to stosowania art. 44 pr. aut.

Sądowy wyrok jest wyrokiem konstytucyjnym. Sąd może zasądzić wynagrodzenie do kwoty wskazanej w pozwie, kierując się treścią art. 321 § 1 k.p.c.⁴⁸. Sąd nie może wyrokować co do przedmiotu, który nie był objęty żądaniem, ani zasądzać ponad żądanie. Przepis art. 44 pr. aut. zezwala na stosowanie przepisów *Kodeksu cywilnego*, które zawierają klauzule *rebus sic santibus*.

Determinanty czasowej ochrony praw autorskich

Ustawodawca w art. 36 pr. aut. wprowadził czasową ochronę autorskich praw majątkowych.

Poza ustawowymi wyjątkami, prawa autorskie gasną z upływem:

- od śmierci twórcy, a do utworów współautorskich – od śmierci współtwórcy, który przeżył pozostałych;
- w odniesieniu do utworu, którego twórca nie jest znany – od daty pierwszego rozpowszechnienia, chyba że pseudonim nie pozostawia wątpliwości co do tożsamości autora lub jeżeli autor ujawnił swoją tożsamość;
- w odniesieniu do utworu, do którego autorskie prawa majątkowe przysługują z mocy ustawy innej osobie niż twórca – od daty rozpowszechnienia utworu, a gdy utwór nie został rozpowszechniony – od daty jego ustalenia;
- w odniesieniu do utworu audiowizualnego – od śmierci najpóźniej zmarłej z wymienionych osób: głównego reżysera, autora scenariusza, autora dialogów, kompozytora muzyki skomponowanej do utworu audiowizualnego.

Czasowa ochrona ma istotne znaczenie dla wynagrodzenia twórcy. Po wygaśnięciu autorskich praw majątkowych można korzystać z dzieła nieodpłatnie i w sposób nieograniczony. Art. 40 ust. 1 pr. aut.⁴⁹ wprowadza jednak zasadę, że „producenci lub wydawcy egzemplarzy utworów literackich, muzycznych, plastycznych, fotograficznych i kartograficznych, niekorzystających z ochrony autorskich praw majątkowych, są obowiązani do przekazywania na rzecz Funduszu, o którym mowa w art. 111, wpłaty wynoszącej od 5% do 8% wpływów brutto ze sprzedaży egzemplarzy tych utworów. Dotyczy to wydań publikowanych na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej”. Przywołany artykuł odzwierciedla obecną w polskim ustawodawstwie zasadę *domaine public payant*, czyli ideę autorskiego prawa grupowego. *Domaine public payant* polega na wprowadzeniu obowiązku zapłaty określonej kwoty na rzecz wskazanej w ustawie instytucji⁵⁰. W przypadku polskiego prawa autorskiego jest to Fundusz Promocji Twórczości. D. Sokołowska twierdzi, że zasadą *domain public payant* nie są objęte wszystkie utwory. Autorka podkreśla, że na podstawie art. 124 ust. 1 pkt 1 można wywnioskować, do jakich

⁴⁸ Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. – *Kodeks postępowania cywilnego* (Dz.U. 1964 nr 43 poz. 296).

⁴⁹ Ustawa z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz.U. 1994 nr 24 poz. 83).

⁵⁰ M. Bania, „Monitor Prawniczy” 20/2014, dostęp: <http://czasopisma.beck.pl/monitorprawniczy/artikul/emdomaine-public-payantem-genez-a-podstawowe-zalozenia-i-charakter-instytucji/>,

utworów odnosi się obecnie obowiązująca ustawa. Według D. Sokołowskiej ustawa nie ma zastosowania do dzieł, w stosunku do których „wygasły autorskie prawa majątkowe” – art. 40 ust. 1 pr. aut. może mieć zastosowanie do dzieł, w stosunku do których termin trwania autorskich praw majątkowych rozpoczął się 1 stycznia 1931 roku i później.

Podsumowanie

Zagadnienie wynagrodzenia należnego autorowi z tytułu stworzenia przez niego dzieła jest niezwykle ważne w obliczu rozwoju nowych technologii, które ułatwiają naruszenie praw przysługujących twórcy. Po dogłębnym przestudiowaniu literatury przedmiotu, uważam, że należy przychylić się do koncepcji wyrażanej przez prof. E. Traple, iż przepis art. 17 pr. aut. stanowi podstawę do otrzymania wynagrodzenia przez twórcę z tytułu korzystania z jego dzieła.

Polski legislator uprzywilejował twórcę, postrzeganego jako słabszą stronę umowy, którą należy chronić. Autor dzieła może przenieść autorskie prawa majątkowe na polach eksploatacji, które są znane w chwili zawarcia umowy. Twórcy przysługuje prawo do przeniesienia na inny podmiot przysługujących mu praw majątkowych, za pomocą licencji lub umowy przenoszącej prawa autorskie majątkowe. Przejście autorskich praw majątkowych może nastąpić również w drodze dziedziczenia. Uprawniony z tytułu autorskich praw majątkowych może się ich zrzec w przypadkach, które nie zostały wprost zakazane w ustawie. Prawa twórcy na gruncie współczesnego polskiego ustawodawstwa podlegają ograniczeniu przez instytucję dozwolonego użytku i licencję ustawową. Twórcy, postrzeganemu jako słabsza strona umowy przez ustawodawcę, przysługują roszczenia, jeśli jego prawo autorskie zostało naruszone.

Literatura

1. Bania M., „Monitor Prawniczy” 20/2014, dostęp: <http://czasopisma.beck.pl/monitor-prawniczy/artukul/emdomaine-public-payantem-genezapodstawowe-zalozenia-i-charakter-instytucji/>
2. Barta J., *Glosa do wyroku SN z dn. 8.12.1976 r.*, III CRN 269/76, OSPiKa, z. 6, 1978.
3. Barta J., Markiewicz R., *Prawo autorskie*, Wolters Kluwer, Warszawa 2010.
4. Barta J., Markiewicz R., *Prawo autorskie i prawa pokrewne*, Wolters Kluwer, Warszawa 2008.
5. Czachórski W., *System prawa cywilnego*, t. 2: *Prawo własności i inne prawa rzeczowe*, red. J. Ignatowicz, Ossolineum, Wrocław 1977.
6. Gienas K., *Systemy Digital Rights Management w świetle prawa autorskiego. Stan prawny na 24 grudnia 2007*, Wolters Kluwer, Warszawa 2007.
7. Gniewek E., *Prawo rzeczowe*, Warszawa 2006.
8. Karpowicz A., *Autor–Wydawca. Podręcznik prawa autorskiego*, Wolters Kluwer, Warszawa 2009.
9. Machała W., *Dozwolony użytek prywatny w polskim prawie autorskim*, Warszawa 2003.
10. Marcinkowska J., *Dozwolony użytek w prawie autorskim. Podstawowe zagadnienia*, „Zeszyty Naukowe UJ” 87, Prace Instytutu Prawa Własności Intelektualnej UJ, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Kraków 2004.
11. *Prawo autorskie i prawa pokrewne. Komentarz*, red. J. Barta, R. Markiewicz, Wolters Kluwer, Kraków 2011.

12. Sokołowska D., *Prawo twórcy do wynagrodzenia w prawie autorskim*, Wydawnictwo Naukowe
13. UAM, Poznań 2013.
14. Soltysiński S., *Przenoszalność prawa do wynagrodzenia twórcy pracowniczego projektu wynalazczego*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Jagiellońskiego. Prace z Wynalazczości i Ochrony Własności Intelektualnej” 1985, z. 41.
15. *System prawa prywatnego*, red. Z. Radwański, t. 1: *Prawo cywilne – część ogólna*, red. M. Safjan, C.H. Beck, Warszawa 2007.
16. *System prawa prywatnego*, red. Z. Radwański, t. 13: *Prawo autorskie*, red. J. Barta, C.H. Beck, Warszawa 2007.
17. Szewc A., *Wynagrodzenia twórców i wynalazców w prawie autorskim i wynalazczym*, Sopot 1999.
18. Targosz T., Włodarska-Dziurzyńska K., *Umowy przenoszące autorskie prawa majątkowe*, Wolters Kluwer, Warszawa 2010.
19. Traple E., *Treść majątkowych praw autorskich*, „Przeгляд Ustawodawstwa Gospodarczego” 1994, nr 11.

Akty prawne obowiązujące:

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – *Kodeks cywilny* (Dz.U. 1964 nr 16 poz. 93).

Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. – *Kodeks postępowania cywilnego* (Dz.U. 1964 nr 43 poz. 296).

Ustawa z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz.U. 1994 nr 24 poz. 83).

Wyroki Sądów:

Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 25.03.2004 r., II CK 90/03, dostęp:

<http://prawo.money.pl/orzecznictwo/sad-najwyzszy/wyrok;sn;izba;cywilna,ic,ii,ck,90,03,6046,orzeczenie.html>

Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 26.06.2003 r., V CKN 411/01, dostęp:

<http://prawo.money.pl/orzecznictwo/sadnajwyzszy/wyrok;sn;izba;cywilna,ic,v,ckn,411,01,5471,orzeczenie.html>

FORMS AND TYPES OF REMUNERATION TO THE AUTHOR IN REGARD TO PROTECTION OF HIS RIGHTS – STUDY OF LITERATURE

Abstract: Personal and property rights are components of copyright belonging to the person entitled of copyrights. Modern Polish act *Prawo autorskie i prawa pokrewne* introduced the obligation to pay the remuneration due to person entitled of copyrights for the use of works on every level of exploitation, which guarantees the protection of the rights of creators copyrights. The purpose of this publication is to present issues related to the payment for the use of works and rules of that remuneration. The article reviews the literature and characteristics of the basic concepts associated with the copyrights and presents the basic legislative acts which guarantee protection of the creator rights of the creator.

Keywords: copyright, author's economic rights, remuneration of the author, forms of author's remuneration, types of author's remuneration



KOMUNIKACJA JĘZYKOWA W POLSKICH REKLAMACH TELEWIZYJNYCH

Roksana Włodarczyk

Politechnika Częstochowska
Wydział Zarządzania

Streszczenie: Reklama jest źródłem zainteresowania oraz przedmiotem badań naukowców wielu dziedzin – począwszy od ekonomii, poprzez socjologię, psychologię, prawo, a skończywszy na językoznawstwie. Specjaliści w zakresie reklamy ze względów marketingowych i z potrzeby kształtowania dobrego wizerunku różnych firm reklamujących produkt chętnie odwołują się do stereotypów, zapożyczają z naszego codziennego życia sytuacje oraz grzeczny dyskurs społeczny. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie wyników badań nad problematyką komunikacji językowej, tzn. używania grzecznościowych aktów mowy – takich jak: powitanie, przedstawianie się, życzenia, gratulacje, wyrazy współczucia, częstowanie, zaproszenie, deklaracja pomocy, dodatnie wartościowanie partnera, przejście na ty, toast, prośba, podziękowania, przeproszenie, pożegnanie – w wybranych filmach reklamowych emitowanych w polskiej telewizji. Jest to nowa metodologia konstruowania komunikatu reklamowego opierająca się na innej niż dotychczasowa klasyczna metoda.

Słowa kluczowe: reklama, komunikacja językowa, akty mowy

Wprowadzenie

Komunikacja jest terminem wywodzącym się z łacińskiego „*communicatio*” i oznacza rozmowę, łączność, wymianę. Komunikacja językowa to porozumiewanie się ludzi za pomocą systemu znaków językowych. Na komunikację składają się m.in. elementy kompetencji językowej, czynności nadawczo-odbiorcze (mówienie, pisanie, czytanie, słuchanie), tekst, system językowy¹. Zgodnie z modelem transferu informacji, inaczej nazywanym liniowym modelem komunikacji lub modelem działania, stworzonym przez Claude’a E. Shannona i Warrnera Weavera, nadawca przekazuje pewną informację, czyli komunikat mówiony lub pisany do odbiorcy. Natomiast by ta informacja dotarła i była zrozumiała dla odbiorcy, konieczny jest kontakt we wspólnym języku między nim a nadawcą². W literaturze naukowej komunikacja marketingowa rozważana jest w szerszym i węższym ujęciu. W szerszej perspektywie oznacza komunikację z rynkiem przez całą dzia-

¹ E. Olinkiewicz, K. Radzimińska, H. Styś, *Słownik encyklopedyczny. Język polski*, Wydawnictwo Europa, Wrocław 1999.

² S.P. Morreale, B.H. Spitzberg, J.K. Barge, *Komunikacja między ludźmi. Motywacja, wiedza i umiejętności*, tłum. P. Izdebski, A. Jaworska, D. Kobylińska, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 34.

łałość marketingową organizacji. W węższej perspektywie postrzegana jest przez pryzmat reklamy, marketingu bezpośredniego, promocji sprzedaży, public relations oraz promocji osobistej w procesach sprzedaży³. Istotnym modelem przetwarzania komunikatów jest model opracowany przez McGuire'a, z którego wynika, że „komunikacja marketingowa to coś więcej niż reklamowanie produktu we wszystkich dostępnych mediach. Chodzi przede wszystkim o to, aby wpisać komunikat w sposób myślenia konsumenta – uczynić go integralną częścią jego poglądów i przekonań”⁴. Fazy i ich opis przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Model przetwarzania komunikatu według McGuire'a

Fazy	Opis
Faza 1: wyeksponowanie	Konsument musi mieć bezpośrednią styczność z komunikatem, tzn. nie tylko go widzieć (lub słyszeć), lecz także w jakiś sposób go doświadczyć.
Faza 2: uwaga	Konsument musi być świadomy istnienia komunikatu i wykorzystać zdolność do przetworzenia zawartych w nim informacji.
Faza 3: zrozumienie	Konsument musi zrozumieć i zinterpretować komunikat w sposób pożądany dla nadawcy.
Faza 4: akceptacja	Konsument musi przyswoić komunikat i dołączyć go do zasobu posiadanej wiedzy oraz zbioru poglądów i przekonań; jeśli treść przekazu wpłynie na zmianę postawy i poglądów, to mamy również do czynienia z perswazją.
Faza 5: zapamiętanie	Komunikat pozostaje na stałe w pamięci konsumenta.

Źródło: J. Blythe, *Komunikacja marketingowa*, PWE, Warszawa 2002, s. 22

Ze względu na sposób przekazywania informacji formy komunikowania się możemy podzielić na: werbalne – mówione, pisane i niewerbalne – m.in. gesty, ekspresja mimiczna, postawa ciała, kontakt wzrokowy⁵. Jednakże rozważania zawarte w niniejszym artykule zostaną oparte wyłącznie na formach werbalnych mówionych.

W reklamie formy językowe są istotne, ponieważ to od nich zależy, jak i czy w ogóle odbiorca zareaguje na przekazaną informację. Niewątpliwie interesująca, grzeczna forma językowa może pomóc przyciągnąć uwagę odbiorcy do przekazywanej treści⁶. Zatem język w reklamie powinien być atrakcyjny, sugestywny, zro-

³ A. Pabian, *Promocja. Nowoczesne środki i formy*, Difin, Warszawa, 2008, s. 28-29.

⁴ J. Blythe, *Komunikacja marketingowa*, PWE, Warszawa 2002.

⁵ Ibidem, s. 86.

⁶ J. Bralczyk, *Język na sprzedaż, czyli o tym, jak język służy reklamie i jak reklama używa języka*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2004, s. 12.

zumiały, łatwy do zapamiętania, zwięzły i oryginalny⁷. Należy również podkreślić, że rosyjski językoznawca, Roman Jacobson, wyróżnia wiele bardzo istotnych funkcji języka użytych do budowania komunikatu, tj.: funkcję informacyjną, ekspresywną, impresywną, poetycką oraz fatyczną. Niewątpliwie specjaliści w zakresie reklamy wdrażają te funkcje w komunikacie reklamowym, aby zwrócić uwagę odbiorcy, utrzymać jego zainteresowanie, wzbudzić pragnienie oraz nakłonić do zakupu produktu⁸.

W niniejszym artykule zostanie przedstawiona nowa metodologia konstruowania komunikatu reklamowego opierająca się na innej niż dotychczasowa klasyczna metoda, tzn. na grzecznych aktach mowy.

Do analizy komunikacji językowej w polskich reklamach telewizyjnych inspiracją były badania przeprowadzone przez Małgorzatę Marcjanik w latach 90. „Pani od grzeczności”, bo tak Marcjanik została nazwana przez „Gazetę Wyborczą”, sklasyfikowała i opisała językowe formy grzecznościowe używane przez Polaków w życiu codziennym. Swoje obserwacje opublikowała w książce pt. *Polska grzeczność językowa* (1997), a stały się one punktem zwrotnym w kierunku analizy grzeczności językowej w filmach reklamowych emitowanych w polskiej telewizji. W niniejszym artykule zostaną przedstawione wyniki badań dotyczące użycia grzecznej komunikacji językowej w polskich reklamach telewizyjnych, które pozwolą na ukazanie, w jaki sposób firmy za pomocą aktów mowy pozyskują lojalność nabywców oraz nakłaniają ich do zwiększenia zakupów.

Zważywszy na ograniczone ramy artykułu, analizie poddano 30 reklam wybranych na podstawie interakcji między co najmniej dwoma osobami. Badania przeprowadzone zostały na kanale TVP1, Polsat i TVN w styczniu 2013 roku. Całkowity czas trwania 30 reklam wynosił 15 minut 42 sekundy. Ze względu na reklamowany produkt filmy reklamowe można sklasyfikować w następujący sposób:

- leki: Apap, Etopiryna, Gripex Max, Naxii, Neomag, Tantum Rosa;
- usługi bankowe: Crédit Agricole Bank Polska, Eurobank, ING Bank, Invest-Bank, Kredyt Bank, Nordea Bank Polski;
- produkty spożywcze: Danone, Hochland, Knorr, Lubella, Pudliszki, Winiary, 5 porcji;
- środki czyszczące: Fairy, Vizir;
- napoje: Kasztelan, Kawa Jacobs;
- markety budowlane: IKEA, Praktiker;
- usługi telekomunikacyjne: Play.

Rola reklam w komunikowaniu i ich wpływ na sprzedaż

Reklama stanowi podstawową formę komunikacji marketingowej. Ponadto odgrywa decydującą rolę w procesie komunikowania się przedsiębiorstwa z rynkiem o charakterze masowym⁹. Zgodnie z najbardziej powszechnie przyjętą definicją

⁷ Ibidem, s. 38.

⁸ <http://stefanie.brandt.pagesperso-orange.fr/BrandtStefanieArticle.pdf>

⁹ J.W. Wiktor, *Promocja. System komunikacji przedsiębiorstwa z rynkiem*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 148-149.

reklamy ustaloną przez Amerykańskie Stowarzyszenie Marketingu (AMA) „reklama to wszelka płatna forma nieosobowego przedstawiania i popierania towarów, usług lub idei przez określonego nadawcę”¹⁰. P. Kotler, G. Armstrong, J. Saunders oraz V. Wong proponują, aby reklamę definiować jako „wszelką płatną postać bezosobowej prezentacji oraz promocji idei, dóbr i usług w środkach masowego przekazu, takich jak gazety, czasopisma, telewizja lub radio, przez dającego się zidentyfikować nadawcę oraz zindywidualizowanych środków przekazu”¹¹.

Według Katarzyny Skowronek reklama jest to „makroakt mowy o charakterze pośrednim i dominującej funkcji perswazyjnej, zbudowany z mikroaktów (pośrednich lub bezpośrednich): zachęty, nakłaniania, stwierdzenia, chwalenia, promowania, rady, gwarancji i obietnicy [...]”¹². Istotne zadania przekazu reklamowego w ujęciu aspektu komunikacji marketingowej prezentuje tabela 2.

Tabela 2. Cele działań reklamowych i ich wyznaczniki

Cele reklamy	Przykładowe wyznaczniki charakteryzujące cel
Informowanie	<ul style="list-style-type: none"> – o nowym produkcie, – o nowych możliwościach i efektach, – o zasadach funkcjonowania produktu, – o błędnych wyobrażeniach o produkcie i ofercie, – o bezpieczeństwie związanym z zakupem produktu;
Przypominanie	<ul style="list-style-type: none"> – o konieczności odnowienia zakupu (restytucji), – o istnieniu oferty poza sezonem, – o miejscach, w których można skorzystać z oferty, – o kompleksowej ofercie;
Perswazja	<ul style="list-style-type: none"> – wywołująca preferencję oferty, – zachęcająca do skorzystania z preferowanej oferty, – skłaniająca do zmiany sposobu postrzegania cech produktów, – nakłaniająca do skorzystania z produktu bezzwłocznie.

Źródło: M. Markowski, *Komunikacja niewerbalna jako innowacyjny przekaz w reklamie telewizyjnej*, dostęp: <http://www.institut.info/IVkonf/referaty/Makowski.pdf> (odczyt: 08.11.2015)

Jednakże komunikacja w reklamie jest nie tylko nośnikiem informacji, ale również narzędziem do nakłaniania konsumenta do zakupu przy użyciu retoryki. Toteż można z punktu widzenia retoryki wyróżnić następujące role reklamy w komunikowaniu:

- **informacyjna** (ujmuje konsumenta jako *homo economicus*, istotę działającą racjonalnie, która dokonuje racjonalnych wyborów, aby jak najlepiej zaspokoić swoje potrzeby ekonomiczne);

¹⁰ S. Kuśmierski, *Reklama jest sztuką*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Warszawie, Warszawa 2000, s. 7.

¹¹ M. Markowski, *Komunikacja niewerbalna jako innowacyjny przekaz w reklamie telewizyjnej*, dostęp: <http://www.institut.info/IVkonf/referaty/Makowski.pdf> (odczyt: 08.11.2015).

¹² M. Napierała, *Filozofia reklamy. Historia. Psychologia. Techniki*, Petrus, Kraków 2012, s. 24.

- **mechanistyczna** (odwołuje się do psychologii – teorii Pavlova i behawioryzmu – próbuje manipulować konsumentem do zakupu poprzez ciągle przypominanie napastliwych sloganów)¹³;
- **sugestywna** (opiera się na psychologii motywacji, ponieważ pojmuje konsumenta jako istotę pragnień, nakłania do zakupu, nawiązując do konotacji i obrazów);
- **integracyjna** (popiera teorie psychosocjologiczne, dąży do ukazania jednostki, aby odróżnić ją od innych grup społecznych, adresując do niej należne produkty, marki).

Niewątpliwie każdy komunikat reklamowy posiada jeden lub kilka celów. Mówiąc o celach komunikacyjnych, należy rozróżnić cel główny i cele drugorzędne. Głównym celem reklamy jest przyciągnięcie uwagi odbiorcy na istnienie produktu lub firmy za pomocą sloganu, obrazu lub innych elementów graficznych. Zaś celem drugorzędnym jest identyfikacja i wyróżnienie produktu lub firmy od innych istniejących już na rynku. Następnym celem wtórnym może być wzmocnienie relacji firma–klient, jak również informowanie o produktach, jakości, cenie i produkcji¹⁴. Zatem komunikację w reklamie można uznać za proces dynamiczny i nieprzerwany¹⁵. Według Magdaleny Zalewskiej-Turzyńskiej „współczesna reklama nie tylko informuje, ale także towarzyszy jej odbiorcom, wpływa na ich zachowania, reakcje, motywuje do określonych postaw, kreuje wyobrażenia i wzorce zachowań [...]”¹⁶. Komunikacja marketingowa może w znacznym stopniu przyczynić się do możliwości kształtowania się prospołecznych zachowań konsumentekich¹⁷. Niewątpliwie komunikacja w reklamie to interesująca rozmowa między firmą reklamującą swój produkt a konsumentem. Owa rozmowa przyczynia się do zwiększenia sprzedaży różnych produktów.

Charakterystyka używanych aktów mowy

Omawiana poniżej komunikacja ma na celu przedstawienie, jak za pomocą środków językowych skonstruować przekaz reklamy, który zaprezentuje firmę i jej produkt w korzystnym świetle. Budowa dialogu użytego w reklamie będzie próbą odzwierciedlenia codziennych sytuacji życiowych w oparciu o narrację złożoną z grzecznościowych aktów mowy. Specjaliści w zakresie reklamy, stosując *savoir-vivre*, chcą przede wszystkim ukazać pozytywny wizerunek firmy, jak również chcą wzbudzić poczucie wspólnoty kulturowej, co też ma zwiększyć popyt na dany produkt, przy użyciu następujących przykładów aktów mowy:

¹³ V. Sacriste, *Communication publicitaire et consommation d'objet dans la société moderne*, „Cahiers Internationaux de Sociologie” 2002, Vol. 1, No. 112, s. 132.

¹⁴ L.S. Vinding, *La communication publicitaire sur le marché français*, dostęp: http://pure.au.dk/portal-asb-student/files/11182/La_communication_publicitaire_sur_le_march_francais (odczyt: 08.11.2015).

¹⁵ Ibidem, s. 133.

¹⁶ M. Zalewska-Turzyńska, *Public relations a reklama – porównanie komunikatów przedsiębiorstwa*, dostęp: <http://dspace.uni.lodz.pl/xmlui/bitstream/handle/11089/833/557-566.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (odczyt: 30.10.2015).

¹⁷ A. Pabian, *Kształtowanie zachowań konsumentekich poprzez zrównoważoną komunikację marketingową*, *Handel wewnętrzny*, 1/2014, s. 204.

Powitanie

Badania rozpoczęto od aktu rytualnego, który otwiera konwersację, czyli od aktu powitania, zgodnie z definicją Marcjanik: „*mówię, że widzę cię i wyodrębniam cię z tła innych osób i mówię, że rozpoczynam kontakt z tobą*”¹⁸. W zbiorze zaobserwowano 11 reklam (Crédit Agricole Bank Polska, Danone, Etopiryna, Fairy, Invest-Bank, Kredyt Bank, Lubella, Naxii, Play, Praktiker, Tantum Rosa), wśród których znaleziono 14 przykładów powtarzających się formuł:

– *Dzień dobry!*

[reklama: Fairy, Danone, Invest-Bank, Kredyt Bank, Etopiryna, Lubella, Play]

– *Cześć!*

[reklama: Danone, Crédit Agricole Bank Polska, Naxii, Praktiker, Tantum Rosa]

– *Witam!*

[reklama: Lubella]

Przedstawianie się / Przedstawianie komuś kogoś

Według definicji *Słownika współczesnego języka polskiego* akt przedstawiania się to tyle co: „zapoznawać się z kimś, prezentować się komuś, mówiąc swoje nazwisko lub imię; zapoznawać kogoś z kimś, prezentować komuś kogoś z nazwiska lub imienia”¹⁹. Zdaniem Dominique Picard akt przedstawiania się zależy od statusu społecznego (najpierw przedstawiamy mężczyznę kobiecie, młodszego starszemu, niższego rangą osobie wyższej rangą) oraz od sytuacji, w jakiej znajdują się rozmówcy. Akt przedstawiania się może być urozmaicony w informacje dodatkowe, takie jak: zawód, wiek, relacje interpersonalne itp.²⁰

W zbiorze zaobserwowano 10 reklam (Crédit Agricole Bank Polska, Gripex Max, ING Bank, Invest-Bank, Knorr, Kredyt Bank, Neomag, Play, Praktiker, Winiary), a 13 przykładów aktu przedstawiania się. W reklamach osoby przedstawiają się same bądź przedstawiają drugą osobę:

– *Jestem Piotrek.*

[reklama: Crédit Agricole Bank Polska]

– *A ja (...) pilotuję śmigłowiec.*

[reklama: Gripex Max]

– *Ja jestem Pan Słucham.*

[reklama: Invest-Bank]

– *Edmund z Warszawy.*

[reklama: ING Bank]

¹⁸ M. Marcjanik, *Polska grzeczność językowa*, Wyższa Szkoła Pedagogiczna im. Jana Kochanowskiego, Kielce 1997, s. 13.

¹⁹ B. Dunaj, *Słownik współczesnego języka polskiego*, Wilga, Warszawa 1996.

²⁰ D. Picard, *Politesse, savoir-vivre et relations sociales*, PUF „Que sais-je”, Paris 2010, s. 51-55.

– *Mam na imię Piotr i jestem szefem kuchni Knorr.*

[reklama: Knorr]

– *To ja, siostra Irena!*

[reklama: Kredyt Bank]

– *Kuba Wojewódzki. Celebryta z telewizji.*

[reklama: Play]

– *Jestem Maciek. Maciek Gajwer.*

[reklama: Praktiker]

– *Ewa.*

[reklama: Winiary]

– *Jestem Piotrek Piątkowski i mieszkam pod piątką.*

[reklama: 5 porcji]

– *Janek jest z nas najstarszy. Zna góry jak własną kieszeń.*

[reklama: Gripex Max]

– *To jest Pan Tak. A to jest Pan Oczywiście.*

[reklama: Invest-Bank]

– *W studiu fizjolog Adam Karcki.*

[reklama: Neomag]

Życzenia

Marcjanik definiuje akt życzeń następująco: „*mówię, że chcę dla ciebie dobra (X)*”²¹. W zbiorze naszych reklam nie odnaleziono aktu życzeń.

Gratulacje

Akt gratulacji można wyrazić w następujący sposób: „*wyrazy uznania kierowane do kogoś z okazji odniesionego przezeń sukcesu lub radosnego wydarzenia*”²². Spośród reklam wyłoniono dwie reklamy (Danone, Vizir), gdzie akt gratulacji został wypowiedziany w następujących okolicznościach:

a) doskonały rezultat stosowania Activii osiągnięty przez kobietę, która brała udział w programie Danone:

– *Brawo Baśka!*

[reklama: Danone]

b) zwycięstwo w zawodach sportowych:

– *Brawo! Jesteś prawdziwym siłaczem!*

[reklama: Vizir]

²¹ M. Marcjanik, *Polska grzeczność ...*, op. cit., s. 64.

²² B. Dunaj, *Słownik współczesnego ...*, op. cit.

Wyrazy współczucia

Marcjanik wyjaśnia akt wyrazów współczucia następująco: „mówię, że smucę się razem z tobą z powodu zdarzenia (X)”²³. Akt współczucia nie pojawił się w analizowanych reklamach.

Częstowanie

Akt częstowania można zdefiniować w następujący sposób: „dzielić się z kimś czymś do picia, do jedzenia itp.”²⁴. W badanym zbiorze doszukano się aktu częstowania w 3 reklamach (Hochland, Kawa Jacobs, Lubella):

– *Z bitą śmietaną?*

[reklama: Kawa Jacobs]

– *A może zjadłbyś kanapkę?*

[reklama: Hochland]

– *Spróbujcie!*

[reklama: Lubella]

Zaproszenie

Marcjanik formułuje akt zaproszenia w następujący sposób: „mówię, że chcę przebywać w jakimś miejscu razem z tobą (i robić coś razem z tobą) + mówię, że chcę coś dla ciebie zrobić, żeby było nam razem dobrze”²⁵.

W naszym zbiorze można odnaleźć 2 reklamy (Danone, Winiary), w których pojawiły się 3 przykłady aktu zaproszenia. Akt zaproszenia jest skierowany do jednej osoby bądź do grupy osób:

– *Wchodź!*

[reklama: Danone]

– *Wchodźcie!*

[reklama: Winiary]

– *Wpadnijcie jutro na Crème Caramel!*

[reklama: Winiary]

Deklaracja pomocy

Według Marcjanik akt deklaracji pomocy można sformułować w następujący sposób: „mówię, że chcę tobie pomóc”²⁶.

W zbiorze nie zaobserwowano werbalnego aktu deklaracji. Akt ten pojawił się gestach niewerbalnych.

²³ M. Marcjanik, *Polska grzeczność ...*, op. cit., s. 78.

²⁴ B. Dunaj, *Słownik współczesnego ...*, op. cit.

²⁵ M. Marcjanik, *Polska grzeczność ...*, op. cit., s. 101.

²⁶ Ibidem, s. 113.

Dodatknie wartościowanie partnera

Zgodnie ze słownikiem współczesnego języka polskiego akt komplementu to: „grzecznościowa pochwała, często przesadnie podkreślająca zalety danej osoby”²⁷.

W naszym zbiorze wyodrębniono 10 reklam (dwie reklamy Danone, Eurobank, Invest-Bank, Knorr, Nordea Bank Polski, Play, Pudliszki, Vizir, dwie reklamy Winiary), a wśród nich 11 przykładów aktu komplementu. Marcjanik proponuje następującą klasyfikację:

a) akty, w których wartościujemy talent kulinarny:

– *Pysznie to wymyśliłeś!*

[reklama: Knorr]

– *Gołąbki dzisiaj pyszne!*

[reklama: Pudliszki]

– *O! Moja królowa deserów przyjmuje na audyencji!*

[reklama: Winiary]

– *Dobra!* (tutaj: zupa)

[reklama: Winiary]

b) akty, w których stwierdzamy, że rozmówca jest ładny, piękny:

– *Ale przystojny!*

[reklama: Eurobank]

c) akty, w których stwierdzamy, że rozmówca wygląda ładnie, dobrze:

– *Baśka wyglądasz świetnie!*

[reklama: Danone]

d) akty, w których wartościujemy przedmioty należące do rozmówcy:

– *Śliczna sukienka!*

[reklama: Danone]

– *Fajna koszula!*

[reklama: Play]

e) akty, w których wartościujemy dom lub samochód partnera:

– *Bardzo ładnie!* (tu: kuchnia)

[reklama: Invest-Bank]

f) akty, w których wartościujemy cechy wewnętrzne partnera:

– *Jesteś niesamowita!*

[reklama: Nordea Bank Polski]

– *Jesteś prawdziwym silaczem!*

[reklama: Vizir]

²⁷ B. Dunaj, *Słownik współczesnego ...*, op. cit.

Przejsie na ty

Marcjanik definiuje akt przejścia na ty w następujący sposób: „mówię, że daję ci prawo do wkraczania na obszar mojej prywatności”²⁸.

Niestety w polskich reklamach nie zaobserwowano aktu przejścia na ty.

Toast

W słowniku języka polskiego Doroszewskiego można znaleźć następującą definicję aktu toastu: „krótkie przemówienie na czyjąś cześć, za pomyślność jakiejś sprawy, po którym następuje wypicie z kieliszków wina lub wódki”²⁹. Wierzbicka definiuje akt toastu w następujący sposób: „mówię, że chcę, żeby stało się coś dobrego dla X, wyobrażam sobie, że jeśli powiemy to, pijąc ten alkohol, to się to stanie / mówię to, bo chcę powiedzieć, że czujemy dobre uczucia dla X”³⁰.

W zbiorze polskich reklam znaleziono jedną reklamę dotyczącą aktu toastu (Kasztelan), w której pojawia się pięć przykładów aktu toastu, któremu zawsze towarzyszy gest niewerbalny, a mianowicie stuknięcie się kielichami do piwa:

- *No Panowie może jakiś toast?*
- *Czemu nie, ale za co?*
- *Za jęczmień złocisty!*
- *Za dorodne szyszki!*
- *I za strumień wartki i czysty!*
- *No i za świeżość, oczywiście!*
- *I za browarnika, który dopilnował, by nikt tego piwa nie spasteryzował.*

Prośba

Akt prośby to: „uprzejme zwrócenie się do kogoś z życzeniem i wywieranie wpływu, by zechciał je spełnić; wyrażone zwykle w uprzejmy sposób, mające na celu uzyskanie, otrzymanie, wyjednanie czegoś, podjęcie oczekiwanego działania”³¹.

W analizowanym zbiorze nie zaobserwowano aktu prośby.

Podziękowania

Marcjanik formułuje akt podziękowania następująco: „mówię, że jestem ci wdzięczny za zrobienie dla mnie X + mówię, że wiem, że zrobić dla mnie tego nie musiałeś, mówię, że jestem ci wdzięczny za zrobienie dla mnie X + mówię, że ani ty nie mogłeś zachować się inaczej, ani ja, dziękując, nie mogę zachować się inaczej”³².

W zbiorze reklam wyłoniono 4 reklamy (Etopiryna, Kawa Jacobs, Sinulan Forte, Tantum Rosa), a w nich 4 przykłady aktów podziękowania. W reklamach polskich zaobserwowano, że rozmówca nawiązuje do zdarzenia, które już się wydarzyło, bądź odmawia:

²⁸ M. Marcjanik, *Polska grzeczność ...*, op. cit., s. 139.

²⁹ Ibidem, s. 145

³⁰ Ibidem, s. 145.

³¹ B. Dunaj, *Słownik współczesnego ...*, op. cit.

³² M. Marcjanik, *Polska grzeczność ...*, op. cit., s. 192.

a) akt podziękowania, w którym rozmówca nawiązuje do zdarzenia, które już się wydarzyło:

– *Pani Goździkowa, tylu wielbicieli, tyle kartek z całej Polski piszą! A ja też dziękuję! Etopiryna od razu pomogła, a głowa mi tak pękała, a to upał, chodzić trzeba wiadomo!*

[reklama: Etopiryna]

– *Dzięki za Tantum Rosa!*

[reklama: Tantum Rosa]

– *Dziękuję. Miałas rację. Dziś już swobodnie oddycha.*

[reklama: Sinulan Forte]

b) akt podziękowania w formie grzecznej odmowy:

– *Z bitą śmietaną?*

– *Nie, dzięki.*

[reklama: Kawa Jacobs]

Przeproszenie

Zgodnie z definicją *Słownika współczesnego języka polskiego* akt przeproszenia to: „prośba o darowanie winy, o przebaczenie z powodu jakiegoś uchybienia”³³.

W polskim zbiorze reklam wyodrębniono 3 reklamy (Apap, IKEA, Nordea Bank Polski). Oto przykłady:

– *Przepraszam. Przepraszam, że byłem niemiły.*

[reklama: Apap]

– *Przepraszam!*

[reklama: IKEA]

– *Przepraszam, muszę kończyć, mam gości.*

[reklama: Nordea Bank Polski]

Pożegnanie

Analizę zakończono aktem mowy, który zamyka rozmowę, czyli aktem pożegnania. Marcjanik wyjaśnia akt pożegnania następująco: „mówię, że kończę z tobą kontakt”³⁴.

W polskim zbiorze zaobserwowano jedną reklamę (Invest-Bank), w której pojawia się akt pożegnania:

– *W takim razie do zobaczenia.*

Wyżej analizowany rytualny językowy *savoir-vivre* ma wzbudzić pozytywne emocje u odbiorcy, przedstawić firmę w korzystnym świetle, aby wywołać chęć posiadania danego produktu danej firmy, co w rezultacie zwiększy wpływy ze sprzedaży.

³³ B. Dunaj, *Słownik współczesnego ...*, op. cit.

³⁴ M. Marcjanik, *Polska grzeczność ...*, op. cit., s. 243.

W analizie 30 polskich reklam porównano częstotliwość występowania aktów grzecznościowych. Obserwacje pozwoliły przedstawić reklamy firm, które wykorzystują akty mowy w formie następującego zestawienia:

Tabela 3. Użycie grzecznościowych aktów mowy w polskich reklamach

Akt mowy	Reklamy polskie		
	Liczba przykładów	Odsetek	Rodzaj reklamy
Powitanie	14	23,73%	- usługi bankowe - artykuły spożywcze - środki czyszczące - lekarstwa - usługi telekomunikacyjne
Przedstawienie się Przedstawianie komuś kogoś	13	22,03%	- usługi bankowe - lekarstwa - artykuły spożywcze - usługi telekomunikacyjne - markety budowlane
Gratulacje	2	3,39%	- artykuły spożywcze - środki czyszczące
Częstowanie	3	5,08%	- artykuły spożywcze - napoje
Zaproszenie	3	5,08%	- artykuły spożywcze
Dodatnie wartościowanie partnera	11	18,64%	- artykuły spożywcze - usługi bankowe - usługi telekomunikacyjne - środki czyszczące
Toast	5	8,47%	- napoje
Podziękowania	4	6,78%	- artykuły spożywcze - lekarstwa
Przeproszenie	3	5,08%	- usługi bankowe - lekarstwa - markety budowlane
Pożegnanie	1	1,69%	- usługi bankowe

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych pozyskanych z badania

Podsumowanie

Wyniki obserwacji ukazują, że w dobie globalizacji, amerykanizacji, rozchwiania norm społecznościowych grzeczny język w reklamie może się dobrze sprzedawać, a jego fundamentalną funkcją jest pobudzanie potrzeb oraz dostarczanie informacji o produkcie. Specjaliści w zakresie reklamy chętnie wykorzystują niektóre akty grzecznościowe w polskich reklamach telewizyjnych. Wybór aktu mowy zależy od reklamowanego produktu. Specjaliści w zakresie reklamy najchętniej sięgają po akt powitania, przedstawiania się oraz dodatniego wartościowania partnera do reklamowania usług bankowych, telekomunikacyjnych, artykułów

spożywczych i chemicznych oraz lekarstw. Wyraźnym brakiem zainteresowania cieszą się akty życzeń, wyrazów współczucia, deklaracji pomocy, przejścia na ty oraz prośby.

Analizując zebrany materiał, można wysunąć wniosek, że wykorzystywanie przez specjalistów od reklamy różnorodnych form grzecznościowych w filmach reklamowych nie jest wynikiem ich braku kreatywności, lecz potrzebą kształtowania dobrego wizerunku firm. Specjaliści od reklamy używają naszego codziennego języka niewątpliwie po to, abyśmy mieli poczucie, że przedstawiony w reklamie świat i jego problemy są podobne do naszego, przez co skutecznie skłaniają nas do nabycia lub korzystania z oferowanych produktów lub usług. Codzienne zmartwienia mogą zniknąć przy użyciu proponowanych produktów, a grzecznościowe formy języka mogą pomóc przedstawić reklamowany towar w jak najkorzystniejszym świetle oraz być źródłem udanej reklamy firmy, co przyczynia się do zwiększenia zysków.

Literatura

1. Blythe J., *Komunikacja marketingowa*, PWE, Warszawa 2002.
2. Bralczyk J., *Język na sprzedaż, czyli o tym, jak język służy reklamie i jak reklama używa języka*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2004.
3. Dunaj B., *Słownik współczesnego języka polskiego*, Wilga, Warszawa 1996.
4. <http://stefanie.brandt.pagesperso-orange.fr/BrandtStefanieArticle.pdf>
5. Kuśmierski S., *Reklama jest sztuką*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Warszawie, Warszawa 2000.
6. Marcjanik M., *Polska grzeczność językowa*, Wyższa Szkoła Pedagogiczna im. Jana Kochanowskiego, Kielce 1997.
7. Markowski M., *Komunikacja niewerbalna jako innowacyjny przekaz w reklamie telewizyjnej*, dostęp: <http://www.institut.info/IVkonf/referaty/Makowski.pdf>
8. Morreale S.P., Spitzberg B.H., Barge J.K., *Komunikacja między ludźmi. Motywacja, wiedza i umiejętności*, tłum. P. Izdebski, A. Jaworska, D. Kobylińska, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
9. Napierała M., *Filozofia reklamy. Historia. Psychologia. Techniki*, Petrus, Kraków 2012.
10. Olinkiewicz E., Radzymińska K., Styś H., *Słownik encyklopedyczny. Język polski*, Wydawnictwo Europa, Wrocław 1999.
11. Pabian A., *Promocja. Nowoczesne środki i formy*, Difin, Warszawa, 2008.
12. Pabian A., Kształtowanie zachowań konsumentów poprzez zrównoważoną komunikację marketingową, *Handel wewnętrzny*, Warszawa, 1/2014, s. 203-212.
13. Picard D., *Politesse, savoir-vivre et relations sociales*, PUF „Que sais-je”, Paris 2010.
14. Sacriste V., *Communication publicitaire et consommation d'objet dans la société moderne*, „Cahiers Internationaux de Sociologie” 2002, Vol. 1, No. 112.
15. Vinding L.S., *La communication publicitaire sur le marché français*, dostęp: http://pure.au.dk/portal-asb-student/files/11182/La_communication_publicitairesur_le_marche_francais_b2b_-_L_argumentation_par_le_pathos_dans_les_annoncespublicitaires_business_to_business.pdf
16. Wiktor J.W., *Promocja. System komunikacji przedsiębiorstwa z rynkiem*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
17. Zalewska-Turzyńska M., *Public relations a reklama – porównanie komunikatów przedsiębiorstwa*, dostęp: <http://dspace.uni.lodz.pl/xmlui/bitstream/handle/11089/833/557-566.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

COMMUNICATION LANGUAGE IN THE POLISH TV COMMERCIALS - EMPIRICAL STUDIES

Abstract: Advertising is a source of concern and the subject of research scientists in many fields ranging from economics to sociology, psychology, law and ending on linguistics. Specialists in the field of advertising for marketing reasons and the need to shape a positive image of different companies willing to advertise the product link to stereotypes, borrow from our everyday life situations and polite social discourse. The purpose of this article is to present the results of research on the subject of verbal communication (using polite speech acts such as: welcome, introductions yourself, greetings, congratulations, sympathy, treat, invitation, declaration of support, positive valuation partner, moving to you, toast, request, thanks, apology, farewell) in exemplary commercials broadcast on Polish television. It is a new methodology for constructing the advertising message which is based on other than the current classic method.

Keywords: advertisement, linguistic communication, speech acts



WYBRANE OBSZARY NOWEGO ZARZĄDZANIA PUBLICZNEGO W SEKTORZE SAMORZĄDOWYM W POLSCE

Krystyna Jasińska

Politechnika Częstochowska
Wydział Zarządzania

Streszczenie: We współczesnym społeczeństwie i systemie gospodarki rynkowej samorząd terytorialny stał się samodzielnym podmiotem gospodarującym. Dysponuje on określonym zakresem swobody w decydowaniu o sobie i drodze swojego rozwoju. Jednostki samorządu terytorialnego (JST) przestały funkcjonować w obszarze administrowania, a zaczęły w obszarze zarządzania. W polskich JST wdrażanie rozwiązań nowego zarządzania publicznego (*New Public Management* – NPM) trwa od około dziesięciu lat. Celem artykułu jest przedstawienie teoretycznych aspektów nowego zarządzania publicznego oraz wskazanie obszarów, w których rozwiązania NPM są stosowane w polskim samorządzie terytorialnym do zwiększenia jego gospodarności, efektywności i skuteczności.

Słowa kluczowe: nowe zarządzanie publiczne (*New Public Management* – NPM), administracja publiczna, jednostka samorządu terytorialnego (JST)

Wprowadzenie

W roku 2015 mija dwadzieścia pięć lat od uchwalenia ustawy o samorządzie terytorialnym przez Sejm RP (8 marca 1990 r.) oraz pierwszych w Polsce, całkowicie wolnych po II wojnie światowej wyborów samorządowych (27 maja 1990 r.).

Najważniejszym elementem reformy samorządowej było przekazanie ważnych kompetencji i środków na ich realizację w ręce autentycznych lokalnych gospodarzy. Nastąpiła zasadnicza zmiana jakościowa w życiu społeczności lokalnej i w funkcjonowaniu władzy publicznej, a także w traktowaniu zadań publicznych.

W porównaniu z innymi krajami Europy Środkowej JST w Polsce mają bardzo silną pozycję, a w skali całej Europy ustępują pod tym względem jedynie krajom skandynawskim. Jednostki samorządu terytorialnego dysponują razem środkami o wartości ok. 12% PKB, blisko milionem hektarów nieruchomości skomunalizowanych, które wcześniej stanowiły tzw. mienie państwowe. Obecnie według OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) samorząd terytorialny odpowiada za około 32% wydatków publicznych w Polsce, w tym za szkoły, drogi, szpitale. Suma budżetów samorządowych jest mniejsza niż budżet państwa, ale znacząca w bilansie finansów publicznych. W ostatnich latach JST stały się też poważnym inwestorem. W roku 2009 gminy, powiaty i województwa

zainwestowały 42 mld zł (ok. 4 mld euro), m.in. na budowę dróg, wodociągów, kanalizacji, podczas gdy instytucje rządowe zagospodarowały jedynie 14 mld, co pokazuje, że w praktyce to JST odpowiadają w przeważającej części za rozwój infrastruktury cywilizacyjnej w kraju. Aby przyśpieszyć postęp cywilizacyjny kraju, realizują również liczne projekty współfinansowane ze środków UE¹.

Biorąc pod uwagę znaczenie samorządów lokalnych w życiu każdego człowieka, poszukiwanie nowych metod zarządzania JST nabiera coraz większego znaczenia. Celem profesjonalnego zarządzania gminą/powiatem przez władze lokalne jest gospodarność, efektywność i skuteczność organizacji sektora publicznego, poprawa jakości świadczonych usług oraz lepsze ich dopasowanie do zmieniających się potrzeb społecznych i złożonych uwarunkowań zewnętrznych².

Efektywność w odniesieniu do realizacji zadań publicznych i samorządowych jest rozumiana jako zbiór relacji ekonomicznych w postaci przepływów pieniężnych pomiędzy uczestnikami działalności służącej realizacji zadań wyznaczonych prawem i zależy w znacznej mierze od trafności doboru oraz prawidłowości konstruowania instrumentów pieniężnych, dzięki którym realizowane są procesy podziału i wymiany wytworzonych dóbr i usług³.

Zasada gospodarności oznacza, że zasoby wykorzystywane przez instytucję w celu wykonywania jej działalności zostają udostępnione w wymaganym czasie, we właściwej ilości i jakości oraz po najlepszej cenie.

Skuteczność działania JST ma zapewnić uzupełnienie „kultury przestrzegania przepisów” o „kulturę osiągania rezultatów”⁴, czyli stopniowe przechodzenie od administrowania i przestrzegania procedur do osiągania zamierzonych celów, którymi są rozwój gminy, miasta, regionu i zaspokajanie potrzeb mieszkańców.

Celem artykułu jest przedstawienie teoretycznych aspektów nowego zarządzania publicznego oraz wskazanie obszarów, w których rozwiązania NPM są stosowane w polskim samorządzie terytorialnym do zwiększenia jego gospodarności, efektywności i skuteczności.

Pojęcie i geneza koncepcji nowego zarządzania publicznego

Początek lat osiemdziesiątych to okres nasilającej się krytyki tradycyjnego, opartego na zasadzie legalizmu, modelu funkcjonowania biurokracji. Nowe warunki społeczne i postępujące zmiany gospodarcze pod koniec lat siedemdziesiątych XX wieku wskazały na wiele słabości administracji publicznej, której ideowe zało-

¹ *Współpraca polskich i norweskich samorządów w ramach projektu. Budowanie potencjału instytucjonalnego jednostek samorządu do lepszego dostarczania usług publicznych*, praca zbiorowa Biura ZMP i KS, Poznań 2012, s. 11.

² *Nowe zarządzanie w polskim samorządzie terytorialnym*, red. A. Zalewski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005.

³ H. Sochacka-Krysiak, *Niektóre problemy efektywności w gospodarce finansowej samorządu terytorialnego*, [w:] *W poszukiwaniu efektywności finansów publicznych*, Księga jubileuszowa dedykowana Profesor Krystynie Piotrowskiej-Marczak, red. M. Wypych, S. Wieteska, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2000, s. 192.

⁴ *Kontrola zarządcza w sektorze finansów publicznych. Istota, unormowania prawne i otoczenie. Kompendium wiedzy*, Ministerstwo Finansów, Warszawa, luty 2012, s. 23.

zenia opracował Max Weber. Z masową krytyką spotkała się nadmierna biurokratyizacja oraz słaba efektywność tego modelu zarządzania. W wielu krajach państw Europy Zachodniej rozpoczęto intensywne poszukiwania bardziej efektywnych rozwiązań w zakresie zarządzania sektorem publicznym. Efektem poszukiwań było wdrożenie odwołującej się do mechanizmów rynkowych oraz oceny efektywności działania koncepcji nowego zarządzania publicznego (ang. *New Public Management* – NPM). Wśród państw, które jako pierwsze wdrożyły założenia NPM, wymienić należy Wielką Brytanię, Australię i Nową Zelandię. W następnej kolejności – Stany Zjednoczone, Irlandię, Francję, Szwecję, Holandię, Kanadę, a także Hongkong i Singapur.

Najważniejsze przyczyny podjęcia reform i rozwoju nowego zarządzania publicznego można pogrupować w trzy podstawowe kategorie⁵:

1. rozrost sektora publicznego,
2. kryzys gospodarczy i polityczny,
3. kryzys wartości tradycyjnej administracji publicznej.

Innymi słowy, wśród czynników, które spowodowały poszukiwanie nowych rozwiązań w administracji, wymienić należy: podejmowanie prób mających na celu ograniczenie przerostu zatrudnienia w administracji, zwrócenie uwagi na konieczność powrotu do idei subsydiarności, rozwój technologii informacyjnych, otwarcie na międzynarodowe programy reform i wymianę doświadczeń, koordynację polityki zarządzania publicznego. Istotą koncepcji nowego zarządzania publicznego jest wprowadzanie mechanizmów rynkowych do sektora administracji publicznej. Menedżerskie ujęcie przedstawia J. Supernat⁶. W tym ujęciu model administracji publicznej, zdefiniowany jako „nowe publiczne zarządzanie”, uwzględnia takie elementy jak: orientacja na wyniki, wprowadzanie mechanizmów rynkowych, orientacja na konsumenta, koncentracja uwagi na kierowaniu zamiast na bezpośrednim świadczeniu usług, deregulacja, tworzenie warunków dla inicjatywy pracowników, zmniejszanie kosztów świadczenia usług, rozszerzenie ról kierowniczych zorientowanych na służbę publiczną, orientacja na elastyczność, innowacyjność, przedsiębiorczość⁷.

Zdaniem K. Marchewki-Bartkowiak w polskiej administracji publicznej wprowadzanie elementów koncepcji NPM zbiegło się z wejściem do Unii Europejskiej. Członkostwo Polski w strukturach unijnych oraz udział w budżecie Unii Europejskiej wymusiły wdrożenie wielu wymaganych w tym zakresie rozwiązań ponadnarodowych. Jako przykład można wskazać zamówienia publiczne, system ewaluacji czy audyt wewnętrzny⁸. Pierwszymi miastami, które zaczęły wdrażać certyfikaty

⁵ M. Zawicki, *Nowe zarządzanie publiczne*, PWE, Warszawa 2011.

⁶ J. Supernat, *Administracja publiczna w świetle koncepcji New Public Management*, [w:] *Administracja publiczna. Studia krajowe i międzynarodowe*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Administracji Publicznej w Białymstoku” 2003, nr 2, s. 28-46.

⁷ L. Kowalczyk, *Współczesne zarządzanie publiczne jako wynik procesu zmian w podejściu do administracji publicznej*, „Zeszyty Naukowe Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości” 2008, nr 1.

⁸ K. Marchewka-Bartkowiak, *Nowe zarządzanie publiczne*, „Infos”, nr 18(178), 9 października 2014, Biuro Analiz Sejmowych, Wydawnictwo Sejmowe dla Biura Analiz Sejmowych, Warszawa 2014, s. 3.

jakości oraz wprowadziły budżet zadaniowy i ocenę efektywności wydatkowania środków publicznych, były Poznań i Kraków. W modelu NPM można wyróżnić obszary reform wewnętrznych wdrażanych w administracji publicznej w Polsce, które uwzględniono w administracji Unii Europejskiej.

Tabela 1. Najważniejsze obszary reform według koncepcji NPM w administracji publicznej i samorządowej w Polsce⁹

	Obszar	Charakterystyka
1	Decentralizacja polityczna i zadaniowa	Przekazanie zadań niższym szczeblom administracji oraz poza sektor publiczny.
2	Oddzielenie polityki od administracji	Powoływanie agencji wykonawczych oraz przejście na kontrakty menedżerskie.
3	Poprawa jakości usług publicznych	Wykorzystanie mechanizmów rynkowych, w tym kontraktowanie usług publicznych.
4	Zorientowanie na klienta	Uwzględnienie opinii klientów nt. usług publicznych i dostosowanie usług do ich potrzeb. Zastosowanie nowych rozwiązań ułatwiających dostęp do usług publicznych (np. biura obsługi klientów, e-urząd).
5	Zorientowanie na rezultaty	Wyznaczanie celów i planowanych rezultatów zadań publicznych. Uzależnienie wynagrodzenia pracowników administracji od osiągniętych wyników. Doskonalenie procedur kontraktowych.
6	Planowanie i zarządzanie strategiczne	Wprowadzanie metod planowania i zarządzania strategicznego (wieloletniego). Powoływanie jednostek organizacyjnych odpowiedzialnych za opracowanie strategii.
7	Zmiana zasad finansowych	Przejście z budżetu tradycyjnego na zadaniowy w układzie wieloletnim i ocena efektywności wydatkowania środków publicznych. Wprowadzenie reguł (limitów) budżetowych. Rozwój kontroli i audytu efektywnościowego.
8	Zmiany w strukturze i kulturze organizacji	Wdrażanie zarządzania przez jakość. Nacisk na rozwój organizacji i uczenie się. Formułowanie misji i strategii organizacji. Realizacja strategii komunikacji społecznej.
9	Menedżerski sposób zarządzania	Wyznaczanie celów zadań wraz z oceną ich rezultatów. Wzmocnienie pozycji kierownika i umożliwienie wyboru sposobu realizacji zadań. Indywidualnie negocjowane kontrakty menedżerskie.
10	Elastyczne zarządzanie personelem	Elastyczne formy zatrudnienia. Stosowanie nowych, konkurencyjnych narzędzi rekrutacyjnych. Różnicowanie wynagrodzeń pracowników ze względu na zakres realizacji zadań i osiągnięte wyniki.
11	Mierzenie działalności i rozwój mechanizmów rozliczania	Wprowadzenie metod oceny działalności i standardów działania. Kreowanie oczekiwań względem działalności administracji publicznej. Monitorowanie działań administracji przez społeczeństwo.
12	Promowanie zachowań etycznych	Wprowadzanie kodeksów etycznych oraz mechanizmów egzekwowania postaw etycznych w administracji.

Źródło: M. Zawicki, *Nowe zarządzanie publiczne*, PWE, Warszawa 2011, s. 51-53; K. Marchewka-Bartkowiak, *Nowe zarządzanie publiczne*, „Infos”, nr 18(178), 9 października 2014, Biuro Analiz Sejmowych, Wydawnictwo Sejmowe dla Biura Analiz Sejmowych, Warszawa 2014, s. 1-4

⁹ Ibidem.

Obszary reform nowego zarządzania publicznego w JST w Polsce

Analiza dokumentów wprowadzających reformę terytorialną i samorządową w Polsce, która rozpoczęła się od wprowadzenia w życie ustawy o samorządzie terytorialnym z dnia 8 marca 1990 r.¹⁰, oraz ustawy z dnia 24 lipca 1998 r. o wprowadzeniu zasadniczego trójstopniowego podziału terytorialnego państwa oraz ustawy o samorządzie powiatu¹¹ i województwa¹² z dnia 5 czerwca 1998 r. wskazuje na zawarte w nich niektóre aspekty *New Public Management*.

Podstawowym zadaniem JST jest przede wszystkim „zaspokajanie zbiorowych potrzeb wspólnoty mieszkańców”¹³. Zapis ten jest zbieżny z założeniem NPM o zaspokajaniu potrzeb klienta przez administrację publiczną, o byciu „blisko obywatela”. Podstawowym środowiskiem społecznym, kulturowym i otoczeniem fizycznym są gminy i powiaty. To one określają potrzeby swoich mieszkańców, ich poziom satysfakcji, który z kolei przekłada się na ocenę jakości pracy szeroko pojętej administracji, poczucia zadowolenia z warunków życia oraz stopnia zaspokojenia materialnych i niematerialnych potrzeb człowieka. Poniżej przeanalizowano wybrane obszary NPM w administracji publicznej i samorządowej.

Poprawa jakości usług publicznych

Zgodnie z art. 24 ustawy o samorządzie terytorialnym, realizacja zadań publicznych nakłada na pracowników jednostek samorządu terytorialnego określone obowiązki, do których należy między innymi dbałość o wykonywanie zadań publicznych oraz o środki publiczne, z uwzględnieniem interesów państwa i interesów obywateli. Wymóg wykonywania zadań „sumiennie, sprawnie i bezstronnie” zobowiązuje pracowników samorządowych z jednej strony do zachowania wysokich standardów etycznych, z drugiej zaś do posiadania wysokich kompetencji urzędniczych i kwalifikacji merytorycznych. Konieczność zatrudniania pracowników samorządowych o wysokich kwalifikacjach oraz potrzeba stałego podnoszenia ich umiejętności została podkreślona również w Europejskiej Karcie Samorządu Lokalnego¹⁴.

Samorządowy rynek pracy jest uważnie obserwowany przez społeczeństwo, ponieważ procentowy udział pracowników zatrudnionych w sektorze samorządowym w stosunku do ogólnej liczby zatrudnionych dla całego kraju wynosi 21,5%, a w niektórych województwach wartość ta sięga 33%; tak więc instytucje i pracodawcy samorządowi zatrudniają aż 1/3 wszystkich osób pracujących¹⁵.

¹⁰ Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie terytorialnym (Dz.U. 1990 nr 16 poz. 95), od 1 stycznia 1999 r. nosząca obecną nazwę ustawy o samorządzie gminnym (Dz.U. 2013 poz. 594 z późn. zm.).

¹¹ Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 11 marca 2013 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o samorządzie powiatowym (Dz.U. 2013 poz. 595 z późn. zm.).

¹² Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 11 marca 2013 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o samorządzie województwa (Dz.U. 2013 poz. 596 z późn. zm.).

¹³ Ustawa o samorządzie gminnym z dnia 8 marca 1990 r. (Dz.U. 1990 nr 16 poz. 95), art. 7 ust. 1.

¹⁴ Europejska Karta Samorządu Terytorialnego, sporządzona w Strasburgu dnia 15 października 1985 r. (Dz.U. 1994 nr 124 poz. 607).

¹⁵ *Samorząd jako pracodawca. Raport o zatrudnieniu w sektorze samorządowym*, Związek Miast Polskich, Poznań 2014.

Realizację tego aspektu NPM - zapewnienie obywatelom wysokiej jakości usług umożliwia odpowiednio zarządzana kadra. Zarządzanie zasobami ludzkimi w perspektywie strategicznej jest bardzo ważnym procesem w działalności każdej jednostki, również w jednostkach samorządu terytorialnego. Wzrost umiejętności i kompetencji pracowników stwarza realne możliwości poprawy jakości świadczonych usług.¹⁶

Zgodnie z ustawą z 22 marca 1990 r. o pracownikach samorządowych nabór kandydatów na wolne stanowiska urzędnicze jest otwarty i konkurencyjny.¹⁷ Nowelizacja ustawy z 6 maja 2005 r. wprowadziła obowiązkowy otwarty i konkurencyjny nabór na wolne stanowiska urzędnicze w urzędach gmin, starostwach powiatowych, urzędach marszałkowskich oraz w samorządowych zakładach i jednostkach budżetowych, z wyjątkiem stanowisk obsadzanych na podstawie wyboru i powołania.

Wprowadzenie określonych standardów efektywnej działalności administracji publicznej pociąga za sobą również potrzebę dokonywania oceny urzędników, którzy w ramach omawianej koncepcji nagradzani są za wyniki.

Obowiązek ocen pracowników samorządowych został wprowadzony przez ustawę z dnia 25 sierpnia 2006 r. o zmianie ustawy o pracownikach samorządowych (Dz.U. 2006 nr 169 poz. 1201). Nowelizacja weszła w życie 10 października 2006 r. Jej uzupełnieniem jest rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 marca 2007 r. w sprawie sposobu i trybu dokonywania ocen kwalifikacyjnych pracowników samorządowych (Dz.U. nr 55) Zgodnie z wprowadzonymi uregulowaniami ocenie podlegają pracownicy samorządowi na stanowiskach urzędniczych. Przed 10 października 2006 r. obowiązek ocen dotyczył wyłącznie urzędników mianowanych. Wobec innych oceny mogły, ale nie musiały być dokonywane. Wiele JST posiadało własne zasady ich przeprowadzania. Ustawa z 2006 roku zwiększyła zakres podmiotowy obowiązku oceniania. Muszą mu podlegać wszyscy zatrudnieni na stanowiskach urzędniczych oraz dodatkowo pracownicy mianowani na innych stanowiskach niż urzędnicze.

Zorientowanie na klienta

Zadania w tym obszarze realizowane są poprzez uwzględnienie opinii klientów na temat usług publicznych i dostosowanie usług do ich potrzeb. Na stronach wielu urzędów miast i gmin coraz częściej pojawiają się ankiety, których zadaniem jest uzyskanie informacji zwrotnej od klientów urzędów na temat jakości świadczonych usług. Najczęściej zadawane pytania dotyczą poziomu zadowolenia z obsługi, terminowości załatwiania spraw, wiedzy i fachowości urzędników, łatwości załatwienia spraw oraz odnalezienia poszczególnych referatów i urzędników, dostępu

¹⁶ A.Mejasz-Lech, B.Skowron-Grabowska, *Strategic Determinants of Human Resources Management in Businesses*, Volume of Management, Management, Enterprise and Benchmarking—in the 21st Century, Budapest, Hungary 2014, s.196, uni-obuda.hu, dostęp 19.01.2016

¹⁷ Dz.U. 1990 nr 21 poz. 124

do formularzy i dokumentów, czasu oczekiwania na przyjęcie przez urzędników, informacji udzielonej przez urzędników na temat trybu załatwienia sprawy, grzeczności i uprzejmości pracowników urzędów¹⁸.

W wielu urzędach funkcjonują, lub w najbliższym czasie zostaną uruchomione, Biura Obsługi Klienta (BOK). Najczęściej mieszczą się one na parterze budynków urzędów. Taka lokalizacja umożliwia każdemu mieszkańcowi uzyskanie podstawowych informacji o załatwianiu spraw. Biura Obsługi Klienta najczęściej świadczą usługi w zakresie: przekazywania danych teleadresowych różnych instytucji, dystrybucji druków i formularzy dostępnych w urzędzie, przekazania informacji o sposobie i terminie załatwiania spraw, udzielania pomocy przy wypełnianiu formularzy i wniosków, wskazywania miejsca załatwienia konkretnej sprawy w urzędzie¹⁹.

Inną formą świadczenia usług zorientowanych na potrzeby mieszkańców są technologie informacyjno-komunikacyjne, a konkretnie rozwiązania wprowadzane w ramach e-urzędów. Celem realizacji projektu pod nazwą e-urząd jest umożliwienie obywatelom załatwienia spraw urzędowych poprzez Elektroniczną Platformę Usług Administracji Publicznej bez konieczności osobistego stawienia się w urzędzie. Wdrożenie e-urzędu sprzyja wzrostowi ilości usług administracyjnych świadczonych drogą elektroniczną oraz zwiększenie efektywności pracy administracji w zakresie realizacji tych usług. W efekcie skutkuje to: obniżeniem kosztów świadczenia usług publicznych, podniesieniem jakości i dostępności usług publicznych, poszerzeniem oferty usług świadczonych drogą elektroniczną, poprawą warunków rozpoczęcia i prowadzenia działalności gospodarczej. Zazwyczaj za pomocą e-urzędu można załatwić większość spraw obsługiwanych wcześniej w tradycyjny sposób.

Planowanie i zarządzanie strategiczne

Realizacją zadań z obszaru NPM było wprowadzanie metod planowania i zarządzania strategicznego (wieloletniego). JST powołują jednostki organizacyjne odpowiedzialne za opracowanie strategii. Dokumentami podstawowymi, na bazie których określony został strategiczny model rozwoju kraju, są *Założenia systemu zarządzania rozwojem Polski* oraz *Plan uporządkowania strategii rozwoju* przyjęte przez Radę Ministrów w 2009 roku²⁰. Uzupełnieniem tych dokumentów są strategię i plany w różnych obszarach zadaniowych. Przykładem mogą być: *Koncepcja przestrzennego zagospodarowania kraju 2030*²¹, *Plan rozwoju i konsolidacji finansów*²², *Kierunki realizacji polityki oświatowej państwa* oraz strategię i plany o róż-

¹⁸ Źródło: opracowanie własne.

¹⁹ Źródło: opracowanie własne.

²⁰ M. Zawicki, *Nowe zarządzanie ...*, op. cit., s. 51-53; K. Marchewka-Bartkowiak, *Nowe zarządzanie ...*, op. cit., s. 1-4.

²¹ https://www.mir.gov.pl/rozwoj_regionalny/polityka_przestrzenna/kpzk/strony/koncepcja_przestrzennego_zagospodarowania_kraju.aspx (odczyt: 15.02.2015).

²² <http://bs.net.pl/prawo/plan-rozwoju-i-konsolidacji-finansow> (odczyt: 15.02.2015).

nych zasięgach terytorialnych, np.: *Strategia Rozwoju Województwa Śląskiego ŚLĄSKIE 2020*²³, *Plan Rozwoju Lokalnego Miasta i Gminy Żarki*²⁴.

Wieloletnie planowanie finansowe

Wieloletnie plany finansowe państwa (WPF) wprowadzone zostały w 2009 roku w następstwie nowelizacji ustawy o finansach publicznych. Dokumenty te stanowią podstawę do corocznego tworzenia budżetu państwa oraz jednostek samorządu terytorialnego. Od 2014 roku WPF obejmuje także aktualizację programu konwergencji (zbieżności), czyli dokumentu przekazywanego administracji UE. Przykładami takich dokumentów są: Wieloletni plan finansowy państwa czy Wieloletnia prognoza finansowa jednostek samorządu terytorialnego.

Elementami koncepcji nowego zarządzania publicznego jest budżet zadaniowy, którego założenia wprowadziła nowelizacja ustawy o finansach publicznych z 2009 roku. Zgodnie z jej założeniami budżet państwa ma charakter zadaniowy, tzn. planowane wydatki są zgodne ze wskazaniami zawartymi w dokumentach strategicznych i programowych rządu, w ramach których to celów umieszczane są – właściwe przedmiotowo tym celom – zadania. Uzupełnieniem są także bazowe i docelowe mierniki określające poziom uzyskanych efektów z poniesionych nakładów. Przykładem dokumentów mogą być: Planowanie w układzie zadaniowym na 2015 r., załącznik do projektu ustawy budżetowej na 2015 r.²⁵ oraz Informacja o wykonaniu wydatków w układzie zadaniowym w 2013 r. Prace nad budżetem zadaniowym trwają od roku 2006. Co roku, obok tradycyjnej, jest przygotowywana zadaniowa wersja budżetu. Zgodnie z nowelizacją ustawy o finansach publicznych z 2009 roku od 2013 roku we wszystkich JST miał obowiązywać budżet zadaniowy, jednak do chwili obecnej nie wszystkie samorządy są gotowe do jego wdrożenia. W oparciu o budżet zadaniowy planują swoje działania niektóre duże miasta w Polsce (Poznań, Kraków).

Kontrola zarządcza

Istotnym elementem NPM jest kontrola zarządcza, definiowana w ustawie o finansach jako: ogół działań podejmowanych dla zapewnienia realizacji celów i zadań w sposób zgodny z prawem, efektywny, oszczędny i terminowy²⁶. Kontrola zarządcza obowiązuje w jednostkach samorządu terytorialnego od 2010 roku. W ramach kontroli zarządczej muszą corocznie powstać trzy oficjalne dokumenty (publikowane w „Biuletynie Informacji Publicznej”):

1. roczny plan działalności, wskazujący konkretne cele „w ramach poszczególnych zadań budżetowych wraz ze wskazaniem podzadań służących osiągnięciu celów oraz mierniki określające stopień realizacji celu i ich planowane wartości”²⁷;

²³ <http://www.slaskie.pl/zalaczniki/2010/02/24/1267017716/1267017953.pdf> (odczyt: 15.02.2015).

²⁴ <http://www.zarki.bip.jur.pl/artykuly/429> (odczyt: 15.02.2015).

²⁵ K. Marchewka-Bartkowiak, *Nowe zarządzanie ...*, op. cit., s. 1-4.

²⁶ Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz.U. 2009 nr 157 poz. 1240), art. 68.

²⁷ A. Szpor, *Pojęcie kontroli zarządczej (wybrane aspekty)*, Centrum Rozwiązywania Sporów i Konfliktów przy WPiA UW, Warszawa 2011.

2. sprawozdanie z wykonania planu działalności;
3. oświadczenie o stanie kontroli zarządczej – tj. indywidualna samoocena świadomego osiągania rezultatów oraz działań, podjętych dla osiągnięcia rozsądnego poziomu pewności, że jednostka funkcjonuje legalnie, efektywnie, oszczędnie oraz terminowo.

Ustawodawca, ustanawiając system kontroli zarządczej, nie wskazał katalogu działań niezbędnych do jego wprowadzenia. Intencją ustawodawcy było wskazanie, że każda jednostka jest inna, każda jednostka ma odmienne cele i zadania oraz napotyka inne trudności i wyzwania – to kierujący nią musi wiedzieć, co zrobić, by zadania jego jednostki były jak najlepiej realizowane. Ale co to znaczy „jak najlepiej”? Jak najlepiej, a więc – w myśl ustawy – zgodnie z prawem, terminowo, oszczędnie i efektywnie²⁸.

Administracja samorządu lokalnego powinna koncentrować się na efektywnym, gospodarnym i skutecznym zarządzaniu swoją jednostką, co skutkować ma rozwojem, przewagą konkurencyjną w stosunku do innych jednostek samorządu i poprawą warunków życia jej mieszkańców.

Zmiany w strukturze i kulturze organizacji

Zmiany w strukturze i kulturze organizacji realizowane są poprzez cztery grupy działań: wdrażanie zarządzania przez jakość, rozwój organizacji i uczenie się, formułowanie misji i strategii organizacji, realizacja strategii komunikacji społecznej. Kluczowym elementem dla zarządzania jakością w administracji publicznej są zagadnienia dotyczące jakości usług, które można zdefiniować jako stopień, w jakim dana usługa zaspokaja potrzeby i oczekiwania swoich mieszkańców.

Zainteresowanie wdrażaniem jakości w urzędach stale rośnie. Podstawową przesłanką do wdrażania systemów jest zwiększenie szansy uzyskania środków z Unii Europejskiej. Dzięki certyfikatowi gminy i powiaty mogą wykazać się prawidłowymi i przejrzystymi procedurami działania. Decyzji o wdrożeniu systemu towarzyszą także inne aspekty. Zmiana sposobu patrzenia i traktowania mieszkańców przez władze lokalne sprawiła, iż we wdrożeniu wymagań normy upatruje się możliwości zwiększenia zaufania obywateli do jednostki samorządu terytorialnego. Niemniej ważna jest możliwość uporządkowania pracy organizacji dzięki jasnemu opisaniu wymagań i ich optymalizacji. Często jednak ten etap wdrożenia nie jest postrzegany jako ważny, a niejednokrotnie wręcz przeciwnie – jest uznawany jako szkodliwy dla instytucji przez broniących *status quo* pracowników. Z punktu widzenia mieszkańców, członków społeczności lokalnych ten obszar nowego zarządzania publicznego jest bardzo istotny i w sposób znaczący wpływa na poprawę jakości świadczonych przez urzędy usług.

²⁸A. Mazurek, *Czym jest kontrola zarządcza – co musimy, a czego nie musimy wdrożyć*, dostęp: www.bip.umkrosno.pl (odczyt: 03.05.2015).

Organizacje pozarządowe jako świadczeniodawcy usług publicznych

Zgodnie z założeniami NPM w demokratycznym społeczeństwie organizacje pozarządowe stanowią znakomitą bazę dla rozwoju lokalnych społeczności, gdyż skupiają najaktywniejszych i najbardziej wrażliwych na sprawy społeczne obywateli danego środowiska. Niezbędne jest włączenie podmiotów pozarządowych w system funkcjonowania gminy, powiatu i województwa na zasadzie równoprawnego partnerstwa. To właśnie organizacje pozarządowe, będąc „najbliższymi obywatelami”, najszybciej reagują na potrzeby określonych grup społecznych. Składane przez nie oferty wynikają z konkretnych potrzeb środowiska, odpowiadają zapotrzebowaniu społecznemu na określone działania, usługi.

Konstytucyjna zasada pomocniczości²⁹ oraz wynikające z innych ustaw kompetencje jednostek samorządu terytorialnego stanowią podstawę rozwoju wzajemnych relacji między administracją publiczną a organizacjami pozarządowymi.

Organizacje pozarządowe, tzw. trzeci sektor, działają w oparciu o ustawę o działalności pożytku publicznego i wolontariacie³⁰. W Polsce należą do nich stowarzyszenia, fundacje, partie polityczne czy związki wyznaniowe. Ustawa nakłada na jednostki samorządu terytorialnego obowiązek tworzenia programów współpracy z organizacjami pozarządowymi. Programy te mają charakter obligatoryjny.

Podsumowanie

Z analizy problemu zarządzania w jednostkach samorządu terytorialnego wynika, że jest to proces złożony, wieloaspektowy, na co wpływa zarówno specyfika samych struktur samorządowych, jak i ustawowe obowiązki, jakie nakładają na JST zadania w dziedzinie zaspokojenia potrzeb zbiorowych mieszkańców oraz rozwiązywania bieżących problemów społeczności lokalnych. Sukces każdej wspólnoty jest uzależniony m.in. od sprawnego nią zarządzania, umożliwiającego skuteczne realizowanie wytyczonych celów. Zarządzanie jednostką powinno być efektywne, gospodarne i skuteczne, aby sprostać oczekiwaniom społecznym. Stąd w ostatnich dziesięciu latach pojawiła się konieczność poszukiwania nowych metod zarządzania gminą/miastem/powiatem/ województwem w celu pobudzenia rozwoju lokalnego. Jedną z form sprawnego zarządzania jednostką samorządu terytorialnego są wdrażane na świecie od około czterdziestu, a w Polsce od dziesięciu lat rozwiązania nowego zarządzania publicznego.

Kluczowym okresem wprowadzania koncepcji NPM w polskiej administracji publicznej było wejście do Unii Europejskiej. Członkostwo Polski w strukturach unijnych oraz udział w budżecie Unii Europejskiej wymusiły wdrożenie wielu wymaganych w tym zakresie rozwiązań ponadnarodowych³¹. Wykaz praktycznych

²⁹ Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. uchwalona przez Zgromadzenie Narodowe w dniu 2 kwietnia 1997 r., przyjęta przez Naród w referendum konstytucyjnym w dniu 25 maja 1997 r., podpisana przez Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej w dniu 16 lipca 1997 r. (Dz.U. 1997 nr 78 poz. 483), *Preambula*.

³⁰ Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz.U. 2003 nr 96 poz. 873).

³¹ K. Marchewka-Bartkowiak, *Nowe zarządzanie ...*, op. cit., s. 1-4.

instrumentów NPM został przedstawiony w *Strategii rozwoju kraju do 2020 roku*. Jako przykład wdrażanych w polskich jednostkach samorządu terytorialnego instrumentów NPM można wskazać między innymi takie obszary jak: zorientowanie na klienta, planowanie i zarządzanie strategiczne, wieloletnie planowanie finansowe, kontrolę zarządczą, zmiany w strukturze i kulturze organizacji, współpracę z organizacjami pozarządowymi jako świadczeniodawcami usług publicznych.

Instrumentem, którego wdrożenie sprawia polskim samorządom najwięcej problemów, jest budżet zadaniowy. Zgodnie z nowelizacją ustawy o finansach publicznych z 2009 roku od 2013 roku we wszystkich JST miał obowiązywać budżet zadaniowy, jednak do chwili obecnej nie wszystkie samorządy są gotowe do jego wdrożenia. W oparciu o budżet zadaniowy planują swoje działania niektóre duże miasta w Polsce (Poznań, Kraków).

Współczesne zarządzanie stawia nowe wymagania administracji publicznej i dlatego należy się skupić na efektach zastosowania nowoczesnych koncepcji zarządzania wspieranych przez technologie informacyjne. Okres kilku lat jest zbyt krótkim czasem na zrozumienie i praktyczne stosowanie instrumentów NPM. Należy eliminować błędy i potknięcia, jednak odniesienie modelu NPM do sektora samorządowego należy uznać za słuszne ze względu na dużą dynamikę zmian otoczenia, która wymaga elastyczności, zdolności przewidywania i skuteczności w funkcjonowaniu organizacji.

Literatura

1. Dool van den L., Public Sector Reform, [w:] Making Local Government Work. An Introduction to Public Management for Developing Countries and Emerging Economies, Uitgeverij Eburon, Delft 2005.
2. Europejska Karta Samorządu Terytorialnego, sporządzona w Strasburgu dnia 15 października 1985 r. (Dz.U. 1994 nr 124 poz. 607).
3. Filipiak B., New public management w sektorze publicznym – idea czy rzeczywistość?, [w:] Finanse i bankowość w integrującej się Unii Europejskiej, red. T. Famulska, J. Nowakowski, Difin, Warszawa 2006.
4. Haque M.S., New Public Management: Origins, Dimensions and Critical Implications, "Public Administration and Public Policy", Vol 1.
5. <http://bs.net.pl/prawo/plan-rozwoju-i-konsolidacji-finansow>
6. <http://www.slaskie.pl/zalaczniki/2010/02/24/1267017716/1267017953.pdf>
7. <http://www.zarki.bip.jur.pl/artykuly/429>
8. https://www.mir.gov.pl/rozwoj_regionalny/polityka_przestrzenna/kpzk/strony/koncepcja_przestrzennego_zagospodarowania_kraju.aspx
9. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. uchwalona przez Zgromadzenie Narodowe w dniu 2 kwietnia 1997 r., przyjęta przez Naród w referendum konstytucyjnym w dniu 25 maja 1997 r., podpisana przez Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej w dniu 16 lipca 1997 r. (Dz.U. 1997 nr 78 poz. 483).
10. Kontrola zarządcza w sektorze finansów publicznych. Istota, unormowania prawne i otoczenie. Kompendium wiedzy, Ministerstwo Finansów, Warszawa, luty 2012.
11. Kowalczyk L., Współczesne zarządzanie publiczne jako wynik procesu zmian w podejściu do administracji publicznej, „Zeszyty Naukowe Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości” 2008, nr 1.

12. Marchewka-Bartkowiak K., Nowe zarządzanie publiczne, „Infos”, nr 18(178), 9 października 2014, Biuro Analiz Sejmowych, Wydawnictwo Sejmowe dla Biura Analiz Sejmowych, Warszawa 2014.
13. Mazurek A., Czym jest kontrola zarządcza – co musimy, a czego nie musimy wdrożyć, dostęp: www.bip.umkrosno.pl
14. McLaughlin K., Ferlie E. *New Public Management: Current Trends and Future Prospects*, Routledge, New York 2002.
15. Mejasz-Lech A., Skowron-Grabowska B, *Strategic Determinants of Human Resources Management in Businesses, Volume of Management, Enterprise and Benchmarking—in the 21st Century*, Budapest, Hungary 2014, uni-obuda.hu, dostęp 19.01.2016.
16. *Nowe zarządzanie w polskim samorządzie terytorialnym*, red. A. Zalewski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005.
17. Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 11 marca 2013 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o samorządzie gminnym (Dz.U. 2013 poz. 594 z późn. zm.).
18. Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 11 marca 2013 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o samorządzie powiatowym (Dz.U. 2013 poz. 595 z późn. zm.).
19. Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 11 marca 2013 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o samorządzie województwa (Dz.U. 2013 poz. 596 z późn. zm.).
20. *Samorząd jako pracodawca. Raport o zatrudnieniu w sektorze samorządowym*, Związek Miast Polskich, Poznań 2014.
21. Sochacka-Krysiak H., Niektóre problemy efektywności w gospodarce finansowej samorządu terytorialnego, [w:] *W poszukiwaniu efektywności finansów publicznych*, Księga jubileuszowa dedykowana Profesor Krystynie Piotrowskiej-Marczak, red. S. Wieteska, M. Wypych, Łódź 2000.
22. Supernat J., *Administracja publiczna w świetle koncepcji New Public Management*, [w:] *Administracja publiczna. Studia krajowe i międzynarodowe*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Administracji Publicznej w Białymstoku” 2003, nr 2.
23. Szpor A., *Pojęcie kontroli zarządczej (wybrane aspekty)*, Centrum Rozwiązywania Sporów i Konfliktów przy WPIA UW, Warszawa 2011.
24. Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie terytorialnym (Dz.U. 1990 nr 16 poz. 95).
25. Ustawa z dnia 22 marca 1990 r. o pracownikach samorządowych (Dz.U. 1990 nr 21 poz. 124).
26. Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz.U. 2003 nr 96 poz. 873).
27. Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz.U. 2009 nr 157 poz. 1240).
28. Wallis J.L., Dollery B.E., McLoughlin L., *Public Sector Reform: Modernization, Paradigm, Patterns*, [w:] *Reform and Leadership in the Public Sector, A Political Economy Approach*, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham 2007.
29. Welp Y., Urgell F., Aibar E., *From Bureaucratic Administration to Network Administration? An Empirical Study on E-Government Focus on Catalonia*, “Public Organiz Rev” 2007, Vol. 7.
30. *Współpraca polskich i norweskich samorządów w ramach projektu. Budowanie potencjału instytucjonalnego jednostek samorządu do lepszego dostarczania usług publicznych*, Praca zbiorowa Biura ZMP i KS, Poznań 2012.
31. Zawicki M., *Nowe zarządzanie publiczne*, PWE, Warszawa 2011.

SELECTED AREAS OF NEW PUBLIC MANAGEMENT IN THE LOCAL GOVERNMENT SECTOR IN POLAND

Abstract: In modern society and market-driven economy system the self-government, became the self-dependent object. It disposes specified degree of freedom in deciding about itself and the direct of its development. Local government units stopped to function in administration zone, and started in management zone. In Polish local government units the implementation of solutions of the New Public Management lasts about ten years. Thus, the aim of this article is to present the theoretical aspects of the New Public Management, and identification of areas in which NPM solutions are used in Polish local governments to increase its economy, efficiency and effectiveness.

Keywords: New Public Management NPM, public administration, local government unit



KULTURA ORGANIZACYJNA NA PRZYKŁADZIE PRZEDSIĘBIORSTWA BRANŻY ENERGETYCZNEJ

Justyna Kogut

Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny im.Kazimierza Pułaskiego w Radomiu
Wydział Ekonomiczny

Streszczenie: W pierwszej części pracy przedstawiono genezę i pojęcie kultury organizacyjnej. Opisano tu podstawowe definicje oraz model kultury. W drugiej części omówiono funkcję, rolę i znaczenie kultury organizacyjnej w przedsiębiorstwie. W trzeciej części przedstawiono i dokonano analizy kultury organizacyjnej w firmie należącej do branży energetycznej, tj. w Polskich Sieciach Elektroenergetycznych SA Oddział w Radomiu. Omówiono tutaj zasady, normy i procedury obowiązujące w przedsiębiorstwie oraz wartości wyznawane przez wszystkich zatrudnionych w firmie. Zaprezentowano również procedury dotyczące przeciwdziałania możliwie występującym zachowaniom nieetycznym. W pracy przedstawiono wyniki obserwacji kultury organizacyjnej, którą przeprowadzono podczas studenckich praktyk zawodowych w firmie Polskie Sieci Elektroenergetyczne SA Oddział w Radomiu. Kluczowe również przy zaprezentowaniu tematu stały się informacje uzyskane wewnątrz firmy oraz dostępna literatura i źródła internetowe.

Słowa kluczowe: kultura organizacyjna, przedsiębiorstwo, branża energetyczna, Polskie Sieci Elektroenergetyczne SA Oddział w Radomiu, PSE SA

Wprowadzenie

Kultura organizacyjna to pojęcie ściśle związane ze strategią organizacji oraz z zasobami ludzkimi przedsiębiorstwa. Stworzenie zestawu danych norm, zasad czy oczekiwanych zachowań wymaga precyzji i dopracowania każdego szczegółu przez zarządzających. Wszystkie te elementy analizowane są wewnątrz firmy, po to, by mogły znaleźć później swoje odzwierciedlenie także w otoczeniu zewnętrznym, np. w produktach, usługach, zwiększaniu konkurencyjności przedsiębiorstwa, w budowaniu wizerunku i poprawie relacji z grupą interesariuszy.

Ciągła ewolucja w otoczeniu firmy i rosnąca konkurencja wymagają od przedsiębiorców przystosowania się i nadążania za zmianami. Pozwala na to właściwie przemyślana, a następnie wdrożona kultura organizacyjna. To ona tworzy właściwy klimat w przedsiębiorstwie i umożliwia efektywną realizację założonej strategii.

Kultura organizacyjna wpływa w dużym stopniu na integrację wewnątrz firmy, na współpracę i działanie wszystkich uczestników z bliższego, jak i dalszego otoczenia. Oddziałuje ona także na zarządzanie zasobami ludzkimi, a przede wszystkim na samopoczucie pracowników, odczuwanie bezpieczeństwa, stopień przynależności do danej organizacji czy satysfakcję z pracy. Dobrze wprowadzona

i funkcjonująca kultura w organizacji oraz dobrze prosperujące przedsiębiorstwo wzbudza większe zainteresowanie i przyciąga nowych pracowników z zewnątrz.

Celem artykułu jest przedstawienie kultury organizacyjnej i jej znaczenia w przedsiębiorstwie na przykładzie branży energetycznej, a ściślej – w firmie Polskie Sieci Elektroenergetyczne SA Oddział w Radomiu. W niniejszej pracy posłużono się metodą obserwacji uczestniczącej. Zastosowano ją podczas odbywania studenckich praktyk zawodowych. Próba badawcza została dobrana w sposób przypadkowy. W badaniu wzięły udział osoby zajmujące różnorakie stanowiska i będące w zróżnicowanym przedziale wiekowym (ok. 25-55 lat). Kluczowe przy zaprezentowaniu tematu były również informacje uzyskane w badanym przedsiębiorstwie oraz dostępna literatura i źródła internetowe.

Geneza i pojęcie kultury organizacyjnej

Kultura jest pojęciem, które posiada wiele znaczeń i rozumiane jest jako stopień osiągnięcia doskonałości precyzji i sprawności w danej specjalizacji. Kultura definiowana jest również jako całość materialnego i mentalnego dorobku ludzkości, który jest gromadzony i następnie przekazywany z pokolenia na pokolenie¹.

Terminu „kultura organizacyjna” zaczęto używać w okresie rozwoju kierunku, jakim jest *human relations*. Dotyczył on m.in. współdziałania osób dla efektywnego funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Dla zaistnienia i kształtowania się kultury organizacyjnej ważne stały się badania przeprowadzane w latach 1927-1932 przez E. Mayo. Dotyczyły one kreowania się grup nieformalnych w organizacjach. Prace badawcze wykazały, że wszystkie procesy kulturowe mają zawsze charakter grupowy, a ludzie i ich zachowania mają duży wpływ na powodzenie przedsiębiorstwa.

W latach 50. XX wieku narodziło się pojęcie „kultury organizacyjnej”. E. Jacques w swojej publikacji naukowej *The changing culture of a factory* zinterpretował to pojęcie jako konwencjonalny i standardowy sposób myślenia i działania, którego dana grupa powinna się nauczyć i zaakceptować – po to, by dobrze odnajdywać się i działać w organizacji².

M.E. Porter uważał, że kultura organizacyjna jest wskazówką, która prowadzi do sukcesu, ale tylko wtedy, gdy dokona się właściwego wyboru i wybierze słuszną drogę. W takiej sytuacji kultura ta rozwija się i pozwala na pokonanie ewentualnych przeszkód³.

Na kulturę organizacyjną składa się system wartości, norm, zasad, metod myślenia i postępowania, który został zaakceptowany i przyjęty przez grupę ludzi. Występowanie tego zjawiska można zauważyć w zorganizowanych systemach społecznych, jakimi są przedsiębiorstwa, szkoły itp. Jest sama w sobie fenomenem

¹ J. Kisielnicki, *Zarządzanie organizacją. Zarządzanie nie musi być trudne*, wyd. 2, Oficyna Wydawnicza Wyższej Szkoły Handlu i Prawa im. R. Łazarzkiego, Warszawa 2005, s. 225.

² K. Szymańska, *Kulturowy kontekst zarządzania*, [w:] *Podstawy zarządzania. Teoria i ćwiczenia*, red. A. Zakrzewska-Bielawska, Wolters Kluwer, Warszawa 2012, s. 470.

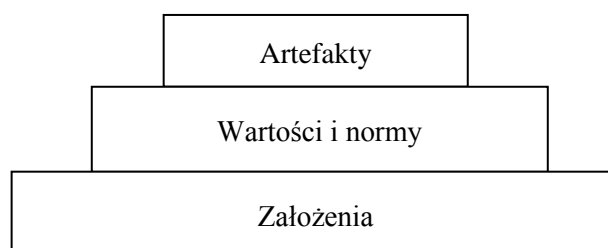
³ J. Kisielnicki, *Zarządzanie organizacją ...*, op. cit., s. 225.

społecznym, ponieważ można mówić o niej i zauważyć ją tylko wtedy, gdy jest zaakceptowana i praktykowana przez zespół⁴.

E. Schein opracował model kultury organizacyjnej, dzieląc go na trzy poziomy (rysunek 1). Pierwszy z nich stanowią artefakty. Są one najbardziej zauważalnym elementem kultury organizacyjnej. Mogą to być np. ubrania, znaki firmowe. Wyróżnia się artefakty językowe (język, mity, legendy), behawioralne (ceremonie, uroczystości, relacje z klientami) i fizyczne (sztuka, wystrój wnętrz)⁵.

Uznawane wartości i normy ciężko jest zaobserwować, ale zajmują trwalsze miejsce niż artefakty. Wyróżnia się normy i wartości deklarowane (hasła, zasady postępowania czy kodeksy etyczne) oraz normy i wartości przestrzegane (respektowanie przepisów i zaleceń w firmie).

Podstawowe założenia to ostatni poziom modelu kultury organizacyjnej. Charakteryzuje się on skrytością i trudnością w interpretacji. Są to na pewno jakieś założenia i przekonania, które są przyjmowane przez uczestników organizacji⁶.



Rysunek 1. Trzy poziomy kultury organizacyjnej według E. Scheina

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: E. Schein, *Organizational Culture and Leadership*, 4th edition, Jossey-Bass, John Wiley & Sons, San Francisco 2010, s. 23-24

Kultura organizacyjna stanowi specyficzny dla przedsiębiorstwa system procesów, które łączą ze sobą aprobowane przez kierownictwo i pracowników wartości, normy i zasady społeczne oraz kulturowe z ich stanowiskami. Kształtuje ona także zachowania organizacyjne i odkrywa postawy całej społeczności biznesowej⁷.

Kultura ustala pewne granice i powoduje wyodrębnienie jednej organizacji spośród innych. Dzięki temu nadaje jej specyficzny charakter i sposób postrzegania rynku i klientów. Natomiast w kontekście pracowników firmy stwarza poczucie przynależności oraz tożsamości i wyznacza ich codzienne zachowania i decyzje⁸.

⁴ J.M. Kobi, H.A. Wüthrich, *Unternehmenskultur verstehen, erfassen und gestalten*, Landsberg/Lech 1986, s. 69.

⁵ M. Kostera, S. Kownacki, *Kultura organizacyjna*, [w:] *Zarządzanie. Teoria i praktyka*, red. A.K. Koźmiński, W. Piotrowski, PWE, Warszawa 1996, s. 442.

⁶ J. Kisielnicki, *Zarządzanie organizacją ...*, op. cit., s. 228.

⁷ M. Bartosik-Purgat, *Otoczenie kulturowe w biznesie międzynarodowym*, PWE, Warszawa 2010, s. 34.

⁸ A. Ławniczak-Stadnik, *O kulturach firm amerykańskich*, [w:] *Wyzwania dla zarządzania zasobami ludzkimi w sytuacji przemian na rynku pracy*, red. A. Stankiewicz-Mróż, J. Lenzion, Media Press, Łódź 2008, s. 405.

Kultura organizacyjna posiada wiele definicji, które na przestrzeni lat wielokrotnie zmieniały się. Faktem jest to, że kultura zajmuje ważne miejsce w koncepcjach i metodach zarządzania organizacją⁹.

Kultura organizacyjna w przedsiębiorstwie

Kultura określa właściwy sposób postępowania w firmie. Oznacza również system wspólnych cech i wartości uznawanych przez członków danej grupy. Dzięki temu odróżnia ją od innych¹⁰.

Badacze, którzy obserwują zjawisko występowania i kształtowania się kultury organizacyjnej, biorą pod uwagę funkcje, jakie kultura ta posiada. Należy wyróżnić funkcję integracyjną, percepcyjną i adaptacyjną.

Funkcja integracyjna kultury organizacyjnej odnosi się do formowania grupy i traktowania jej jako jedności. Funkcja percepcyjna zaś pozwala przejąć określony sposób postrzegania otoczenia, zjawisk i procesów z otoczenia zewnętrznego. Funkcja adaptacyjna jest bezpośrednio związana z percepcyjną i polega na określeniu schematów reagowania i odpowiadania na zmiany, które zaistniały w otoczeniu firmy.

E.H. Schein zaproponował inną klasyfikację funkcji kultury organizacyjnej przedsiębiorstwa. Podzielił je na te, które związane są z dostosowaniem zewnętrznym oraz z funkcjonowaniem wewnętrznym firmy. Pierwszy podział dotyczy przede wszystkim misji i strategii organizacji, jej zrozumienia przez wszystkich uczestników oraz wspólnego wypracowania i określenia celów i kierunków ulepszania przedsiębiorstwa. Funkcja związana z działaniem wewnętrznym organizacji zawiera m.in. kryteria nagradzania i karania, precyzuje granice grupy czy wyznacza normy sprawowania władzy¹¹.

Zasadnicze działania organizacji, takie jak planowanie, organizowanie, motywowanie i kontrolowanie, są wspierane przez kulturę organizacyjną. Stanowią one podstawę jej funkcjonowania.

Na kształtowanie kultury organizacyjnej w przedsiębiorstwie wpływa też wiele czynników. Są to zarówno czynniki wewnętrzne, jak i zewnętrzne. Do elementów wewnętrznych zaliczają się cechy osobowości pracowników, kadra kierownicza, założenia organizacyjne czy tradycje kulturowe. Czynniki zewnętrzne dzielą się na:

- ekonomiczne – system gospodarczy, wielkość rynku;
- społeczne – organizacje społeczne itp.;
- techniczne – postęp techniczny, wprowadzanie innowacji¹².

Kultura organizacyjna, która przynosi same korzyści przedsiębiorstwu, powinna być nieustannie utrzymywana i pielęgnowana przez m.in. uwzględnianie jej w strategii i organizacji przedsiębiorstwa. Gdy wymaga tego sytuacja, powinna być także modyfikowalna i podążać za zmianami występującymi w otoczeniu.

⁹ K. Szymańska, *Kulturowy kontekst ...*, op. cit., s. 489.

¹⁰ M. Kopczeński, B. Pączek, M. Tobolski, *Istota kultury organizacyjnej w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, dostęp: http://www.ptzp.org.pl/files/konferencje/kzz/artyk_pdf_2012/p084.pdf

¹¹ K. Szymańska, *Kulturowy kontekst ...*, op. cit., s. 477-480.

¹² Ibidem, s. 488.

Ważne jest również, by kierownictwo dawało przykład zachowań, które mogą być naśladowane przez pozostałych pracowników w ramach przyjętej kultury. Zatrudnianie osób, które odznaczają takimi samymi cechami jak preferowane w firmie też jest swoistą formą dbania o kulturę. Należy kształcić i doskonalić personel oraz wpływać na jego nastawienie poprzez system nagradzania i awansowania tych, którzy działają zgodnie z przyjętymi zasadami¹³.

Rola kultury w firmie polega na:

- wskazywaniu granic, czyli wyselekcjonowaniu jednej organizacji spośród innych;
- kształtowaniu wśród zatrudnionych poczucia tożsamości;
- zwiększaniu zaangażowania wszystkich jej członków;
- wzmacnianiu stabilności układu społecznego poprzez dostarczanie pracownikom właściwych norm i zachowań¹⁴.

W zarządzaniu przedsiębiorstwem wyróżnia się kilka typów kultury organizacyjnej. Przykładem może być:

- kultura władzy – oparta jest na osobie lidera, który podejmuje decyzje związane z kulturą organizacyjną, ma silny wpływ na całą organizację, a jakość podejmowanych przez niego decyzji zależy od jego kwalifikacji;
- kultura roli – współpraca komórek organizacyjnych oparta jest na danych procedurach i zasadach;
- kultura celu – polega na wykonaniu zadań i ukierunkowana jest na pracę zespołową;
- kultura jednostki – oparta jest na jednostce, którą jest pracownik i dąży do zaspokojenia jego potrzeb zawodowych¹⁵.

Kultura organizacyjna ma także duże znaczenie w zarządzaniu personelem w firmie. Jej tworzenie, badanie, ocenianie czy utrwalanie przyczynia się do wzrostu efektywności pracy wszystkich zatrudnionych osób. Dotyczy to m.in. doceniania ludzi i procesów, brania pod uwagę interesów pracowników przy ustalaniu strategii i kultury firmy czy podejmowania przez menedżerów zmian służących interesom danej grupy interesariuszy itp.¹⁶

Kultura organizacyjna ma bardzo duże znaczenie dla zarządzania przedsiębiorstwem. Jest bowiem niezastąpiona w mobilizowaniu zachowań i postaw czy działań sprzyjających realizacji wszystkich założonych przez organizację celów. Wpływa ona przede wszystkim na wartość firmy poprzez kształt, wygląd i funkcjonowanie organizacji oraz postępowanie personelu. Kultura organizacyjna wspiera w dużej mierze realizację strategii danego przedsiębiorstwa, ale i także efektywność jego funkcjonowania, strukturę czy konkurencyjność na rynku¹⁷.

¹³ J. Kisielnicki, *Zarządzanie organizacją* ..., op. cit., s. 230-231.

¹⁴ M. Kopczewski, B. Pączek, M. Tobolski, *Istota kultury* ..., op. cit.

¹⁵ G. Aniszewska, *Kultura organizacyjna w zarządzaniu*, PWE, Warszawa 2007, s. 15.

¹⁶ A. Pocztowski, *Zarządzanie zasobami ludzkimi. Strategie – procesy – metody*, PWE, Warszawa 2003, s. 80.

¹⁷ B. Nogalski, *Kultura organizacyjna. Duch organizacji*, Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego, Bydgoszcz 1998, s. 28.

Kultura organizacyjna na przykładzie przedsiębiorstwa branży energetycznej

Polskie Sieci Elektroenergetyczne SA Oddział w Radomiu to przedsiębiorstwo, które należy do branży energetycznej. Kontynuuje tradycję zarządczych organizacji energetycznych istniejących w Radomiu od 1951 roku, tj. Zakładów Energetycznych Okręgu Wschodniego w Radomiu, Wschodniego Okręgu Energetycznego w Radomiu, Wspólnoty Energetyki i Węgla Brunatnego.

30 czerwca 2014 roku Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy XIV Wydział Gospodarczy KRS zarejestrował połączenie pomiędzy PSE SA i spółkami obszaryowymi. Wpis do KRS-u spowodował, że w miejsce Spółki PSE – Wschód SA od 1 lipca 2014 roku działalność rozpoczął Oddział PSE SA w Radomiu¹⁸.

Podczas odbywania studenckich praktyk zawodowych w tym przedsiębiorstwie zaobserwowano, iż organizacja pracy w PSE SA Oddział w Radomiu jest ściśle ustalona. Firma posiada jednoznacznie sprecyzowaną strukturę, a wszystkie zadania są wykonywane w oparciu o adekwatnie dobrane i opracowane procedury. Każda komórka organizacyjna wewnątrz firmy jest kierowana przez kompetentną i rzetelną osobę, która starannie organizuje i planuje zadania, przydziela im wykonawców, a następnie kontroluje i sprawdza poprawność wykonania.

Raz w tygodniu w Oddziale PSE SA odbywają się tzw. operatywki. Są to spotkania całego zespołu zwoływane przez dyrektora organizacji, mające na celu omówienie firmowych tematów, sytuacji, możliwie występujących problemów oraz podsumowanie rezultatów dotychczasowej pracy.

Etatyżacja w Oddziale PSE SA w Radomiu stanowi swoisty proces należący do kultury organizacyjnej firmy. Etatyżacja prezentowana jest na poziomie komórek organizacyjnych i uwzględnia zasady spółki. Rozmieszczenie etatów pracowników Oddziału może przebiegać pomiędzy wszystkimi komórkami organizacyjnymi w firmie, które są podległe dyrektorowi Oddziału. To właśnie dyrektor zapewnia zasoby zgodnie z etatyżacją i to on dokonuje alokacji zasobów ludzkich w strukturze organizacyjnej zgodnie z określonymi potrzebami kierujących danymi jednostkami, tj. wydziałami czy sekcjami.

PSE SA stosuje uczciwe i przejrzyste zasady gwarantujące równoprawne traktowanie użytkowników systemu przesyłowego elektroenergetycznego oraz jako firma uwzględniająca wymogi ochrony środowiska jest odpowiedzialna za wykonanie zadań operatora systemu przesyłowego elektroenergetycznego. Potwierdza to wdrożenie programu zgodności w ramach dobrych praktyk¹⁹.

Pracownicy mają obowiązek przestrzegać postanowień i zasad zawartych w programie zgodności. Zobowiązani są także do wykonywania powierzonych im obowiązków zgodnie z istniejącymi przepisami prawa krajowego i prawa Unii Europejskiej oraz obowiązującymi w spółce regulaminami, procedurami, ustawą o prawie energetycznym i aktami wykonawczymi, programem i procedurami doty-

¹⁸ Polskie Sieci Elektroenergetyczne SA, dostęp: www.pse.pl (odczyt: 10.07.2015).

¹⁹ Program Zgodności Spółki Polskie Sieci Elektroenergetyczne SA. Przyjęty uchwałą Zarządu z dnia 19 kwietnia 2011 r. Zmieniony uchwałą Zarządu z dnia 28.10.2014 r., s. 3.

zczącymi kontaktami z użytkownikami systemu oraz IRiESP (Instrukcja Ruchu i Eksploatacji Sieci Przesyłowej)²⁰.

Realizacja wielu wyzwań biznesowych w firmie PSE SA wymaga budowania kultury organizacyjnej opartej na wartościach. W konsekwencji w 2014 roku spółka przyjęła kodeks etyki PSE, oparty na przejrzystych zasadach zaufania i współpracy. Firmie zależy na budowaniu dobrej reputacji wewnątrz spółki, w jej otoczeniu i wśród różnych grup interesariuszy²¹.

W PSE SA i jej wszystkich oddziałach istnieje system przeciwdziałania zagrożeniom korupcyjnym i nadużyciom. System oparty jest na analizie pojawienia się ryzyka korupcji czy nadużyć podczas wykonywania prac związanych z realizacją procesów i zadań w spółce. Zobowiązuje on każdego pracownika do rzetelnego wypełniania obowiązków i zadań. W ramach wprowadzenia tego systemu w organizacji przeprowadzane są kompleksowe szkolenia dla wszystkich pracowników.

Spółka wdrożyła również procedurę przeciwdziałania mobbingowi. Jej głównym celem jest wspieranie działań sprzyjających budowaniu i tworzeniu pozytywnych relacji między pracownikami firmy. Każdy pracownik, który uzna, że jest poddawany mobbingowi, może złożyć skargę do jednostki odpowiadającej za sprawy pracownicze. Następnie komisja antymobbingowa, powołana przez prezesa Zarządu, rozpatruje każdy wniosek. W przypadku uznania skargi spółka podejmuje działania zmierzające do likwidacji zaistniałych nieprawidłowości oraz ich możliwych powtórzeń w przyszłości²².

Polskie Sieci Elektroenergetyczne SA Oddział w Radomiu to firma, która pielęgnuje swoją kulturę organizacyjną poprzez stwarzanie miłej atmosfery oraz przyjaznego klimatu wśród swoich pracowników, ale i także przez prowadzenie swojej działalności przy stosowaniu się do procedur, norm i zasad. Wszystkie wytyczne podane są do informacji we wszystkich oddziałach spółki, a następnie weryfikowane. Proces ten jest istotny w budowaniu kultury organizacyjnej w firmie.

Podsumowanie

Kultura organizacyjna to system procesów, który polega na przyjęciu i stosowaniu się przez pracodawców i pracowników do zasad społecznych i kulturowych w przedsiębiorstwie. Kształtuje też przede wszystkim zachowania i postawy ludzi w organizacji oraz wpływa na relacje międzyludzkie.

Kultura sprzyja budowaniu strategii w firmie i opiera się na dawaniu zatrudnionym poczucia tożsamości, na zwiększaniu ich zaangażowania czy na wzmacnianiu stabilności wewnątrz niej. Przedsiębiorstwu łatwiej jest realizować wszystkie cele i założenia. Staje się ono dzięki temu bardziej konkurencyjne i lepiej postrzegane przez swoje środowisko wewnętrzne, jak i zewnętrzne.

Polskie Sieci Elektroenergetyczne SA Oddział w Radomiu to przykład firmy, która posiada i pielęgnuje swoją kulturę organizacyjną. Oparta jest ona na przyję-

²⁰ Ibidem, s. 13.

²¹ *Raport zrównoważonego rozwoju*, Polskie Sieci Elektroenergetyczne SA, 2014, s. 33.

²² Ibidem, s. 93, 96-97.

tych normach, obowiązkach i zasadach. Każde nieetyczne zachowanie, które mogłoby wystąpić w organizacji, jest obciążone konsekwencjami, ściśle określonymi w danych procedurach.

PSE SA Oddział w Radomiu to firma, która stara się kształtować odpowiedzialne i uczciwe relacje wśród wszystkich zatrudnionych. Poprzez formowanie odpowiedniej kultury organizacyjnej przedsiębiorstwo jest pozytywnie postrzegane na rynku i może efektywniej realizować swoje cele i zadania.

Literatura

1. Aniszewska G., *Kultura organizacyjna w zarządzaniu*, PWE, Warszawa 2007.
2. Bartosik-Purgat M., *Otoczenie kulturowe w biznesie międzynarodowym*, PWE, Warszawa 2010.
3. Kisielnicki J., *Zarządzanie organizacją. Zarządzanie nie musi być trudne*, wyd. 2, Oficyna Wydawnicza Wyższej Szkoły Handlu i Prawa im. R. Łazarskiego, Warszawa 2005.
4. Kobi J.M., Wüthrich H.A., *Unternehmenskultur verstehen, erfassen und gestalten*, Landsberg/Lech 1986.
5. Kopczeński M., Pączek B., Tobolski M., *Istota kultury organizacyjnej w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, dostęp: http://www.ptzp.org.pl/files/konferencje/kzz/artyk_pdf_2012/p084.pdf.
6. Kostera M., Kownacki S., *Kultura organizacyjna*, [w:] *Zarządzanie. Teoria i praktyka*, red. A.K. Koźmiński, W. Piotrowski, PWE, Warszawa 1996.
7. Ławniczak-Stadnik A., *O kulturach firm amerykańskich*, [w:] *Wyzwania dla zarządzania zasobami ludzkimi w sytuacji przemian na rynku pracy*, red. A. Stankiewicz-Mróż, J. Lendzion, Media Press, Łódź 2008.
8. Nogalski B., *Kultura organizacyjna. Duch organizacji*, Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego, Bydgoszcz 1998.
9. Poczowski A., *Zarządzanie zasobami ludzkimi. Strategie – procesy – metody*, PWE, Warszawa 2003.
10. Polskie Sieci Elektroenergetyczne SA, dostęp: www.pse.pl.
11. Program Zgodności, Spółki Polskie Sieci Elektroenergetyczne S.A., przyjęty uchwałą Zarządu z dnia 19 kwietnia 2011 r., zmieniony uchwałą Zarządu z dnia 28.10.2014 r.
12. *Raport zrównoważonego rozwoju*, Polskie Sieci Elektroenergetyczne SA, 2014.
13. Schein E., *Organizational Culture and Leadership*, 4th edition, Jossey-Bass, John Wiley & Sons, San Francisco 2010.
14. Szymańska K., *Kulturowy kontekst zarządzania*, [w:] *Podstawy zarządzania. Teoria i ćwiczenia*, red. A. Zakrzewska-Bielawska, Wolters Kluwer, Warszawa 2012.

ORGANIZATIONAL CULTURE ON THE EXAMPLE OF THE ENERGY INDUSTRY COMPANY

Abstract: The first part of the article presents genesis and the concept of organizational culture. It contains basic definitions and cultural model. The second part shows the function, role and importance of organizational culture in the company. The third part of the article presents an analysis of organizational culture in a company belonging to the energy industry i.e. – Polskie Sieci Elektroenergetyczne SA Oddział w Radomiu. The rules, standards, procedures applicable in the enterprise and values represented by the employees of the company were discussed. There were also presented procedures for the prevention of unethical behavior. The analysis is based on the participant observation method.

Studies have been performed during student placement. The sample was selected in a random manner. The study was attended by people in different positions, being in a diverse age range (approx. 25-55 years). During the analysis and presentation of subject matter the available literature, Internet resources and information obtained within the company were used.

Keywords: organizational culture, company, energy industry, Polskie Sieci Elektroenergetyczne SA Oddział w Radomiu, PSE SA



INNOWACJE JAKO NARZĘDZIE KSZTAŁTUJĄCE POZYTYWNY WIZERUNEK ORGANIZACJI

Marcin Zawada, Iwona Herbuś

Politechnika Częstochowska
Wydział Zarządzania

Streszczenie: Innowacje – w różnorodny sposób definiowane i klasyfikowane – stają się obecnie nieodzowną inicjatywą wszelkich podmiotów gospodarczych. Efektem takich działań jest poprawa pozycji wśród konkurencji, stanu środowiska naturalnego, relacji z otoczeniem, a przede wszystkim rozwój nowych technologii oraz stałe udoskonalanie oferowanych produktów. Celem artykułu jest zaprezentowanie innowacji jako coraz popularniejszych działań przedsiębiorstw mających na celu oprócz rozwoju – często wynikającego ze strategii – także kształtowanie pozytywnego wizerunku jako kluczowego elementu *public relations*. W opracowaniu zaprezentowano również wyniki badań ankietowych dotyczących postrzegania innowacji przez różne grupy interesariuszy zewnętrznych.

Słowa kluczowe: innowacje, ekoinnowacje, pozytywny wizerunek, *public relations* (PR), organizacja

Wprowadzenie

W czasach silnej konkurencji, wzrastającej świadomości odbiorców oraz zwiększających się problemów środowiskowych współczesne organizacje poszukują różnorodnych rozwiązań w celu wyróżnienia się na rynku. Istotną kwestią są również pozytywne relacje przedsiębiorstw – zarówno z otoczeniem zewnętrznym, jak i wewnętrznym – które wspierają aktywnie realizowany PR. Elementem silnie oddziałującym na wszystkie wyżej wymienione aspekty są innowacje. Podmioty mogą wprowadzać różnorodne innowacje w zależności od rodzaju prowadzonej działalności oraz pojawiających się problemów lub potrzeb. Wszelkie działania innowacyjne są z reguły pozytywnie odbierane przez różne grupy interesariuszy zewnętrznych i wewnętrznych, a jednocześnie pozwalają lepiej funkcjonować przedsiębiorstwom na turbulentnym rynku.

Innowacje – szansa na rozwój dla organizacji i otoczenia

Innowacje to pojęcie bardzo obszerne, które można definiować w różnorodny sposób. Według jednej z definicji innowacje to wszelkie nowości zarówno w produktach, jak i usługach. W bardziej precyzyjnym wyjaśnieniu należy zaznaczyć, że innowacje to zmiany zachodzące w różnych obszarach działalności firmy

odnoszące się do rzeczy, pomysłów, sposobów postępowania, usług oraz metod organizacji i zarządzania¹.

Obecnie wyróżnia się kilka typów innowacji, jednak na szczególną uwagę zasługują ekoinnowacje, które stają się coraz popularniejsze w przedsiębiorstwach produkcyjnych, ponieważ pozytywnie wpływają na środowisko naturalne. Dokładną charakterystykę innowacji przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Rodzaje i charakterystyka innowacji

Rodzaj innowacji	Charakterystyka
Produktowe	Wdrożenie na rynek nowego produktu lub udoskonalenie go w znaczący sposób, np. poprzez dodanie do niego nowych właściwości, które ułatwiają użytkowanie lub przynoszą dodatkowe korzyści.
Procesowe	Wprowadzenie nowych lub ulepszonych metod produkcji, dystrybucji i świadczenia usług, np. poprzez zmiany w procedurach.
Organizacyjne	Wprowadzanie w firmie nowych rozwiązań organizacyjnych dotyczących działalności biznesowej, miejsc pracy, współpracy z interesariuszami oraz wszystkich elementów zarządzania (planowanie, organizowanie, motywowanie, podejmowanie decyzji i kontrolowanie); innowacje te wynikają ze strategicznych decyzji podjętych przez kierownictwo, są często następstwem wprowadzania innych innowacji w organizacji.
Technologiczne	Wykorzystywanie w różnorodnych procesach w przedsiębiorstwach nowości technologicznych, które poprawiają lub przyspieszają pracę.
Marketingowe	Wdrażanie zmian mających na celu lepsze zaspakajanie potrzeb klientów, np. ulepszenie wyglądu produktu lub jego opakowania, unowocześnienie promocji lub strategii cenowej; innowacje te są zazwyczaj elementem nowej strategii marketingowej znacznie odbiegającej od metod stosowanych dotychczas, popularnym przykładem jest personalizacja informacji w firmie, polegająca np. na stworzeniu systemu kart stałego klienta.
Ekologiczne (ekoinnowacje)	Wprowadzenie na rynek procesów lub produktów stanowiących oczekiwaną wartość dla konsumentów i biznesu przy równoczesnej redukcji negatywnego wpływu na środowisko naturalne i ograniczeniu zużycia zasobów i energii; organizacje, wprowadzając tego typu innowacje, angażują się w działania z zakresu zrównoważonego rozwoju lub społecznej odpowiedzialności biznesu, które stają się coraz ważniejsze dla różnych grup interesariuszy.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Innowacje w sektorze usług*, oprac. M. Dąbrowska, PARP, Warszawa 2011, s. 9-10; *Ekoinnowacje*, oprac. M. Dąbrowska, PARP, Warszawa 2010, s. 8; M. Baran, A. Ostrowska, W. Pander, *Innowacje popytowe, czyli jak tworzy się współczesne innowacje*, PARP, Warszawa 2012, s. 18-19

¹ T.B. Kalinowski, *Innowacyjność przedsiębiorstw a systemy zarządzania jakością*, Wolters Kluwer, Warszawa 2010, s. 1, 13.

Wpływ na rodzaj wdrażanej innowacji ma typ organizacji. W literaturze organizacja definiowana jest jako określona grupa ludzi, współpracujących ze sobą w skoordynowany i uporządkowany sposób, w celu osiągnięcia konkretnych zamierzeń i zrealizowania wybranych zadań². Najpopularniejszy podział organizacji wyróżnia organizacje komercyjne (nastawione na zysk) i niekomercyjne (non-profit). W niniejszym artykule organizacje będą klasyfikowane ze względu na rodzaj prowadzonej przez siebie działalności – można wyróżnić w tym obszarze przedsiębiorstwa produkcyjne i usługowe.

W przedsiębiorstwach produkcyjnych jest nieco łatwiej wprowadzać innowacje niż w organizacjach usługowych, ponieważ najczęściej nowości dotyczą samego produktu, wykorzystywanych technologii lub działań na rzecz ekologii.

W usługach innowacje prezentują się nieco inaczej, dlatego wyróżniono w tym zakresie cztery obszary zmian innowacyjnych³:

1. Nowa koncepcja usługi – poszukiwanie nowych rozwiązań problemu, np. poprzez tworzenie sieci firmowych sklepów, które mają wykreować poczucie wyjątkowości i przywiązania wśród klientów.
2. Nowa płaszczyzna współpracy z klientem – nowy sposób wzajemnego wpływu i interakcji zachodzących między firmą a klientem, a także sposoby i metody oferowania usług, np. wykorzystanie Internetu jako nowego kanału dystrybucji.
3. Nowy sposób dostarczania usługi – silnie powiązany z punktem drugim, jest również mocno ukierunkowany na wewnętrzne zasoby organizacji. Ważną rolę odgrywa tutaj wyposażenie pracowników w odpowiednie narzędzia, ale również umiejętności.
4. Zastosowanie nowych technologii – najczęściej stosowane w organizacjach usługowych są technologie komunikacyjno-informacyjne.

Kluczowe aspekty przyczyniające się do wprowadzania działań innowacyjnych w organizacjach to chęć umocnienia pozycji na rynku, poprawa wizerunku wśród interesariuszy oraz usprawnienie funkcjonowania. Nieco uważniej należy przyjrzeć się drugiemu czynnikowi, czyli pozytywnemu wizerunkowi organizacji. Marketing i promocja to elementy, bez których w dzisiejszych czasach organizacje nie mogłyby funkcjonować, dlatego w tak dużym stopniu zabiegają one o właściwe relacje z otoczeniem.

Do kluczowych źródeł wewnętrznych i zewnętrznych wpływających na wprowadzenie innowacji w organizacjach zaliczają się⁴:

1. Wewnątrz organizacji:
 - nieprzewidziane powodzenie lub niepowodzenie spowodowane zdarzeniem zewnętrznym;
 - niezgodność między stanem faktycznym a wcześniejszymi założeniami;
 - wymogi procesu.

² R.W. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 5.

³ *E-biznes – innowacje w usługach. Teoria, praktyka, przykłady*, red. M. Olszański, K. Piech, PARP, Warszawa 2012, s. 38-39; P. den Hertog, *Knowledge services as co-producers of innovation*, „International Journal of Innovation Management” 2000, Vol. 4, s. 491-528; *Innowacje w ...*, oprac. M. Dąbrowska, op. cit., s. 3.

⁴ P.F. Drucker, *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992, s. 4.

2. Zmiany w otoczeniu:

- zmiany demograficzne;
- zmiany w normach, wartościach oraz ewolucja w postrzeganiu i sposobach myślenia;
- dostępność nowej wiedzy w różnych dziedzinach nauki.

W związku z tym największą rolę odgrywają innowacje marketingowe i eko-innowacje. Pozostałe rodzaje innowacji są równie istotne, jednak w nieco mniejszym stopniu wpływają na wizerunek przedsiębiorstwa. Innowacje marketingowe pozwalają klientowi czerpać większe korzyści oraz poczuć się dowartościowanym przez daną firmę, która dba o jego potrzeby.

Innowacje ekologiczne to w ostatnich latach niezwykle ważne pojęcie, nierozdzielnie związane z działaniami z zakresu zrównoważonego rozwoju i społecznej odpowiedzialności biznesu. Zrównoważony rozwój jest pojęciem interdyscyplinarnym obejmującym trzy wymiary: ekologiczny, społeczny i ekonomiczny. Jego głównym zadaniem jest zachowanie między nimi równowagi, ponadto kształtuje on ogólny ład składający się z trzech elementów, które odpowiadają wymienionym wyżej wymiarom⁵:

- ład ekologiczny – powstaje w środowisku naturalnym przy racjonalnym i odpowiedzialnym oddziaływaniu ludności na procesy przyrodnicze;
- ład społeczny – organizuje życie społeczne;
- ład gospodarczy (ekonomiczny) – obejmuje dane terytorium (od gminy po cały glob).

Społeczna odpowiedzialność biznesu (CSR – *Corporate Social Responsibility*) obejmuje wszelkie dobrowolne działania na rzecz społeczeństwa lub ekologii podejmowane przez organizacje. Jest to długotrwała inwestycja dla przedsiębiorstw oraz element nowoczesnego nim zarządzania⁶.

CSR i zrównoważony rozwój to pojęcia, które w znacznym stopniu poprawiają wizerunek organizacji, będący najważniejszym elementem *public relations* współczesnych organizacji.

Pozytywny wizerunek organizacji jako kluczowy element *public relations*

Promocja jest nierozłącznym elementem prawidłowego funkcjonowania organizacji, które starają się w rozmaity sposób urozmaicać działania tego typu. Jest to również odpowiedni obszar do podejmowania przez organizacje inicjatyw innowacyjnych. Promocja to zbiór kilku elementów, dlatego określana jest pojęciem promocji mix. W jej skład wchodzi⁷:

- reklama – płatna i bezosobowa prezentacja produktu lub usługi oraz promocja wybranej oferty;

⁵ B. Poskrobko, *Teoretyczne podstawy budowy systemu zarządzania środowiskiem*, [w:] *Zarządzanie środowiskiem*, red. B. Poskrobko, PWE, Warszawa 2007, s. 23.

⁶ M. Krukowska, *Jak oceniać odpowiedzialność społeczną biznesu*, Wydawnictwo Naukowe Scryptorium, Opole 2012, s. 26-27.

⁷ A. Pabian, *Promocja. Nowoczesne środki i formy*, Difin, Warszawa 2008, s. 55.

- *public relations* (PR) – długofalowe działanie prowadzące do wykreowania pozytywnego wizerunku i właściwych relacji z otoczeniem przy pomocy mediów;
- marketing bezpośredni – docieranie z określoną ofertą do konkretnych odbiorców w celu sprzedaży wybranych dóbr;
- sprzedaż osobista – przekazywanie konkretnej oferty klientom przez określonych przedstawicieli lub sprzedawców w osobistym kontakcie;
- promocja sprzedaży – zwiększenie atrakcyjności oferty poprzez oferowanie klientom dodatkowych wartości w celu wykreowania potrzeby posiadania danego towaru.

Do najważniejszych elementów promocji mix zaliczyć można reklamę i PR, ponieważ docierają one w najmocniejszym stopniu do odbiorców. Szczególną uwagę należy poświęcić jednak *public relations*, ponieważ w ostatnich latach staje się ono coraz popularniejszym zagadnieniem, ponadto odgrywa bardzo ważną rolę w organizacji oraz jej otoczeniu zewnętrznym i wewnętrznym. Nowoczesne firmy wykorzystują w tym obszarze rozwiązania innowacyjne, m.in. reklamy interaktywne, które w znaczącym stopniu wpływają na odbiorcę.

PR to złożone pojęcie, w którego skład wchodzi wiele elementów. Ich charakterystykę przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Instrumenty wchodzące w skład public relations

Narzędzie PR	Charakterystyka
<i>Corporate identity</i>	Tożsamość organizacji oraz kreowanie jej jednolitego wizerunku.
<i>Media relations</i>	Stać i systematyczna współpraca z mediami oraz nawiązywanie kontaktów z nowymi partnerami medialnymi.
Komunikacja wewnętrzna	Podtrzymywanie pozytywnych relacji między pracownikami na wszystkich szczeblach organizacji.
Wydarzenia promocyjne	Organizowanie różnego rodzaju eventów przez firmę.
Komunikacja w sytuacjach kryzysowych	Umiejętność radzenia sobie w trudnych sytuacjach, wcześniejsze przygotowanie scenariuszy wykorzystywanych w razie wystąpienia kryzysu.
Sponsoring	Wspieranie różnorodnych wydarzeń lub osób w zamian za otrzymanie korzyści dla organizacji, związanych najczęściej z pozyskiwaniem lub podtrzymaniem pozytywnego wizerunku wśród interesariuszy.
Lobbing	Wywieranie wpływu na wyznaczone ośrodki władzy.
Mecenat	Wspieranie sztuki lub nauki bez otrzymywania wzajemnych świadczeń.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: A. Grzegorzczak, *Reklama*, PWE, Warszawa 2010, s. 30

Analizując informacje zawarte w tabeli 2, można zauważyć, że wszystkie instrumenty, mimo iż różnią się od siebie, w określonym stopniu kształtują pozytywny wizerunek organizacji. Kluczowym elementem odpowiedzialnym za to zadanie jest *corporate identity*. Ciągłość w wizerunku firmy jest bardzo istotna, ponieważ

daje większe możliwości współpracy oraz zapewnia większą przychylność inwestorów. Podobną sytuację można zauważyć, przyglądając się różnym innowacjom wprowadzanym w organizacjach. Mimo iż dotyczą one różnych obszarów, to mają do spełnienia kluczowe zadanie, którym jest poprawa sytuacji wewnętrznej i zewnętrznej firmy.

Kolejnym dowodem potwierdzającym fakt, że PR pomaga funkcjonować organizacji w otoczeniu, są następujące funkcje, które spełnia⁸:

- informacyjna – pośredniczy w przekazywaniu informacji na zewnątrz i do wewnątrz przedsiębiorstwa;
- kształtowania kontaktów – umożliwia nawiązywanie i utrzymywanie pozytywnych relacji z różnymi grupami interesariuszy;
- reprezentacji – reprezentuje organy sprawujące władzę w przedsiębiorstwie;
- harmonizująca – harmonizuje stosunki społeczne oraz gospodarcze wewnątrz i na zewnątrz organizacji;
- stabilizująca – wzmacnia wytrzymałość organizacji w sytuacjach kryzysowych oraz przyczynia się do utrzymania stabilnej sytuacji poprzez utrzymywanie pozytywnych relacji z otoczeniem;
- aktywizująca sprzedaż – oddziałuje pozytywnie na wielkość sprzedaży poprzez wykorzystanie wizerunku, reputacji oraz opinii;
- kontynuacji jedności kierunku działania – utrzymuje jednolity i stały styl oraz chroni tożsamość organizacji.

Właściwie prowadzone działania z zakresu *public relations* muszą być przede wszystkim systematyczne i dokładne. Wymagają one dużo aktywności oraz konsekwencji, ponadto zaangażowane w nie muszą być całe organizacje, a nie tylko poszczególne jednostki lub działy. W celu realizacji wymienionych zasad bardzo istotne jest, aby organizacje były prawidłowo zarządzane oraz aby komunikacja w nich była właściwa na wszystkich poziomach.

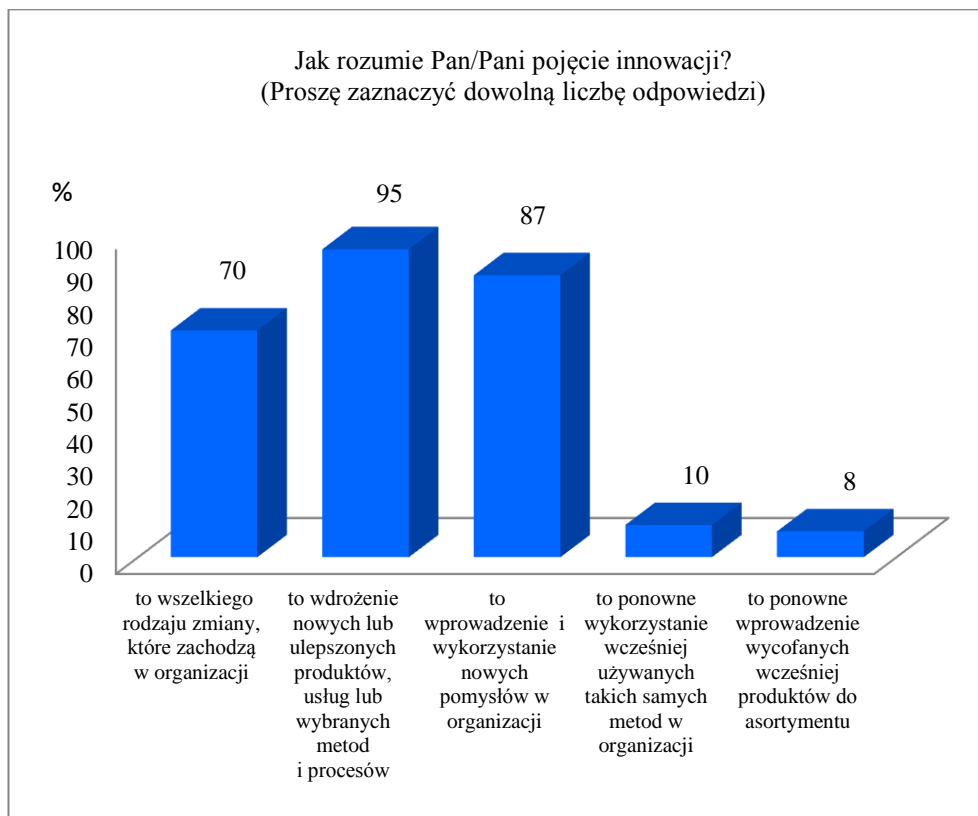
Przyglądając się bardziej szczegółowo *public relations*, można zauważyć jego cechy tożsame z innowacjami. Podobnie jak PR, innowacje, mimo iż dotyczą różnych sfer, to mają do spełnienia kluczowe zadanie, którym jest poprawa sytuacji wewnętrznej i zewnętrznej firmy. Poza tym poprawiają ogólne funkcjonowanie organizacji i przynoszą określone korzyści. Potwierdza to stwierdzenie, że innowacje kształtują pozytywny wizerunek różnych podmiotów.

Postrzeganie przez konsumentów innowacji wprowadzanych w organizacjach

W celu zbadania opinii konsumentów na temat wdrażania innowacji w organizacjach przeprowadzone zostało badanie ankietowe wśród 100 wybranych losowo respondentów zamieszkujących miasto Częstochowę i jego okolice. Kwestionariusz ankiety składał się z 11 pytań, w tym z 9 pytań zamkniętych oraz 2 pytań tabelarycznych.

⁸ Por.: J.W. Wiktor, *Promocja. System komunikacji przedsiębiorstwa z rynkiem*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 222.

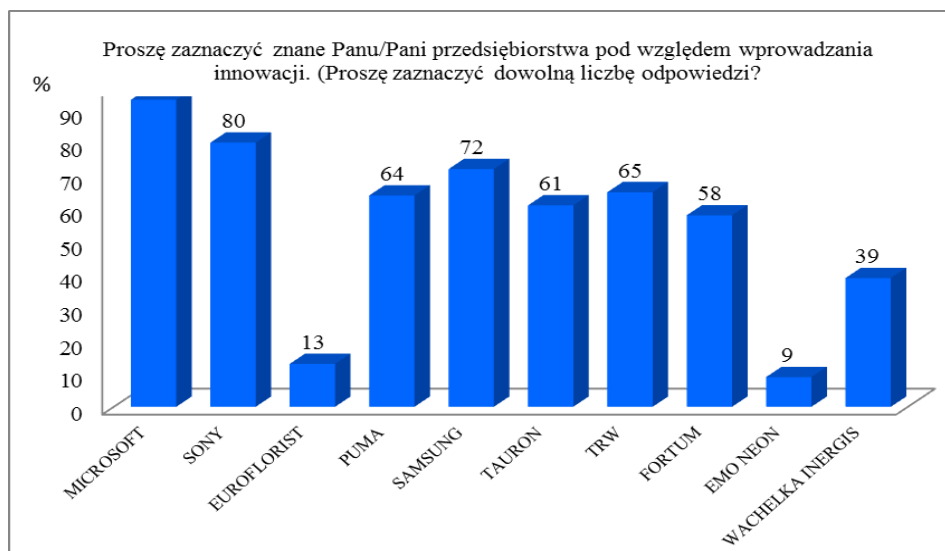
Pierwsze pytanie dotyczyło znajomości pojęcia innowacji wśród potencjalnych odbiorców produktów i usług. Respondenci w zdecydowanej większości wybrali poprawne odpowiedzi. 70% ankietowanych stwierdziło, że innowacje to wszelkiego rodzaju zmiany, które zachodzą w organizacji, 95% uważa, że innowacje to wdrożenie nowych lub ulepszonych produktów, usług lub wybranych metod i procesów, 87% tłumaczy innowacje jako wprowadzenie i wykorzystanie nowych pomysłów w organizacji. Wszystkie trzy odpowiedzi są właściwe i stanowią definicje pojęcia innowacji. Niewielki odsetek badanych stwierdził, że innowacje to ponowne wykorzystanie wcześniej używanych takich samych metod zarządzania w organizacji oraz ponowne wprowadzenie wycofanych wcześniej produktów do oferty firmy. Szczegółowe wyniki odpowiedzi na to pytanie zawarto na rysunku 1.



Rysunek 1. Znajomość pojęcia innowacji wśród respondentów

Źródło: Opracowanie własne

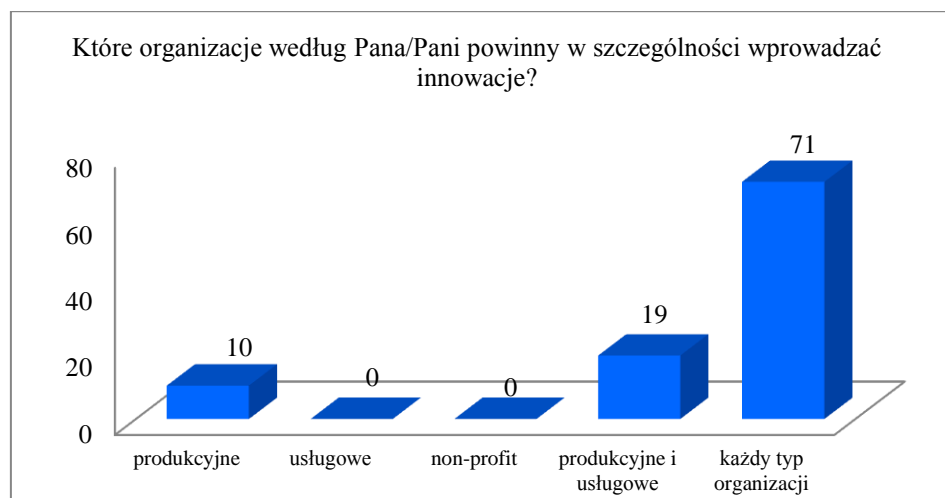
W kolejnym pytaniu respondenci zostali poproszeni o wybranie znanych im organizacji, które wprowadzają innowacje.



Rysunek 2. Znajomość wybranych organizacji wprowadzających innowacje

Źródło: Opracowanie własne

Najczęściej wybierane przez respondentów były duże organizacje o międzynarodowym zasięgu. Wyjątkiem jest firma Euroflorist, która mimo działalności w wielu krajach jest mało znana wśród respondentów. Dwa ostatnie przedsiębiorstwa to częstochowskie firmy. Znacznie lepszy wynik z nich uzyskała firma Wachelka Inergis. Powyższe wyniki pokazują, że międzynarodowe przedsiębiorstwa są lepiej znane. Należy jednak podkreślić, że istotna jest tutaj również branża, w jakiej działa organizacja, oraz jej rozpoznawalność i pozycja na rynku.



Rysunek 3. Potrzeba wprowadzania innowacji w poszczególnych organizacjach

Źródło: Opracowanie własne

W pytaniu trzecim ankietowani wskazali organizacje, które powinny w szczególności wprowadzać innowacje. Przeważająca liczba badanych stwierdziła, że wszystkie organizacje powinny wprowadzać innowacje do swojej działalności. Kolejno ankietowani zdecydowali, że innowacje powinny być wprowadzane w organizacjach nastawionych na zysk (firmy produkcyjne i usługowe) oraz tylko w przedsiębiorstwach produkcyjnych. Firmy usługowe i organizacje non-profit nie zostały wybrane przez żadnego z respondentów. Fakt ten potwierdza, że innowacje często są jeszcze kojarzone z działalnością produkcyjną i nastawioną na zysk. Szczegółowe informacje na ten temat przedstawiono na rysunku 3.

Kolejne pytanie dotyczyło rodzaju innowacji, z którymi spotkali się respondenci. Szczegółowe wyniki przedstawiono w tabeli 3.

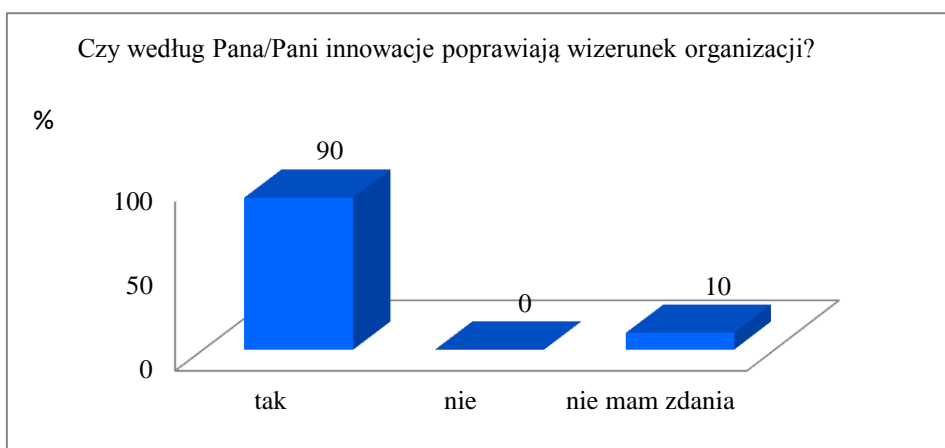
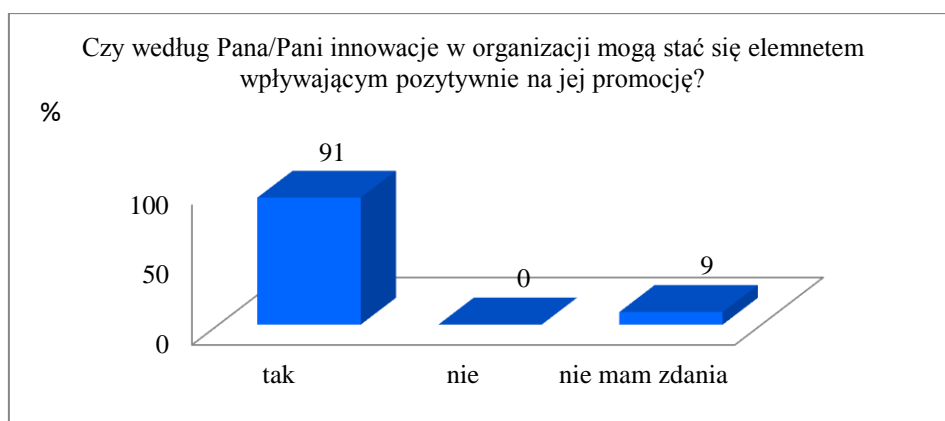
Tabela 3. Rodzaj innowacji, z którymi spotkali się ankietowani

Rodzaj innowacji	Liczba odpowiedzi
Produktowe (udoskonalenie dotychczasowego produktu lub wdrożenie na rynek zupełnie nowego modelu lepszego od poprzedniego)	91
Procesowe (wprowadzenie nowych lub ulepszonych metod produkcji, dystrybucji lub procesu świadczenia usług)	81
Organizacyjne (wprowadzenie nowych rozwiązań organizacyjnych dotyczących działalności biznesowej, miejsc pracy oraz współpracy z interesariuszami)	74
Technologiczne (wykorzystywanie technologii w celu usprawnienia pracy)	83
Marketingowe (wprowadzanie zmian pozwalających na lepsze zaspokajanie potrzeb klientów)	70
Ekologiczne (ekoinnowacje) (redukowanie negatywnego wpływu na środowisko naturalne oraz ograniczenie zużycia zasobów i energii)	90

Źródło: Opracowanie własne

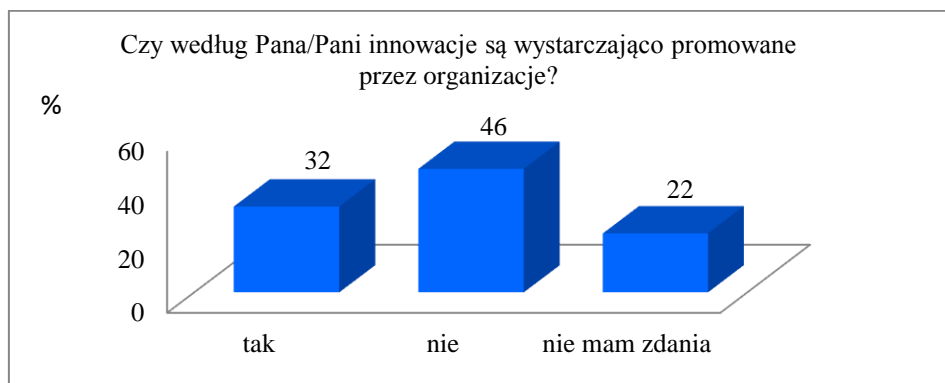
Najbardziej znane wśród ankietowanych są innowacje produkcyjne i ekologiczne (ekoinnowacje). Może to wynikać z faktu, że są to obecnie najpopularniejsze i najpotrzebniejsze innowacje, zarówno z punktu widzenia przedsiębiorstw, jak i ich otoczenia. Te dwa rodzaje innowacji są również najmocniej promowane przez organizacje.

Następne pytania dotyczyły promocji innowacji. W pierwszym z nich respondenci zostali poproszeni o zdecydowanie, czy innowacje wpływają pozytywnie na promocję organizacji. 91% osób odpowiedziało twierdząco na to pytanie, nikt nie udzielił odpowiedzi negatywnej. Drugie pytanie dotyczyło jednego z najważniejszych elementów promocji, jaki stanowi pozytywny wizerunek organizacji. Ankietowani również w przeważającej większości potwierdzili, że wprowadzane innowacje poprawiają wizerunek przedsiębiorstw. Także i w tym pytaniu nikt nie udzielił odpowiedzi przeczącej. Uzyskane wyniki potwierdzają, że wszelkie nowatorskie działania poprawiają wizerunek organizacji wśród potencjalnych odbiorców. Sytuacja taka w konsekwencji wpływa również korzystnie na relacje organizacji z jej otoczeniem. Szczegółowe wyniki odpowiedzi na te dwa pytania przedstawiono na rysunku 4.



Rysunek 4. Wpływ innowacji na promocję, a w konsekwencji na wizerunek organizacji

Źródło: Opracowanie własne

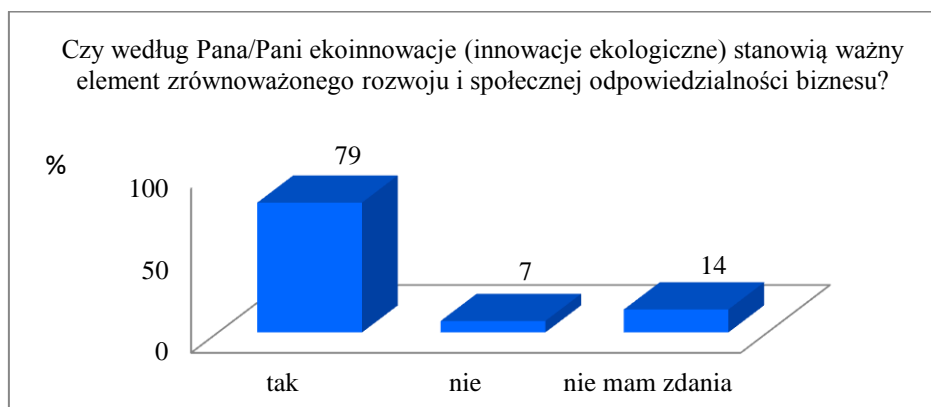


Rysunek 5. Promocja innowacji w ocenie respondentów

Źródło: Opracowanie własne

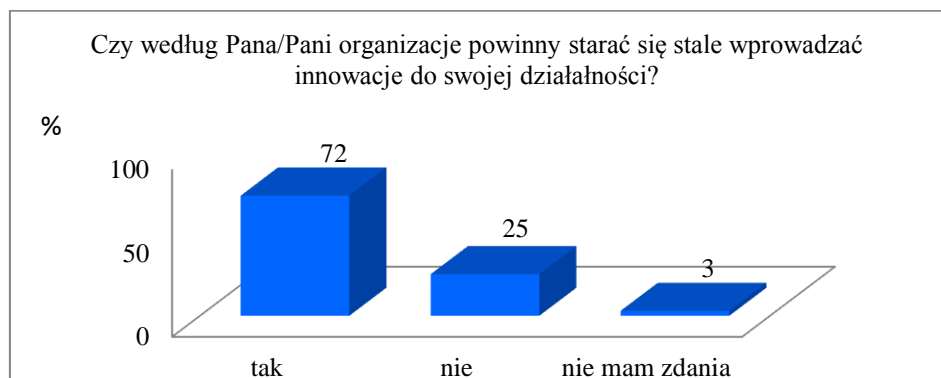
W pytaniu siódmym respondenci ocenili, czy innowacje są odpowiednio promowane przez organizacje. Prawie połowa badanych stwierdziła, że promocja innowacji jest niewystarczająca. Jest to bardzo ważna wskazówka dla wielu organizacji, zwłaszcza tych mniejszych, działających na rynkach lokalnych. Każde nowatorskie działanie powinno być odpowiednio nagłaśniane, ponieważ przynosi korzyści zarówno dla organizacji, jak i otoczenia. Szczegółowe wyniki przedstawiono na rysunku 5.

Kolejne pytanie zawarte w ankiecie dotyczyło obecnie bardzo popularnych obszarów, mianowicie zrównoważonego rozwoju i społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR). Respondenci zostali poproszeni o stwierdzenie, czy według nich innowacje ekologiczne (eko-innowacje) stanowią ważny element społecznej odpowiedzialności biznesu i zrównoważonego rozwoju. Zdecydowana większość respondentów zaznaczyła odpowiedź, potwierdzając znaczenie eko-innowacji dla działań proekologicznych.



Rysunek 6. Znaczenie eko-innowacji dla zrównoważonego rozwoju i społecznej odpowiedzialności biznesu

Źródło: Opracowanie własne

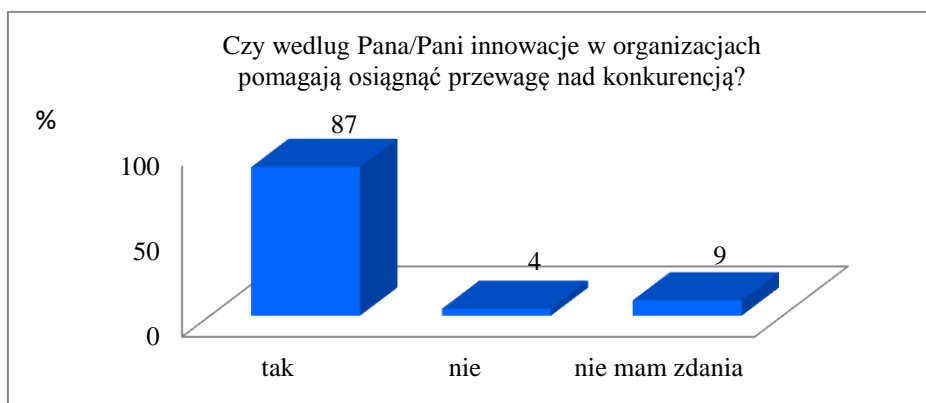


Rysunek 7. Potrzeba wprowadzania innowacji w organizacjach w ocenie respondentów

Źródło: Opracowanie własne

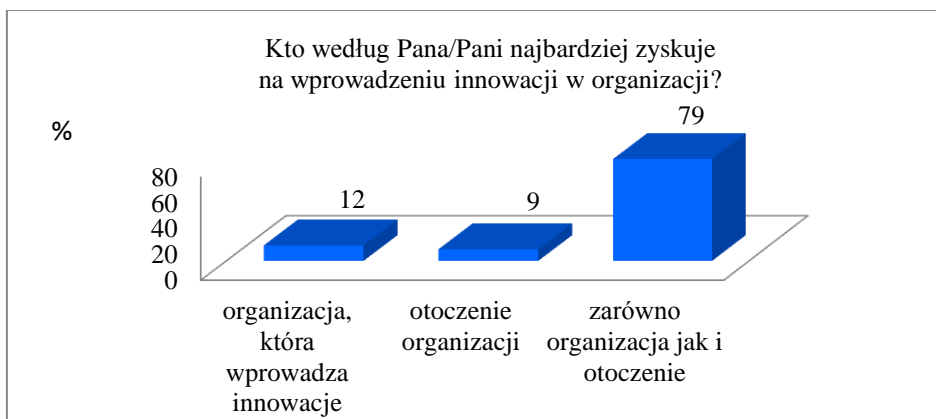
Pytanie dziewiąte dotyczyło wprowadzania innowacji do organizacji. 25% respondentów stwierdziło, że innowacje nie powinny być stale wprowadzane w przedsiębiorstwach, a jedynie wtedy, kiedy jest to naprawdę potrzebne. Wybór tej odpowiedzi może wynikać z faktu, że innowacje często kojarzone są z dużymi i kosztownymi projektami, bez uwzględniania drobnych usprawnień i unowocześnień. Strukturę odpowiedzi przedstawiono na rysunku 7.

W kolejnym pytaniu ankietowani mieli określić, czy ich zdaniem innowacje w organizacjach pomagają osiągnąć przewagę nad konkurencją. Zdecydowana większość stwierdziła, że tak, mimo że w poprzednim pytaniu nie wszystkie osoby uważały, że innowacje powinny być stale wprowadzane do organizacji. Potwierdza to, że respondenci postrzegają innowacje jako bardzo ważny element działalności współczesnych organizacji, jednak część z nich nie posiada szczegółowej wiedzy na ich temat. Dokładne wyniki odpowiedzi znajdują się na rysunku 8.



Rysunek 8. Wpływ innowacji na osiągnięcie przewagi nad konkurencją

Źródło: Opracowanie własne



Rysunek 9. Korzyści płynące z wprowadzania innowacji dla organizacji i otoczenia

Źródło: Opracowanie własne

Ostatnie z pytań dotyczyło korzyści, jakie płyną z innowacji. Prawie 80% respondentów stwierdziło, że na innowacjach zyskuje zarówno organizacja, jak i jej otoczenie. 12% uważa, że na innowacjach zyskuje tylko organizacja, z kolei 9% respondentów stwierdziło, że innowacje przynoszą korzyści tylko otoczeniu.

Wyniki uzyskane z badania ankietowego pokazują, że temat innowacji jest znany respondentom. Ankietowani dostrzegają znaczenie innowacji oraz potrzebę ich prowadzenia. Bardzo ważna jest również promocja nowatorskich działań, ponieważ przedsiębiorstwa nie zawsze odpowiednio informują otoczenie o realizowanych przedsięwzięciach, na co wskazują uzyskane z przeprowadzonej ankiety odpowiedzi. Innowacje wpływają pozytywnie na wizerunek organizacji wśród wszystkich grup interesariuszy, dlatego stanowią ważną część promocji współczesnych przedsiębiorstw.

Podsumowanie

Wprowadzanie innowacji do organizacji to długotrwała inwestycja w jej rozwój. Różnorodność innowacji umożliwia przedsiębiorstwom wybór działań najbardziej potrzebnych, jak i najkorzystniejszych z punktu widzenia ich działalności. Wyznacznikiem realizowania nowatorskich działań są normy, które muszą spełniać przedsiębiorstwa, świadome i wymagające społeczeństwo oraz konkurencja, która stara się wyprzedzić inne podmioty na wielu płaszczyznach. Ciągłe wzrastająca liczba wprowadzanych projektów innowacyjnych pokazuje, że są one aprobowane przez organizacje i interesariuszy, ponieważ wiele nowoczesnych działań wzmacnia więzi z otoczeniem. Często powodem tego jest ich nakierowanie na poprawę jakości życia odbiorców lub rozwiązanie określonych problemów dostrzeganych w wybranych środowiskach. Dzięki temu organizacje znacznie poprawiają swój wizerunek, zarówno wśród partnerów biznesowych, jak i zwykłych odbiorców swojej oferty. Potwierdzają to wyniki badań zaprezentowanych w niniejszym opracowaniu. 90% respondentów wskazało, iż innowacje są elementem wpływającym pozytywnie na promocję przedsiębiorstwa i istotnie poprawiają jego wizerunek. Niestety wiele organizacji nie potrafi ich odpowiednio wypromować. Innowacje to z pewnością pozytywne działania, które stanowią przyszłość dla organizacji i jej otoczenia.

Literatura

1. Baran M., Ostrowska A., Pander W., *Innowacje popytowe, czyli jak tworzy się współczesne innowacje*, PARP, Warszawa 2012.
2. Drucker P.F., *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992.
3. *E-biznes – innowacje w usługach. Teoria, praktyka, przykłady*, red. M. Olszański, K. Piech, PARP, Warszawa 2012.
4. *Ekoinnowacje*, oprac. M. Dąbrowska, PARP, Warszawa 2010.
5. Griffin R.W., *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
6. Grzegorzczak A., *Reklama*, PWE, Warszawa 2010.

7. Hertog den P., *Knowledge services as co-producers of innovation*, „International Journal of Innovation Management” 2000, Vol. 4.
8. http://www.web.gov.pl/nasze-projekty/konkurs-ebiznesu-2012/laureaci-2012/530_2451_rozstrzygniecie-konkursu-na-innowacyjna-e-usluge-i-technologie-b2b.html
9. *Innowacje w sektorze usług*, oprac. M. Dąbrowska, PARP, Warszawa 2011.
10. Kalinowski T.B., *Innowacyjność przedsiębiorstw a systemy zarządzania jakością*, Wolters Kluwer, Warszawa 2010.
11. Krukowska M., *Jak oceniać odpowiedzialność społeczną biznesu*, Wydawnictwo Naukowe Scriptorium, Opole 2012.
12. Pabian A., *Promocja. Nowoczesne środki i formy*, Difin, Warszawa 2008.
13. Wiktor J.P., *Promocja. System komunikacji przedsiębiorstwa z rynkiem*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
14. *Zarządzanie środowiskiem*, red. B. Poskrobko, PWE, Warszawa 2007.

INNOVATIONS AS AN INSTRUMENT CREATING A POSITIVE IMAGE OF ORGANIZATIONS

Abstract: Innovations are defined and classified in diverse way, they become a necessary initiation of business entities. As a result of these actions are mentioned inter alia: improvement of position among the competition, improvement of the quality of environmental, improvement of relations with business environment and mostly development of new technologies and constant improvement of products which are offered. The aim of this article is presentation of innovations as more and more popular actions of enterprises which aim is development and forming the positive image which is a key element of public relations. In the elaboration are represented research results concerning the perception of innovations through different groups of stakeholders.

Keywords: innovations, ecoinnovations, positive image, public relations, organization



TRANSFER TECHNOLOGII JAKO ŹRÓDŁO INNOWACYJNOŚCI POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW PRODUKCYJNYCH

Dominik Konatowski

Politechnika Częstochowska
Wydział Zarządzania

Streszczenie: Współczesna dynamika gospodarki wpłynęła na zmianę podejścia przedsiębiorców do ochrony własności intelektualnej. Organizacje coraz częściej decydują się na udostępnianie kooperantom wiedzy oraz nowoczesnych rozwiązań procesowych umożliwiających osiągnięcie wspólnych korzyści. Trend ten stwarza szansę dla gospodarek słabiej rozwiniętych, odznaczających się niższym poziomem innowacyjności. W opracowaniu dokonano analizy obecnego poziomu innowacyjności gospodarki w Polsce oraz w wybranych krajach europejskich, zaprezentowano źródła pozyskiwania nowej lub udoskonalonej technologii umożliwiające wzrost innowacyjności organizacji oraz dopasowano najkorzystniejszy wariant rozwojowy dla przedsiębiorstw o niskim stopniu innowacyjności.

Słowa kluczowe: innowacyjność, transfer technologii

Wprowadzenie

Począwszy od lat 90. XX wieku, w przemyśle wytwórczym obserwujemy dynamiczny rozwój metod otrzymywania wyrobów. Dostępność nowych rozwiązań z obszaru informatyki, mechaniki oraz połączenia obu dziedzin zaowocował obniżeniem kosztów produkcyjnych, zwiększeniem elastyczności oraz wzrostem konkurencyjności gospodarek europejskich. W okresie tym występował również proces globalizacji działalności. Powstały duże międzynarodowe koncerny skupiające w swoich przedsiębiorstwach duży zakres wiedzy, podlegającej ciągłemu doskonaleniu, wzbogacaniu i przekształcaniu w inwencje oraz innowacje. Rozwój technik teleinformatycznych umożliwił również szybką i efektywną komunikację na poziomie globalnym, pozwalając na wymianę doświadczeń oraz wiedzy pomiędzy przedstawicielami działów badawczych zamieszkujących różne kontynenty, będącymi przedstawicielami odmiennych kultur i spojrzenie na proces doskonalenia i eliminacji marnotrawstwa. Wynikiem tak dynamicznego rozwoju technologicznego była zmiana spojrzenia na innowację, która nie zawsze stawała się obiektem ochrony patentowej, bądź też ochronie wewnętrznej przedsiębiorstwa. Coraz częściej koncerny udostępniały nowoczesne rozwiązania innym przedsiębiorstwom w celu obniżenia kosztów operacyjnych działalności, podwyższenia jakości wyrobów oraz uzyskania standaryzacji w zakresie oferowanych wyrobów. Transfer

technologii stawał się jednym z kluczowych źródeł innowacji mniejszych podmiotów gospodarczych, które często nie mogły pokonać barier, aby wygenerować innowacyjność własną działalnością badawczo-rozwojową.

Znaczenie działalności innowacyjnej dla przedsiębiorstw produkcyjnych

Innowacja zgodnie z definicją *Słownika języka polskiego* oznacza wprowadzanie czegoś nowego¹. W zależności od kontekstu pojęcie owo zyskuje wyraźniejszego znaczenia, posiada bowiem charakter interdyscyplinarny. Na ogół w dziedzinie zarządzania innowacja definiowana jest jako nowość, wprowadzenie czegoś nowego lub czegoś ulepszanego w jakimś obszarze². W literaturze innowacja najczęściej oznacza wprowadzenie czegoś nowego lub zmianę stanu istniejącego³ na stanowiący nieznany dotąd obszar dla danej organizacji. E.M. Rogers określa innowację jako ideę, praktykę lub obiekt, który jest postrzegany jako nowy przez osobę lub inną jednostkę przyjmującą⁴. Różnice w zakresie postrzegania innowacyjności świadczą o nieustrukturalizowanym jej charakterze. I. Bielski w swoich publikacjach naukowych wskazuje innowację jako „celowe działanie prowadzące do zmiany dotychczasowego stanu obiektów i/lub relacji między nimi”⁵. Owe przemiany mogą stanowić nowość dla wprowadzającej je organizacji, dla otoczenia zewnętrznego o charakterze lokalnym, ogólnokrajowym, a nawet globalnym. Zakres obszaru postrzegania zmiany jako nowości warunkuje wagę powstałej innowacji w ujęciu podmiotów zewnętrznych, zarówno krajowych, jak i międzynarodowych. Z uwagi na poziom ustrukturalizowania prowadzonych badań charakter prezentowanych wyników często uzależniony jest od celów badawczych, charakteru dobranych hipotez oraz zakresu badania. W celu ujednoczenia podziału innowacyjności dokonano jej klasyfikacji. W *Podręczniku Oslo* zastosowano kryterium według poziomu nowości, tworząc podział innowacji na trzy grupy: dla firmy, dla rynku oraz innowację na skalę światową⁶. Wyznacznikami innowacji są między innymi: zmiana, nowość, celowość, czas oraz potrzeby i motywacje⁷.

Zmiana, z uwagi na sposób jej postrzegania przez otoczenie wewnętrzne i zewnętrzne, może posiadać charakter przełomowy (stanowiąc wprowadzenie rozwiązania dotychczas niespotykanego), wyróżniający (będąc wprowadzeniem istotnego ulepszenia już stosowanych metod) bądź też przyrostowy (oznaczając celowo za-

¹ *Słownik języka polskiego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013.

² J. Duraj, M. Papiernik-Wojdera, *Przedsiębiorczość i innowacyjność*, Difin, Warszawa 2010, s. 61.

³ <http://sjp.pwn.pl/sjp/innowacja;2561627.html> (odczyt: 14.03.2015).

⁴ E.M. Rogers, *Diffusion of Innovations*, Free Press, New York 1995, s. 12.

⁵ I. Bielski, *Przebieg i uwarunkowania procesów innowacyjnych*, Biblioteka Menedżera i Służby Pracowniczej w Bydgoszczy, Bydgoszcz 2000, s. 14.

⁶ *Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, OECD-Eurostat, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Departament Strategii i Rozwoju Nauki, Warszawa 2006, s. 49.

⁷ Szeroką prezentację wyznaczników innowacji przedstawia: I. Krawczyk-Sokołowska, *Innowacyjność przedsiębiorstw i jej regionalne uwarunkowania*, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2012, s. 12-13.

projektowaną i wdrożoną zmianę obejmującą produkt, proces, organizację pracy lub metodę zarządzania postrzegana jako nowość w danym przedsiębiorstwie)⁸. Najczęściej wykorzystywanym podejściem do określania poziomu innowacyjności jest określanie jej jako nowość wewnątrz badanego przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorstwa w dobie globalizującej się gospodarki funkcjonują w turbulentnym otoczeniu charakteryzującym się dużą zmiennością i nieprzewidywalnością. Dla utrzymania posiadanej pozycji rynkowej oraz powiększania rynków zbytu każda organizacja powinna zwracać szczególną uwagę na swoją pozycję konkurencyjną, której poprawa pozwala na rozwój działalności. Współczesne organizacje wymagają ciągłego ewoluowania swoich procesów. Potrzebują nowego podejścia do prowadzenia działalności i kształtowania nowej wartości na globalizującym się i integrującym rynku. Przedsiębiorstwa, chcąc konkurować na rynku globalnym, muszą kreować nową wartość dla klientów i biznesu, ograniczać niepewność i ryzyko, zwiększając pozycję konkurencyjną⁹. Dotychczasowe podejście zasobowe, mówiące o uzyskiwaniu dodatkowego zysku w wyniku powiększania tradycyjnych zasobów, np. kapitał, ziemia, maszyny itp., zostało uzupełnione o nowe czynniki przedsiębiorczości oraz innowacyjności. Innowacja bowiem oraz zaawansowane technologie stanowią w obecnej gospodarce podstawę rozwoju nie tylko największych gospodarek światowych, ale również dynamicznie rozwijających się przedsiębiorstw¹⁰.

Poziom innowacyjności przedsiębiorstw w Europie

Ośrodki badawcze i statystyczne, badając dane dotyczące poziomu innowacyjności poszczególnych gospodarek i rejonów geograficznych, rozdzielają innowacje na kilka obszarów z uwagi na źródło ich powstawania i skalę generowanej nowości. Każdy z nich posiada inny współczynnik wpływu na wskaźnik syntetyczny, podlegający okresowej publikacji i służący do porównywania gospodarek na szczeblu międzynarodowym. Jednym z bardziej ustrukturalizowanych wskaźników, publikowanym łącznie z ocenami poszczególnych obszarów działalności badawczo-rozwojowej oraz wprowadzanych innowacji, jest wskaźnik SII. Obejmuje on szereg wskaźników cząstkowych zgrupowanych w trzy główne obszary¹¹:

- potencjał innowacyjności (zasoby ludzkie, zasoby badawcze, finansowanie i wsparcie publiczne);
- innowacyjność działalności przedsiębiorstw (inwestycje przedsiębiorstw, przedsiębiorczość i partnerstwo publicznoprawne, własność intelektualna);
- wyniki innowacyjności (przedsiębiorstwa innowacyjne oraz wyniki gospodarcze związane z działalnością innowacyjną).

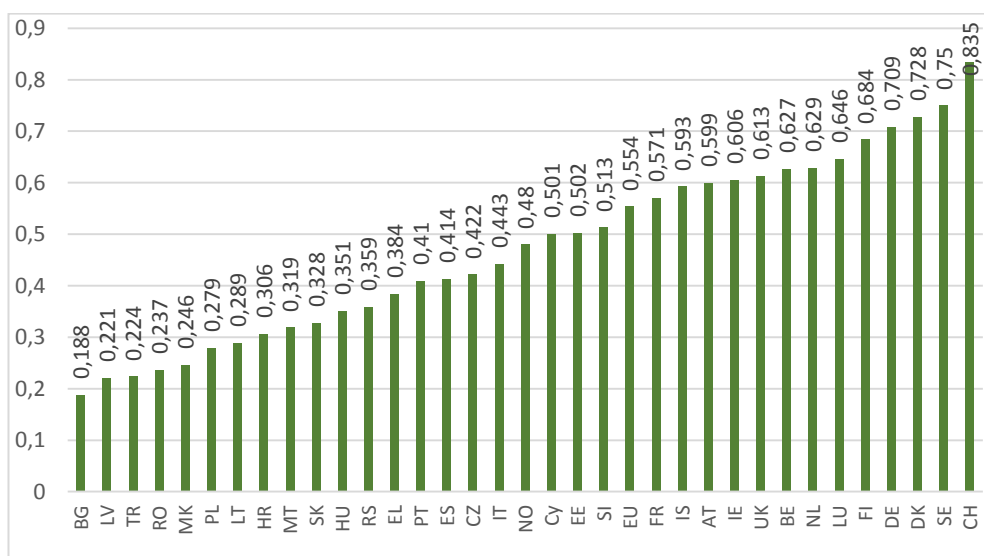
⁸ J. Bogdanienko, M. Haffer, W. Popławski, *Innowacyjność przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, Toruń 2014, s. 18.

⁹ W. Janasz, *Innowacje w strategii gospodarczej Unii Europejskiej*, [w:] *Innowacje w zrównoważonym rozwoju organizacji*, red. W. Janasz, Difin, Warszawa 2011, s. 32-36.

¹⁰ R. Tylzanowski, *System transferu technologii i komercjalizacji wiedzy w Polsce*, [w:] *Innowacje i jakość w zarządzaniu organizacjami*, red. J. Wiśniewska, K. Janasz, CeDeWu, Warszawa 2013, s. 59.

¹¹ *Innovation Union Scoreboard*, European Union 2014, s. 5.

Poziom innowacyjności przedsiębiorstw w Polsce na tle krajów europejskich jest na niskim, niesatysfakcjonującym poziomie. Występuje duża różnica pomiędzy stopniami innowacyjności. Według najnowszego raportu *European Innovation Scoreboard 2014* Polska znajduje się grupie umiarkowanych innowatorów, w niewielkim stopniu wyprzedając kraje zaliczane do skromnych innowatorów – Rumunię, Litwę oraz Bułgarię. Poziom wskaźnika wyliczonego dla Polski jest dwukrotnie niższy niż analogiczne wskaźniki liderów innowacyjności, do których zalicza się takie kraje jak Finlandia, Niemcy, Dania oraz Szwecja. Szczegółowo wyniki raportu zostały zobrazowane na rysunku 1.



Rysunek 1. Innowacyjność państw Unii Europejskiej – wskaźnik SII

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Innovation Union Scoreboard*, European Union 2014, s. 92

Technologia jako źródło innowacji

W literaturze przedmiotu funkcjonują dwie kategorie: „technika” i „technologia”¹². W języku polskim analiza leksykalna pozwala na wyraźne rozróżnienie obu pojęć. Technikę charakteryzuje się jako wiedzę na temat praktycznego wykorzystywania osiągnięć nauki w przemyśle, transporcie itp., a także jako samo jej praktyczne zastosowanie. Technologia natomiast określana jest metoda prowadzenia procesu produkcyjnego lub przetwórczego bądź też dziedzina techniki zajmująca się opracowywaniem nowych metod produkcji wyrobów lub przetwarzania surowców¹³. Tradycyjne podejście w organizacji postrzega technologię

¹² J. Wiśniewska, *Technologia jako strategiczny czynnik innowacyjności organizacji*, [w:] *Innowacje i procesy transferu technologii w strategicznym zarządzaniu organizacjami*, red. J. Wiśniewska, K. Janasz, Dfin, Warszawa 2015, s. 126-127.

¹³ *Uniwersalny słownik języka polskiego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.

głównie jako *hardware*, czyli fizyczne maszyny i urządzenia bądź też zespół zarówno środków materialnych, jak i metod stosowanych w działalności gospodarczej¹⁴. Współcześnie zasób ten charakteryzuje się dużo większą złożonością.

M. Bednarek określa pięć podsystemów wchodzących w ramy pojęcia technologii¹⁵:

- *hardware* – wyposażenie o charakterze fizycznym (majątek trwały) niezbędne do wykonywania zadań i operacji – maszyny, urządzenia, wyposażenie techniczne;
- *software* – elementy o charakterze niematerialnym, obejmujące wiedzę o tym, jak zastosować *hardware* (programy, bazy danych, projekty, metody);
- *orgware* – metody organizacji, struktury i sposoby połączenia w systemową całość *software* i *hardware*;
- *humanware* – obejmuje szeroko pojęte umiejętności i kompetencje – nie tylko techniczne, ale także takie jak kreatywność czy umiejętność podejmowania decyzji, bez wykorzystania których pozostałe podsystemy technologii stają się bezużyteczne;
- *brainware* – zindywidualizowany sposób i powód wykorzystywania zasobów technologicznych, zdolność i gotowość ich wykorzystania poprzez posiadanie odpowiednich kompetencji pracowniczych oraz warunków organizacyjnych.

Podmioty gospodarcze, aby funkcjonować, muszą dysponować zasobem technologicznym składającym się ze skodyfikowanej wiedzy (projekty, formuły, szkice, instrukcje produkcyjne), wiedzy posiadanej przez poszczególne osoby i zespoły pracujące w firmie (podlegającej częściowej unifikacji w formie procedur, instrukcji oraz kart procesów prowadzonych w organizacji), a także maszyn i urządzeń¹⁶. Proces doskonalenia technologii, a więc unowocześniania bieżących procesów, modyfikowania posiadanych urządzeń oraz rozwój wiedzy, stanowi potencjalne źródło działań innowacyjnych organizacji. Działanie innowacyjne jest bowiem odkrywaniem i zagospodarowywaniem nowych oraz atrakcyjnych obszarów, identyfikowaniem i kreowaniem nowych potrzeb, tworzeniem nowych produktów oraz nowych sposobów wytwarzania, dostaw, sprzedaży i obsługi, a także tworzeniem nowych kombinacji poszczególnych czynników.

Pozyskiwanie nowej technologii zależy w dużej mierze od obecnego poziomu innowacyjności organizacji oraz od polityki innych podmiotów gospodarczych konkurujących w tym samym obszarze gospodarczym. Im wyższy poziom zaawansowania technologicznego wykorzystywanego w procesach danego przedsiębiorstwa, tym trudniej osiągalna jest wiedza mogąca generować nowość. Najprostszym sposobem pozyskania innowacji jest jej kupno. Rozwiązanie to nie zawsze jest korzystne ekonomicznie, np. dla przedsiębiorstw wysoko rozwiniętych często łączy się to z zakupem praw patentowych. Dla podmiotów mniejszych jest jednak podstawowym źródłem dostosowywania się do wymagających rynków europejskich. Przykładem zakupu innowacji (z punktu widzenia danej organizacji) może być

¹⁴ W. Orlikowski, *The duality of technology. Rethinking the concept of technology in organizations*, "Organization Science" 1992, Vol. 3, s. 399.

¹⁵ M. Bednarek, *Doskonalenie systemów zarządzania. Nowa droga do przedsiębiorstwa lean*, Difin, Warszawa 2007, s. 30-31.

¹⁶ J. Wiśniewska, *Kreowanie potencjału technologicznego przedsiębiorstw*, [w:] *Innowacje w ...*, red. W. Janasz, op. cit., s. 102.

pozyskanie nowej technologii procesu produkcji w ramach zakupu dodatkowego oprzyrządowania dotychczas niewykorzystywanego bądź też pozyskanie nowej metody uzyskiwania wyrobu.

Pozyskiwanie innowacji technologicznej następuje zatem między innymi w procesie transferu technologii. Stanowi on zewnętrzne źródło innowacji, cechujące się wysoką skutecznością oraz niskim poziomem ryzyka. Może dotyczyć zarówno materialnego wymiaru poprzez pozyskiwanie produktów, maszyn lub urządzeń oraz niematerialnej wymiany wiedzy, która związana jest m.in. z *know-how*, informacjami, patentami i procesem uczenia się¹⁷. Transfer technologii bardzo często określany jest jako przekazywanie określonej wiedzy technologicznej i organizacyjnej oraz związanego z nią *know-how*, w celu ich gospodarczego wykorzystania¹⁸. Zazwyczaj pozyskiwanie technologii przez podmiot gospodarczy następuje poprzez jej udostępnienie przedsiębiorstwu przez sektor nauki i badań (instytucje naukowo-badawcze) lub poprzez nawiązanie współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami (kooperacja, dostawy surowców, outsourcing).

Najbardziej ryzykownym z punktu widzenia prowadzenia działalności gospodarczej źródłem innowacji technologicznej jest prowadzenie własnego działu badawczo-rozwojowego. Rozwiązanie to jest czasochłonne, wymaga dużych nakładów finansowych oraz charakteryzuje się niepewnością osiągniętych wyników. Największą zaletą opracowania własnej innowacji jest jej wysoki stopień innowacyjności, który przy odpowiednim zabezpieczeniu praw patentowych może przynieść wymierne korzyści ekonomiczne. Jednakże najczęściej uzyskuje się jedynie wysoki stopień wzrostu innowacyjności oraz niską rentowność projektu. Efekty ekonomiczne i stopień innowacyjności uzyskiwany w zależności od sposobu pozyskiwania technologii przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Rezultaty ekonomiczne w zależności od sposobu pozyskania technologii

	TYP 1	TYP 2	TYP 3	Typ 4
Sposób pozyskiwania technologii	Formalny transfer technologii oraz wewnętrzne B+R	Formalny transfer technologii	Wewnętrzne B+R	Nieformalny transfer technologii
Stopień innowacyjności	wysoki	niski	wysoki	niski
Rezultaty ekonomiczne				
Stopień wzrostu	średni	niski	wysoki	średni
Rentowność	średnia	wysoka	niska	niska

Źródło: J. Wiśniewska, *Rola procesów dyfuzji rynkowej innowacji*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Prace Instytutu Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw” nr 40, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2002, s. 54

¹⁷ D. Sobczak, *Transfer technologii oraz narodowy system innowacji*, „Problemy Jakości” 2005, nr 7, s. 13.

¹⁸ R. Tyłzanowski, *System transferu ...*, op. cit., s. 61.

Z punktu widzenia ekonomicznego i operacyjnego najkorzystniejszym sposobem pozyskiwania innowacji jest formalny transfer technologii. Należy jednak podkreślić, iż nie pozwala on na pozyskanie przewagi konkurencyjnej w obszarze innowacyjności stosowanych rozwiązań. Stanowi bowiem powielanie i wykorzystywanie znanej lub dostępnej dla innych podmiotów wiedzy. Organizacje, które w swojej strategii działania akceptują wyższy poziom ryzyka oraz dążą do osiągnięcia silnego wzrostu innowacyjności, proces transferu technologii wzbogacają inwencjami powstałymi w wyniku prac badawczo-rozwojowych wykonywanych przez wydzielony dział i osoby oraz zleconych ośrodkom badawczym.

Transfer technologii w polskich przedsiębiorstwach przemysłowych

Analizując prezentowane przez urzędy statystyczne dane, należy stwierdzić, iż polska gospodarka odznacza się niskim poziomem innowacyjności¹⁹. Poziom ten uzależniony jest między innymi od niskich nakładów na działalność badawczo-rozwojową w Polsce. W gospodarce Rzeczypospolitej Polskiej wydatki związane z działalnością badawczo-rozwojową są kilkukrotnie niższe niż w krajach europejskich uważanych za wysoko rozwinięte. Średnio w Unii Europejskiej na finansowanie działalności B+R przeznaczana się 2,01% PKB. W Polsce wskaźnik ten wynosi 0,89% PKB, natomiast w krajach będących w czołówce innowacyjności jego wartość przekracza nawet 3% PKB (Finlandia 3,31% PKB)²⁰. Próbę identyfikacji pozostałych barier odpowiedzialnych za tak niezadowalający wynik podjął w swoich publikacjach Roman Tylżanowski. Jako jeden z głównych czynników wskazał nadmierną formalizację oraz biurokratyzację w porównaniu z państwami wysoko rozwiniętymi. Innymi czynnikami negatywnie wpływającymi na innowacyjność są: przerastająca ambicja odbijająca się w zbyt złożonych i ambitnych projektach, bariery rynkowe związane z niskim popytem na wyroby innowacyjne oraz zbyt wąska współpraca szkolnictwa wyższego z innymi podmiotami gospodarczymi, brak spójności w polityce innowacyjnej państwa, niska akceptacja i świadomość społeczna, niewystarczająca wiedza i umiejętności pracowników²¹.

Zarówno istniejące bariery, jak i niski poziom rozwoju gospodarki w Polsce stwarzają szansę na zrównanie poziomu innowacyjności poprzez wykorzystanie mniej ryzykownego pozyskania innowacji – transferu technologii. Obecnie w Polsce przedsiębiorstwa zaczęły silnie współpracować z firmami zagranicznymi, kapitał międzynarodowy skłania się ku nawiązywaniu dalszej współpracy oraz budowaniu nowych przedsiębiorstw. Otoczenie takie sprzyja uczeniu się, pozyskiwaniu wiedzy od podmiotów wysoce rozwiniętych i skutecznie konkurujących na rynku międzynarodowym. Wykorzystując transfer wiedzy oraz udoskonalając pozyskane rozwiązania we własnych działach B+R, przedsiębiorstwa w przeciągu kilku lat mogą osiągnąć wysoki poziom innowacyjności, nie odstępujący od firm, z którymi współpracują na arenie międzynarodowej.

¹⁹ *Innovation Union ...*, European Union, op. cit., s. 5; oraz *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2010-2012*, GUS, Warszawa 2013, s. 10.

²⁰ Dane Eurostat za rok 2012, dostęp: http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=t2020_20&plugin=1 (odczyt: 05.05.2015).

²¹ R. Tylżanowski, *System transferu ...*, op. cit., s. 69-74.

Podsumowanie

Technologia jest jednym z najważniejszych elementów decydujących o poziomie innowacyjności współczesnych przedsiębiorstw²². W turbulentnym otoczeniu i realiach otwartej gospodarki rynkowej jest ona jednym z podstawowych źródeł przewagi konkurencyjnej. Polskie przedsiębiorstwa, realizując strategię ekspansji terytorialnej, dostosowują swoją wiedzę do poziomu pozwalającego na konkurowanie i pozyskiwanie kolejnych rynków. Organizacje wysoko rozwinięte, posiadające stabilną pozycję kreują nowe rynki między innymi poprzez innowacyjne produkty. Nieuniknionym jest proces, w którym polskie przedsiębiorstwa oprócz pozyskiwania innowacji w procesie transferu technologii muszą dokonywać inwencji, doskonalenia pozyskanej wiedzy we własnych ośrodkach badawczo-rozwojowych. Działania takie zostały podjęte przez liczne organizacje na arenie międzynarodowej, prowadząc do utworzenia wysoko rozwiniętych gospodarek z silnymi korporacjami międzynarodowymi i stanowią sprawdzone rozwiązanie dla przedsiębiorstw pragnących osiągnąć sukces rynkowy.

Literatura

1. Bednarek M., *Doskonalenie systemów zarządzania. Nowa droga do przedsiębiorstwa lean*, Difin, Warszawa 2007.
2. Bielski I., *Przebieg i uwarunkowania procesów innowacyjnych*, Biblioteka Menedżera i Służby Pracowniczej w Bydgoszczy, Bydgoszcz 2000.
3. Bogdanienko J., Haffer M., Popławski W., *Innowacyjność przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, Toruń 2014.
4. Duraj J., Papiernik-Wojdera M., *Przedsiębiorczość i innowacyjność*, Difin, Warszawa 2010.
5. *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2010-2012*, GUS, Warszawa 2013.
6. http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=t2020_20&plugin=1
7. <http://sjp.pwn.pl/sjp/innowacja;2561627.html>
8. *Innovation Union Scoreboard*, European Union 2014.
9. Janasz W., *Innowacje w strategii gospodarczej Unii Europejskiej*, [w:] *Innowacje w zrównoważonym rozwoju organizacji*, red. W. Janasz, Difin, Warszawa 2011.
10. Krawczyk-Sokołowska I., *Innowacyjność przedsiębiorstw i jej regionalne uwarunkowania*, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2012.
11. Orlikowski W., *The duality of technology. Rethinking the concept of technology in organizations*, "Organization Science" 1992, Vol. 3.
12. *Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, OECD-Eurostat, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Departament Strategii i Rozwoju Nauki, Warszawa 2006.
13. Rogers E.M., *Diffusion of Innovations*, Free Press, New York 1995.
14. *Słownik języka polskiego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013.
15. Sobczak D., *Transfer technologii oraz narodowy system innowacji*, „Problemy Jakości” 2005, nr 7.

²² R. Tylżanowski, *Procesy transferu technologii w modelu otwartej innowacji*, [w:] *Innowacje i procesy ...*, red. J. Wiśniewska, K. Janasz, op. cit., s. 146.

16. Tylżanowski R., *Procesy transferu technologii w modelu otwartej innowacji*, [w:] *Innowacje i procesy transferu technologii w strategicznym zarządzaniu organizacjami*, red. J. Wiśniewska, K. Janasz, Difin, Warszawa 2015.
17. Tylżanowski R., *System transferu technologii i komercjalizacji wiedzy w Polsce*, [w:] *Innowacje i jakość w zarządzaniu organizacjami*, red. J. Wiśniewska, K. Janasz, CeDeWu, Warszawa 2013.
18. *Uniwersalny słownik języka polskiego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
19. Wiśniewska J., *Kreowanie potencjału technologicznego przedsiębiorstw*, [w:] *Innowacje w zrównoważonym rozwoju organizacji*, red. W. Janasz, Difin, Warszawa 2011.
20. Wiśniewska J., *Rola procesów dyfuzji rynkowej innowacji*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Prace Instytutu Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw” nr 40, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2002.
21. Wiśniewska J., *Technologia jako strategiczny czynnik innowacyjności organizacji*, [w:] *Innowacje i procesy transferu technologii w strategicznym zarządzaniu organizacjami*, red. J. Wiśniewska, K. Janasz, Difin, Warszawa 2015.

TECHNOLOGY TRANSFER AS A SOURCE OF INNOVATION POLISH PRODUCTION

Abstract: Contemporary dynamics of the economy has changed the business approach to intellectual property protection. Organizations are increasingly turning to co-operators to share knowledge and innovative process solutions to achieve mutual benefits. This trend creates an opportunity for less developed economies, characterized by lower levels of innovation. Present study analyzes the current level of innovation in the economy in Poland and in selected European countries, presents sources of new or improved technology to boost innovation organization, and matched the most favorable variant of development for companies with a low level of innovation.

Keywords: innovation, technology transfer



THE STRATEGY OF CONSCIOUS RESISTANCE IN THE DEMOCRATIC REPUBLIC OF THE CONGO OUT OF INTERNATIONAL DEPENDENCE

Marcel Kamba-Kibatshi

University of Technology and Life Sciences of the name Jan and Jędrzej Sniadeckich in Bydgoszcz (*UTP*)
Faculty of Management, Department of Organizational Innovation Management

Abstract: The problem of poverty in the DRC and other countries in sub-Saharan Africa is analyzed in detail in the Report of the World Bank and other international institutions. Lack of money is a problem we've all faced. This individual experience, however, not to be confused with poverty as a social problem. The money is tangible proof of wealth, lack of cash is not least a sign of poverty. The proportion of the world population that lives on less than \$ 1 a day has fallen from 28.3 to 24.0 percent between 1987 and 1998 twentieth century, but because of population growth, the absolute number of poor remained stable at around 1.2 billion. As in many sub-Saharan countries, the rapid spread of poverty is the phenomenon that has undoubtedly marked the Congolese society and the economy over recent years. The current situation is still characterized by increased poverty. The DRC is one of the most affected by food insecurity countries. In DRC food insecurity affected approximately 64% of its population in 2001. In 2002, the number of food insecure people had increased from 64% to 73% of the population (FAO, 2009). The Document of the Strategy for Growth and Poverty Reduction (PRSP) published in July 2009 points out that the proportion of people living below the standard of living since the appearance of poverty was 80% in 2001 and 70, 68% in 2005 and that the incidence of poverty is higher in rural areas (77%) than urban areas (59%). To remedy the problem of poverty and socio-economic inequalities, DRC and most countries of Sub-Saharan Africa have engaged in the implementation of the Strategies for the Fight against Poverty. The Document of Strategy for Growth and Poverty Reduction in DRC calls for socio-economic and fiscal reforms that could reduce the incidence of poverty and socioeconomic inequalities in this country and in the entire sub-Saharan region.

Keywords: growth, economy, governance, development, debt, funding, international trade, World Bank

Introduction

International trade is an activity that capital and significant impact in the lives of various people. In certain circumstances, it can stimulate the overall development of States, and leads to economic growth, employment and well-being. In others, however, international trade contexts may be inappropriate to the conditions that determine the lifestyle of some countries peoples. It can in this case become a formidable destructive force, contributing to the impoverishment and inequality of the populations of these countries. From an economic perspective,

international trade is "analyzed in terms of flows of goods, services, money (and the factors of production between United Nations"¹. States and peoples who decide to enter into exchange with other Nations, derive advantages for economic development and social well-being. Indeed, economic theory postulates that free trade is "a choice of natural economic policy, as the models predict an increase in the welfare of the countries taking part in the exchange, regardless of their initial endowment resources"². More specifically speaking, free trade "helps to increase productivity and innovation within an economy by stimulating competition"³ between countries. In this perspective, "increased trade between developed and developing countries alike should logically result in the long term, an increase in the remuneration of labor in these and a relative decrease in industrialized countries causing at the same time income convergence between States"⁴. It is these major objectives, which from 1947 will be pursued by the so-called General Agreement on Tariffs and Trade is⁵, in acronym GATT. The first and main instrument of global trade liberalization will be replaced in 1995 by the World Trade Organization, WTO by initials, "a much more powerful institution since it has a body of dispute resolution"⁶ to sweeping powers, believed to further promote trade liberalization. Given the mandate of the GATT, "Trade should be directed" to raising standards of living, ensuring full employment and a large and steadily growing volume of real income "for the inhabitants of the countries that lower barriers tariffs and open their economies "⁷. The World Trade Organization had expanded that mandate acknowledging the need for Member States to "make positive efforts to ensure that developing countries, especially the least developed among them, secure a share of growth international trade commensurate with the needs of their economic development"⁸. Yet sub-Saharan black Africa, "where nearly a quarter of the world's population suffering from hunger, saw [...] its poorer countries between 1980 and 1996, precisely during the period of liberalization

¹ Chihunda Hengelela, Good governance in RD Congo post - electoral actors' in Congo - Africa, no. 423, Ed. Cepas, Kinshasa, (DRC), 2008, pp. 203-216.

² D. Bolduc and A. Ayoub, Globalization and its effects: review of the literature, November 2000. Available on:, accessed May 17, 2006, pp. 30-31.

³ Issango Idii Wanzila, "The Administrative decentralization to development: a few pitfalls faced", in Journal Zaire Africa, no. 222, No. 423, Ed. Cepas, Kinshasa, March 2008, p. 165.

⁴ M. Enyimo, The FEC and the Ministry focus on the relaunch of the Journal in tourism potential, no. 4245 15 February 2008, pp. 112-113.

⁵ P. Lamy, The governance, Utopia or chimera, in studies, no. 4022, February 2005, Paris, pp. 37-38.

⁶ D. Millet, Democratic Republic of the Congo: Mobutu debt, in odious debt: Datasheet countries, working paper, debt and development, platform information and action on the debt of the countries of the South, July 2004, pp. 34-35.

⁷ Sreenivasan Gauri, Grinspun Ricardo, Globalization of trade - globalization of poverty. The stakes for the Canada: prospects for NGOs, in transit - global action against poverty, Canadian Council for international co-operation (CCIC), 2003, pp. 18-19.

⁸ Tambwe Ngongo, "Corruption in the Congolese public administration: corruption-survival in the privatization of the State", in social analysis, vol. X, Ed. Cerdi, Kinshasa, DRC, October 2007, pp. 37-39.

trade grew quickly"⁹. Moreover, it was observed that "the relative value of categories of goods that developing countries export, compared to what they pay for their imports, constantly decreases, disfavoring poor countries in international trade"¹⁰. A UN report rightly notes that "the trend of deteriorating terms of trade for Africa (sub-Saharan) is a major cause of the marginalization of the region in international trade"¹¹. The reality is that the opening of borders to international trade was mainly limited to developed countries during the first three decades of the postwar period. Some theorists, such as the economist Joseph Stiglitz¹², do not hesitate to affirm that "trade liberalization has been set by western countries for Western countries"¹³. However, in 80-90 years the twentieth century, under pressure from international financial institutions, including the World Bank and the International Monetary Fund, the developing countries were massively involved in the free-trade logic. Engaged in a process of forced payment of a crushing external debt, developing countries saw themselves imposed by the World Bank and the International Monetary Fund, trade liberalization policies and restrictive economic policies with dramatic effects on their populations. These economic reforms, debuted Saharan Africa in the mid-80s, had as main objective to better integrate African countries "in the world economy through trade and capital flows, to ensure sustained growth and poverty reduction"¹⁴. However, sub-Saharan African countries have gradually displayed poor economic and social performance that leaders of developed countries and experts from international financial institutions justified by "the structural weaknesses of SSA and rigid dominated political and economic systems by the State"¹⁵. Faced with the disappointing results of structural adjustment plans imposed for sub-Saharan African states in the ulterior purpose of recovering the debt of the rich countries, the World Bank and developed States have resolved to redirect their interventions in developing countries transposing the responsibility for the failure of free-market development model on the skilled ineffective and corrupt African leaders. The debate on the interaction between democracy and the market economy, and the influence exerted on the first second, is now the subject of several discussions among the many authors for development. The main idea behind this broad subject dealing with the correlation between

⁹ Obotela Rashidi, "Good governance still desired", in Congo - Africa, no. 411, Ed. CEPAS, Kinshasa 2007, pp. 41-42.

¹⁰ G. Verhaegen, The programme of the coalition Government: good governance and role of civil society in Congo-Africa, n° 414, Ed. Cepas, Kinshasa, April 2007, p. 215.

¹¹ C. Braeckman, "The Democratic Republic of the Congo butchered by its neighbors", *Le Monde diplomatique*, October 1999, pp. 71-73.

¹² J. Stiglitz is a former economist of the World Bank, former economic advisor to US president Clinton, and co-winner of the Nobel Prize in economics in 2001, pp. 39-40.

¹³ S. Kayizzi-Mugerwa, Globalization, growth, and inequality of income: the African experience, in Kohl Richard (eds.), *Globalization, poverty and inequality*, Development Centre of the organisation for cooperation and economic development, Paris, OECD publications, 2003, pp. 51-52.

¹⁴ S. Strange, *The retreat of the State : The diffusion of power in the world economy*, Cambridge University Press, 1996, pp. 55-56.

¹⁵ Malingumu Syosyo, Advocacy for the creation of a stock exchange in DRC, *Journal potential*, no. 4224 on January 22, 2008, p. 64.

good governance and the process of globalization, posits that transparency, accountability and participation in the political decision-making has a positive direct effect not only on the development of a fair, but also on the investment climate in the country. However, it seems that the concept of good governance is seen by international actors as simply a necessary step to adapt the economies of poor countries to the new neo-liberal international environment in which disappears the redistributive role of the state in favor private economic actors. This search for good governance to promote the liberal economic model eventually becomes a leitmotif for donors in developed countries that make a political conditionality to their aid and investment for African States programs. The increase in poverty and inequality, deteriorating social conditions of the majority of poor people in sub-Saharan Africa, are the effects observed in this model of integration of African societies in the world economy. Integration of SSA to economic globalization seems increasingly compromised. Many scientists even come to question its effectiveness in the development of Africa and call for other development strategies and mechanisms to end the international dependence of African States. The Democratic Republic of Congo is an interesting synthetic monograph to illustrate the difficult integration of sub-Saharan African countries in globalization. Located in Central Africa, the Democratic Republic of Congo covers an area of 2,345,410 km², almost all farm land is cultivable. Country immensely rich in mineral resources, Congo Kinshasa is called, according to several experts, to play a "role as a hub of economic integration of the African continent (for) an enhancement of regional resources through cross-border institutions focused on the three natural ponds of economic activity (that) shares with its neighbors, including the development of infrastructure restoring the bonds between the Northwest regions, East and South and their natural partners beyond the borders of DRC". Yet the economy of the DRC since independence experiencing an unprecedented decline. Indeed, "between 1958 and 1993 (its) population has nearly tripled from 15 to 42 million inhabitants (Recently the population of this country is estimated at over 73 mln people), while production per capita declined by 65% per capita"¹⁶. The difficulties of integration into the global economy, "the disruption of supply and almost continuous erosion of demand have driven since the 70s into a negative spiral, causing the informalization of entire sectors, or even their "criminalization" until the country moves into a war economy in the late 90s"¹⁷. The case of Congo Kinshasa illustrates in a dramatic way, not only "the devastating effects of poor governance and conflict on growth and development"¹⁸ but also the negative effects of debt and adjustment policies the World Bank and the International Monetary Fund on the capacity of sub-Saharan African States to integrate a fair globalization.

¹⁶ D. Van Reybrouck, *Congo, a history*, 2012, Editions Actes Sud., pp. 76-77.

¹⁷ F. Chesnais, *Globalization of capital and the regime of accumulation to financial dominance*, in "misery of globalisation", *Revue Agone*, Marseilles, Agone Editor, number 16, 1996, pp. 91-92.

¹⁸ Kodila Tedika, *The strategy of poverty reduction in the DRC*, where we *Journal potential*, no. 4278, Tuesday, March 25, 2008, p. 52.

Research Interest

The scientific interest of our study and the objectives pursued, are at the level of the possible impact of our analysis in the political choices of black African leaders within the framework of the implementation of strategies and mechanisms economic development that can end the international dependence of their states. Our analysis seeks to raise further subsequent reflection on the appropriate means of achieving this. The interest of this study is also personal. Indeed, our own experience has allowed us to participate rather closely in the management of public affairs in the government of the Democratic Republic of Congo, has forged us some fairly accurate opinion on the correlation between globalization and good governance in an African state.

Working hypothesis

The populations of sub-Saharan black Africa in general and the DRC in particular have the right to development, that is to say to the welfare, peace and social benefits that only the power and prosperity of States may provide. Therefore, in a context of globalization rendered inevitable by technological developments and the development of science, it becomes clear that "social cohesion within a given state depends on the position it occupies on the world stage". The hegemony of Europe, US and Japan, in the current global political and economic system, should not push countries in sub-Saharan Africa to yield to degrading compromises. Our analysis, which seeks to develop a hypothesis based on the theory of lucid resistance, attempts to identify the place and role that we think assign to the African State in the course of the world in general and in particular with regard to the Current global challenge called globalization. The African state must resist the international dependency lucid manner, that is to say, with insight, intelligence and strategy in order to anticipate its future and its survival through strategic worldview based on experience of its historical past. In this context, the role of the African state in the current globalization must be at the most protectionist leader, more proactive and aware to allow it to gradually integrate into the international economic and commercial market.

Methodology

The methodology we have considered adopting our work is based on a diverse readings grid than abundant devoted to globalization and governance. We will try as well to approach the study of our subject in the light of economic theoretical postulates on globalization and good governance. We will also have to resort to sociological research work related to the management of public affairs and political investigation reports conducted in the black African states, particularly in the Democratic Republic of Congo.

The Theoretical Concepts of Approach

The globalization is a term, which is known in the scientific literature several definitions that are not unanimous among the authors. Where some reduce the manifestations of complex economic phenomena and various others however associate it with all the modern changes in human society. For our part, we would

like to share the analysis of Jean Marc Siroën¹⁹ which "distinguishes, defines and contrasts two forms of globalization: globalization "international" internationalization and the 'global' globalisation or globalization"²⁰. Beyond the difference in vocabulary borrowed from the French-speaking world (for globalization) and the English-speaking world (for globalisation), Siroën sees in this distinction two logics of globalization: on the one hand that insists on the relatively minor character of current globalisation, and part that sees globalisation erasure of borders, the decline of nation-States and the generalization of the market. The first form of internationalization called globalization highlights the interdependence of separate nation States with each other by "of more or less porous borders that allow to fix the space of national sovereignty". However, as provided for elsewhere the statutes of the international monetary fund, States may make these waterproof boundaries at will in order for example to restore control of capital, particularly in a crisis²¹. To better coordinate their actions, States create international organizations, like the international monetary fund or the World Trade Organization, including 'autonomy is limited to that that deign to grant them the nation-States that are members and collectively lead. Thus, the "international" globalization would be characterized by three main components:

- A generalization and an expansion of the volume of commercial and financial exchanges mainly oriented abroad;
- A cyclic historical perspective based on the assumption that the current globalization is not a new phenomenon, but would be very similar to that reached before the first world war;
- A need that only regulation can offer the nation States of which the observed relative attenuation may lead to an underproduction of public goods.

Instead of internationalization, the second form of globalisation, also known as globalization, considers that the current process of globalization constitutes a radical revolution marked by "the simultaneous erasing of borders and the prerogatives of the State". 'Global' globalization postulates the idea of decline of States weakened by "external powers related to the market as multinational firms, but also by international organizations, organized crime or civil society". The answer to this question must be essential to determine the fate of the world, shared between the economic thesis of the interdependence of States and the thesis of the integration of global markets. All the two theses are nevertheless intended integration of economies which should be designed to "create a single world market for goods and services, labour and capital". Nevertheless, these two theses are not compatible, they can be confused, because they refer to two distinct forms of globalization offering each a different vision of the consequences of the integration

¹⁹ Siroën Jean-Marc, *The international is not the global: for a reasoned use of the concept of globalization*, Cahiers research EURISCO, Université Paris Dauphine, EURISCO, Cahier No. 2004/02, 2006.

²⁰ D. Millet, *Democratic Republic of the Congo: Mobutu debt, in odious debt: Datasheet countries*, working paper, debt and development, platform information and action on the debt of the countries of the South, July 2004, pp. 27-28.

²¹ O. Canuel, "The banking system of the Democratic Republic of the Congo", Embassy of France in the Democratic Republic of the Congo, Ed. Cerdi, Kinshasa, DRC, 2007, pp. 73-74.

of the economies. This confusion exists even in the description of the facts and phenomena²² of the process of globalization which some used indicators identify internationalization other globalization. He must therefore conclude that these two logics of globalization are now concurrent and overlap in the current global space dominated by the liberal capitalist ideology. Instead of internationalization that hundred years does not seem to have evolved an extraordinary, globalisation, which accelerated during the 1980-1990s, seems to be now very advanced. However, these two logics of globalization have a "radically different implications and provide different answers to the question of the questioning of nation-States" economic policies and institutional frameworks which are still based on the regulatory system of the States called to cooperate according to the principles of equality among peoples enshrined in the international legal order in force. Thus, it seems more appropriate than any establishment of a system of governance in a given State, and especially in the States of sub-Saharan Africa, involves "a screening assessment of the nature of the ongoing globalization process"²³. The author gave in this work to address the approach related to definitional research of the concept of globalization, because our topic from a narrower perspective which requires to resort to a grid of literature only focusing on the economic effects and policies of globalization. For proponents of the liberal economy, globalization is characterized by an ideology coming to legitimize an allocation of resources within which the market and private enterprise occupy a central place, and indeed take up powers which were previously subject States. Ultimately, globalization would be a phenomenon whose recommendations and strategies "foster the opening of economic areas through policies of free trade, deregulation, liberalisation of the financial sector, privatization and the withdrawal of the State from spheres of production and planning"²⁴.

The Democratic Republic of Congo Foreign Debt

The debt in the Democratic Republic of Congo crisis has become a slogan for political parties that often cause the very dangerous ethnic conflict. As already said and mentioned above, the debt of the Democratic Republic of Congo and other African countries is the result of loans taken during the years 1960 to 1990 by these newly independent States to finance their development. Indeed, since the 1960s, and especially following the first oil shock, the rich countries and their banking institutions had implemented and developed an intense activity of loans to third world countries. Driven by the need to recycle one hand dollars obtained from the oil windfall, and the other the mass of \$ accumulated and thesauruses in banks outside the U.S. territory and beyond its regulations, Western countries are were

²² Chihunda Hengelela, *Good governance ...*, op. cit., pp. 77-79.

²³ C. Braeckman, 'The Democratic Republic of the Congo butchered by its neighbors', *Le Monde diplomatique*, October 1999, pp. 45-46.

²⁴ Campbell Scott and Suliman Baldo, *Victims of war: civilians, the rule of law and democratic freedoms* ", Human Rights Watch report on the Democratic Republic of the Congo, Africa, February 1999, pp. 26-27.

found in the obligation to grant credits to countries of the third world at rates slightly below official rates. However, these lending operations were fingerprint lack strictness an accomplice and a staggering laxity on the part of Western countries, so that the Governments of indebted countries will eventually squander funds in massive embezzlement and economic projects unprofitable, or even inappropriate. Thus, instead of ensuring the financing of "investment productive, only likely to strengthen the export capacity of the debtor and generating the flow of currency to the repayment of the debt"²⁵. Western creditor countries visited accomplices of malfeasance and corruption systems developed by the political elites of the countries of the third world at the expense of their impoverished populations. Moreover, the thrust of interest rates caused in the early 1980s by the anti-inflationary policies of industrialized States, the slowdown in the global economy and falling prices of raw materials which resulted, eventually cause the countries of the third world debt crisis. They no longer fulfil their commitments and are found in cessation of payments since the early 1980s, the situation has continued to deteriorate so far. In a report made public on 30 September 2004, the Conference of Nations on trade and development, in acronym UNCTAD²⁶, shows that between 1970 and 2002, Africa received "540 billion dollars in loans and repaid some 550 billion dollars in capital and interest, (while) the debt stock remained \$ 295 billion" end of 2002. The report states that at the same time, "Sub-Saharan Africa received 294 billion dollars²⁷ in payments, paid back 268 billion dollars²⁸ in respect of the debt service, but retains a debt of some \$ 210 billion". The UNCTAD concludes that this situation amounts to a reverse transfer of resources from the poorest continent of the world to the rich Western countries. This conclusion joined the economic arguments of proponents of the cancellation of the debt of developing countries which argue that "the debt of developing countries has already been largely repaid, since the countries of the South were transferred to North six times the amount of their debt of 1980 and is still four times more indebted". As the political argument that comes to support of the same argument of debt cancellation, denounces the fact that African populations must mortgage their future development by reimbursing the sums borrowed by their leaders, but which has been diverted by the latter with the help of creditor countries themselves²⁹. The case of the Democratic Republic of the Congo, owing to its geopolitical or strategic interest, seems to stand out from the crowd. Indeed, in reviewing the public external debt of this country, "estimates show that the cumulative amount of the capital who fled the Democratic Republic of the Congo,

²⁵ E. Berr, *The debt of developing countries: review and perspectives*, Available on:., accessed May 14, 2006, pp. 1-3.

²⁶ UNCTAD is an agency of the United Nations system created in 1964. It aims to integrate developing countries into the world economy so as to promote their development.

²⁷ *Economic development in Africa. Debt sustainability: Oasis or mirage?*, the United Nations Conference on trade and development, UNCTAD/GDS/AFRICA/2004/1, United Nations, New York and Geneva, 2004, p. 9

²⁸ *Ibidem*.

²⁹ E. Mabi Mulumba Evariste, *Derivatives of predatory management, the case of Zaire became the Democratic Republic of the Congo*, Ed. Cerdi, Kinshasa, 2001, pp. 112-114.

including imputed interest, amounted to nearly \$ 18 billion"³⁰. UNCTAD noted with despite the increase of the external public debt of the country which seems to be equal, or even less, than the cumulative amount of private external assets³¹. Indeed as early as 1979, the main donors of the Democratic Republic of the Congo were aware of the fraudulent practices of the Congolese leaders and the risk they would incur by continuing to lend to the leaders in place. Despite many warnings which he made public in a report damning by the former Director of the Congolese Central Bank, Erwin Blumenthal, a German placed at the head of this institution by the international monetary fund, Western countries have continued without discontinuity their lending policy. What makes say to some observers that the founders of the Congo were a personal benefit or supporter, by the fact that the corruption system set up by the Congolese political elites had required a "financial engineering that could not operate without the technical assistance of the Western financial powers". Today, according to a report by the international monetary fund in April 2004, the external debt of the Democratic Republic of the Congo amounted to the end of 2003 to 10 6 billion³². It is allocated as follows: 34, 8 per cent from multilateral creditors, 62, 6% from bilateral creditors grouped in the Paris Club³³, and 2.6% from the private sector. The debt of developing countries was of around 70 billion dollars in 1970. It was multiplied by seven and a half during the 1970s for \$ 540 billion of dollars in 1980 [66]. Thus, since the beginning of the 1980s, the debt burden of the developing countries has increased significantly, but this has not prevented the multilateral institutions to continue to fund new loans, mainly "to allow the countries to repay their debts to commercial banks and official creditors. To avoid drying of the capital flows to countries developing stricken unable to repay their debts, the international monetary fund and the World Bank were responsible for this task. As a first step, therefore, the reduction of commercial debt of developing countries was purchased by increasing multilateral debt. However starting in 1985, "several multilateral loans come to maturity and Washington³⁴ institutions require repayment, since the regulations governing multilateral loans, the debt could not be rescheduled³⁵. Thus, the Monetary Fund began, in turn, to collect the debt on behalf of multilateral creditors.

³⁰ UNCTAD, report, 2004, pp. 9-11.

³¹ Dornbusch Rudi, "*Fewer Monies, Better Monies*," American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 91 (May), 2001, pp. 238-242.

³² Millet Damien, Democratic Republic of the Congo: Mobutu debt, in odious debt: Datasheet countries, working paper, debt and development, platform information and action on the debt of the countries of the South, July 2004, pp. 4-5.

³³ The Paris Club is an informal group of 19 creditor countries (Western Europe, Canada, Australia, Japan, Russia, United States). Created in 1956 as a result of the crisis with Egypt, it meets once a month at the french Ministry of finance in order to find ways to get countries indebted, presenting themselves individually scheduled repayment of the bilateral public external debt share.

³⁴ International monetary fund and World Bank, otherwise also referred to as the Bretton Woods institutions.

³⁵ M. Chossudovsky, *The Globalization of Poverty and the new world order*, Montreal, Éd. ecosocie-ty, New and expanded edition, translated from English by Lise Castonguay-Roy and Michel Chossoudovsky, 2004, p. 63.

A report shows that from 1985, "the amounts allocated to debt servicing exceeded new capital in the form of loans, foreign investment and international aid inflows", in other words, 'developing countries became net exporters of capital to the benefit of rich countries'. No wonder that between 1986 and 1990, "net transfer of resources for the single monetary fund international has been of the order of \$ 31.5 billion, amount representing approximately 22% of total net transfers from poor to rich countries"³⁶. Will be finally "loans from the international monetary fund to developing countries were somehow funded by the countries poor themselves". Indeed, it is estimated that between 1983 and 1990, "net flows of capital in the direction of rich countries have reached 150.5 billion dollars, amount equivalent in real terms, at two times the Marshall Plan which allowed the reconstruction of Europe in the aftermath of the second world war". Whatever it is, the crisis management of the debt of developing countries had been entrusted by the international monetary fund and the World Bank creditors who this mandate, have "conditioned any restructuring of debt to the adoption of structural adjustment programmes". Paradoxically, these structural adjustment programmes, "far from settle the ills suffered by developing countries, have led to the crisis of the 1990s and are reflected by a trusteeship of the economies of developing countries".

The Case of the Democratic Republic of Congo

Three decades of mobutism and seven years of war, followed by five years of management of a chaotic transition between former belligerents, have plunged the DRC into a profound economic, social, political and humanitarian crisis. A large part of the economic failure of the Congo can be attributed to poor governance and corruption of the political class in this country to the immense mineral wealth. The report of the Lutundula Commission provides an excellent basis to analyze the practices of governance in the Democratic Republic of the Congo. Game entry, the report states that "the process of decomposition of the Congolese State, collapse of its economy and impoverishment of its peoples began under the reign of President Mobutu, has accelerated and peaked during the two wars qualified all liberation". Beyond any literature that is developed in this report and which fills the author on the descent into hell of the Congolese State, also on the plan policy, social, cultural economic, we have found useful to highlight an extremely important that aspect framework with our hypothesis of international dependence sub-Saharan African countries. This dependency we find particularly in the Bretton Woods institutions, representing the Western African in this strategy of marginalization of the black country on the market and the world economy. The Lutundula report demonstrates the particular interaction between the Congolese Government and the World Bank which is revealed in an anarchic and opaque privatisation process in several economic sectors in the DRC. Indeed, for example, it was noted that during the a le cours de la derniere last decade, the main parastate mining of Katanga, or even the

³⁶ Mugangu Matabaro, "The land crisis in the Eastern DRC", in Africa's Great Lakes Directory 2007-2008, Center for studies in the region of the Great Lakes of Africa, Antwerp, L'Harmattan, Paris, 2008, pp. 94-95.

country, Gécamines, has been the target of intensive reform efforts, for which she has received ample assistance from the World Bank since 2001 but in particular the years 2004-2013. The parastate mining company is now linked to countless contracts with private, often dubious partners contributing to Gécamines or to the national Treasury. Despite the supervision of mining policy of the Congolese Government, the World Bank closes its eyes before the bad governance of the leaders who continue as in the time of Mobutu to get rich on the backs of people poor, concern only receipts and benefits financial that receive this bad governance in regulation and the payment of the external debt. The history of the DRC, like that of all the other countries of sub-Saharan Africa (SSA), is made of this duplicity of the Northern States to give the illusion of a sincere desire to help the country out of underdevelopment. The manifested intention and actions appear to be in good faith and for humanitarian purposes. This is the mistake, as in relations between nations, there is that the interests that count.

Conclusion

During this work, it was demonstrated that the role of international trade is not only to compensate for the purification of the internal market, nor the most important opportunities of production budgets, employment and balanced, but to allow countries import of equipment for industrialization and thus to their socio-economic development. This objective seems reached that unilaterally by the already industrialised countries with whom the third world has commercial relations. Imports from these countries cost twice, three times more expensive than the raw materials exported by the underdeveloped countries. These cries have remained fruitless because we know that those who form the majority in these assemblies are the same artisans of the abnormal situation of underdeveloped countries. Give these countries the stabilization of the prices of their products, is encouraging their State of underdevelopment because no effort will be made for their part to improve the quality of their products. Rely on the good faith of the developed countries to adjust the prices of their goods, it is wasting its time, since, for these countries, the maximum profit is the same motives of their trade with poor nations. They must rely more on themselves than on their former colonizers. Away from us the idea to remove trade between the rich and the poor. But it is important to distinguish the accessory kit. As many goods, including consumer goods, can be produced on site, it is a duty for them to concentrate their capital goods imports. What surprised more than one observer, is whether in many underdeveloped countries, extractive industries, commercial and financial enterprises that abound and that none of them is entirely national. The development has no limits and can only be measured in terms of money. If that were the case, the so-called developed countries would more continue to trade and to invent new products. The many advantages they did their aid to underdeveloped countries only increases the well-being of their populations. Since the advantage lies in each side, financial and commercial relations between the developed and underdeveloped States should be equal. It is necessary that those giving assistance to the

underdeveloped provide the under advantageous conditions for all. Should they in end with their appetite for profiteering, with their desire for political domination, with their calculations of strategies, militaristic as well as with their manoeuvres whose purpose is to propagate or to impose an ideology. If not third world aid is only a decoy and it must be held that it is shunned by the grantees. Since trade and aid outside are unable, under current conditions of financing for development, to the underdeveloped countries in the way of economic progress, can we remove them? It is in such an approach, to design a development plan even if it is merely indicative, and then study the external integration of trade opportunities and aid in the national plan. Because the intervention of external assistance should not appear because the country is in financial difficulties, but rather because in the self-governing nation building a lock appears and its solution requires a loan from international financial institutions. As globalization has progressed, the standard of living (especially when it is measured by global indicators) has improved significantly in nearly all countries. However, best results are obtained by developed countries and only a few developing countries. And the number of people in the world, living in squalor is deeply worrying. However, it is wrong to conclude that globalization is the cause of this gap or that nothing can be done to improve the situation. Low-income countries were unable to integrate into the world economy as quickly as others due in part to policies they have chosen and partly from factors beyond their control. No country, and even less those who are poor, cannot afford to remain on the margins of the global economy. All countries should strive to fight against poverty. The international community should try, by a strengthening of the international financial system, as well as in the context of world trade and an increase in its financial assistance, to help poor countries to integrate into the world economy, to accelerate their growth and reduce poverty. This is the best way to allow all in all countries to benefit from globalization. Before current trends in world trade which are essentially marked by the strong growth of the primary Exchange for the benefit energy and electronics, downward and persistent instability in the prices of raw products, the increase in the share of South-South trade in world trade and its high concentrations on Asia. In short, a world dominated by the competitiveness of products and productions. Facing all these upheavals, the scrutiny of the structural characteristics of foreign trade of the Democratic Republic of Congo reveals that latter lies embedded in a global economic competition in conditions that are not favourable to him and which can allow him to seize the opportunity including international commerce maximum is. In this article, the author wanted to understand and know what is the part of the Democratic Republic of Congo in exports and imports in the global market, what is the impact of the participation of the Democratic Republic of Congo in international trade and what are the obstacles encountered by the Congolese economy for its insertion in the world market. To get at the end of our study, we made use of the descriptive methodological approach, to see the data collected by the documentary technique, what has been the part of the Democratic Republic of Congo in the volume of world trade, using tables, figures in support. As a result of this perilous work, the result which we are is that we found that internal economic structures

failed and the weakness of foreign trade led to the marginalization of the Democratic Republic of Congo in the conduct of world trade. The economic benefit of the Democratic Republic of Congo has many signs of shortness of breath, low value added and export productive structures, productivity of the various sectors is low, and local production is uncompetitive both on the price plan, only the quality. In addition to these above facts, we detected the following: persistent instability in the prices of primary products, specialization in a small number of primary products, lack of competitiveness grains, geographical concentration of exports on a small number of countries, dependent of the economy to international trade.

Literature

1. Berr Eric, The debt of developing countries: review and perspectives. Available on:, accessed May 14, 2006
2. Bischoff Alain, Congo-Kinshasa, the Decade 1997-2007. Éditions du Cygne, April 2008.
3. Braeckman Colette, 'The Democratic Republic of the Congo butchered by its neighbors', *Le Monde diplomatique*, October 1999.
4. Calvet Louis-Jean, 'The linguistic insecurity and African situations' in one or standards? Linguistic insecurity and endogenous standards in francophone Africa, Paris, 1998, agency of the francophonie, Louis-Jean Moreau, Marie-Louise (eds.).
5. Bolduc David and Ayoub Antoine, Globalization and its effects: review of the literature, November 2000. Available on:, accessed May 17, 2006.
6. Charles Onana, "These Tutsi gunmen in the heart of the Congolese tragedy", published in April 2009, Editions Duboiris Paris.
7. Coquery-Vidrovich Catherine, "In Congo, of the rebellion to the insurgency" in *le Monde diplomatique*, Paris, January 1999.
8. David Van Reybrouck, Congo, a history", 2012, Editions Actes Sud.
9. Malu-Malu Jean-Jacques Arthur, Congo Kinshasa and his economy. Clamecy: Karthala, May 2002.
10. Stiglitz Joseph, "The liberalisation has been programmed by Western countries to Western countries", interview by L. Caramel and Mr. Laronche, in *Le Monde*, supplement economy, November 6, 2001.
11. Kayizzi-Mugerwa Steve, Globalization, growth, and inequality of income: the African experience, in Kohl Richard (eds.), globalization, poverty and inequality, Development Centre of the organisation for cooperation and economic development, Paris, OECD publications, 2003.
12. Mabi Mulumba Evariste, Derivatives of predatory management, the case of Zaire became the Democratic Republic of the Congo, CRP, Kinshasa, 2001.
13. Kabuya Kalala et Matata Ponyo Mapon, The area monetary kasaien, crisis of legitimacy and monetary sovereignty in period of hyperinflation in the Congo (1993-1997), Éditions L'Harmattan, Paris, 1999 Paris contact.
14. Malingumu Syosyo, Advocacy for the creation of a stock exchange in DRC, *Journal potential*, no. 4224 on January 22, 2008.
15. Chesnais François, Globalization of capital and the regime of accumulation to financial dominance, in "misery of globalisation", *Revue Agone*, Marseilles, Agone Editor, number 16, 1996.
16. Strange Susan, The retreat of the State: The diffusion of power in the world economy, Cambridge, Cambridge University Press, 1996.

17. Siroën Jean-Marc, The international is not the global: for a reasoned use of the concept of globalization, Cahiers research EURISCO, Université Paris Dauphine, EURISCO, Cahier No. 2004-02, 2004.
18. Kabuya Kalala F., Tshiunza Mniye, "The Congolese economy in in 2002-2005: contraction, fractionation, and getting bogged down." Marysse, s., and Reyntjens, f. (eds.), Africa's Great Lakes. Directory 2000-2001, Paris, L'Harmattan, 2002.
19. Kodila Tedika, The strategy of poverty reduction in the DRC, where we Journal potential, no. 4278, Tuesday, March 25, 2008.
20. Paul Luwansangu, The DRC 2001 - 2005 Economic Review: is this the end of the curse?, Journal potential, no. 3467, 6 July 2005
21. Martin Enyimo, The FEC and the Ministry focus on the relaunch of the Journal in tourism potential, no. 4245 15 February 2008.
22. De Failly Didier, "Coltan: to understand...". », in Africa's Great Lakes Directory 2000-2001, Center for studies in the region of the Great Lakes of Africa, Antwerp, L'Harmattan, Paris, 2002.
23. Mugangu Matabaro, "The land crisis in the Eastern DRC", in Africa's Great Lakes Directory 2007-2008, Center for studies in the region of the Great Lakes of Africa, Antwerp, L'Harmattan, Paris, 2008.
24. Verhaegen G., The programme of the coalition Government: good governance and role of civil society in Congo-Africa, n ° 414, CEPAS, April 2007, Kinshasa.
25. Issango Idii Wanzila, "The Administrative decentralization to development: a few pitfalls faced", in Zaire Africa, no. 222, Kinshasa, 1982. No. 423, March 2008, Kinshasa, CEPAS, 2008.
26. Canuel Olivier, "The banking system of the Democratic Republic of the Congo", Embassy of France in the Democratic Republic of the Congo, Kinshasa, July 2007.
27. Tambwe Ngongo, "Corruption in the Congolese public administration: corruption-survival in the privatization of the State», in social analysis, vol. X, October 2007.
28. Chihunda Hengelela, Good governance in RD Congo post - electoral actors' in Congo - Africa, no. 423, Kinshasa, CEPAS, 2008.
29. Obotela Rashidi, «Good governance still desired», in Congo - Africa, no. 411, January 2007, Kinshasa, CEPAS, 2007.
30. Pascal LAMY, The governance, Utopia or chimera, in studies, no. 4022, February 2005, Paris, 2005.
31. Millet Damien, Democratic Republic of the Congo: Mobutu debt, in odious debt: Datasheet countries, working paper, debt and development, platform information and action on the debt of the countries of the South, July 2004.

STRATEGIA ŚWIADOMEGO OPORU PRZECIWKO MIĘDZYNARODOWEMU UZALEŻNIENIU W DEMOKRATYCZNEJ REPUBLICIE KONGA

Streszczenie: Problem ubóstwa w Demokratycznej Republice Konga i w innych krajach Afryki Subsaharyjskiej jest szczegółowo analizowany w raporcie Banku Światowego i innych instytucji międzynarodowych. Brak pieniędzy jest problemem znanym wszystkim. Jednak tego indywidualnego doświadczenia, nie należy mylić czy też utożsamiać z ubóstwem, jako problemem społecznym. Odsetek ludności na świecie, który żyje za mniej niż 1\$ dziennie spadł z 28,3 do 24,0 procent w latach 1987 i 1998 XX wieku, ale z powodu wzrostu liczby ludności, bezwzględna liczba ubogich pozostała stabilna na poziomie około 1,2 mld. Obecna sytuacja nadal charakteryzuje się zwiększoną stopą ubóstwa. Demokratyczna Republika Konga jest jednym z krajów najbardziej dotkniętych kryzysem żywnościowym. W Demokratycznej Republice Konga brak bezpieczeństwa żywności-

wego dotyczył około 64% ludności w roku 2001. W roku 2002, liczba ta wzrosła z 64% do 73% populacji (FAO, 2009). Dokument strategii na rzecz wzrostu gospodarczego i redukcji ubóstwa (PRSP) opublikowany w lipcu 2009 pokazuje, że odsetek osób żyjących poniżej poziomu życia na skraju ubóstwa wyniósł 80% w 2001 roku i 70,68% w 2005 roku, a częstość występowania ubóstwa była i nadal jest wyższa na wsi (77%) niż na obszarach miejskich (59%). Aby rozwiązać problem ubóstwa i nierówności społeczno-ekonomicznych, DRK i większość krajów Afryki Subsaharyjskiej zaangażowały się w realizację strategii na rzecz walki z ubóstwem. Dokument strategii na rzecz wzrostu gospodarczego i zmniejszenia ubóstwa w DRK wzywa do reform społeczno-gospodarczych i fiskalnych, które mogłyby zmniejszyć częstość występowania ubóstwa i nierówności społeczno-gospodarcze w tym kraju i w całym regionie Afryki Subsaharyjskiej.

Słowa kluczowe: wzrost, gospodarka, zarządzanie, dług, finansowanie, handel międzynarodowy, Bank Światowy



IDEA PRYWATYZACJI KOLEI W WYBRANYCH KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ

Dariusz Liszewski

Przewozy Regionalne Sp. z o.o.

Streszczenie: Celem artykułu jest przedstawienie zmian organizacyjnych w kolei w wybranych krajach europejskich. Przeprowadzone analizy pozwalają stwierdzić, że istnieją trzy modele własnościowe organizacji kolei funkcjonujące w Europie. Tylko Wielka Brytania postanowiła radykalnie zmienić swój system kolejowy i przeprowadziła całkowitą prywatyzację. Większość państw członkowskich UE ogranicza się do formalnej prywatyzacji, uwalniając struktury wydzielonych jednostek zaangażowanych w zarządzanie infrastrukturą i operacjami transportowymi, które – mimo że stanowią prawnie odrębne podmioty – wciąż pozostają w domenie publicznej.

Słowa kluczowe: prywatyzacja, restrukturyzacja, transport kolejowy pasażerski

Wprowadzenie

Historia kolei w Europie sięga roku 1820, kiedy to w Anglii po raz pierwszy zastosowano lokomotywę. Początkowo praktycznie we wszystkich państwach kolej była domeną prywatnych inicjatyw: prywatni inwestorzy byli właścicielami budowanych przez siebie regionalnych sieci kolejowych. Już po kilkudziesięciu latach postanowiono jednak zmienić model zarządzania kolejami, doprowadzając do ich nacjonalizacji i powstania państwowych przedsiębiorstw, będących monopolistami na rynku. Na taki krok już w 1905 roku zdecydowano się we Włoszech, powołując do życia Ferrovie dello Stato. Podobnie uczyniono we wszystkich dużych europejskich krajach, m.in. w Niemczech (w 1920 roku powstał Deutsche Reichsbahn), we Francji (w 1938 roku utworzono Societe Nationale des Chemins de fer Francais, w skrócie SNCF), w Hiszpanii (w 1941 roku powstał Red Nacional de los Ferrocarriles Españoles, w skrócie RENFE) oraz w Wielkiej Brytanii (w 1948 roku powstał British Rail). Jednostki te były właścicielem i zarządcą całej infrastruktury kolejowej, a jednocześnie świadczyły całość usług transportowych. Taki model branży kolejowej cieszył się popularnością w zasadzie do początku lat 90. ubiegłego wieku¹.

¹ P. Pellegrini, J. Rodriguez, *Single European Sky and Single European Railway Area: A system level analysis of air and rail transportation*, „Transportation Research” 2013, Part A 57, s. 66; P. Cantos, J.M. Pastor, L. Serrano, *Evaluating European railway deregulation using different approaches*, „Transport Policy” 2012, Vol. 24, s. 67.

Zmiany w funkcjonowaniu kolei

Odchodzenie pasażerów od transportu kolejowego do innych rodzajów transportu spowodowało, że od końca lat 80. wiele krajów zaczęło podejmować próby zwiększenia wydajności swoich kolei poprzez wprowadzenie bądź wzmocnienie konkurencji². Cel ten osiągnięty może być przy wykorzystaniu trzech metod, którymi są: wertykalne rozdzielanie, prywatyzacja oraz deregulacja. Metody te mogą być stosowane alternatywnie, mogą też być wprowadzane łącznie. Kraje europejskie najczęściej wykorzystują pionowe rozdzielanie (co wynika w głównej mierze z postanowień UE), które może zostać zrealizowane poprzez nakazanie istniejącym kolejom przyznania dostępu do swoich linii innym kolejom albo niezależnym operatorom. W większości przypadków odbyło się to jednak poprzez podział tzw. zasiedziałych przedsiębiorstw kolejowych (ang. *incumbent*) na niezależnych operatorów kolejowych (tzw. TOCs – *train operating companies*) i przedsiębiorstwa zajmujące się infrastrukturą, by ułatwić wprowadzenie konkurencji. Drugą opcją wzmocnienia konkurencyjności jest zwrócenie się w stronę sektora prywatnego³. Sposobem na to jest sprzedaż (sprywatyzowanie) państwowych przedsiębiorstw kolejowych bądź udzielenie prywatnym przedsiębiorstwom koncesji na prowadzenie działalności kolejowej na okres 10, a nawet 50 lat. Ostatnią opcją jest zwiększenie konkurencyjności poprzez zmniejszenie kontroli rządu nad cenami usług transportowych oraz rodzajem usług świadczonych przez operatorów. Podejście takie jest stosowane w niektórych krajach Ameryki Łacińskiej, które sprywatyzowały swoje koleje i, z uwagi na silną konkurencję w sektorze, nadmierną regulację państwa uznają za całkowicie zbędną. Największe kontrowersje wzbudza pionowe rozdzielanie, które jest sprzeczne z deregulacją i w mniejszym stopniu również z prywatyzacją, gdyż podział wymaga wpływu rządu, a pozostałe dwie opcje ten wpływ redukują. Przy wertykalnej separacji ten wpływ też może być zredukowany, ale tylko wówczas, gdy rządowe regulacje i własność są ograniczone do zarządzania infrastrukturą, natomiast działalność operatorów regulują siły rynkowe. Jednak tak długo, jak niektóre segmenty będą monopolistami, rząd pozostanie zaangażowany jako regulator (bądź właściciel). Prywatyzację można przeprowadzić zarówno z separacją wertykalną, jak i bez niej, natomiast deregulacja kłóci się z podziałem wertykalnym choćby dlatego, że przedsiębiorstwa mają naturalną tendencję do integracji pionowej, a podział właśnie przed tym chroni⁴.

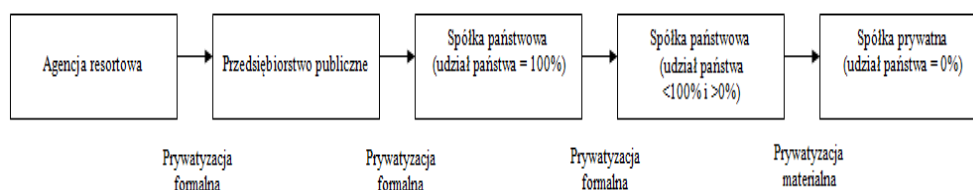
Prywatyzacja kolei posiada cechy wspólne z prywatyzacją innych sektorów sieciowej użyteczności publicznej, jak choćby telekomunikacji czy usług pocztowych. C. Schmitt wyróżnia dwa rodzaje prywatyzacji takich sektorów: prywatyzację formalną i prywatyzację materialną, przy czym prywatyzacja formalna może przybrać

² S. Brzezinski, D. Liszewski, *Development perspectives of passenger rail transport in Poland and chosen European Union countries*, "Advanced Logistic Systems" 2014, Vol. 8, No. 2, s. 5-10.

³ Zob.: M. Szajt, *Zmiany w strukturze działowo-gałęziowej w Polsce na tle innych Państw Europejskich*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej. Zarządzanie” nr 14, red. M. Szajt, Sekcja Wydawnictw Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2014, s. 46-54.

⁴ J.A. Gomez-Ibanez, *An overview of the option*, [w:] *Competition on the Railway Industry. An International Comparative Analysis*, red. J.A. Gomez-Ibanez, G. de Rus, Edward Elgar, Cheltenham-Northampton 2006, s. 1-2.

dwie formy. Pierwszą z nich jest przekształcenie agencji resortowych, będących częścią ministerstwa, w przedsiębiorstwa publiczne podlegające publicznemu albo specjalnemu prawu (np. France Telecom). Celem tej formy prywatyzacji jest nadanie osobowości prawnej – powstałe przedsiębiorstwo publiczne taką osobowość posiada, jest autonomiczne, ma własny statut prawny i przynajmniej częściowo handlową strukturę (podczas gdy agencja resortowa jest podporządkowana ministerstwu i nie posiada odrębnej osobowości prawnej). Mimo że cele przedsiębiorstwa publicznego definiowane są przez przepisy prawa i mają odpowiadać potrzebom państwa, to jednak przedsiębiorstwo to ma dużo większą swobodę w codziennej działalności niż typowy organ ministerialny. Przedsiębiorstwo publiczne działa zgodnie z zasadami rachunkowości finansowej, a swoją działalność finansuje poprzez pożyczki albo dotacje państwowe. Drugim typem prywatyzacji formalnej jest przekształcenie przedsiębiorstwa publicznego w spółkę państwową, będącą przedmiotem prawa prywatnego, np. spółka akcyjna, której właścicielem jest rząd (np. British Telecom). Przedsiębiorstwo to podlega takim samym regulacjom, jak przedsiębiorstwa prywatne. Cechą charakterystyczną, odróżniającą tę formę od poprzedniej, jest zorientowanie przedsiębiorstwa na własne dobro i maksymalizację zysku. Firma taka jest prowadzona przez w pełni odpowiedzialny zarząd, ma własne aktywa i pasywa, a swoją działalność finansuje z własnych środków. Wpływ rządu jest pośredni, ograniczony w zasadzie jedynie do prawa własności. Bez przeprowadzenia prywatyzacji formalnej nie można sprzedać udziałów i rozpocząć prywatyzacji materialnej⁵. Prywatyzacja materialna polega na rzeczywistym przekazaniu własności i zarządzania do sektora prywatnego. Etapy prywatyzacji graficznie przedstawiono na rysunku 1.



Rysunek 1. Ogólny schemat prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych

Źródło: C. Schmitt, *The diffusion of privatization in Europe: political affinity or economic competition?*, „Public Administration” 2014, Vol. 92, No. 3, s. 617

Szeroko podkreślanym celem prywatyzacji jest poprawa konkurencyjności. By jednak mówić o konkurencyjności, na rynku musi działać co najmniej kilka przedsiębiorstw, mających równe prawa w walce o klientów. Istnienie takiej konkurencji leży w najlepiej pojętym interesie państwa, dlatego też musi ono zadbać o zagwarantowanie konkurencyjnych reguł. Państwo do ukształtowania funkcjonowania

⁵ C. Schmitt, *The diffusion of privatization in Europe: political affinity or economic competition?*, „Public Administration” 2014, Vol. 92, No. 3, s. 616-617.

swojego rynku kolejowego może wykorzystać różne modele konkurowania na rynku. OECD wyróżnia trzy takie formy⁶:

- Konkurencja na rynku między pionowo zintegrowanymi przedsiębiorstwami kolejowymi; wymaga to istnienia przynajmniej dwóch oddzielnych infrastruktur kolejowych, które mogą stanowić swoje substytuty (np. dwie drogi kolejowe między tymi samymi miastami) – występuje w USA w transporcie towarowym.
- Konkurencja na rynku między operatorami transportowymi z regulowanym dostępem do infrastruktury kolejowej (infrastruktura ta może być własnością jednego z operatorów) – transport towarowy w Europie i Australii; konkurencja na rynku może odbywać się w modelu całkowitej separacji pionowej, który zakłada rozdzielenie operatorów od infrastruktury (model preferowany przez UE), albo modelu *third-party access*, w którym mamy do czynienia z pionowo zintegrowaną infrastrukturą, a przedsiębiorstwa kolejowe są zmuszone umożliwić dostęp do swojej infrastruktury konkurującym operatorom (model ten stosowany jest w niektórych krajach członkowskich UE).
- Konkurencja o rynek między przedsiębiorstwami kolejowymi (w ramach regulowanego dostępu do torów); model ten charakteryzuje się konkurencyjnymi przetargami i występuje w przewozach regionalnych niektórych państw UE.

W prywatyzacji kolei europejskich niebagatelną rolę odegrała Unia Europejska, która poprzez swoje ustawodawstwo wymusiła na państwach członkowskich modernizację podejścia do przemysłu kolejowego. Już w 1991 roku Komisja Europejska ogłosiła *Dyrektywę 91/440/EWG*, za pomocą której zobligowano kraje Wspólnoty do oddzielenia funkcji zarządzania infrastrukturą kolejową od funkcji przewozowych. Wymóg dotyczył jednak jedynie rozdzielenia tych funkcji w zakresie rachunkowości, co pozwalało na utrzymanie organizacyjnej i instytucjonalnej jedności. Mimo to *Dyrektywa 91/440/EWG* stanowiła pierwszy krok na drodze restrukturyzacji rynku kolejowego i separacji wertykalnej dwóch kluczowych obszarów, zapowiadając jednocześnie, że organizacja transportu kolejowego znajduje się w obszarze zainteresowania Wspólnoty. Poza wymogiem separacji usług transportowych i zarządzania infrastrukturą nakreślono bowiem jeszcze trzy główne osie, które miały być w przyszłości rozwijane. Osie te dotyczyły uniezależnienia kolei od rządu, zarówno pod względem finansowym, jak i zarządczym, zobligowania państw członkowskich do redukcji zadłużenia kolei do poziomu, który nie będzie utrudniał należytego zarządzania finansami oraz ustanowienia prawa dostępu do infrastruktury dla przedsiębiorstw założonych na terenie Wspólnoty. Warto przy okazji tej dyrektywy zaznaczyć, że w roku 1988, czyli jeszcze przed wprowadzeniem jakichkolwiek unijnych regulacji, Szwecja, będąca prekursorem europejskiej restrukturyzacji kolei, zreformowała swoje koleje właśnie poprzez rozdzielenie funkcji zarządcy infrastruktury od funkcji przewoźnika⁷.

⁶ M. Finger, *Governance of competition and performance in European railways: An analysis of five casus*, „Utilities Policy” 2014, Vol. 31, s. 279.

⁷ P. Pellegrini, J. Rodriguez, *Single European ...*, op. cit., s. 66; A. Mężyk, *Bariery liberalizacji europejskiego rynku kolejowego i perspektywy zmian*, „Technika Transportu Szynowego” 2012, nr 11-12, s. 8; M. Finger, P. Messulam, *Rail economics and regulations*, [w:] *Rail Economics, Policy and regulation in Europe*, red. M. Finger, P. Messulam, Edward Elgar, Cheltenham-Northampton 2015, s. 2-3.

Drugim krokiem liberalizacji europejskich kolei były tzw. pakiety kolejowe, których do chwili obecnej ogłoszono cztery. Pierwszy pakiet obejmował: *Dyrektywę 2001/12*, *Dyrektywę 2001/13* oraz *Dyrektywę 2001/14*. *Dyrektywa 2001/12* zmieniała postanowienia *Dyrektywy 91/440* i definiowała prawa dostępu w międzynarodowym transporcie towarowym między przedsiębiorstwami kolejowymi i zarządcami infrastruktury, tym samym kładąc podstawy pod liberalizację transportu kolejowego (która nastąpiła w 2007 roku). *Dyrektywa* ta również nakazywała rozdzielanie operacji transportu pasażerskiego i towarowego oraz definiowała opłaty za użytkowanie infrastruktury i licencjonowanie. *Dyrektywa 2001/13* definiowała ustroj licencjonowania przedsiębiorstw kolejowych, a *Dyrektywa 2001/14* określała warunki dotyczące alokacji zdolności przepustowej infrastruktury kolejowej, opłaty za użytkowania infrastruktury oraz certyfikaty bezpieczeństwa. Bardzo ważnym postanowieniem pierwszego pakietu kolejowego było nakazanie utworzenia w każdym państwie członkowskim krajowego organu kontrolnego (regulatora), tak zwanych NRA (National Regulatory Authorities). Zadaniem tego organu było zapewnienie uczciwego i niedyskryminującego dostępu do sieci kolejowej oraz usług⁸.

W 2004 roku przyjęto drugi pakiet kolejowy, który zawierał 3 dyrektywy (*Dyrektywę 2004/49*, *Dyrektywę 2004/50* i *Dyrektywę 2004/51*) i jedno rozporządzenie (*Rozporządzenie 881/2004*), dotyczące przede wszystkim bezpieczeństwa i interoperacyjności, zarówno w odniesieniu do linii konwencjonalnych, jak i linii dużych prędkości (HSR – high speed rail). *Dyrektywa 2004/49* zmieniła *Dyrektywę 2001/14* w zakresie alokacji zdolności przepustowych oraz opłat dostępowych, rozszerzając nieco kompetencje i władzę NRA w tym zakresie. Na mocy *Rozporządzenia 881/2004* powołano do życia Europejską Agencję Kolejową (ERA – European Railway Agency), która zajmuje się kwestiami technicznymi oraz bezpieczeństwa (kwestie ekonomiczne zarezerwowano dla regulatorów krajowych).

W drugim pakiecie kolejowym zwrócono uwagę na niekompatybilność techniczną oraz niezgodność regulacji w zakresie bezpieczeństwa, które to czynniki utrudniają stworzenie jednolitego europejskiego rynku kolejowego, dlatego też nakazano wyrównać te niezgodności.

Trzeci pakiet kolejowy, przyjęty w 2007 roku, zawiera dwie dyrektywy (*Dyrektywę 2007/57* i *Dyrektywę 2007/58*) oraz dwa rozporządzenia (*Rozporządzenie 1370/2007* i *Rozporządzenie 1371/2007*). Jego główną cechą jest otwarcie międzynarodowego rynku usług pasażerskich, włącznie z kabotażem, do 2010 roku. Pakiet ten wprowadza również prawa pasażera oraz harmonizuje sposób przyznawania licencji motorniczego. Ostatni aspekt jest szczególnie istotny dla ERA, która obok podstawowej działalności ma się również zajmować licencjonowaniem motorniczych. *Dyrektywa 2007/58* ma największe znaczenie dla NRA, gdyż rozciąga otwarty dostęp, a zatem też kompetencje NRA, na rynek międzynarodowy i krajowy kabotaż, który to dostęp może jednak być ograniczony, jeśli zagraża równowadze tzw. obowiązkowych usług publicznych (PSO – Public Service Obligation). Kategorię obowiązkowych usług publicznych wprowadza *Rozporządzenie 1370/2007* –

⁸ M. Finger, P. Messulam, *Rail economics ...*, op. cit., s. 2-3; A. Asquer, *Liberalization and regulatory reform of network industries: A comparative analysis of Italian public utilities*, „Utilities Policy” 2011, Vol. 19, s. 177.

stwierdzono w nim, że krajowy transport pasażerski nie może być obecnie prowadzony na zasadach komercyjnych, a władze państw członkowskich, w celu zapewnienia świadczenia tych usług, muszą zostać wyposażone w odpowiednie instrumenty. Głównym aspektem tego rozporządzenia jest wprowadzenie procedur przetargowych dla PSO nie później niż w 2019 roku. Zadanie to jednak nie będzie leżało w kompetencji NRA – kraje członkowskie mają powołać tzw. kompetentny organ, który będzie odpowiedzialny za wykonanie tego zadania⁹.

W roku 2013 Komisja Europejska zaproponowała czwarty pakiet kolejowy skupiający się na trzech podstawowych kwestiach¹⁰:

- interoperacyjności i standaryzacji przy wzmocnieniu znaczenia Europejskiej Agencji Kolejowej;
- wzmocnieniu zarządców infrastruktury, w tym dalszym rozdziale i dostępie do obiektów usługowych;
- otwarciu krajowego pasażerskiego rynku kolejowego, w tym dostępu do taboru i systemów biletowych.

Realizacji tych kwestii towarzyszyć ma także wzmocnienie roli i kompetencji krajowych organów regulacyjnych.

Kluczowe cechy unijnej deregulacji to zatem: separacja zarządzania infrastrukturą od działalności przewozowej, konkurencja między przewoźnikami (konkurencja na rynku w przypadku otwartego dostępu lub konkurencja o rynek w przypadku franchisingu), techniczna standaryzacja, która umożliwi konkurencję dzięki niskim barierom wejścia na rynek, oraz regulacja branży. Te kluczowe cechy generalnie są zgodne z unijnym zestawem narzędzi do utworzenia jednolitego europejskiego rynku w różnych obszarach.

Państwa członkowskie zobligowane są do respektowania postanowień Wspólnoty, co sprawia, że nawet mimo wielu obiekcji musiały dostosować się do wymagań pakietów kolejowych, podążając drogą liberalizacji i prywatyzacji kolei. Dyrektywy unijne nie narzucają jednak sposobów osiągnięcia założonych celów, co sprawia, że kraje europejskie realizują wymogi wspólnotowe w różny sposób. Jedyną wspólną cechą jest, wymuszona *Dyrektywą 91/440/EWG*, odrębność rachunkowa zarządzania infrastrukturą oraz działalności przewozowej. W Europie mamy do czynienia z trzema podstawowymi modelami instytucjonalnymi kolei, które powstały w wyniku wertykalnej restrukturyzacji branży. W pierwszym modelu (tzw. modelu szwedzkim) zarządzanie infrastrukturą i przewozy są całkowicie rozdzielone, zajmują się nimi dwie odrębne, niepowiązane ze sobą jednostki (lub grupy jednostek). W drugim modelu (tzw. modelu niemieckim) jednostki zajmujące się zarządzaniem infrastrukturą i przewozami funkcjonują w ramach tego samego holdingu, jednak są jego osobnymi częściami. W trzecim modelu (tzw. modelu francuskim) mamy do czynienia z separacją kluczowych kompetencji zarządzania infrastrukturą i wykonywania przewozów¹¹. Zastosowanie powyższych modeli przez wybrane państwa europejskie przedstawiono w tabeli 1.

⁹ M. Finger, P. Messulam, op. cit., s. 2-3.

¹⁰ M. Finger, *Governance of ...*, op. cit., s. 280.

¹¹ A. Laurino, F. Ramella, P. Beria, *The economic regulation of railway networks: A worldwide Survey*, „Transportation Research” 2015, Part A 77, s. 207.

Tabela 1. Modele zarządzania koleją

Model szwedzki	Model niemiecki	Model francuski
Wielka Brytania Finlandia Dania Litwa Holandia Norwegia Hiszpania Portugalia Słowacja Szwecja	Austria Belgia Niemcy Włochy Łotwa Polska Grecja	Czechy Estonia Francja Węgry Słowenia Luksemburg

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Finger, *Governance of competition and performance in European railways: An analysis of five casus*, „Utilities Policy” 2014, Vol. 31, s. 280

Rozdzielenie zarządzania infrastrukturą i świadczenia usług spowodowało konieczność opracowania konkretnych modeli zarządzania tymi obszarami.

W literaturze wyróżnia się trzy główne sposoby zarządzania infrastrukturą kolejową:

- model tradycyjny – infrastrukturą zarządza agencja rządowa; mamy tu do czynienia z bezpośrednimi świadczeniami rządowymi na rzecz branży;
- zarządzanie przez przedsiębiorstwa (publiczne lub prywatne) na podstawie koncesji;
- prywatna własność¹².

We wszystkich krajach członkowskich Unii Europejskiej zarządcy infrastruktury zostali założeni jako krajowi monopolisci, a większość z nich nadal jest własnością państwową. Istnieje jednak kilka wyjątków. W Niemczech i we Włoszech około 20% sieci jest zarządzane przez lokalne przedsiębiorstwa różne od krajowego operatora (we Włoszech wszystkie te przedsiębiorstwa są własnością publiczną, w Niemczech są one częściowo prywatne). Eurotunel łączący Francję i Wielką Brytanię jest, na podstawie umowy koncesyjnej, zarządzany przez specjalną jednostkę prywatną. Podobnie koncesja na budowę i zarządzanie infrastrukturą tunelu Perpignan–Figueres między Francją a Hiszpanią, przyznana została prywatnemu holdingowi TP Ferro. We Francji na dwóch liniach LGV (linie dużych prędkości) zastosowano formułę partnerstwa publiczno-prywatnego i tam infrastrukturą zarządzają i ją konserwują firmy prywatne, podczas gdy RFF, czyli krajowy zarządca infrastruktury, zarządza zdolnością przepustową i opłatami dostępowymi, współdziałając z operatorami kolejowymi¹³.

Świadczenie usług transportowych w warunkach konkurencji może się z kolei odbywać na dwa sposoby:

¹² Ibidem, s. 204.

¹³ M. Finger, P. Messulam, *Rail economics ...*, op. cit., s. 7-8; A. Laurino, F. Ramella, P. Beria, *The economic ...*, op. cit., s. 206.

- przy wykorzystaniu konkurencyjnych przetargów prowadzących do franchisingu wyłącznego prawa działania – w ten sposób zorganizowany jest regionalny transport w Szwecji i innych krajach oraz krajowy transport w Wielkiej Brytanii;
- na podstawie otwartego dostępu, konkurencja odbywa się na torach – otwarty dostęp do rynku usług krajowych obowiązuje w Szwecji, Wielkiej Brytanii, Włoszech, Niemczech, Austrii i na Węgrzech¹⁴. Mimo to konkurencja i tak jest utrudniona.

W większości państw rynki krajowych usług transportowych są nadal zamknięte, a obsługują je państwowi monopolisci – zatem jedyna różnica, jaką można dostrzec w porównaniu z czasami sprzed restrukturyzacji, polega na tym, że przedsiębiorstwa te nie są jednocześnie właścicielami infrastruktury kolejowej. Jednak nawet w przypadku otwartych rynków konkurencja na nich jest mocno utrudniona. W Szwecji tylko 10% dochodów w ruchu pasażerskim generowane jest przez podmioty prywatne. W Niemczech, z wyjątkiem kilku tras, Deutsche Bahn, czyli operator krajowy, nadal dominuje w ruchu długodystansowym¹⁵.

Podsumowanie

Podsumowując, pomimo dużego zaangażowania ustawodawczego Unii Europejskiej mającego przynieść liberalizację rynku kolejowego i wzrost konkurencyjności na tym rynku, cele te zostały osiągnięte w niewielkim stopniu. Jedynie Wielka Brytania zdecydowała się na radykalną zmianę swojego systemu kolejowego, dokonując jego prywatyzacji materialnej. Większość państw członkowskich Wspólnoty ograniczyła się do prywatyzacji formalnej, wydzielając ze struktur resortowych jednostki zajmujące się zarządzaniem infrastrukturą i operacjami transportowymi, które – mimo że stanowią prawnie wyodrębnione jednostki – nadal stanowią własność publiczną. Mimo liberalizacji przepisów nie udało się również przełamać monopolu państwowych przewoźników na świadczenie usług pasażerskiego transportu kolejowego. Co więcej, unijne przepisy, które miały przyczynić się do zredukowania rozbieżności pomiędzy systemami kolejowymi państw członkowskich i stworzenia jednolitego rynku, de facto utrudniły tę integrację poprzez stworzenie nowych rozbieżności. Każde państwo członkowskie bowiem wprowadza unijne zalecenia we własny sposób, korzystając z różnorodnych możliwości organizacji rynku transportu kolejowego, co utrudnia ich międzynarodową koordynację.

¹⁴ O. Fröidh, C. Byström, *Competition on the tracks – Passengers' response to deregulation of inter-regional rail services*, „Transportation Research” 2013, Part A 56, s. 2.

¹⁵ A. Laurino, F. Ramella, P. Beria, *The economic ...*, op. cit., s. 208.

Literatura

1. Asquer A., *Liberalization and regulatory reform of network industries: A comparative analysis of Italian public utilities*, „Utilities Policy” 2011, Vol. 19.
2. Brzezinski S., Liszewski D., *Development perspectives of passenger rail transport in Poland and chosen European Union countries*, „Advanced Logistic Systems” 2014, Vol. 8, No. 2.
3. Cantos P., Pastor J.M., Serrano L., *Evaluating European railway deregulation using different approaches*, „Transport Policy” 2012, Vol. 24.
4. Finger M., *Governance of competition and performance in European railways: An analysis of five casus*, „Utilities Policy” 2014, Vol. 31.
5. Finger M., Messulam P., *Rail economics and regulations*, [w:] *Rail Economics, Policy and regulation in Europe*, red. M. Finger, P. Messulam, Edward Elgar, Cheltenham-Northampton 2015.
6. Fröidh O., Byström C., *Competition on the tracks – Passengers’ response to deregulation of interregional rail services*, „Transportation Research” 2013, Part A 56.
7. Gomez-Ibanez J.A., *An overview of the option*, [w:] *Competition on the Railway Industry. An International Comparative Analysis*, red. J.A. Gomez-Ibanez, G. de Rus, Edward Elgar, Cheltenham-Northampton 2006.
8. Laurino A., Ramella F., Beria P., *The economic regulation of railway networks: A world-wide Survey*, „Transportation Research” 2015, Part A 77.
9. Mężyk A., *Bariery liberalizacji europejskiego rynku kolejowego i perspektywy zmian*, „Technika Transportu Szynowego” 2012, nr 11-12.
10. Pellegrini P., Rodriguez J., *Single European Sky and Single European Railway Area: A system level analysis of air and rail transportation*, „Transportation Research” 2013, Part A 57.
11. Schmitt C., *The diffusion of privatization in Europe: political affinity or economic competition?*, „Public Administration” 2014, Vol. 92, No. 3.
12. Szajt M., *Zmiany w strukturze działowo-gałęziowej w Polsce na tle innych Państw Europejskich*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej. Zarządzanie” nr 14, red. M. Szajt, Sekcja Wydawnictw Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2014.

IDEA OF RAILWAYS PRIVATIZATION IN CHOSEN EUROPEAN COUNTRIES

Abstract: Presentation of the organizational changes in railways in chosen European countries is the main objective of the paper. The author found that there are three models of railway functioning in Europe in relation to the ownership. Only the United Kingdom has decided to radically change its railway system, conducting its material privatization. Most of the Member States of the Community limited themselves to merely formal privatization, releasing the structures of departmental units involved in infrastructure management and the transport operations which, although they constitute a legally separate entities, still remain in the public domain.

Keywords: privatization, restructuring, passenger railway transport



PERSPEKTYWY ROZWOJU SEKTORA BIOPALIW

Agnieszka Wójcik-Czerniawska

Politechnika Częstochowska
Wydział Zarządzania

Streszczenie: Wzrost popytu na energię oraz konieczność ograniczenia emisji CO₂ do atmosfery, prowadzi do poszukiwania alternatywnych i konkurencyjnych źródeł zastępczych, do których należy biopaliwo. W opracowaniu przedstawiono biopaliwo jako źródło energii oraz istotne bariery w produkcji biopaliw. Ponadto zwrócono uwagę na szczególną rolę Brazylii w światowej produkcji biopaliw. Celem opracowania jest także określenie perspektyw rozwoju sektora biopaliw. Przedstawione rozważania są wynikiem przeglądu literatury oraz analizy wybranych danych statystycznych z tego zakresu.

Słowa kluczowe: biopaliwo, sektor biopaliw, surowce rolne

Wprowadzenie

Problemy wzrostu popytu na surowce energetyczne przy jednoczesnym wyczerpywaniu się tych zasobów, potrzeba zachowania bezpieczeństwa energetycznego, poprawa stanu środowiska naturalnego m.in. poprzez zmniejszenie emisji CO₂ do atmosfery inspirują do poszukiwania alternatywnych i konkurencyjnych surowców energetycznych. Dlatego też od dłuższego już czasu rośnie zainteresowanie biopaliwami, jako alternatywnymi źródłami energii.

Jednym z największych producentów biopaliw na świecie, mającym zarówno duże doświadczenie, jak i zróżnicowane zasoby surowcowe do ich produkcji, jest Brazylia. Może ona odegrać znaczącą rolę w rozwoju światowego rynku biopaliw. Staje się powoli jednym ze światowych liderów w wykorzystywaniu odnawialnych źródeł energii. Brazylijskie zaangażowanie w produkcję biopaliw na szeroką skalę odnotowuje się od lat siedemdziesiątych XX wieku. Obecnie kraj ten staje się zarówno konkurencyjnym producentem, jak i eksporterem tego alternatywnego źródła energii. W rezultacie należy oczekiwać dalszego wzrostu produkcji biopaliw w Brazylii, co może przyczynić się do poprawy stanu środowiska naturalnego poprzez ograniczenie emisji CO₂ do atmosfery.

Głównym celem opracowania jest określenie perspektyw rozwoju sektora biopaliw w Brazylii.

Biopaliwa jako źródło energii

Termin „biopaliwa” oznacza „ciekłe lub gazowe paliwa otrzymywane z biomasy rozumianej jako biodegradowalne frakcje produktów, odpadów i pozostałości pochodzących z przemysłu rolno-spożywczego (z włączeniem sub-

stancji pochodzenia roślinnego i zwierzęcego), z leśnictwa i pokrewnego przemysłu, a także biodegradowalne frakcje odpadów przemysłowych i komunalnych”¹. Powstają one z połączenia paliwa konwencjonalnego i biokomponentów.

Podstawowa klasyfikacja biokomponentów pozwala na podział na: alkohole oraz estry. Wśród alkoholi na wyróżnienie zasługuje przede wszystkim etanol, natomiast pozostałe, jak na przykład metanol lub butanol, stosuje się bardzo rzadko. Etanol stanowi alternatywne paliwo dla silników niskoprężnych (benzynowych) i może być wykorzystywany zarówno jako samoistne paliwo (E100 = bioetanol) lub jako dodatek do tradycyjnej benzyny bezołowiowej w różnych proporcjach. Estry etylowe lub metylowe, jak wspomniano, mogą być substytutem (B100 = biodiesel) lub dodatkiem do oleju napędowego także w różnych proporcjach².

Biopaliwa ze względu na produkcję dzieli się na trzy generacje:

- biopaliwa pierwszej generacji (biopaliwa roślinne),
- biopaliwa drugiej generacji (biopaliwa lignocelulozowe),
- biopaliwa trzeciej generacji (biopaliwa wodorowe).

Obecny stan nauki i technologii pozwala wytwarzać na przemysłową skalę jedynie biopaliwa pierwszej generacji (to znaczy biopaliwa konwencjonalne), czyli z jadalnych surowców rolnych (głównie zbóż i trzciny cukrowej oraz olejów roślinnych). Produkcja biokomponentów drugiej generacji jest w fazie badań i odbywa się na razie jedynie na niewielką skalę, natomiast opracowanie i rozpowszechnienie metod produkcji biopaliw wyższych generacji ma nastąpić w roku 2030³.

W sytuacji kiedy popyt na to źródło energii nie był jeszcze wysoki, producenci w większości przypadków używali sprawdzonych technologii i lokalnych biokomponentów do produkcji biopaliwa tylko jednego rodzaju (Stany Zjednoczone – bioetanol wytwarzany ze skrobi kukurydzianej, Brazylia – bioetanol wytwarzany z trzciny cukrowej, Europa – biodiesel produkowany z buraka cukrowego).

W wielu regionach rosnący popyt powoduje, że dostępność i koszt biokomponentów stają się zagrożeniem dla rozwoju tego innowacyjnego sektora energetycznego. Na popyt i zyskowność branży biopaliwowej wpływ mają też regulacje rządowe (prawne), tj. subsydia, cła importowe, dofinansowanie badań naukowych i rozwojowych. Ponieważ uregulowania prawne dotyczące energii na całym świecie są ciągle modyfikowane, dlatego też czynnik ten jest najmniej pewny. Poza tym można zauważyć tendencję do coraz częstszego zastępowania subsydiów obowiązkiem mieszania tradycyjnych paliw z biopaliwami. W ten sposób gwarantowany jest pewien poziom sprzedaży, ale brak subsydiów wpływa negatywnie na poziom marży operacyjnej⁴.

W miarę pojawiania się coraz większej presji na ograniczanie emisji gazów cieplarnianych oraz rosnącej liczby dowodów, że stosowanie etanolu pochodzącego

¹ Dyrektywa 2003/30/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 8 maja 2003 r. w sprawie wspierania użycia w transporcie biopaliw lub innych paliw odnawialnych (Dz.U. WE L 123, 17.05.2003).

² PKN ORLEN, dostęp: <http://www.e-biopaliwa.pl/> (odczyt: 16.10.2012).

³ A. Kupczyk, *Tłuszcze odpadowe wypierają rośliny jadalne*, „Agroenergetyka” 2000, nr 2(28), s. 37.

⁴ W. Lewandowski, M. Ryms, *Biopaliwa. Proekologiczne odnawialne źródła energii*, Wydawnictwa Naukowo-Techniczne, Warszawa 2013, s. 23.

z trzciny cukrowej wyraźnie wpływa na redukcję emisji dwutlenku węgla, ustawodawcy mogą rozluźnić importowe restrykcje wobec ekologicznych paliw⁵.

Z rozwojem sektora biopaliw i jego rentownością wiąże się także nowe technologie przetwarzania. Głównym ich celem jest redukcja kosztów produkcji. Technologie te umożliwią m.in. przetwarzanie cukrów wchodzących w skład celulozy jako głównego budulca roślin. Ich zastosowanie przy produkcji biopaliw wpływa na szybsze jego wytworzenie przy jednoczesnym obniżeniu kosztów produkcji biopaliw.

W wielu krajach (np. w Chinach) produkcja biopaliw jest nieopłacalna, gdyż koszty produkcji są bardzo wysokie. Nowe technologie przetwarzania celulozy mogą obniżyć koszty produkcji nawet trzykrotnie (np. z 1,80 dolara do 0,60 dolara za galon⁶), co spowoduje, że wytwarzany bioetanol w Chinach stanie się jednym z najtańszych paliw na świecie.

W przypadku Stanów Zjednoczonych i Brazylii koszt wytworzenia etanolu z celulozy nie będzie o wiele niższy niż obecny koszt produkcji biopaliwa z kukurydzy i trzciny cukrowej. Nowe technologie będą więc swego rodzaju uzupełnieniem dla obecnej produkcji. Jednak przewagą paliwa uzyskanego z celulozy będzie na pewno lepszy bilans energetyczny.

Jeżeli chodzi o Europę, to w przyszłości technologia celulozowa będzie na tyle tańsza, że może stać się zagrożeniem dla przedsiębiorców produkujących biopaliwa m.in. z buraków cukrowych. W kwestii biopaliw i zastosowania nowych technologii bardzo aktywnie oprócz samych przedsiębiorców działają też rządy poszczególnych państw⁷. W 2006 roku rząd Hiszpanii zainwestował 29 milionów dolarów w hiszpańsko-argentyński projekt badawczy biodiesla. Poza tym szereg państw Unii Europejskiej, widząc w biopaliwach przyszłość, zdecydowało się na wprowadzenie szeregu ulg podatkowych związanych z ich produkcją. Z kolei rząd Stanów Zjednoczonych przeznaczył 385 milionów dolarów na wsparcie sześciu projektów badawczych związanych z celulozowym etanolem⁸. Zmiany legislacyjne idące w kierunku rozluźnienia ceł importowych, wprowadzane przez rządy wymogi zwiększania udziału wykorzystania alternatywnych, ekologicznych źródeł energii, subsydia i intensywne prace nad technologią przetwarzania celulozy jako źródła energii przy jednoczesnym zdywersyfikowaniu ryzyka inwestycyjnego stwarzają dodatkowe korzyści rozwoju rynku biopaliw⁹.

⁵ Commonwealth Scientific and Industrial Research Organisation (CSIRO), dostęp: <http://www.csiro.au> (odczyt: 11.09.2012).

⁶ International Energy Agency, dostęp: <http://www.iea.org> (odczyt: 02.12.2013).

⁷ M. Zawada, „Udział energii odnawialnej w bilansie energetycznym krajów Unii Europejskiej”, [w:] Nekonferencyjny recenzowany zbornik v rámci riesenia projektov „VEGA, KEGA, APVV, ENER SUPPLY”, Vyd. EKONOM, Bratislava 2011, s. 188-190.

⁸ A. Wójcik, *Innowacyjność przemysłu biopaliwowego – szansa czy zagrożenie*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług” nr 28, SOOIPP ANNUAL 2008, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2009, s. 47.

⁹ W.K. Caesar, J. Riese, T. Seitz, *Betting on biofuels*, “The McKinsey Quarterly” 2007, Vol. 2, s. 12.

Barierzy w rozwoju produkcji biopaliw (na przykładzie Brazylii)

Barierzy wzrostu produkcji biopaliw związane są z problemami surowcowymi i instytucjonalno-administracyjnymi. Paradoksalnie ograniczenia w produkcji biopaliw (biodiesla i bioetanolu) bardzo ściśle związane są z produkcją żywności. Bazę surowcową dla biopaliw stanowią rośliny wykorzystywane również do produkcji wyrobów spożywczych. Problem ten bardzo wyraźnie można przedstawić na przykładzie Brazylii.

Wykorzystanie do produkcji biopaliw surowców spożywczych (w tym soi) sprawia, że stanowią one swego rodzaju konkurencję dla sektora żywnościowego. Tym samym główną barierą w rozwoju tej produkcji stają się rosnące ceny surowców. Wzrost cen surowców bezpośrednio wpływa na wzrost kosztów produkcji biokomponentów i spadek ich konkurencyjności względem paliw konwencjonalnych. Pojawia się ryzyko ekonomicznej nieopłacalności gospodarczego wykorzystywania biopaliw.

Wyjściem z takiej sytuacji jest zastosowanie alternatywnego dla soi surowca, którym jest jatropa – krzew z rodziny fasolowatych osiągający od trzech do ośmiu metrów wysokości. Szacuje się, że olej uzyskany z ziaren owoców tej rośliny stanowi od 30% do 35% swojej wagi, co oznacza, że może on być dwukrotnie wydajniejszy niż z soi czy bawełny.

Produkcja biodiesla w Brazylii miała pomóc w poprawie warunków bytowych gospodarstw rodzinnych w uboższych regionach kraju. Rząd zachęcał do sadzenia nowych roślin, takich jak słonecznik czy olej palmowy, co miało zwiększyć produkcję biodiesla i poprawić sytuację finansową rolników. Planowano, aby paliwo to zastąpiło w całości lub w części ropopochodny diesel stosowany w samochodach ciężarowych i autobusach. Program ten nie przyniósł dotychczas oczekiwanych rezultatów.

W produkcji biodiesla istotna jest również kwestia dotycząca oleju rycynowego, który także używany jest w produkcji biodiesla. Oczekiwano, że producenci oleju rycynowego będą dostarczać go po niższej cenie. W efekcie jednak woleli sprzedawać go do firm, które płacą więcej, np. do firm kosmetycznych czy farmaceutycznych. Przez to olej rycynowy, zaraz po soi, staje się powoli zagrożony, jeżeli chodzi o jego wykorzystanie w produkcji biodiesla. Można więc powiedzieć, że barierami w produkcji biopaliw w Brazylii są same surowce z których się je produkuje. Wynika to, jak można było zauważyć, z kwestii związanych z ochroną środowiska oraz z cen za surowiec – nie do końca korzystnych dla ich producentów (olej rycynowy).

Jednak oprócz problemów natury środowiskowej jest jeszcze kwestia związana z problemami instytucjonalno-administracyjnymi. Wszelkie działania w kwestii biopaliw są w pełni kontrolowane przez rząd, a bliżej przez samego prezydenta kraju. Związane jest to nie tylko z ustrojem państwa (ustrój prezydencki), ale też z długoletnią tradycją sektora energetycznego. Pod kontrolą prezydenta pozostają wszystkie programy gospodarcze oraz instytucje przemysłowe, w tym zajmujące się energetyką. Zmiany przepisów regulujących funkcjonowanie rynku biopaliw muszą najpierw uzyskać akceptację głowy państwa. Wiąże się to z ogromną biuro-

kracją i długoterminowym oczekiwaniem na decyzję. Brazylia jest republiką federalną, co oznacza, że aby jakikolwiek projekt nowej ustawy bądź jakakolwiek nowelizacja istniejącej ustawy dotarła do prezydenta, musi najpierw zostać zatwierdzona przez jednostki administracyjne poszczególnych stanów Brazylii. W przypadku tego kraju przynależność do konkretnego stanu ma większe znaczenie niż przynależność do państwa jako ogółu. W efekcie więc cała droga do wprowadzania szeregu reform i zmian w sektorze biopaliwowym rozlokowanym w całym kraju jest bardzo mozolna i długotrwała.

Kolejną barierą w produkcji biopaliw są normy prawno-podatkowe. Choć kwestie prawne w temacie biopaliw są regulowane przez ustawy, to jednak w związku ze wspomnianą już szeroko rozbudowaną biurokracją nowelizacja szeregu regulacji prawnych staje się często na tyle czasochłonna, że wprowadzenie rozporządzeń typu: ilości dolewanych bioskładników do paliw tradycyjnych bądź wprowadzenie nowej odmiany biodiesla przesuwa się na tyle w czasie, że w efekcie może ono przestać być innowacyjne na arenie międzynarodowej.

Podsumowując kwestię związaną z barierami produkcji biopaliw w Brazylii, można powiedzieć, że zarówno problemy surowcowe, jak i instytucjonalno-administracyjne są ze sobą ściśle powiązane. Nieodpowiednia polityka rządowa w przypadku soi i oleju rycynowego, a także związana z tym biurokracja przyczyniają się do hamowania dalszych procesów rozwojowych w dziedzinie tego alternatywnego źródła energii. Brazylia bowiem, jak było to już kilkakrotnie podkreślane, ma za sobą ogromne zaplecze technologiczne i wiedzę.

Nowe możliwości zastosowania biopaliw

Do tej pory zostało zaprezentowane zastosowanie biopaliw w dwóch środkach transportu, a mianowicie w transporcie samochodowym i lotniczym. Warto jednak przyjrzeć się, jak wygląda sytuacja w innych środkach transportu i jakie możliwości wykorzystania biopaliw istnieją na kolei, w żegludze morskiej, pojazdach specjalnych, tj. traktorach, pojazdach wojskowych, a także poza transportem tradycyjnym, np. w przemyśle kosmicznym.

W przypadku transportu kolejowego wielkość emisji tlenku węgla porównywalna jest do emisji tlenku węgla emitowanego przez samochody osobowe i ciężarowe¹⁰. W Brazylii sieć kolejowa powstała na przełomie XIX i XX wieku. Długość linii kolejowych systematycznie się zmniejsza na rzecz transportu lotniczego i samochodowego. Większość szlaków kolejowych stanowią linie jednotorowe i wąskotorowe. W sumie jest to 92,3% głównie o trakcji spalinowej. Najgęstsza sieć kolejowa występuje w regionie południowo-wschodnim, co związane jest z rozwojem w przeszłości gospodarki opartej na produkcji kawy¹¹ i z koniecznością transportu jej na wybrzeże w celu eksportu. Obecnie długość linii kolejowych w Brazylii to zaledwie ponad 30 tysięcy kilometrów. Najważniejsze znaczenie

¹⁰ Air Transport Action Group, dostęp: <http://www.enviro.aero> (odczyt: 25.05.2010).

¹¹ Brazylia w XVIII wieku nazywana była gospodarką kawową, gdyż właśnie ta roślina odgrywała największe znaczenie w rozwoju gospodarczym tego kraju w tamtym okresie. M. Kula, *Historia Brazylii*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław 1987.

mają szlaki kolejowe w Minas Gerais i Rio de Janeiro oraz linie w stanie Sao Paulo. Od 1996 roku, kiedy rozpoczął się proces restrukturyzacji kolei, przewozy ładunków wzrosły o ok. 26%. Nowe inwestycje pozwoliły na zwiększenie produkcji transportowej w latach 1996-2001 o 68% oraz przyczyniły się do zmniejszenia wypadków. Koszt frachtu kolejowego jest w Brazylii o 50% niższy od transportu drogowego. Ponadto koleje zapewniają lepszy i szybszy przewóz w przypadku ładunków ciężkich. Około 99% linii kolejowych jest sprywatyzowanych. Przedsiębiorstwa te są nadzorowane przez tzw. Narodową Agencję Transportu Ziemnego (Agência Nacional de Transportes Terrestres – ANTT). Kolej w przypadku Brazylii, będącej potentatem w produkcji biopaliw samochodowych, a także lotniczych, wydaje się nie być na tyle rozbudowana (wyłącznie południe kraju, gdzie znajdują się tereny zasobne w surowce energetyczne), aby Petrobras skupiało się na produkcji biopaliw przeznaczonych dla tego środka transportu¹². Jednak okazuje się, że brazylijska kolej przedsiębiorstw wydobywczych, takich jak Vale, jeździ już na biopaliwie.

W związku z tym, że Brazylia nakierowuje swoją politykę handlową na Unię Europejską, biopaliwa w kolejnictwie mogą stać się ważne. Wynika to z faktu, że kolej w Europie jest popularnym i rozbudowanym środkiem transportu, m.in. we Francji. W ostatnich latach w większości krajów rozwiniętych wielkość pasażerskich przewozów kolejowych stopniowo wzrastała, natomiast udział kolei w krajowej strukturze przewozów pasażerskich malał albo pozostawał na tym samym poziomie. Obecnie udział ten najwyższy jest w Japonii; wynosił w 2012 roku 27% (liczone według pasażerokilometrów), w transporcie towarów tylko 4% (według tonokilometrów). Przypadek Japonii, a także charakterystyki kolei krajów europejskich pokazują, że największą popularnością w przewozach osób odznacza się ona na obszarach gęsto zaludnionych, jeśli towarzyszyły jej procesy modernizacyjne. Od tej reguły jednak wyjątki, takie jak Austria lub Hiszpania, w których mimo małego stopnia urbanizacji kolej jest popularna¹³.

Kolejnym rodzajem transportu, który dostrzega znaczenie biopaliw, jest transport morski, w tym zarówno żegluga śródlądowa, jak i dalekomorska. W przypadku żeglugi śródlądowej, jak i morskiej wszystko pozostaje w szeroko pojętej fazie badań. Obecnie udział transportu morskiego w emisji dwutlenku węgla wynosi od trzech do czterech procent.

Należy jednak stwierdzić, że we wszystkich krajach zainteresowanych biopaliwami jako alternatywnymi źródłami energii żegluga traktowana jest jako środek dystrybucji biopaliw, a nie jako potencjalny ich konsument. Dotyczy to Stanów Zjednoczonych, Unii Europejskiej i Azji.

Biopaliwa mogą być także zastosowane w innych środkach transportu, np. w pojazdach specjalnych, takich jak: ciągniki rolnicze, kombajny, pojazdy wojskowe (czołgi, amfibie). W ciągnikach rolniczych wykorzystywany jest biodiesel.

¹² Ministério dos Transportes, RFFSA, dostęp: <http://www.rffsa.gov.br> (odczyt: 23.06.2010).

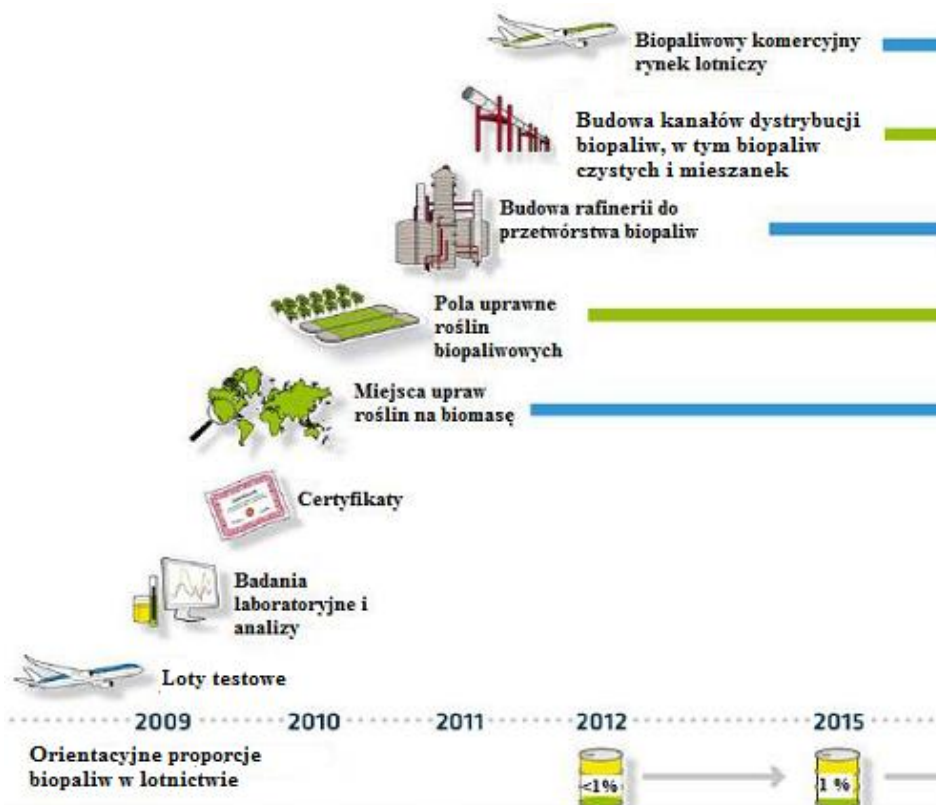
¹³ Komisja Europejska, Green Paper, *The Citizens' Network: Fulfilling the potential of public passenger transport in Europe*. COM(95) 601 final – o trendach w transporcie publicznym i potrzebie integracji, DzUrzWE 1996, C380z 16.12.1996, s.65.

Używają go zarówno Brazylijczycy, Amerykanie (głównie na terenach uprawnych roślin biopaliwowych), Niemcy, Brytyjczycy, jak i Polacy oraz Ukraińcy. W przypadku Europy biodiesel produkowany jest z rzepaku i dolewany do zbiorników paliwa często w czystej postaci, tj. jako B100. Paliwo to w innych rolniczych pojazdach specjalnych nie ma na razie zastosowania.

Aktualnie biopaliwa znajdują największe zastosowanie w transporcie samochodowym i lotniczym. Większość światowych koncernów samochodowych produkuje samochody z silnikami FFV, tj. zdolnym do przetwarzania i mieszania paliwa tradycyjnego z biopaliwem.

Bez względu jednak na stopień upowszechniania biopaliw w różnych środkach transportu, jednym z istotnych motywów ich produkcji i badań nad ich doskonałością jest ograniczenie emisji CO₂. Nie bez znaczenia jest również ograniczoność zasobów paliw kopalnych.

Kierunki prac nad wykorzystaniem biopaliw w samolotach oraz certyfikacja produktów zostały oficjalnie zaakceptowane przez zainteresowane państwa. Szacuje się, że w przyszłości zastosowanie biopaliw w lotnictwie znacznie wzrośnie (por. rysunek 1).



Rysunek 1. Przyszłość biopaliw lotniczych

Źródło: *Beginner's Guide to Aviation Biofuels*, Air Transport Action Group, 2009, s. 12, dostęp: www.atag.org/component/downloads/.../60.html (odczyt: 20.06.2010)

Organizacje lotnicze szacują, że przy użyciu biopaliw lotniczych można zmniejszyć emisję dwutlenku węgla o 80%, co oznacza, że o 176 funtów (80 kg) zmniejszy się zanieczyszczenie powietrza za każdym razem, kiedy będzie leciał m.in. Boeing 747-400. Poza tym na rzecz paliw odnawialnych przemawia fakt, iż mogą one być mieszane z tradycyjnym paliwem lotniczym bez obaw, że może dojść do uszkodzenia silników samolotów¹⁴. Ważnym elementem jest też kwestia surowców, z których mają być produkowane, tj. m.in. camelina, jatrofa i algi, czyli rośliny, które nie są roślinami wykorzystywanymi w przemyśle spożywczym. Oznacza to, że może zniknąć problem wzrostu cen żywności z powodu zastosowania tych roślin do wytwarzania biomasy.

Jeżeli intensywność prac nad biopaliwami będzie utrzymywała się na dotychczasowym poziomie, to już pod koniec 2015 roku udział biopaliw w transporcie lotniczym wyniesie 1%. W kolejnych zaś latach będzie wzrastał, tj. w 2020 roku do 15%, w 2030 roku do 30%, a w roku 2040 do 40%.

Podsumowanie

Sektor biopaliw stanowi segment biogospodarki, który bazuje na zasobach naturalnych, przez dodatkowy popyt na surowce rolne tworzy miejsca pracy, aktywizuje obszary wiejskie oraz peryferyjne i może być stymulatorem rozwoju społeczno-gospodarczego.

Produkcja biopaliw pozwala na zmniejszenie uzależnienia od paliw mineralnych, ich importu oraz cen i częściowe budowanie samowystarczalności energetycznej.

Rozwój sektora biopaliw stanowi istotne możliwości w zakresie ograniczenia negatywnych skutków emisji CO₂ i gazów cieplarnianych jako efektu ubocznego procesu spalania paliw ciekłych wykorzystywanych głównie w transporcie lotniczym i samochodowym.

Literatura

1. Air Transport Action Group, dostęp: <http://www.enviro.aero>
2. *Beginner's Guide to Aviation Biofuels*, Air Transport Action Group, 2009, dostęp: www.atag.org/component/downloads/.../60.html
3. Caesar W.K., Riese J., Seitz T., *Betting on biofuels*, "The McKinsey Quarterly" 2007, Vol. 2.
4. Commonwealth Scientific and Industrial Research Organisation (CSIRO), dostęp: <http://www.csiro.au>
5. Conceição A., *Iata pode aprovar biocombustível na aviação comercial*, *Economia*, dostęp: <http://www.estadao.com.br>
6. Dyrektywa 2003/30/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 8 maja 2003 r. w sprawie wspierania użycia w transporcie biopaliw lub innych paliw odnawialnych (Dz.U. WE L 123, 17.05.2003).
7. International Energy Agency, dostęp: <http://www.iea.org>

¹⁴ A. Conceição, *Iata pode aprovar biocombustível na aviação comercial*, *Economia*, dostęp: <http://www.estadao.com.br> (odczyt: 23.10.2009).

8. Komisja Europejska, Green Paper, *The Citizens' Network: Fulfilling the potential of public passenger transport in Europe*, COM(95) 601 final – o trendach w transporcie publicznym i potrzebie integracji, DzUrzWE 1996, C380z 16.121996, s.65.
9. Kula M., *Historia Brazylii*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław 1987.
10. Kupczyk A., *Thuszcze odpadowe wypierają rośliny jadalne*, „Agroenergetyka” 2000, nr 2(28).
11. Lewandowski W., Ryms M., *Biopaliwa. Proekologiczne odnawialne źródła energii*, Wydawnictwa Naukowo-Techniczne, Warszawa 2013.
12. Ministério dos Transportes, RFFSA, dostęp: <http://www.rffsa.gov.br>
13. PKN ORLEN, dostęp: <http://www.e-biopaliwa.pl/>
14. Wójcik A., *Innowacyjność przemysłu biopaliwowego – szansa czy zagrożenie*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług” nr 28, SOOIPP ANNUAL 2008, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2009.
15. Zawada M., „*Udział energii odnawialnej w bilansie energetycznym krajów Unii Europejskiej*”, [w:] Nekonferencyjny recenzowany zbornik v rámci riešenia projektov „VEGA, KEGA, APVV, ENER SUPPLY”, Vyd. EKONOM, Bratislava 2011, s. 188-190.

PERSPECTIVES OF BIOFUEL SECTOR DEVELOPMENT

Abstract: The increase in demand for energy and the need to reduce CO₂ emissions into the atmosphere, leads to the search for alternative and competitive substitutive sources which include biofuel. The study presents biodiesel as an energy source and significant barriers of biofuel production. Moreover the significant position of Brasil in world's biofuel production has been emphasized. The aim of the study is also to determine the prospects of development of biofuels. The considerations are the result of a literature review and analysis of selected statistical data in this area.

Keywords: biofuel, biofuel sector, agricultural commodities