

e-ISSN 2720-6734

4/2022

PRZEGLĄD

PRAWNO-EKONOMICZNY

KATOLICKI
UNIwersytet
LUBELSKI
JANA PAWEŁA II

KUL 1918

PRZEGLĄD

PRAWNO-EKONOMICZNY

WYDAWCA

Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II
Al. Raławickie 14, 20-950 Lublin

ADRES REDAKCJI

„Przegląd Prawno-Ekonomiczny”
Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II
Al. Raławickie 14, 20-950 Lublin
tel. 81 445 37 12, e-mail: ppe@kul.pl

RADA NAUKOWA

prof. dr hab. Thomas BURZYCKI (Holy Cross College w Notre Dame, USA)
prof. dr hab. Wiktor CZEPURKO (Ukraina)
dr hab. Leszek ĆWIKŁA (KUL, Lublin)
prof. dr hab. Czesław DEPTUŁA (KUL, Lublin)
dr hab. Marzena DYJAKOWSKA, prof. KUL (KUL, Lublin)
abp prof. dr hab. Andrzej DZIĘGA (Szczecin)
dr hab. Krzysztof GRZEGORCZYK (Wyższa Szkoła Humanistyczno-Przyrodnicza w Sandomierzu)
nadkom. dr Dominik HRYSZKIEWICZ (Wyższa Szkoła Policji w Szczytnie)
prof. dr hab. Aleks JULDASZEW (Interregional Academy of Personnel Management, Ukraina)
prof. Phouphet KYOPHILAVONG (National University of Laos)
prof. dr hab. Pantelis KYRMIZOGLU (Alexander TEI of Thessaloniki, Greece)
dr hab. Antoni MAGDOŃ, prof. UR (Uniwersytet Rzeszowski)
ThLic. Mgr. Michaela MORAVČIKOVÁ, Th.D. (Uniwersytet Trnawski w Trnawie)
prof. dr hab. Wojciech NASIEROWSKI (University of New Brunswick)
prof. dr hab. Jurij PACZKOWSKI (Ukraina)
prof. dr hab. Pylyp PYLYPENKO (Ukraina)
ks. dr hab. Tomasz RAKOCZY (Kraków)
prof. dr hab. Anton STASCH (European Academy of Technology & Management, Oedheim, Niemcy)
o. prof. Jiří Rajmund TRETERA OP (Uniwersytet Karola w Pradze)
ks. prałat prof. Vytautas Steponas VAIČIŪNAS (Uniwersytet Witolda Wielkiego, Litwa)
dr Anna VISVIZI (School of Business DERE E The American College of Greece)
prof. dr hab. Tomasz WIELICKI (California State University, Fresno)
ks. dr hab. Krzysztof WARCHAŁOWSKI (Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie)

PRZEGLĄD

PRAWNO-EKONOMICZNY

4/2022

ZESPÓŁ REDAKCYJNY

Redaktor naczelny
Paweł MARZEC

Zastępca redaktora naczelnego
Juraj RÁKOŠ (UCM, Trnawa, Słowacja)

Redaktorzy tematyczni
Ivana BUTORACOVÁ ŠINDLERYOVÁ (UCM, Trnawa, Słowacja)
Isaac DESTA (HCC-ND, USA)
Krzysztof DOBIEŻYŃSKI (KUL, Polska)
Artur LIS (KUL, Polska)
Marcin OKULSKI (WSEPiNM w Kielcach, Polska)
Jerzy PARCHOMIUK (KUL, Polska)
Timothy WRIGHT (HCC-ND, USA)
Katarzyna ZIĘTEK-KWAŚNIEWSKA (KUL, Polska)
Maria ZUBA-CISZEWSKA (KUL, Polska)

Redaktor statystyczny
Mirosław URBANEK (KUL, Polska)

Redakcja
Maria R. PAŁUBSKA

Opracowanie komputerowe
Zuzanna GUTY

<https://czasopisma.kul.pl/ppe>
Wszystkie artykuły publikowane w czasopiśmie są recenzowane

e-ISSN 2720-6734

Spis treści

GRZEGORZ GAWRON *The Relationship of the Public Sector and Citizens – Co-production in Polish Local Government Units. Empirical Study on Forty-One Units Forming Metropolis GZM* | 9

WŁADEMAR JAROCH *Zagrożenia przestępczością rynku finansowego w Polsce* | 37

PATRYK KAŁCZYŃSKI *Nowe obowiązki dystrybutorów wyrobów medycznych w ujęciu rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/745 z dnia 5 kwietnia 2017 roku* | 61

MAŁGORZATA SOLARZ, JACEK ADAMEK *Wpływ ryzyka pandemii COVID-19 na wykorzystanie usług bankowości mobilnej w Polsce* | 79

ANNA NOWAK, ANETA JAROSZ-ANGOWSKA, ARTUR KRUKOWSKI *The Potential of Polish Bioeconomy Compared to the European Union Countries* | 97

PAULINA RUSAK-ROMANOWSKA *Bezpieczeństwo dzieci i ich prawo do ustalenia swojego pochodzenia w przypadku zmiany płci przez transseksualnego rodzica* | 117

KATARZYNA ZIĘTEK-KWAŚNIEWSKA, MARIA ZUBA-CISZEWSKA *Wykorzystanie kredytu handlowego przez mleczarnie w Polsce z uwzględnieniem formy prawnej podmiotu* | 133

KONRAD MATEUSZ ŻUREK *Pozycja finansowo-prawna Kościoła katolickiego obrządku łacińskiego w Polsce międzywojennej* | 157

Contents

GRZEGORZ GAWRON *The Relationship of the Public Sector and Citizens – Co-production in Polish Local Government Units. Empirical Study on Forty-One Units Forming Metropolis GZM* | 9

WŁADEMAR JAROCH *Threats of Financial Market Crime in Poland* | 37

PATRYK KAŁCZYŃSKI *New Obligations of Medical Device Distributors under Regulation (EU) 2017/745 of the European Parliament and of the Council of 5 April 2017* | 61

MAŁGORZATA SOLARZ, JACEK ADAMEK *The Impact of the COVID-19 Pandemic Risk on Using Mobile Banking Services in Poland* | 79

ANNA NOWAK, ANETA JAROSZ-ANGOWSKA, ARTUR KRUKOWSKI *The Potential of Polish Bioeconomy Compared to the European Union Countries* | 97

PAULINA RUSAK-ROMANOWSKA *Safety of Children and Their Right to Determine Their Origin in Case of a Gender Reassignment by Transgender Parent* | 117

KATARZYNA ZIĘTEK-KWAŚNIEWSKA, MARIA ZUBA-CISZEWSKA *Use of Trade Credit by Dairies in Poland with Regard to the Legal Form of the Entity* | 133

KONRAD MATEUSZ ŻUREK *The Financial and Legal Position of the Latin Rite Catholic Church in Interwar Poland* | 157

Grzegorz Gawron

The Relationship of the Public Sector and Citizens – Co-production in Polish Local Government Units. Empirical Study on Forty-One Units Forming Metropolis GZM

Relacje sektora publicznego i obywateli – koprodukcja w polskich jednostkach samorządu terytorialnego. Badania empiryczne na czterdziestu jeden jednostkach tworzących Górnośląsko-Zagłębiowską Metropolię

Introduction

The last few decades have provided evidence of how governments at different scales are called upon to effectively respond to rapidly changing social needs and expectations. One important area in this respect is the interaction and collaboration between public sector agencies and citizens. It is widely recognized that members of civic society may be involved across both narrow and wide spectra in the implementation of public policy, especially in the formulation and delivery of public services. In contemporary scientific discourse it is increasingly recognized there is the need to innovate new considerations on how the public sector can achieve effective goals through its own citizenry (Falanga, 2014, p. 12). Due to their widespread prevalence in diverse societies, these developmental paths should be regarded as a commonplace aspect of the transition occurring in public administration from state-centric service to network-like partnerships and cooperative relationships (Eriksson, 2012; Kettl, 2002). One of the more interesting manifestations of such cooperation may be co-production, which is developing within public services.

This article presents the findings of a study conducted across forty-one cities and towns forming the Metropolis GZM, which is the first formally established metropolitan area in Poland. The study examined the extent to which co-production has developed across three types of local civic initiatives: Participatory

Budget (PB), Local Initiative (LI), Village Fund (VF), all of which may be voluntarily undertaken at the Polish local government. These are not the only currently observed forms of collaboration at the local level of social life. However, they deserve special attention due to their organizational specificity, schematics, and repeatability, which give vast analytical opportunities, not fully used in this article. The author has indicated the co-production potential of selected forms of formal cooperation between local government administration and residents below.

1. The relationship of the public sector and citizens

Both historically and pragmatically it can be observed relations between the state and its citizens are in a state of constant flux. This is readily illustrated in continual adaptations in both the approach and provision of services, especially in public services. These new approaches are also a summons to the state in terms of incorporating them (approaches) into the existing state model. Above all, these new approaches appeal to the state to determine the scope and real-time expression of its obligations to the citizens and their needs (Clark, Brudney & Jang, 2013; Needham, 2008; Needham & Carr, 2009; Ostrom & Ostrom, 1971; Sharp, 1980; Sześciło, 2015b).

The last decades of the twentieth century, most acutely in industrialized and developing societies, saw a crisis of public confidence in the state authority's capacity to deliver on the fundamental services expected within a democratic state. This crisis mainly stemmed from the dissatisfaction of citizens with the growing costs of maintaining the public sector combined with the perceived inability or indifference of the state to meet their real needs (Gawron, 2017; Kaźmierczak, 2011, p. 175; Needham, 2008; Needham & Carr, 2009; Ostrom & Ostrom, 1971; Sharp, 1980). There was an ardent need to refashion and improve upon the practical function of public administration organizations, doing this would allow re-establishing eminence of the state and lessen the burden on public finances (The Association for Public Service Excellence, 2013, p. 14; Osborne, 1994).

Therefore, society (as a whole) had to endure and resolve itself with significant public sector reforms which, it is assumed, intended to achieve the aforementioned goals. The need to reconfigure strict principles of bureaucracy differently highlighted by New Public Management, New Governance and New Public Service has prepared the ground for the enactment of numerous participatory processes worldwide. Demands for greater social inclusion concerning governance effi-

ciency has yielded interesting results. It has shown the effective convergence of multiple entities and interests within the public domain to establish their interests to be an intrinsic aspect of participatory democracy. As a result, the formulation and implementation of public policies with new networks of social actors and economic agencies has revealed the inherent flaws of previous organizational and cultural configurations of the public sector (Clark, Brudney & Jang, 2013; Falanga, 2014; Needham, 2008; Needham & Carr, 2009; Sześciło, 2015b; Osborne, 2010; Gawron, 2020).

In this perspective, it is worth referring to the observations of the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) experts who postulate that:

[...] the complexity and scale of emerging governance challenges, governments cannot hope to design effective policy responses, nor to strengthen legitimacy and trust, without the input, ideas and insights of as wide a variety of citizens' voices as possible. Public engagement will increasingly be recognised as another lever of governance – and become part of the standard government toolkit of budgeting, regulatory, e-government and performance management tools (Organisation for Economic Co-operation and Development [OECD], 2009, p. 17).

Numerous initiatives incorporating civic society participation, at various scales, have been created around the world. As a whole, evolving participatory democracies encompass a wide range of experiences that mark new spaces for substantiated discussion between political institutions and their civic societies. It also provides new opportunities for a given civic society to influence public policy making (Arnstein, 1969; Bobbio, 2006; Cornwall, 2008; Falanga, 2014; Fung, 2006).

In this sense, the relationship between government, economy and citizens has undergone a profound transformation. Public sector agencies operating at various organizational levels (central, regional and local) have partially withdrawn from direct management practices. To this end, there is now a growing prevalence for governmental entities to share responsibilities with citizens, organizations and businesses. The boundaries between various administrative sectors have become blurred and the relationship between public administration and other social entities is multi-faceted (Eriksson, 2011; Hirst, 2000; Kettl, 2002; Pierre, 2000).

The contemporary social scientific community suddenly found itself with a relative dearth of theoretical models and concepts which illustrate the importance of collaboration between the public sector and the citizens it serves. A response to this has been the concept of co-production with direct reference to the planning and delivery of public services (Brudney, 1985; Brudney & Eng-

land, 1983; Eriksson, 2011; Parks et al., 1981). Although its first incarnation was developed already in the late 1970s, in Europe, it is still a poorly known concept. In a broad sense co-production casts citizens and users as producers of the same services alongside one another within a common state, county, or municipal body. The idea of co-production is closely interlaced with activation policies. These are mainly social policies by which recipients are empowered to participate in the delivery of public services of their own accord. Its main function is first and foremost to improve all aspects of public services, however due to this participation, it is a further manifestation of democracy (Każmierczak, 2011; Sześciło, 2015b; Gawron, 2017).

2. The idea of co-production in public services

As already indicated, co-production is not a completely new idea for organizing public sector cooperation with citizens. The first conceptual framework for co-production was developed at the turn of the 1970s and 1980s by a research team under the direction of Elinor Ostrom, working at the University of Indiana. This team articulated a new way of seeing users of social services (they focused in particular on municipal services, such as: waste collection, parking, road maintenance and neighboring police) as co-producers of their own services. This was somehow a side effect of their research on the management of public goods by autonomous communities (Brudney, 1985; Brudney & England, 1983; Eriksson, 2011; Parks et al., 1981; Whitaker, 1980).

Despite promising beginnings, co-production failed to gain widespread recognition among public sector representatives and public service beneficiaries. For many years, it was known only to a relatively narrow group of researchers who tried to refine its conceptual assumptions (Każmierczak, 2014). After the failure of the New Public Management (NPM) doctrine to deliver, public administrators were in a position to amend their function and instill public trust. The concept of co-management in its many incarnations was adapted to be an influential mechanism in subsequent administrative reforms (governance, New Public Governance, collaborative governance, participatory governance) (Sześciło, 2015c, p. 10). The current interest in co-production is characterized by extending the boundaries of this concept and giving it a stronger, normative face (Robinson & White, 1997, p. 25). Thus, it becomes a response to the current need to define a new framework for cooperation between the public sector and citizens (Cepiku, Marsilio, Sicilia & Vainieri, 2020). Researchers and co-production implementers agree on several

basic issues that are conditions for its development in public services (Chaebou & Medeiros, 2017, p. 17):

- participants – co-production is mainly built on the basis of relations derived from mutual cooperation between service providers (representatives of public administration) and end users, but it can also apply to a wide range of citizens and volunteers (Alford, 2002; Ostrom, 1996; Parks et al., 1981);
- public administration roles – activities undertaken as the main producer, regulatory authority, and source of funding; the public sector should also be open to cooperation and sharing of responsibility with citizens for the implementation of services (Alford, 1998; Lam, 1996);
- institutional conditions – formalization of cooperation between the public sector and service beneficiaries; there must be a clear definition of the responsibilities of all persons involved in the service (Lam, 1996; Parks et al., 1981; Verschuere, Brandsen & Pestoff, 2012);
- technical conditions – organization of cooperation between major producers and users ensuring interdependence of their efforts and contributions (Ostrom, 1996; Parks et al., 1981);
- level of implementation – depending on the efforts and benefits expected by users, co-production can develop at three levels: individual, group and collective (Bovaird, Van Ryzin, Loeffler & Parrado, 2015; Brudney & England, 1983; Pestoff, 2014);
- economic profitability (efficiency) – is recognized in the potential to relatively reduce service costs thanks to the above-average involvement of service recipients (Ostrom, 1996; Parks, et al., 1981);
- democratic aspects – possible stimulation of the increase in the level and scope of citizens' involvement contribute to the development of the ability to influence public policy (Rantamaki, 2017; Vanleene, Verschuere & Voets, 2016).

With regard to these points, co-production today spans a much wider spectrum of potential than at its inception. Among other things, it is to contribute towards improving the quality of public services and improving the efficiency of their provision (Clark, Brudney & Jang, 2013), increasing citizens' confidence in those in power and building social capital (Jakobsen, 2012), empowering less prosperous groups of citizens (Watson, 2014) or even seeking to reduce corruption (Sześciło, 2015b).

For this reason, defining co-production is not an easy task, especially in its current, greatly expanded formula. Victor Pestoff points out that the definitions of co-production range from a mix of contributions that public service representatives and citizens make to the delivery of public services, to partnerships

between citizens and public service providers. With regard to the difference between these definitions – according to this author – by and large they are culturally based (Pestoff, 2012, p. 15).

Therefore, co-production is not only limited to the direct end users of a given service. Anyone who, due to public or private interest, sees the need for participation can be involved in co-production. It is about individuals as well as formal and informal groups of citizens (Sześciło, 2015a, p. 81). Some researchers also believe (Alford, 2009; Bovaird, 2007) that the level of co-production develops on a continuum. Individual co-production would be at one of its extremities, and its collective variety would be at the other end, with intermediate grades between them (Chaebo & Medeiros, 2017, p. 620).

It naturally follows that the involvement of public service users is still under development in both theory and practice. Nowadays, researchers agree that co-production can develop not only in the service provision phase (i.e., during its initial inception in the seventies), but may also include other (earlier and later) phases of shaping the value chain, planning services, designing, launching, management, delivery, monitoring and evaluation (Bovaird, 2007, p. 847; Osborne, Radnor & Strokosch, 2016).

There is an effort to create greater participation at every political level, in new practices as well as in discourse. However local government is, indeed, most acutely influenced by it (Akkerman, Hajer & Grin, 2004; Bherer, 2010).

Local government authorities and public administration institutions and agencies on the local level are mainly responsible for the proper organization and distribution of public services. In this sense, the commune is a community of inhabitants of a given territory, which has developed on the path of natural, unforced evolution as a formula for satisfying collective needs, and not an institution of power (Ryan, 2012, p. 317; Sześciło, 2015d). In its local expression, co-production is based on:

- recognizing people as assets because people themselves are the true wealth of society;
- identifying work differently, perceiving everything done to raise families as work, (this includes caring for people, maintaining healthy communities, promoting social justice and good governance);
- promoting reciprocity, giving and receiving – because it builds trust among people and promotes mutual respect;
- developing social networks, because the physical and mental well-being of people depends on strong, lasting relationships (Cahn, 2000, p. 14).

That is why these development pathways should be seen as a natural part of the transition taking place in public administration at the local level. These management practices are becoming more and more visible, involving members of local communities around the world (Kettl, 2002, p. 134).

3. Polish co-production at the local government level

In the last thirty years, one can observe how it has become increasingly prevalent in public policy sectors to initiate citizen participation (OECD, 2001). Gradually, new expressions of public participation have been implemented at various levels of public management. Public hearings, neighborhood councils, citizen juries, consensus conferences, *ad hoc* or permanent consultative commissions, participatory budgets, deliberative polls have become an essential part of the public activity of many societies (Fung, 2006). These participatory arrangements vary in terms of their functions, but they share a similar participatory ideology, an equal wish to engage citizens in public decision making that goes beyond traditional electoral mechanisms (Bherer, 2010, p. 287). Local governments play the most important role in the development of these various forms of involvement. Of all public sector agencies, they are most accessible to the people, and they most often create real opportunities to cooperate with the citizenry (Akkerman, Hajer & Grin, 2004; Bherer, 2010; Denters & Rose, 2005).

However, it should be emphasized that the organization of participatory mechanisms by local governments requires initiative and careful planning. It requires tremendous effort from both local authorities and the citizenry who understand and are willing to increase their public involvement. Certain factors favor or hinder the creation of such mechanisms, regardless of political level. That is why the situation is different in individual communes (Oliver, 2001).

Researchers in this area agree that most often public involvement is determined by two factors:

- a citizen demand for participation, especially from urban social movements concerned with the democratization of municipal politics;
- the presence of local leaders, elected officials and public servants, convinced of the need to open up political processes to citizens (Bherer, 2010, p. 288).

So, aside from a few variances unique to the society, co-production in Poland theoretically possesses the same potential to develop and be exploited along similar pathways as elsewhere.

In Poland, since January 1, 1999, a three-level administrative (territorial) division has existed. Accordingly, the territory of Poland has been divided into

16 voivodships (provincial jurisdictions), 314 counties and 66 cities recognized with county jurisdiction and 2,477 municipalities (including 302 urban municipalities, 638 urban-rural municipalities and 1,537 rural municipalities) – they are Polish Local Government Units (LGUs).

There are three main forms of cooperation between local governments and citizens which are sanctioned by government resolutions. As already mentioned, these are not the only forms of possible and developed cooperation between local governments and citizens. But they can be good examples of how to organize this cooperation and at the same time show the potential of co-production. Each of them has its own specificity but all are based on activating citizens and building partnerships between the parties involved. To demonstrate the differences and convergent elements of these three forms of cooperation, a list of their main features has been made (Table 1).

As one can see, the three forms of cooperation between local governments and communities were implemented at different times. The Local Initiative (LI) was adopted first in 2003. Next was the Village Fund (VF) (from 2009) and the last one the Participatory Budget (PB) (in 2011).

Though presently each of them is implemented on the basis of national law (Acts of Republic of Poland) it must be emphasized that, in the Polish legal system until January 30, 2018 there were no provisions defining the rules for the functioning of PB. Therefore, cities autonomously determined the conditions and scope of this budget as well as the amount of financial resources allocated to projects.

What is pertinent here is that laws do not oblige an LGU to implement these three types of initiatives. It is always the responsibility of local authorities: whether, to what extent and how long these forms of cooperation with citizens will be developed. A shared aspect is also a wide range of problems. Very different projects can be implemented in any form of cooperation. They can solve an almost unlimited range of problems and give various types of support. However, it is vital and non-negotiable that they meet the requirements the LGU individually sets out in its resolutions.

The procedures are also similar in each instance. An LGU resolution is necessary to start the procedure. Then projects are submitted by residents or directly on their behalf. The final decision is always taken by local authorities, but within the scope of choices made by the residents. The only difference in this respect can be reduced to voting among all residents, which is carried out in the case of BP and VF but not LI.

The source of financing is also relatively identical, i.e., public financial contribution dominates, and only in the case of LI is the financial contribution of citizens possible.

Table 1. Key elements of the three forms of cooperation between Polish Local Government Units and their communities

Selected features / elements	Participatory Budget (PB)	Local Initiative (LI)	Village Fund (VF)
Year of implementation	2011	2003	2009
Legal basis	Act of the Republic of Poland: Amending some acts (January 11, 2018); Annual Resolutions of the Commune Council of Local Government Units (LGUs)	Act of the Republic of Poland: On public benefit activities and volunteering (April 24, 2003); Annual Resolutions of the Commune Council of Local Government Units (LGUs)	Act of the Republic of Poland: On the village council fund (February 20, 2009); Annual Resolutions of the Commune Council of Local Government Units (LGUs)
Local government units (LGUs) authorized to implement	Only LGU with a city statute (including a counties or urban-rural municipalities)	All LGUs	Only LGUs with the statute of rural and urban-rural municipalities
Source of financing	LGU own resources	LGU own resources + private funds of the inhabitants involved	LGU own resources + return from the state budget (40–20 per cent)
Entities authorized to submit applications / projects	Directly the residents of an LGU; The residents in cooperation with NGOs; Local NGOs	Directly the residents of an LGU; The residents in cooperation with NGOs; Local NGOs	Directly the residents of an LGU
Basic procedures	Resolution of the decision-making body of an LGU; Submitting project proposals by citizens; Voting by residents; Selection of projects to be implemented; Implementation of projects	Resolution of the decision-making body of an LGU; Submitting project proposals by citizens; Selection of projects by the authority appointed by the LGU; Implementation of projects	Resolution of the decision-making body of an LGU; Preparing a list of projects at the meeting of at least 15 residents of the village council; Submitting the list of projects to the commune head (mayor, city president); Selection of projects to be implemented; Implementation of projects
Possible range of projects	Until 2018, the LGU itself defined the scope of implemented initiatives; The projects may concern a wide range of activities listed in the Act	The projects may concern a wide range of activities listed in the Act	The scope of activities is optional, but with the requirement to meet three formal conditions of projects: they serve to improve the living conditions of residents, they are the municipality's own tasks; they are in line with the commune development strategy

Selected features / elements	Participatory Budget (PB)	Local Initiative (LI)	Village Fund (VF)
Roles of citizens	Residents decide to allocate a portion of the local budget for projects submitted directly by citizens, but they are not required to participate in the implementation process	Citizens directly submit proposals to local authorities and after selection jointly implement the best projects	Residents make decisions about the distribution of the fund at meetings, but they are not required to participate in the implementation of the project
Possible scope of citizen participation	Submission of project applications; Control of deadlines and quality of project implementation	Submission of project applications; Supplementation of projects (work, in-kind or financial contribution); Control of deadlines and quality of project implementation	Submission of project applications; Control of deadlines and quality of project implementation

Source: own preparation.

Table 1 also shows the clear differences between these forms of cooperation. They concern organizational issues that ultimately have a decisive impact on the level and scope of possible citizen involvement.

The first difference is that all three types of initiatives are not necessarily accessible to all types of LGUs. More specifically, only LI can be organized in any type of community, BP is intended only for entities holding a city statute (such as counties or urban-rural municipalities), and VF only for those with rural status.

There is another difference in who is authorized to submit applications. In BP and LI this group is relatively wide – all adult residents; NGO's and other entities that can act on behalf of and in cooperation with citizens. However, in the case of VF – only residents have the right to participate and vote during civic meetings when projects are selected for implementation.

The scope of envisaged citizen involvement also varies in what consequently differentiates their possible roles. Within the BP, residents decide to allocate a portion of the local budget for projects submitted directly by citizens, but they are not required to participate in the implementation process. Therefore, the possible scope of citizen participation includes: submission of project applications and control of deadlines and quality of project implementation. Within the LI, citizens submit ideas to local authorities and after selection, jointly implement the best projects. That is why their roles can be very broad, from the submission of project applications, through the implementation of projects (work,

in-kind or financial contribution) up to the control of deadlines and quality of project implementation. Finally, during VF resident meetings decisions are made about the distribution of funds, however, resident participation is not required during the implementation of the project.

So, the possible scope of participation including submission of project applications and deadline control and project oversight is similar in VF to BP.

The primary purpose of this article is to analyze the importance these forms of cooperation in terms of fulfilling the conditions essential for co-production.

Table 2 is helpful here as it shows which co-production conditions are met as part of activities implemented in these three forms of cooperation.

Table 2. Co-production conditions in the three forms of cooperation between Polish Local Government Units and their communities

Co-production conditions	Participatory Budget (PB)	Local Initiative (LI)	Village Council Fund (VF)
Cooperation of local governments with citizens (building public-civic dialogue)	yes	yes	yes
Development and / or increase of public / social participation of citizens	yes	yes	yes
Generating a sense of driving force and decision-making power of citizens	yes	yes	yes
Adapting local government activities to the real needs of citizens	yes	yes	yes
Initiating / submitting projects for implementation by citizens	yes	yes	yes
Citizen participation in project implementation	possible	yes	no
Citizen participation in monitoring results	yes	yes	yes
Citizen involvement at individual and group level	yes	yes	yes
Financial contribution of citizens	no	possible	no
In-kind contribution of citizens	no	possible	no
Intellectual contribution of citizens	yes	yes	yes
The contribution of citizens' work	possible	possible	no
Long-term nature	yes	yes	yes
Democratization of the decision-making process within the activities of local governments	yes	yes	yes

Source: own preparation.

As one can see, all three forms of cooperation have strong potential for co-production implementation and development. They are all based on building public-civic dialogue which aims to build a common vision of development for the local community. They develop and increase public and social participation of the residents, which generates a sense of driving force and decision-making power. Whenever projects are initiated and submitted for implementation by the citizens so that they meet the real needs of citizens there is an opportunity for individual and group level involvement. This, in turn, amplifies the propensity for democratization of the decision-making process within the activities of local governments.

It is also apparent that the main differences between these three forms of co-production rest within the theme of citizen participation. There are different ranges of acceptable engagement. The widest forms of activity for members of local communities are possible in projects organized under LI. As it is highlighted in the Table 2, it is the only form of cooperation that enables involvement in every possible dimension where citizens can participate in project implementation, have intellectual, financial or in-kind, and work contribution. They also can participate in monitoring results.

With regard to BP, citizen participation is limited to their intellectual input, mainly when preparing the application and then monitoring results. Possible (however not very common) participation in project implementation does exist but it is very uncommon – still restricting financial or in-kind contribution from citizens.

Finally, the most limited range of citizen participation is in VF. There, citizens can only involve themselves conceptually, mainly when preparing the application and then monitoring results. There is no possibility for residents to involve themselves in project implementation.

It is very interesting how popular these three forms of cooperation are among local governments and citizens of Polish LGUs.

4. Co-production in Metropolis GZM

Metropolis GZM was established in 2017 within forty-one LGUs of the Silesia Voivodeship (roughly equivalent to a state, province, etc.) with the seat of the authorities in Katowice. This is why GZM is a polycentric metropolitan area. Only two cities have over 200 thousand residents, seven cities are in the range of 100 thousand up to 200 thousand inhabitants, and the remaining municipal-

ities have fewer than 100 thousand residents. GZM is characterized by both cities with a high population density ($3.785 \text{ ppl/km}^2 - 3.280 \text{ ppl/km}^2$) as well as municipalities with a low population density ($67 \text{ ppl/km}^2 - 76 \text{ ppl/km}^2$). Large urban areas are characterized by a relatively high quality of life, lucrative labor markets, higher levels of education (relative to rural areas). They offer a variety of services, e.g., national and international public transportation and amenities. GZM is accessible for people regardless of their financial standing. It is primarily a derivative of the coexistence of a very broad spectrum of employment opportunities and required qualifications and skill sets (Górnośląsko-Zagłębiowska Metropolia [GZM], 2018, p. 48).

GZM recognizes the role of residents and social, cultural, and economic organizations that make a significant contribution to the development of the metropolis. It is anticipated that appropriate tools for dialogue with the environment will be launched and residents and organizations will be involved in activities aimed at improving the quality of life in the metropolis and taking advantage of development opportunities (GZM, 2018, p. 62). The three forms of cooperation discussed in this article may have already fulfilled this role.

Sociological research conducted for the purposes of this article concerned the implementation of three forms of cooperation (BP, LI, VF) undertaken annually and individually by each GZM LGU. The research included two main sources of data. The first was desk research – analysis of documents, data sets and annual reports obtained from websites and directly from the LGU. The documents contained lists of detailed information about the implementation of the three forms of cooperation in each LGU in the years 2003–2019. They included data about: total number of implemented projects; scope (problem areas) of implemented projects, annual budgets in LGUs allocated to initiatives, budgets for individual projects. The analyzes of these data were carried out taking into account selected features characterizing individual local government units: the types of LGUs, population, population per km^2 , total income (in millions), income per capita (in PLN). This made it possible to distinguish interesting differences between LGUs in the area of co-production development of their local communities. The second source of data was non-standardized Computer Assisted Telephone Interview (CATI) done with representatives of LGU city offices. Interviews were conducted with representatives of all forty-one LGUs. These were local officials responsible for organizing and developing cooperation with residents – including those responsible for the implementation of three forms of cooperation (BP, LI, VF). During the study, representatives of local governments described the current level and development of collaboration with residents to

implement these initiatives. They were asked about organizational issues, the level of interest of residents, development of cooperation, potential problems in this matter, and ways of solving them.

Such designed use of statistical data and qualitative data allowed for an interesting analysis, which highlighted the differences in the level and scope of the potential for the development of co-production in the LGUs forming the GZM.

As can be expected, GZM consists of cities that differ in many respects. Therefore, the analysis included some features (basic characteristics) that are relevant to the development of co-production of citizens. This analysis presents LGU types in the administrative division of Poland including their size, population density, gross income and income per capita (Table 3). From this, many interesting results were obtained.

Table 3. Basic characteristics of Local Government Units forming Metropolis GZM (2019)

The names of Local Government Units	The types of LGU	Population	Population per km ²	Total income (in millions)	Income per capita (in PLN)
Będzin	urban municipality	56,804	1,520	247.8	4,342
Bieruń	urban municipality	19,605	484	100.0	5,087
Bobrowniki	rural municipality	12,044	234	53.5	4,470
Bojszowy	rural municipality	7,860	227	38.0	4,843
Bytom	county	166,795	2,402	891.6	5,317
Chełm Śląski	rural municipality	6,320	271	34.8	5,550
Chorzów	county	108,434	3,262	663.7	6,108
Czeladź	urban municipality	31,677	1,934	147.1	4,632
Dąbrowa Górnicza	county	120,259	637	787.8	6,523
Gierałtówice	rural municipality	12,051	317	66.5	5,427
Gliwice	county	179,806	1,343	1,213.0	6,712
Imielin	urban municipality	9,153	327	50.1	5,531
Katowice	county	294,510	1,789	1,958.5	6,629
Knurów	urban municipality	38,402	1,131	191.5	4,983
Kobiór	rural municipality	4,894	102	26.1	5,344
Łęczyny	urban municipality	16,822	532	74.3	4,427
Łaziska Górne	urban municipality	22,334	1,113	113.9	5,092
Mierzęcice	rural municipality	7,664	155	36.3	4,728
Mikołów	urban municipality	40,813	515	223.8	5,511
Mysłowice	county	74,586	1,137	362.7	4,863
Ożarówice	rural municipality	5,793	126	30.7	5,338

Piekary Śląskie	county	55,299	1,383	280.4	5,056
Pilchowice	rural municipality	11,887	170	52.4	4,410
Psary	rural municipality	12,117	263	52.4	4,338
Pyskowice	urban municipality	18,456	597	85.1	4,620
Radzionków	urban municipality	16,818	1,274	73.9	4,398
Ruda Śląska	county	138,000	1,775	770.4	5,574
Rudziniec	rural municipality	10,623	67	51.6	4,853
Siemianowice Śląskie	county	67,154	2,633	354.8	5,270
Siewierz	urban-rural municipality	12,477	110	62.3	5,026
Sławków	urban municipality	7,043	192	36.3	5,154
Sosnowiec	county	202,036	2,219	996.3	4,906
Sośnicowice	urban-rural municipality	8,874	76	45.3	5,144
Świerklaniec	rural municipality	12,248	274	56.6	4,661
Świętochłowice	county	50,012	3,757	243.4	4,850
Tarnowskie Góry	urban municipality	61,356	733	273.4	4,458
Tychy	county	127,831	1,563	825.6	6,447
Wojkowice	urban municipality	8,936	699	31.1	3,480
Wry	rural municipality	8,226	238	43.3	5,312
Zabrze	county	173,374	2,156	871.6	5,015
Zbroslawice	rural municipality	16,112	109	76.7	4,783

Source: own study based on data from Local Data Bank of Statistic Poland.

The analysis shows that so far, twenty-five of forty-one (60 per cent) of LGUs decided to develop co-production among their residents by implementing projects under three types of initiatives (Table 4). PB proved to be by far the most popular method of co-production development. This is how twenty-three local governments decided to cooperate with citizens. Representatives of LGU officials participating in CATI claimed that citizens demanded such actions. Inhabitants saw the potential for the development of their participation in building their community but at the same time showed readiness to assume responsibility. According to the officials surveyed, it was an opportunity for residents to satisfy their needs which stemmed from their local society. Therefore, observing how PB operates in other cities, the inhabitants of subsequent LGUs suggested replacing LI with PB. In the opinion of the officials surveyed, this developed strong cooperation in these cities.

Table 4. The implementation of the three forms of cooperation in Local Governments Units of Metropolis GZM (the period of time: 2003–2019)

Types of Local Government Units (LGU)	Participatory Budget (PB)	Local Initiative (LI)	Village Council Fund (VF)	No action
County	13	5	0	0
Urban municipality	8	1	0	5
Urban-rural municipality	1	0	0	1
Rural municipality	1	0	2	10
Total	23	6	2	16

Source: own preparation.

Also, VF, as a potential third way, proved to be an unattractive way of developing co-production for the inhabitants of the vast majority of LGUs. The analysis showed that only two out of thirteen rural municipalities (which could take this type of initiative) decided to implement projects. The officials surveyed at these types of LGUs stated that residents were not interested in the development of VF because it offered a limited scope of participation. Citizens could only engage conceptually, mainly when preparing an application and then monitoring the results. Residents could not get involved in the project. The respondents emphasized that it was challenging to include residents in such initiatives. They were used to operating in their clubs informally. But they also admitted that the local authorities had not made any vigorous attempts to encourage the inhabitants.

The development of co-production within GZM largely depends on the LGU type (Table 5). It turns out that all counties are continually developing the scope of co-production and cooperation with their citizens. The years 2014–2015 were key to this, when ten LGUs from this group implemented the BP initiative; it is noteworthy these areas had already implemented LI projects before. Data indicate that counties in GZM are the most active in activities aimed at developing civic co-production of their inhabitants.

Table 5. The total number of implemented projects by type of Local Government Units forming Metropolis GZM

Types of Local Government Units (LGU)	Total number of implemented projects	Percentage of implemented projects
County	2,462	84.5
Urban municipality	112	3.8
Urban-rural municipality	7	0.2
Rural municipality	333	11.4
Total	2,914	100.0

Source: own preparation.

They are mainly interested in cooperation with residents, their activation and use of resources that are available in local communities. As a frame of reference to the overall scope or magnitude of activity in the examined period (2003–2019), in all twenty-five LGUs in GZM (which took all initiatives), a total of 2,914 projects were realized. Meanwhile, as much as 84.5 per cent (2,462 projects) of all projects were organized as part of the co-production cooperation of residents with county officials. It may come as a surprise that a further 11.4 per cent (333 projects) of all projects were realized by civic and local government teams organized in rural municipalities. The remaining 4 per cent of projects (119 projects) were carried out in urban municipalities and sporadically in urban-rural municipalities.

The reason for this is not only the passivity of local officials, but also the lack of interest from residents. This is confirmed by interviews with local officials, conducted for the purposes of the presented analysis. They claimed some of the smaller LGUs were introducing resolutions on the possible development of PB or LI but it turned out that citizens were not interested in them. In addition, in large municipalities often residents themselves demanded the organization of BP or IL, and in these urban-rural and rural areas this never happened. In most rural municipalities, co-production of inhabitants by PB, LI or VF has not developed yet. They constitute the main part of the group of sixteen metropolitan LGUs which, so far, have not decided or been able to launch any of the initiatives discussed. Officials representing these LGU claimed that the main reason for the lack of development of co-production is the unavailability of people who would have the potential to run such projects, encourage people to engage and cooperate but also be prepared for bureaucratic procedures. Therefore, there is a lack of leaders who could effectively develop the use of local social capital. Besides, in these LGU there is a growing group of new residents (migrants from cities) who do not yet identify with the local community. Therefore, it is difficult to encourage residents to joint projects, because they do not know each other and are not used to working together.

When we look at the income of LGUs, it underscores a clear correlation of co-production among residents. In other words, authorities of LGUs with a higher tax base are more willing to finance civic projects as part of the three forms of cooperation (Table 6).

Table 6. The implementation of the three forms of cooperation by the total income of Local Government Units forming Metropolis GZM

Total income (in millions)	Participatory Budget (PB)	Local Initiative (LI)	Village Council Fund (VF)	No action
38–49.9	1	0	0	9
50–99.9	4	0	2	6
100–199.9	3	1	0	1
200–299.9	4	0	0	1
350–363	2	1	0	0
660–872	6	3	0	0
990–1,213	2	0	0	0
1,960	1	1	0	0

Source: own preparation.

One finding is that the wealthier the municipalities of GZM (with budgets ranging from 350 million to 1960 million), the greater the financial support in terms of co-production. Conversely, authorities of the less prosperous LGUs showed the least want to allocate part of the local budget to develop co-production of residents. In the ten LGU group with an annual budget not exceeding 50 million, only one LGU decided to support such projects, and in the twelve LGU group with a budget from 50 million to 99.9 million, only half declared such support. The officials representing the richest LGU (with the largest budgets) claimed that their residents are used to the fact that city authorities are open to investing public funds in various projects and activities for the local community. Therefore, in these LGUs there are many groups of active residents (acting formally and informally) who are interested in cooperation with officials and thus in the development of co-production.

The situation is no different when we consider the number of real funds allocated to co-financing civic projects. In general, the annual subsidies provided by LGUs did not exceed the threshold of 1 per cent of annual budgets. However, the analysis shows that there is strong differentiation (Table 7).

Table 7. The implementation of the three forms of cooperation by the average annual amounts allocated from budgets of Local Government Units forming Metropolis GZM

Average annual amounts (in thousand)	Participatory Budget (PB)	Local Initiative (LI)	Village Council Fund (VF)
80–199	2	2	0
200–499	2	0	2
500–999	6	1	0

1,000–1,999	4	0	0
2,000–3,999	6	0	0
4,000–7,160	2	1	0
over 17,000	1	0	0

Source: own preparation.

The minimum annual amounts earmarked for the implementation of co-produced projects ranged from 80 thousand to 199 thousand Polish złoty (PLN), the maximum amounts even reached 17 million. In addition, the funds allocated on initiatives depended on their type. The highest amounts from local budgets were allocated to the implementation of projects under the PB. Although the amounts varied, subsidies exceeding 1 million and even reaching the ceiling of the said 17 million dominated here. For the activities implemented under LI, they allocated amounts ranging from 80 to 400 thousand, but reaching a maximum ceiling of 5.5 million. The relatively lowest annual local government subsidies were allocated to projects organized through VF – they did not exceed the threshold of 400 thousand.

The implementation of projects conducive to the development of co-production of residents strongly correlates to their population density (Table 8).

Table 8. The implementation of the three forms of cooperation by the population per km² in Local Government Units forming Metropolis GZM

Population (per km ²)	Participatory Budget (PB)	Local Initiative (LI)	Village Council Fund (VF)	No action
67–749	7	2	2	15
750–1,499	5	1	0	1
1,500–2,249	7	3	0	0
2,250–2,999	2	0	0	0
3,000–3,785	2	0	0	0
Total	23	6	2	16

Source: own preparation.

The least densely populated towns (range 67–749 ppl/km²) form a group of LGUs in which no activities in the field of PB, LI or VF were undertaken. Meanwhile, almost all municipalities with higher population levels (over 750 ppl/km²) supported the development of citizen co-production by funding civic projects.

The last important issue of the analysis is the scope of projects implemented in the period under review (Table 9).

Table 9. The scope of implemented projects by type of Local Government Units forming Metropolis GZM

Types of Local Government Units (LGU)	Volunteering	Social integration	Culture	Sport	Education	Health	Ecology	Infrastructure	Other	Total
County	26	276	182	401	298	69	58	1,043	109	2,462
Urban municipality	1	8	6	26	9	0	3	48	11	112
Urban-rural municipality	0	0	0	0	2	0	1	4	0	7
Rural municipality	3	50	24	40	61	14	5	106	30	333
Total	30	334	212	467	370	83	67	1,201	150	2,914

Source: own preparation.

As already indicated above, a total of 2,914 projects were implemented at GZM in the period under review (2003–2019). The inhabitants of most LGU implementing these initiatives most often showed co-production involvement by submitting and participating in the implementation of projects enriching urban infrastructure, there were a total of 1201 which constituted 41.2 per cent of the total. These projects mainly concerned the construction or renovation of roads, sewage systems, water supply and public space facilities. Also, although with a much smaller representation, sports projects ranked 2nd overall (467 projects = 16 per cent). They brought together projects promoting and developing the sports activity of the metropolis residents. The third most common type of project was in the field of education and public education (370 projects = 12.7 per cent). These were initiatives to improve access to education and educational support. Next were activities (334 projects = 11.5 per cent) devoted to building and strengthening local social integration. They involved a wide range of local communities and helped augment their belonging and local identity. Initiatives enabling the development of co-production of inhabitants in the area of culture (212 projects = 7.3 per cent) included projects in the promotion of culture, art, protection of cultural assets and national heritage, but also in Polish tradition e.g., development of national, civic and cultural awareness. Surprisingly, projects for the development of voluntary, pro-health and pro-ecological attitudes were the least popular among residents. It is in these thematic areas that the fewest

projects were reported and implemented. During interviews the officials pointed out that residents propose various solutions and newer topics to be implemented under three types of initiatives. They often show local authorities where there is a new or forgotten problem, what the residents' needs are and what actions should be taken to meet them. Many issues are important for the residents, so they do not give up even if their projects do not get financing the first time – they try next year.

Conclusions

Organizing co-productive cooperation is most often connected with the idea that an active and participating citizenry is the basis for a well-functioning democracy. No less important are the members of the public sector being aware that the user or client is a valuable resource on how to meet their own needs. This customer orientation is already well-recognized at all levels of public administration, not only in Poland (Eriksson, 2011; Kettl, 2002; Osborne & Strokosch, 2013).

It can be said that in Poland there are two main aspects of the implementation of the three forms of cooperation in LGUs. Firstly, they are tools for the inhabitants' activity. In these cases, the citizens themselves identify a specific local problem, determine the proposal themselves, how it can be solved, and submit a proposal for cooperation to the bodies of the local government unit. The key to implementing this model of cooperation is the administration being receptive to the needs of the residents. Local government functions, at the outset, to assess the initiative of residents. The authorities, as the task implementer or sponsor, hold the final say regarding the viability, and authorization of the joint venture. However, the decision of the local government must be based on objective criteria which had first been officially announced, published, and made public. Therefore, it is important to determine, by resolution of the decision-making body of an LGU, the detailed criteria for assessing applications that residents will submit. The second aspect of implementation of the above-mentioned local initiatives in Poland is based on the assumption that they can be used to stimulate local activity. Here, the basis for implementing the initiative is a specific public task whose fulfillment is the responsibility of the local government. Its implementation requires the local government to seek out partners and put the project out to tender. LGUs can thus stimulate the activity of residents,

showing them the opportunity to implement joint ventures that can directly address relevant problems or meet social needs (Serowaniec, 2013, pp. 261–262).

The analysis shows that the level of interest in the development of civic co-production among the LGU forming Metropolis GZM is varied. Twenty-five out of forty-one LGUs forming the Metropolis decided to develop co-production among their residents by implementing projects under three types of initiatives (PB, LI, VF). In examining where there is prevalence of co-production, it is more often within larger more populated and wealthier municipalities. Their local governments tend to be receptive and proactive when it comes to collaborating with their citizenries. These LGUs are developing intensively and have high tax budgets, which is why they can invest in co-productions of residents, build the co-productive nature of relations between local governments and citizens as recipients of local public services. It is these LGUs that show the greatest potential for the development of co-production on the local GZM scale. This situation reflects a nationwide trend (Pistelok & Martela, 2019). A certain degree of anonymity, characteristic of large cities, favors the development of public participation and broadens the possibilities of residents to influence decisions made at the local level. The situation in an average large city is better than in an average small or medium city. The best regulations usually apply in the biggest cities, and residents have the most opportunities to initiate new urban ventures. Big cities also seem to be centers where they learn the fastest and can open up to new ways of functioning, which is certainly conducive to the most extensive and specialized administration.

Simultaneously, especially small LGUs need support in building their awareness of their possibilities and local potential for the development of co-production. Their local authorities and residents must learn to listen to each other, cooperate and act for the common good. Organizational dilemmas result from the fact that the forms of cooperation described in the article are relatively young instruments. Local authorities and residents often learn which solutions and organizations will be the most effective through trial and error. However, the reality is dynamic and transforming, so the process of resident participation is also changing. Simplifying decision-making processes and introducing reasonable technological solutions may result in a greater willingness to develop co-productive involvement of residents (Błaszak, 2019; Cisek-Lachowicz & Kichewko, 2018).

In the analyzed period (2003–2019) PB was mainly used in building co-production relations between LGU authorities and residents. This form of cooperation aroused the widest interest on the part of LGUs and their citizens. For many LGUs,

PB proved to be an important tool for activating residents and stimulating their involvement in the development of their hometowns and the communities they most closely identify with. Therefore, this form of cooperation should be seen as the most effective way for developing local co-production.

At the same time, looking at the scale of implementation of the other two forms of co-production, despite the passage of several years since the introduction of LI and VF, they are not readily used in LGUs to stimulate residents to co-productive act for the benefit of local communities.

Implementation of projects complements and develops the offer of public services for citizens. Citizens are the main originators and often implementers of these services, therefore the level of their identity with the inhabited commune and its community increases, and these are undoubtedly the most important factors in the development of society on a local level.

Bibliography

- Akkerman, T., Hajer, M., & Grin, J. (2004). The Interactive State: Democratisation from Above?. *Political Studies*, 52(1), 82–95. doi: 10.1111/j.1467-9248.2004.00465.x.
- Alford, J. (1998). A Public Management Road Less Travelled: Clients as Co-producers of Public Services. *Australian Journal of Public Administration*, 57(4), 128–137. doi: 10.1111/j.1467-8500.1998.tb01568.x.
- Alford, J. (2002). Why Do Public-Sector Clients Coproduce?: Toward a Contingency Theory. *Administration & Society*, 34(1), 32–56. doi: 10.1177/0095399702034001004.
- Alford, J. (2009). *Engaging Public Sector Clients. From Service-Delivery to Co-production*. Basingstoke–New York: Palgrave Macmillan.
- Arnstein, S. R. (1969). A Ladder of Citizen Participation. *Journal of the American Institute of Planners*, 35(4), 216–224. doi: 10.1080/01944366908977225.
- The Association for Public Service Excellence. (2013). *Making Co-production Work – Lessons from Local Government*. London: Trades Union Congress. Retrieved from <https://www.tuc.org.uk/sites/default/files/APSE%20making%20co-production%20work%20in%20local%20government.pdf> (11.07.2022).
- Bherer, L. (2010). Successful and Unsuccessful Participatory Arrangements: Why Is There a Participatory Movement at the Local Level?. *Journal of Urban Affairs*, 32(3), 287–303. doi: 10.1111/j.1467-9906.2010.00505.x.
- Błaszak, M. (2019). Budżet obywatelski w Polsce i dylematy z nim związane. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 81(3), 203–220. doi: 10.14746/rpeis.2019.81.3.13.

- Bobbio, L. (2006). Dilemmi della democrazia partecipativa. *Democrazia e Diritto*, 4, 11–26.
- Bovaird, T. (2007). Beyond Engagement and Participation: User and Community Co-production of Public Services. *Public Administration Review*, 67(5), 846–860. doi: 10.1111/j.1540-6210.2007.00773.x.
- Bovaird, T., Van Ryzin, G. G., Loeffler, E., & Parrado, S. (2015). Activating Citizens to Participate in Collective Co-Production of Public Services. *Journal of Social Policy*, 44(1), 1–23. doi:10.1017/S0047279414000567.
- Brudney, J. L. (1985). Coproduction: Issues in Implementation. *Administration & Society*, 17(3), 243–256. doi: 10.1177/009539978501700301.
- Brudney, J. L., & England, R. E. (1983). Toward a Definition of Coproduction Concept. *Public Administration Review*, 43(1), 59–65. doi: 10.2307/975300.
- Cahn, E. S. (2000). *No More Throw-Away People: The Co-Production Imperative*. Washington, DC: Essential Books.
- Cepiku, D., Marsilio, M., Sicilia, M., & Vainieri, M. (2020). *The Co-production of Public Services: Management and Evaluation*. [Cham]: Palgrave Macmillan.
- Chaebo, G., & Medeiros, J. J. (2017). Conceptual Reflections on Co-production of Public Policies and Directions for Future Research. *Cadernos EBAPE.BR*, 14(3), 615–628.
- Cisek-Lachowicz, M., & Kichewko, K. (2018). Dialog obywatelski w praktyce. *Studia z Polityki Publicznej*, 2(18), 59–72.
- Clark, B. Y., Brudney, J. L., & Jang, S. G. (2013). Coproduction of Government Services and the New Information Technology: Investigating the Distributional Biases. *Public Administration Review*, 73(5), 687–701. doi: 10.1111/puar.12092.
- Cornwall, A. (2008). Unpacking “Participation”: Models, Meanings and Practices. *Community Development Journal*, 43(3), 269–283. doi: 10.1093/cdj/bsn010.
- Denters, B., & Rose, L. E. (Eds.). (2005). *Comparing Local Governance: Trends and Developments*. Basingstoke–New York: Palgrave Macmillan.
- Eriksson, K. (2011). Co-Production as a Political Form. *World Political Science*, 7(1), 1–18. doi: 10.2202/1935-6226.1107.
- Eriksson, K. (2012). Self-Service Society: Participative Politics and New Forms of Governance. *Public Administration*, 90(3), 685–698. doi: 10.1111/j.1467-9299.2011.01996.x.
- Falanga, R. (2014). Participation and Public Sector: A Democratic Challenge. *Universitas Humanas*, 10(2), 11–20. doi: 10.5102/univhum.v10i2.2998.
- Fung, A. (2006). Varieties of Participation in Complex Governance. *Public Administration Review*, 66, 66–75.
- Gawron, G. (2017). Senioralna koprodukcja? Analiza wybranych przypadków lokalnych inicjatyw na rzecz seniorów w krajach o niskich i średnich dochodach. *Praca Socjalna*, 32(5), 29–53.

- Gawron, G. (2020). Srebrna koprodukcja – analiza inicjatyw lokalnych na rzecz osób starszych w wybranych krajach rozwijających się. *Studia Regionalne i Lokalne*, 4(82), 76–95.
- Górnośląsko-Zagłębiowska Metropolia. (2018). *Program działań strategicznych Górnośląsko-Zagłębiowskiej Metropolii do roku 2022*. Katowice: Górnośląsko-Zagłębiowska Metropolia. Urząd Metropolitalny Górnośląsko-Zagłębiowskiej Metropolii. Departament Strategii i Polityki Przestrzennej. Retrieved from <https://bip.metropoliagzm.pl/attachments/download/188942> (11.07.2022).
- Hirst, P. (2000). Democracy and Governance. In: J. Pierre (Ed.), *Debating Governance. Authority, Steering, and Democracy*. Oxford: Oxford University Press.
- Jakobsen, M. (2012). Can Government Initiatives Increase Citizen Coproduction? Results of a Randomized Field Experiment. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 23(1), 27–54. doi: 10.1093/jopart/mus036.
- Każmierczak, T. (2011). Partycypacja publiczna: obywatel jako koproducent usług publicznych. In: A. Olech (Ed.), *Partycypacja publiczna. O uczestnictwie obywateli w życiu wspólnoty lokalnej* (pp. 175–192). Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.
- Każmierczak, T. (2014). *Koprodukcja usług publicznych (koncepcja, badania, rola w świadczeniu usług adresowanych do osób wykluczonych społecznie, warunki upowszechnienia)*. Retrieved from http://www.eapn.org.pl/wp-content/uploads/2014/06/EAPN_ekspertyza_TK.pdf (27.10.2020).
- Kettl, D. F. (2002). *The Transformation of Governance. Public Administration for Twenty-First Century America*. Baltimore–London: Johns Hopkins University Press.
- Lam, W. F. (1996). Institutional Design of Public Agencies and Coproduction: A Study of Irrigation Associations in Taiwan. *World Development*, 24(6), 1039–1054.
- Needham, C. (2008). Realising the Potential of Co-production: Negotiating Improvements in Public Services. *Social Policy and Society*, 7(2), 221–231. doi: 10.1017/S1474746407004174.
- Needham, C., & Carr, S. (2009). *Co-production: An Emerging Evidence Base for Adult Social Care Transformation*. Series: Research Briefing 31. London: Social Care Institute for Excellence.
- Oliver, J. E. (2001). *Democracy in Suburbia*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2001). *Citizens as Partners: Information, Consultation and Public Participation in Policy-Making*. [Paris]: OECD Publishing.
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2009). *Focus on Citizens: Public Engagement for Better Policy and Services. Public Governance and Territorial Development Directorate*. [Paris]: OECD Publishing.

- Osborne, S. P. (1994). The Language of Empowerment. *International Journal of Public Sector Management*, 7(3), 56–62. doi: 10.1108/09513559410061759.
- Osborne, S. P. (2010). Delivering Public Services: Time for a New Theory?. *Public Management Review*, 12(1), 1–10. doi: 10.1080/14719030903495232.
- Osborne, S. P., & Strokosch, K. (2013). It Takes Two to Tango? Understanding the Co-production of Public Services by Integrating the Services Management and Public Administration Perspectives. *British Journal of Management*, 24, 31–47. doi: 10.1111/1467-8551.12010.
- Osborne, S. P., Radnor, Z., & Strokosch, K. (2016). Co-Production and the Co-Creation of Value in Public Services: A Suitable Case for Treatment?. *Public Management Review*, 18(5), 639–653. doi: 10.1080/14719037.2015.1111927.
- Ostrom, V., & Ostrom, E. (1971). Public Choice: A Different Approach to the Study of Public Administration. *Public Administration Review*, 31(2), 203–216. doi: 10.2307/974676.
- Ostrom, E. (1996). Crossing the Great Divide: Coproduction, Synergy, and Development. *World Development*, 24(6), 1073–1087. doi: 10.1016/0305-750X(96)00023-X.
- Parks, R. B., Baker, P. C., Kiser, L., Oakerson, R., Ostrom, E., Ostrom, V., ... Wilson, R. (1981). Consumers as Coproducers of Public Services: Some Economic and Institutional Considerations. *Policy Studies Journal*, 9(7), 1001–1011. doi: 10.1111/j.1541-0072.1981.tb01208.x.
- Pestoff, V. (2012). Co-production and Third Sector Social Services in Europe: Some Crucial Conceptual Issues. In: V. Pestoff, T. Brandsen & B. Verschuere (Eds.), *New Public Governance, the Third Sector and Co-Production* (pp. 13–34). London: Routledge.
- Pestoff, V. (2014). Collective Action and the Sustainability of Co-production. *Public Management Review*, 16(3), 383–401. doi: 10.1080/14719037.2013.841460.
- Pierre, J. (2000). Introduction: Understanding Governance. In: J. Pierre (Ed.), *Debating Governance. Authority, Steering and Democracy* (pp. 1–10). Oxford: Oxford University Press.
- Pistelok, P., & Martela, B. (Eds.). (2019). *Raport o stanie polskich miast. Partycypacja publiczna*. Warszawa–Kraków: Instytut Rozwoju Miast i Regionów.
- Rantamaki, N. J. (2017). Co-production in the Context of Finnish Social Services and Health Care: A Challenge and a Possibility for a New Kind of Democracy. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 28(1), 248–264. doi: 10.1007/s11266-016-9785-1.
- Robinson, M., & White, G. (1997). *The Role of Civic Organizations in the Provision of Social Services. Towards Synergy*. Series: Research for Action 37. Helsinki: UNU World Institute for Development Economics Research.

- Ryan, B. (2012). Co-production: Option or Obligation?. *Australian Journal of Public Administration*, 71(3), 314–324. doi: 10.1111/j.1467-8500.2012.00780.x.
- Serowanec, M. (2013). Inicjatywa lokalna jako instrument partycypacji obywateli w podejmowaniu rozstrzygnięć na poziomie lokalnym. In: W. Skrzydło, W. Szapował, K. Eckardt & P. Steciuk (Eds.), *Prawo naszych sąsiadów. Konstytucyjne podstawy budowania i rozwoju społeczeństwa obywatelskiego w Polsce i na Ukrainie – dobre praktyki* (pp. 252–264). Przemysł–Rzeszów: Wyższa Szkoła Prawa i Administracji.
- Sharp, E. B. (1980). Toward a New Understanding of Urban Services and Citizen Participation: The Coproduction Concept. *American Review of Public Administration*, 14(2), 105–118. doi: 10.1177/027507408001400203.
- Sześciło, D. (2015a). Koprodukcja a ekonomia społeczna. Alternatywa rozłączna czy komplementarność?. *Ekonomia Społeczna*, 1, 79–87. doi: 10.15678/ES.2015.1.06.
- Sześciło, D. (2015b). *Samoobsługowe państwo dobrobytu. Czy obywatelska koprodukcja uratuje usługi publiczne?*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Sześciło, D. (2015c). *W poszukiwaniu trzeciej drogi – poza etatystycznym i rynkowym modelem usług publicznych*. Retrieved from <http://www.dobrerzadzenie.msap.pl/download/dr/20150422-DS.pdf> (27.10.2021).
- Sześciło, D. (2015d). Współzarządzanie jako koprodukcja usług publicznych. *Zarządzanie Publiczne*, 1(31), 13–21. doi: 10.15678/ZP.2015.31.1.02.
- Vanleene, D., Verschuere, B., & Voets, J. (2016). *The Democratic Quality of Co-production: A Theoretical Review and Initial Research Design*. Retrieved from <https://biblio.ugent.be/publication/6909645/file/6909646.pdf> (12.07.2022).
- Verschuere, B., Brandsen, T., & Pestoff, V. (2012). Co-production: The State of the Art in Research and the Future Agenda. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 23(4), 1083–1101. doi: 10.1007/s11266-012-9307-8.
- Watson, V. (2014). Co-production and Collaboration in Planning. The Difference. *Planning Theory & Practice*, 15(1), 62–76. doi: 10.1080/14649357.2013.866266.
- Whitaker, G. P. (1980). Coproduction: Citizen Participation in Service Delivery. *Public Administration Review*, 40(3), 240–246.

Summary

The concept of co-production offers a solution to some of the challenges facing modern societies. It provides an original model for relationship building and a platform for initiating and managing the practicalities between the state and citizenry. When scaled down to the local level, co-production takes on a special role, i.e., public administration liaises directly with citizens through public services. Subsequently, there is value to be gained in observing how co-production develops in this domain. The main purpose of this article is to present the findings regarding the potential co-production has in the implementation of three types of local civic initiatives (Participatory Budget, Local

Initiative, Village Fund), all of which may be optionally undertaken in Polish local governments. The empirical basis for this study is the author's research, conducted in forty-one cities and towns forming one of Polish Metropolis GZM.

KEYWORDS: co-production, public sector and citizens, Participatory Budget, Local Initiative, Village Fund

Streszczenie

Idea koprodukcji usług publicznych stanowi oryginalny model budowania relacji oraz platformę do inicjowania i zarządzania stosunkami między państwem a obywatelami. Opiera się bowiem na wielowymiarowej współpracy formalnych organizatorów usług z ich odbiorcami, nadając obydwu stronom równorzędną podmiotowość w procesie opracowania i wdrażania usług. Jej implementacja nabiera szczególnego znaczenia na poziomie społeczności lokalnych, gdzie wspomniane stosunki mają charakter bezpośredni. Głównym celem artykułu jest opis założeń idei koprodukcji oraz prezentacja podejmowanych praktyk na przykładzie realizacji trzech rodzajów lokalnych inicjatyw obywatelskich (Budżetu Obywatelskiego, Inicjatywy Lokalnej, Funduszu Wiejskiego), z których wszystkie mogą być opcjonalnie organizowane w polskich samorządach. Podstawą empiryczną niniejszego opracowania są badania autora, przeprowadzone w czterdziestu jeden miastach tworzących Górnośląsko-Zagłębiowską Metropolię.

SŁOWA KLUCZOWE: koprodukcja, sektor publiczny i obywatele, Budżet Partycypacyjny, Inicjatywa Lokalna, Fundusz Wiejski

Nota o autorze

Grzegorz Gawron – dr, adiunkt w Instytucie Socjologii Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach; główne obszary działalności naukowej: gerontologia społeczna, CSR (Corporate Social Responsibility), społeczne zastosowanie designu, koprodukcja usług, produktywność osób starszych; e-mail: grzegorz.gawron@us.edu.pl; ORCID: 0000-0002-7044-4489.

Waldemar Jaroch

Zagrożenia przestępczością rynku finansowego w Polsce

Threats of Financial Market Crime in Poland

Wprowadzenie

Bezpieczeństwo ekonomiczne jest jednym z aspektów bezpieczeństwa publicznego. Zachowanie bezpieczeństwa ekonomicznego stanowi cel istnienia sieci bezpieczeństwa finansowego (ang. *Safety Net*¹), a jedną z cech konstytuujących bezpieczeństwo ekonomiczne jest zapewnienie przez państwo stabilności rynku finansowego, także w ujęciu gromadzenia oszczędności jego obywateli.

Zasadniczym celem *Safety Net* jest ochrona systemu finansowego przed destabilizacją, powstałą w wyniku kryzysów finansowych i ryzyko systemowe, a destabilizacja rynku finansowego (ang. *financial instability*) wiąże się z zakłóceniem w funkcjonowaniu całej gospodarki, powodując zagrożenie bezpieczeństwa ekonomicznego (Jurkowska-Zeidler, 2008, s. 14).

Wedle Jurkowskiej-Zeidler:

[...] bezpieczeństwo ekonomiczne w kontekście bezpieczeństwa rynku finansowego jest utożsamiane z jego stabilnością, która nie powinna być utożsamiana z równowagą ekonomiczną czy poziomem rentowności instytucji finansowych, a mianem stabilności finansowej ogólnie określa się sytuacje, w których system finansowy działa prawidłowo, bez zakłóceń (Jurkowska-Zeidler, 2008, s. 14 i nast.).

¹ W literaturze przedmiotu dla określenia sieci bezpieczeństwa powszechnie używa się pojęcia „*Safety Net*”.

Nie wiąże się zatem równowagi ekonomicznej z prawnie określonym limitem zadłużenia publicznego czy rentownością instytucji finansowych. Wydaje się, że taki pogląd uwzględnia jedynie podejście formalne, a nie merytoryczne, gdzie bezpieczeństwo finansowe gwarantowane jest określonymi parametrami ekonomicznymi. Wskazać należy propozycje innych autorów. Halizak (1997) odnosi je do pojęcia

[...] zagrożenia bezpieczeństwa gospodarki narodowej, gdzie gospodarka nie może rozwijać się, generować zysków i oszczędności z przeznaczeniem na inwestycje lub gdy zagrożenia zewnętrzne doprowadzą do zakłóceń w jej funkcjonowaniu, co naraża obywateli i przedsiębiorstwa na szwank, a być może zagrozi fizycznemu przetrwaniu państwa (Nau, 1997).

Według Księżopolskiego bezpieczeństwo ekonomiczne to „niezakłócone funkcjonowanie gospodarek, to znaczy utrzymanie podstawowych wskaźników rozwojowych oraz zapewnienie komparatywnej równowagi z gospodarkami innych państw” (Księżopolski, 2011, s. 14). Michałowski definiuje bezpieczeństwo ekonomiczne jako

[...] wyobrażenie w zakresie rzeczywistych, względnie potencjalnych zagrożeń gospodarczych kraju, kształtowane pod wpływem ogólnego stanu zależności ekonomicznych kraju, które określa stopień efektywności zewnętrznej ingerencji ekonomicznej w wewnętrzny rozwój gospodarczy, zdolność obronną i stabilność systemu społeczno-politycznego danego kraju (Halizak, 1997).

Sieć bezpieczeństwa finansowego stanowi zespół rozwiązań instytucjonalnych i regulacyjnych służących zapewnieniu stabilności finansowej oraz ograniczaniu ryzyka systemowego, mogącego powstać w sytuacji, gdy kryzys jednej instytucji przenosi się na innych uczestników rynku i zakłóci prawidłowe funkcjonowanie całego systemu finansowego (Jurkowska-Zaidler, 2008, s. 15).

Uregulowania instytucjonalne w zakresie wzmocnienia i ochrony stabilności finansowej są w poszczególnych krajach zróżnicowane, natomiast zasadnicze znaczenie dla utrzymania stabilności systemu finansowego ma „zdrowy” sektor bankowy (*sound banking sector*), jak wykazały ostatnie przypadki kryzysów finansowych (Jurkowska-Zaidler, 2008, s. 15). Zdaniem Jurkowskiej-Zeidler:

[...] generalnie można jednak wyróżnić cztery rozwiązania prawne:

- 1) utrzymanie stabilności systemu finansowego stanowi wyłącznie cel banku centralnego,
- 2) za stabilność finansową odpowiada jedynie rząd (ministerstwo finansów),

ochrona stabilności finansowej to przyczyna powołania specjalnego organu w strukturze administracji państwowej,

3) za stabilność systemu finansowego odpowiada sieć bezpieczeństwa obejmująca wszystkie wymienione instytucje oraz system gwarantowania depozytów (Jurkowska-Zaidler, 2008, s. 12).

Zagrożenia ekonomiczne często są identyfikowane jako zagrożenia gospodarcze i są z nimi utożsamiane. Obejmują finanse państwa, proces produkcji i dostęp do surowców, w szczególności energetycznych i żywnościowych. Mają charakter ekonomiczny, ekonomiczno-finansowy, przechodząc w kontekst społeczny (powstawanie stref głodu i ubóstwa, niezaspokojenia podstawowych potrzeb społecznych). Obok można wskazać zagrożenia o charakterze administracyjnym (zakazy, nakazy), np. ograniczenia dostępu do rynku wewnętrznego innych państw, środków finansowych i zasobów naturalnych, reglamentacja lub ograniczenie przez państwa rozwinięte dostępu do najnowszych technologii, blokady gospodarcze i dyskryminacja gospodarcza, ograniczanie wydatków na badania naukowe i brak transferu osiągnięć naukowych dla gospodarki. Jako zagrożenia o charakterze ekonomicznym wskazać należy: niskie tempo rozwoju gospodarczego, niestabilność finansową państwa (deficyt bilansu płatniczego, odpływ kapitału) i kryzys wydatków publicznych, brak lub niski poziom nakładów na inwestycje, spekulacje finansowe. Fundamentalne znaczenie mają uwarunkowania o charakterze ustrojowym, jak mechanizmy konkurencji gospodarczej, działanie praw ekonomicznych, funkcjonowanie rynków (nakręcanie koniunktury).

W skład rynku finansowego wchodzi rynek pieniężny i kapitałowy. Rynek pieniężny to typ rynku finansowego, na którym przedmiotem zawieranych transakcji jest pieniądz. Można przez to rozumieć transakcje kupna-sprzedaży, jak zaciąganie pożyczek na działalność gospodarczą czy inwestowanie czasowo wolnych środków pieniężnych w celu otrzymania z tego dochodu.

Rynek kapitałowy (ang. *capital market*) to zespół instytucji dokonujących obrotów terminowym kapitałem pożyczkowym oraz mechanizm ekonomiczny, za pomocą którego te obroty są realizowane. Rynek kapitałowy obejmuje głównie rynek usług banków inwestycyjnych (kredyty), rynek usług ubezpieczeniowych, rynek papierów wartościowych oraz rynek usług towarzystw asekuracyjnych.

Antycypowanie zagrożeń o charakterze ekonomiczno-finansowym jest nierozzerwalnie związane z tematyką bezpieczeństwa ekonomicznego. Rozpatrując kwestie związane z bezpieczeństwem ekonomicznym, bezpieczeństwem rynku finansowego, nie bez przyczyny w obszarze zainteresowania pozostaje problematyka

nieprawidłowych działań, skutkujących stratami dla samej instytucji i obywateli. Działania o charakterze przestępnym stanowią istotną część w strukturze strat.

Z punktu widzenia zagrożeń rynku finansowego w szczególności należy wymienić następujące typy przestępstw: 1) przestępstwa przeciwko obrotowi pieniędzmi i papierami wartościowymi, 2) wyłudzenia kredytów, 3) przestępstwa ubezpieczeniowe, 4) pranie pieniędzy, 5) przestępstwa giełdowe, 6) przestępstwa związane z funduszami inwestycyjnymi. Wymienione typy i kategorie przestępstw zostały określone przede wszystkim w Kodeksie karnym (Ustawa, 1997, dalej: k.k.) oraz ustawach regulujących poszczególne rodzaje działalności, jak ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (Ustawa, 2005) i ustawa z dnia 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych i zarządzaniu alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi (Ustawa, 2004).

1. Przestępstwa przeciwko obrotowi pieniędzmi i papierami wartościowymi

Wśród podstawowych typów tej grupy przestępstw wskazać należy fałszowanie pieniędzy i papierów wartościowych (art. 310 k.k.), fałszowanie informacji w obrocie papierami wartościowymi (art. 311 k.k.) oraz puszczanie w obieg fałszywego pieniądza lub papieru wartościowego otrzymanego jako prawdziwy (art. 312 k.k.).

1.1. Fałszowanie pieniędzy i papierów wartościowych (art. 310 k.k.)

Art. 310 § 1. Kto podrabia albo przerabia polski albo obcy pieniądź, polski albo obcy znak pieniężny, który został ustalony jako prawny środek płatniczy, jednak nie został jeszcze wprowadzony do obiegu, inny środek płatniczy albo dokument uprawniający do otrzymania sumy pieniężnej albo zawierający obowiązek wypłaty kapitału, odsetek, udziału w zyskach albo stwierdzenie uczestnictwa w spółce lub z pieniędzy, innego środka płatniczego albo z takiego dokumentu usuwa oznakę umorzenia,

podlega karze pozbawienia wolności na czas nie krótszy od lat 5 albo karze 25 lat pozbawienia wolności.

§ 2. Kto pieniądź, inny środek płatniczy lub znak pieniężny albo dokument określone w § 1 puszcza w obieg albo go w takim celu przyjmuje, przechowuje, przewozi, przenosi, przesyła albo pomaga do jego zbycia lub ukrycia,

podlega karze pozbawienia wolności od roku do lat 10.

§ 3. W wypadku mniejszej wagi sąd może zastosować nadzwyczajne złagodzenie kary.

§ 4. Kto czyni przygotowania do popełnienia przestępstwa określonego w § 1 lub 2, podlega karze pozbawienia wolności od 3 miesięcy do lat 5.

Przedmiotem ochrony przepisu określonego w art. 310 k.k. jest interes majątkowy państwa (które ma wyłączne prawo emitowania pieniędzy), a także pewność i bezpieczeństwo obrotu gospodarczego oraz osób w nim uczestniczących (Góral, 1998, s. 407; Gardocki, 2015, s. 356–357). Strona przedmiotowa przestępstwa polega na:

- podrobieniu lub przerobieniu polskiego lub obcego pieniądza albo innego środka płatniczego stwierdzającego prawa wymienione w dyspozycji przepisu lub usunięciu z nich znaku umorzenia (art. 310 § 1 k.k.),
- puszczeniu w obieg pieniądza lub dokumentów wskazanych w § 1 albo
- przyjęciu ich, przechowaniu, przenoszeniu, przewożeniu, przesyłaniu czy udzielaniu pomocy do ich zbycia lub ukrycia, jeżeli dokonano tego w celu puszczenia w obieg (art. 310 § 2 k.k.).

W art. 310 § 4 k.k. przewidziano karalność przygotowania do przestępstw wymienionych w § 1 lub 2, natomiast w art. 310 § 3 k.k. określono wypadek mniejszej wagi, stwarzający możliwość zastosowania nadzwyczajnego złagodzenia kary.

Strona podmiotowa polega na umyślności działania, z tym że wszelkie formy ułatwiania puszczenia wskazanych wartości w obieg wymagają działania celowego, czyli zamiaru bezpośredniego, włącznie z przygotowaniem (Góral, 1998, s. 409). W wypadku przyjęcia (§ 2), przyjmujący musi mieć świadomość, że przedmiot jest sfałszowany i przyjmuje go z zamiarem puszczenia go dalej w obieg.

1.2. Fałszowanie informacji w obrocie papierami wartościowymi (art. 311 k.k.)

Art. 311. Kto w dokumentacji związanej z obrotem papierami wartościowymi, rozpowszechnia nieprawdziwe informacje lub przemilcza informacje o stanie majątkowym oferenta, mające istotne znaczenie dla nabycia, zbycia papierów wartościowych, podwyższenia albo obniżenia wkładu,
podlega karze pozbawienia wolności do lat 3.

Przedmiotem przestępstwa określonego w art. 311 k.k. jest rozpowszechnianie w dokumentacji związanej z obrotem papierami wartościowymi nieprawdziwych informacji lub przemilczanie informacji o stanie majątkowym oferenta, które mają istotne znaczenie dla nabycia bądź zbycia, podwyższenia albo obniżenia wkładu. Występują zatem dwie podstawowe formy przestępnego działania:

- rozpowszechnianie nieprawdziwych informacji,

- przemilczanie informacji o stanie majątkowym oferenta, mających istotne znaczenie dla nabycia, zbycia, podwyższenia albo obniżenia wkładu.

Przepis penalizuje działania, które naruszają system gwarantujący bezpieczeństwo i równość szans uczestników rynku kapitałowego. Przedmiotem ochrony jest zapewnienie wszechstronnej i rzetelnej informacji, z uwzględnieniem obowiązku zachowania tajemnic.

1.3. Puszczanie w obieg fałszywego pieniądza lub papieru wartościowego otrzymanego jako prawdziwy (art. 312 k.k.)

Art. 312. Kto puszcza w obieg podrobiony albo przerobiony pieniądz, inny środek płatniczy albo dokument określony w art. 310 § 1, który sam otrzymał jako prawdziwy, podlega grzywnie, karze ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do roku.

Przestępstwo polega na świadomym pozbyciu się fałszyfikatu pieniądza lub innego środka płatniczego, przyjętego wcześniej w dobrej wierze (nieświadomie) jako autentyczny. Puszczanie w obieg fałszyfikatu ze świadomością, że nie jest prawdziwy, stanowi przestępstwo z art. 310 § 2 k.k. Omawiane przestępstwo z art. 312 k.k. jest zatem typem przestępstwa uprzywilejowanego (łagodniejsza sankcja).

Obok wymienionych typów przestępstw przeciwko obrotowi pieniędzmi i papierami wartościowymi, w grupie tych przestępstw ustawodawca zamieścił także przestępstwo fałszowania urzędowego znaku wartościowego (art. 313 k.k.), fałszowanie znaku urzędowego (art. 314 k.k.) oraz fałszowanie narzędzi pomiarowych (art. 315 k.k.).

Przestępstwo fałszowania urzędowego znaku wartościowego obejmuje podrabianie albo przerabianie urzędowego znaku wartościowego (emitowane przez państwo znaki, jak znaczki pocztowe, opłaty sądowej, skarbowej) albo usuwanie z takiego znaku oznak umorzenia, z zamiarem użycia takiego znaku lub puszczenia w obieg (art. 313 § 1 k.k.). Sankcją karną za omawiany typ przestępstwa jest kara pozbawienia wolności do lat 3. Ustawodawca przewidział także jako karalne puszczenie w obieg, nabycie, użycie albo przechowywanie w celu puszczenia w obieg podrobionego bądź przerobionego znaku wartościowego albo z usuniętą oznaką umorzenia (art. 313 § 2 k.k.). Sankcją karną jest także kara pozbawienia wolności do lat 3.

Przestępstwo fałszowania znaku urzędowego obejmuje z kolei podrabianie albo przerabianie znaków urzędowych wykorzystywanych w obrocie gospodarczym, stwierdzających upoważnienie, uiszczenie opłaty skarbowej lub wyników

badania albo używania w obrocie publicznym przedmiotów opatrzonych takimi podrobionymi lub przerobionymi znakami. Sankcją karną jest grzywna, kara ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do lat 2. Podrobione albo przerobione znaki urzędowe należy usunąć, chociażby to miało być połączone ze zniszczeniem przedmiotu (art. 316 § 2 k.k.).

Przestępstwo fałszowania narzędzi pomiarowych dotyczy podrabiania lub przerabiania zalegalizowanych narzędzi pomiarowych lub probierczych (art. 315 § 1 k.k.). Przestępstwo ma charakter kierunkowy, a mianowicie polega na: podrabianiu lub przerabianiu tych narzędzi w celu użycia w obrocie gospodarczym. Sankcją karną za omawiane zachowanie jest grzywna, kara ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do lat 2. Tej samej karze podlega, kto podrobionego albo przerobionego narzędzia pomiarowego lub probierczego w obrocie gospodarczym używa albo takie narzędzie w celu użycia w obrocie gospodarczym przechowuje (art. 315 § 2 k.k.). Zalegalizowane narzędzia pomiarowe to wszelkie przedmioty sprawdzone i odcelowane przez właściwe organy, służące do odmierzania. Są to w szczególności miary i wagi, wszelkiego rodzaju liczniki elektryczne, gazowe, benzynowe, wodomierze, taksometry itp. Karalne jest podrabianie lub przerabianie (art. 315 § 1 k.k.), używanie przerobionych lub podrobionych zalegalizowanych narzędzi pomiarowych w obrocie gospodarczym albo też ich przechowywanie w celu użycia (art. 315 § 2 k.k.).

Zgodnie z art. 316 § 1 k.k. pieniądze, dokumenty i znaki wartościowe podrobione, przerobione albo z usuniętą oznaką umorzenia oraz podrobione lub przerobione narzędzia pomiarowe, jak również przedmioty służące do popełnienia przestępstw przeciwko obrotowi pieniędzmi i papierami wartościowymi, określonymi w rozdziale XXXVII Kodeksu karnego, ulegają przepadkowi, chociażby nie stanowiły własności sprawcy. Przepadek ma charakter obligatoryjny – musi być orzeczony.

Jak wynika z danych zawartych w tabeli 1 i 2 przestępczość z art. 310 § 1–4 k.k. dotycząca fałszowania, puszczenia w obieg oraz przyjmowania, pomocy w zbyciu i ukryciu charakteryzuje się spadkiem od 2005 r. (9371 przestępstw) do 2013 r. (6280 przestępstw), aby od 2013 r. ponownie wzrosnąć, osiągając w 2014 r. liczbę 8336 przestępstw, w 2015 r. – 7916, w 2016 r. – 7199 oraz spadek w 2017 r. do 6023 przestępstw i w 2020 r. – do 4830. Generalnie w tym okresie zaznacza się tendencja spadkowa do 2013 r., utrzymująca się następnie na poziomie 6000 przestępstw.

Fałszowanie informacji w obrocie papierami wartościowymi (art. 311 k.k.) to bardzo rzadkie przypadki bowiem odnotowano jedynie po jednym zdarzeniu w latach 2005–2007, 2010 r. i w 2012 r., dwa przestępstwa w 2017 r. oraz po jednym w 2018 r. i w 2020 r. Co charakterystyczne, przepis ten ma także zastosowanie w przypadku przestępstw giełdowych. Brak tego typu zdarzeń może świadczyć

o niskiej skuteczności wykrywania tego rodzaju przypadków bądź szczelnych procedurach eliminujących możliwości ich popełnienia.

Puszczanie w obieg fałszyfikatu otrzymanego jako prawdziwy (art. 312 k.k.) charakteryzuje się tendencją spadkową od 2005 r. (142 przypadki) do 2012 r. (24 przypadki), a następnie wzrostową do 2016 r. (139 przypadków) i spadkiem w 2020 r. (66 przestępstw).

W kategorii fałszowania znaku urzędowego (art. 314 k.k.) w 2007 r. stwierdzono 321 przypadków, a następnie spadek (tendencja malejąca) w 2013 r. do 15, w 2015 r. – 7, w 2016 r. – 3, zaś w 2019 r. – 2 przypadki.

W kategorii fałszowania znaków wartościowych w 2005 r. stwierdzono 30 przypadków, w 2013 r. – 10, w 2015 r. – 38, w 2016 r. – 4 oraz w 2020 r. – 6 przypadków.

Tabela 1. Skala przestępczości przeciwko obrotowi pieniędzmi i papierami wartościowymi w latach 2005–2012

Przestępstwa	Rok							
	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Art. 310 § 1–4 k.k. Fałszowanie / puszczanie w obieg przyjmowanie, pomoc w zbyciu i ukryciu	6471	6138	7545	7801	6777	6673	8033	9371
Art. 311 k.k. Fałszowanie informacji w obrocie papierami wartościowymi	1	0	1	0	0	1	1	1
Art. 312 k.k. Puszczanie w obieg fałszyfikatu otrzymanego jako prawdziwy	24	20	35	45	70	68	133	142
Art. 313 k.k. Fałszowanie znaków wartościowych	10	12	6	18	12	19	14	30
Art. 314 k.k. Fałszowanie znaku urzędowego	10	8	9	11	54	321	46	39

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Statystyka. (b.d.). Pobrano z www.statystyka.policja.pl/st/kodeks-karny (2.02.2021).

Tabela 2. Skala przestępczości przeciwko obrotowi pieniędzmi i papierami wartościowymi w latach 2013–2020

Przestępstwa	Rok							
	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013
Art. 310 § 1–4 k.k. Fałszowanie / puszczanie w obieg przyjmowanie, pomoc w zbyciu i ukryciu	4830	6009	6322	6023	7199	7916	8336	6280

Art. 311 k.k. Fałszowanie informacji w obrocie papierami wartościowymi	1	0	1	2	0	0	0	0
Art. 312 k.k. Puszczanie w obieg fałszyfikat otrzymanego jako prawdziwy	66	67	108	71	139	116	36	39
Art. 313 k.k. Fałszowanie znaków wartościowych	6	1	5	4	4	38	4	10
Art. 314 k.k. Fałszowanie znaku urzędowego	0	2	1	1	3	7	3	15

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Statystyka. (b.d.). Pobrano z www.statystyka.policja.pl/st/kodeks-karny (2.02.2021).

2. Oszustwa kapitałowe, oszustwa kredytowe, wyłudzenia kredytów

Art. 297 § 1. Kto, w celu uzyskania dla siebie lub kogo innego, od banku lub jednostki organizacyjnej prowadzącej podobną działalność gospodarczą na podstawie ustawy albo od organu lub instytucji dysponujących środkami publicznymi – kredytu, pożyczki pieniężnej, poręczenia, gwarancji, akredytywy, dotacji, subwencji, potwierdzenia przez bank zobowiązania wynikającego z poręczenia lub z gwarancji lub podobnego świadczenia pieniężnego na określony cel gospodarczy, instrumentu płatniczego lub zamówienia publicznego, przedkłada podrobiony, przerobiony, poświadczający nieprawdę albo nierzetelny dokument albo nierzetelne, pisemne oświadczenie dotyczące okoliczności o istotnym znaczeniu dla uzyskania wymienionego wsparcia finansowego, instrumentu płatniczego lub zamówienia,

podlega karze pozbawienia wolności od 3 miesięcy do lat 5.

§ 2. Tej samej karze podlega, kto wbrew ciążącemu obowiązkowi, nie powiadamia właściwego podmiotu o powstaniu sytuacji mogącej mieć wpływ na wstrzymanie albo ograniczenie wysokości udzielonego wsparcia finansowego, określonego w § 1, lub zamówienia publicznego albo na możliwość dalszego korzystania z instrumentu płatniczego.

§ 3. Nie podlega karze, kto przed wszczęciem postępowania karnego dobrowolnie zapobiegł wykorzystaniu wsparcia finansowego lub instrumentu płatniczego, określonych w § 1, zrezygnował z dotacji lub zamówienia publicznego albo zaspokoił roszczenia pokrzywdzonego.

Przepis art. 297 k.k. kryminalizuje oszustwa gospodarcze, zmierzające do uzyskania świadczeń z tytułu kredytu, pożyczki, gwarancji, dotacji, subwencji, zamówienia publicznego, elektronicznego instrumentu płatniczego, innych podobnych świadczeń pieniężnych na określony cel gospodarczy.

Przedmiotem ochrony art. 297 k.k. jest prawidłowość i rzetelność obrotu gospodarczego, a w szczególności właściwe funkcjonowanie wskazanych w nim instrumentów gospodarczych poprzez zabezpieczenie środków finansowych przed stratą lub wykorzystaniem niezgodnym z przeznaczeniem (Góral, 1998, s. 407).

Sposób działania sprawcy polega na:

- przedkładaniu fałszywych lub stwierdzających nieprawdę dokumentów w celu uzyskania dla siebie lub innej osoby kredytu, pożyczki bankowej, gwarancji kredytowej, dotacji, subwencji, zamówienia publicznego, świadczeń z elektronicznych instrumentów płatniczych i innych, podobnych świadczeń pieniężnych,
- przedkładaniu nierzetelnego, pisemnego oświadczenia dotyczącego okoliczności mających istotne znaczenie dla uzyskania powyższych świadczeń lub zamówienia publicznego.

Oszustwo określone w art. 297 § 1 k.k. jest przestępstwem powszechnym, gdyż jego sprawcą może być każda osoba. Jest to przestępstwo umyślne o charakterze kierunkowym, bowiem jego sprawca działa w ściśle określonym celu (T. Stępień, K. Stępień, 2001, s. 34).

Działanie sprawcy przestępstwa określonego w art. 297 § 2 k.k. polega na zaniechaniu powiadomienia właściwego organu lub instytucji o istnieniu okoliczności mogących mieć wpływ na wstrzymanie lub ograniczenie wysokości wskazanych w tym przepisie świadczeń lub zawiadomienia publicznego. Przestępstwo to ma charakter indywidualny, bowiem jego sprawcą może być osoba, na której ciąży obowiązek zawiadomienia właściwego organu lub instytucji o powstaniu okoliczności mogących mieć wpływ na wstrzymanie lub ograniczenie wysokości udzielonego świadczenia lub zamówienia publicznego. Obowiązek taki spoczywa na pracowniku banku lub innej instytucji, którego źródłem są zazwyczaj przepisy pragmatyk służbowych i regulaminów. Obowiązek taki może wynikać z istoty i charakteru pełnionej funkcji. Podmiotem przestępstwa z art. 297 § 2 k.k. może też być osoba zainteresowana uzyskaniem kredytu, pożyczki bankowej, gwarancji kredytowej, dotacji, subwencji lub zamówienia publicznego, na której spoczywa obowiązek wniosku. Przestępstwo to może być popełnione umyślnie zarówno z zamiarem bezpośrednim, jak i z zamiarem ewentualnym.

Przestępstwa przewidziane w art. 297 § 1 i 2 k.k. mają charakter formalny, bowiem dla ich zaistnienia nie jest wymagany skutek w postaci uzyskania kre-

dytu, pożyczki bankowej, gwarancji, subwencji, dotacji, zamówienia publicznego i pozostałych świadczeń z instrumentów finansowych. Czyn z art. 297 § 1 k.k. popełniony jest z chwilą przedłożenia fałszywego lub stwierdzającego nieprawdę dokumentu albo nierzetelnego, pisemnego oświadczenia zarówno w sytuacji, gdy sprawca miał zamiar zagarnięcia przyznanych mu kwot pieniężnych, jak i w wypadku, gdy zamierzał je rzetelnie spłacić (Wojciechowski, 1998, s. 518). Z kolei przestępstwo z art. 297 § 2 k.k. popełnione jest w momencie niespełnienia obowiązku powiadomienia właściwego organu lub instytucji o powstaniu okoliczności mogących mieć wpływ na wstrzymanie lub ograniczenie wysokości udzielonego świadczenia czy zamówienia publicznego.

Przepis art. 297 § 3 k.k. przewiduje klauzulę niekaralności, gdy sprawca dobrowolnie przed wszczęciem postępowania karnego zapobiegł wykorzystaniu wsparcia finansowego lub instrumentu płatniczego, określonych w § 1 omawianego przepisu, zrezygnował z dotacji lub zamówienia publicznego albo też zaspokoił roszczenie pokrzywdzonego.

W kategorii oszustw kapitałowych największe nasilenie tego rodzaju przestępczością miało miejsce w latach 2009–2010 (ponad 11 000 przestępstw). W 2008 r. odnotowano 10 792 przestępstw. Przestępczość ta do 2014 r. z reguły kształtuje się na poziomie 8000 przypadków i następnie do 2020 r. następuje znaczny spadek (zob. tabela 3). W 2016 r. odnotowano 4763 przestępstwa, a w 2020 r. – 2746.

Tabela 3. Oszustwo kapitałowe (art. 297 k.k.)

Rok	Liczba wszczętych postępowań	Liczba stwierdzonych przestępstw
2020	1 366	2 746
2019	1 518	2 917
2018	1 719	3 333
2017	2 318	4 158
2016	2 842	4 763
2015	2 794	6 175
2014	3 380	7 968
2013	3 371	6 637
2012	3 880	7 851
2011	4 165	9 286
2010	5 335	11 844
2009	6 599	11 415
2008	6 098	10 792
2007	5 989	9 101
2006	6 346	8 843
2005	5 680	8 045
2004	4 064	5 589

Rok	Liczba wszczętych postępowań	Liczba stwierdzonych przestępstw
2003	2 804	4 869
2002	2 728	5 020
2001	3 396	6 041
2000	3 254	7 054
1999	2 288	7 986

Źródło: Statystyka. (b.d.). Pobrano z <https://statystyka.policja.pl/st/kodeks-karny/przestępstwa-przeciwno-17/63921,Oszustwo-kredytowe-art-297.html> (2.02.2021).

3. Oszustwo ubezpieczeniowe / oszustwo asekuracyjne

Art. 298 § 1. Kto, w celu uzyskania odszkodowania z tytułu umowy ubezpieczenia, powoduje zdarzenie będące podstawą do wypłaty takiego odszkodowania, podlega karze pozbawienia wolności od 3 miesięcy do lat 5.

§ 2. Nie podlega karze, kto przed wszczęciem postępowania karnego dobrowolnie zapobiegł wypłacie odszkodowania.

Przepis art. 298 k.k. chroni dwa dobra prawne: prawidłowe funkcjonowanie instytucji ubezpieczeniowych i drugie – skonkretyzowane – interes majątkowy poszczególnych ubezpieczycieli (Górniok, 2000, s. 38). Celem działania sprawcy jest uzyskanie odszkodowania z tytułu umowy ubezpieczenia. Przestępstwa z art. 298 § 1 k.k. dopuszcza się zarówno ten, kto zmierza do uzyskania dla siebie, jak i ten, który dąży do uzyskania odszkodowania dla innej osoby (Wojciechowski, 1998, s. 521). Przestępstwo może być popełnione jedynie umyślnie z zamiarem bezpośrednim kierunkowym.

Przepis art. 298 § 2 k.k. przewiduje klauzulę niekaralności, jeżeli sprawca przestępstwa z art. 298 § 1 k.k. przed wszczęciem postępowania karnego dobrowolnie zapobiegł wypłacie odszkodowania.

Przestępstwa z art. 298 k.k. odnoszą się do żądania bezpodstawnego odszkodowania. Jak wykazano w zestawieniu (tabela 4) przestępczość ta kształtowała się w 2002 r. na poziomie 199 przypadków, w 2006 r. – 196, w 2016 r. – 126, w 2019 r. – 270, w 2020 r. – 111. W tej kategorii nie obejmuje się całości przestępstw ubezpieczeniowych, bowiem w zakres wchodzi przede wszystkim kwalifikacja z art. 286 k.k.

Tabela 4. Oszustwo asekuracyjne (art. 298 k.k.)

Rok	Liczba wszczętych postępowań	Liczba stwierdzonych przestępstw
2020	83	111
2019	81	270
2018	76	75
2017	67	57
2016	88	126
2015	86	104
2014	103	161
2013	113	113
2012	70	93
2011	67	54
2010	45	123
2009	64	95
2008	48	134
2007	83	150
2006	154	196
2005	146	162
2004	208	125
2003	236	178
2002	312	199
2001	337	163
2000	232	179
1999	171	91

Źródło: Statystyka. (b.d.). Pobrano z <https://statystyka.policja.pl/st/kodeks-karny/przestępstwa-przeciwko-17/63923,Oszustwo-asekuracyjne-art-298.html> (2.02.2021).

4. Pranie pieniędzy

Art. 299 § 1. Kto środki płatnicze, instrumenty finansowe, papiery wartościowe, wartości dewizowe, prawa majątkowe lub inne mienie ruchome lub nieruchomości, pochodzące z korzyści związanych z popełnieniem czynu zabronionego, przyjmuje, przekazuje lub wywozi za granicę, pomaga do przenoszenia ich własności lub posiadania albo podejmuje inne czynności, które mogą udaremnić lub znacznie utrudnić stwierdzenie ich przestępnego pochodzenia lub miejsca umieszczenia, ich wykrycie, zajęcie albo orzeczenie przepadku,

podlega karze pozbawienia wolności od 6 miesięcy do lat 8.

§ 2. Karze określonej w § 1 podlega, kto będąc pracownikiem lub działając w imieniu lub na rzecz banku, instytucji finansowej lub kredytowej lub innego podmiotu, na którym na podstawie przepisów prawa ciąży obowiązek rejestracji transakcji i osób dokonujących transakcji, przyjmuje, wbrew przepisom, środki płatnicze, instrumenty finansowe,

papiery wartościowe, wartości dewizowe, dokonuje ich transferu lub konwersji, lub przyjmuje je w innych okolicznościach wzbudzających uzasadnione podejrzenie, że stanowią one przedmiot czynu określonego w § 1, lub świadczy inne usługi mające ukryć ich przestępne pochodzenie lub usługi w zabezpieczeniu przed zajęciem.

§ 3–4 (uchylone)².

§ 5. Jeżeli sprawca dopuszcza się czynu określonego w § 1 lub 2, działając w porozumieniu z innymi osobami,

podlega karze pozbawienia wolności od roku do lat 10.

§ 6. Karze określonej w § 5 podlega sprawca, jeżeli dopuszczając się czynu określonego w § 1 lub 2, osiąga znaczną korzyść majątkową.

§ 7. W razie skazania za przestępstwo określone w § 1 lub 2, sąd orzeka przepadek przedmiotów pochodzących bezpośrednio albo pośrednio z przestępstwa, a także korzyści z tego przestępstwa lub ich równowartość, chociażby nie stanowiły one własności sprawcy. Przepadku nie orzeka się w całości lub w części, jeżeli przedmiot, korzyść lub jej równowartość podlega zwrotowi pokrzywdzonemu lub innemu podmiotowi³.

§ 8. Nie podlega karze za przestępstwo określone w § 1 lub 2, kto dobrowolnie ujawnił wobec organu powołanego do ścigania przestępstw informacje dotyczące osób uczestniczących w popełnieniu przestępstwa oraz okoliczności jego popełnienia, jeżeli zapobiegło to popełnieniu innego przestępstwa; jeżeli sprawca czynił starania zmierzające do ujawnienia tych informacji i okoliczności, sąd stosuje nadzwyczajne złagodzenie kary⁴.

Przedmiotem ochrony prawnej przewidzianym w art. 299 k.k. jest zarówno obrót gospodarczy, jak i inne dobra prawne – bezpieczeństwo powszechne, życie, zdrowie, wolność – zagrożone przestępstwami, z których korzyści poddawane są procederowi prania dla ich zalegalizowania. Przepis art. 299 k.k. służy ochronie obrotu gospodarczego przed wykorzystaniem go w celu popełnienia przestępstw,

² Uchylone przez ustawę z dnia 25 czerwca 2009 r. o zmianie ustawy o przeciwdziałaniu wprowadzaniu do obrotu finansowego wartości majątkowych pochodzących z nielegalnych lub nieujawnionych źródeł oraz o przeciwdziałaniu finansowaniu terroryzmu oraz o zmianie niektórych innych ustaw, Dz. U. z 2009 r. Nr 166, poz. 1317; zmiana weszła w życie w dniu 22 października 2009 r.

³ W brzmieniu ustalonym przez ustawę z dnia 25 czerwca 2009 r. o zmianie ustawy o przeciwdziałaniu wprowadzaniu do obrotu finansowego wartości majątkowych pochodzących z nielegalnych lub nieujawnionych źródeł oraz o przeciwdziałaniu finansowaniu terroryzmu oraz o zmianie niektórych innych ustaw, Dz. U. z 2009 r. Nr 166, poz. 1317; zmiana weszła w życie 23 czerwca 2001 r.

⁴ W brzmieniu ustalonym przez ustawę z dnia 25 czerwca 2009 r. o zmianie ustawy o przeciwdziałaniu wprowadzaniu do obrotu finansowego wartości majątkowych pochodzących z nielegalnych lub nieujawnionych źródeł oraz o przeciwdziałaniu finansowaniu terroryzmu oraz o zmianie niektórych innych ustaw, Dz. U. z 2009 r. Nr 166, poz. 1317; zmiana weszła w życie 22 października 2009 r.

w tym głównie w formach zorganizowanych, następnie kamuflowania śladów i dowodów ich popełnienia (Górniok, 2000, s. 47).

Przestępstwo prania pieniędzy polega na ukrywaniu rzeczywistego pochodzenia i wprowadzaniu do legalnego obrotu gospodarczego środków płatniczych, papierów wartościowych lub innych wartości dewizowych, praw majątkowych albo mienia ruchomego lub nieruchomości, stanowiących korzyści związane z popełnieniem czynu zabronionego. Pranie pieniędzy to legalizowanie korzyści uzyskiwanych z przestępczej działalności. Przestępstwo określone w art. 299 § 1 k.k. ma charakter powszechny, bowiem jego sprawcą może być każda osoba. Czyny określone w art. 299 § 2 k.k. mają charakter indywidualny, bowiem mogą być popełnione tylko przez podmioty wskazane w tym przepisie. Działanie sprawców, na których ciąży obowiązek rejestracji transakcji i osób dokonujących transakcji, polega na: przyjęciu, wbrew przepisom, środków płatniczych, instrumentów finansowych, papierów wartościowych, wartości dewizowych; dokonaniu ich transferu lub konwersji lub przyjęciu ich w innych okolicznościach wzbudzających uzasadnione podejrzenie, że stanowią one przedmiot czynu określonego w art. 299 § 1 k.k.; świadczeniu innych usług mających ukryć ich przestępne pochodzenie lub usług w zabezpieczeniu przed zajęciem.

Przestępstwa określone w art. 299 § 5 i 6 k.k. mają charakter kwalifikowany. Przepis art. 299 § 5 k.k. przewiduje, że okolicznością kwalifikującą jest działanie w porozumieniu z innymi osobami. Z kolei przepis art. 299 § 6 k.k. przewiduje sytuację, w której sprawca czynu określonego w § 1 lub 2 osiąga znaczną korzyść majątkową o wartości przekraczającej dwustukrotną wysokość najniższego miesięcznego wynagrodzenia (art. 115 § 5 k.k.).

Przepis art. 299 § 7 k.k. przewiduje w razie skazania za przestępstwo określone w art. 299 § 1 lub 2 orzeczenie przepadku przedmiotów pochodzących bezpośrednio albo pośrednio z przestępstwa, a także korzyści z tego przestępstwa lub ich równowartość, chociażby nie stanowiły one własności sprawcy. Natomiast przepadku nie orzeka się w całości lub w części, jeżeli przedmiot, korzyść lub jej równowartość podlega zwrotowi pokrzywdzonemu lub innemu podmiotowi.

Przepis art. 299 § 8 k.k. przewiduje klauzulę niekaralności w sytuacji, gdy sprawca dobrowolnie ujawnił wobec organu powołanego do ścigania przestępstw informacje dotyczące osób uczestniczących w popełnieniu przestępstwa oraz okoliczności jego popełnienia, jeżeli zapobiegło to popełnieniu innego przestępstwa. Jeżeli natomiast sprawca przestępstwa czynił starania zmierzające do ujawnienia tych informacji i okoliczności, sąd stosuje nadzwyczajne złagodzenie kary.

W kategorii przestępstw prania pieniędzy obserwuje się znaczną dynamikę – wzrost tej przestępczości (zob. tabela 5). Od 2006 r. stwierdza się ponad 100 przypadków, a od 2007 r. – ponad 200. W 2015 r. było ich aż 422, w 2016 r. – 301, w 2018 r. – 462,

w 2019 r. – 1263, a w 2020 r. – 638. Na tej podstawie można m.in. przypuszczać, że mamy do czynienia ze wzrostem zagrożenia tego rodzaju przestępczością.

Tabela 5. Pranie pieniędzy (art. 299 k.k.)

Rok	Liczba wszczętych postępowań	Liczba stwierdzonych przestępstw
2020	276	638
2019	253	1263
2018	141	462
2017	168	365
2016	191	301
2015	164	422
2014	213	210
2013	155	278
2012	122	369
2011	90	277
2010	116	300
2009	159	277
2008	180	251
2007	167	255
2006	202	151
2005	151	161
2004	140	98
2003	123	25
2002	71	13
2001	57	21
2000	30	3
1999	17	2

Źródło: Statystyka. (b.d.). Pobrano z <https://statystyka.policja.pl/st/kodeks-karny/przestepstwa-przeciwo-17/63924,Pranie-pieniedzy-art-299.html> (2.02.2021).

Tabela 6. Zestawienie przestępstw z art. 297–299 k.k.

Przestępstwa	Rok											
	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009
Art. 297 k.k. Wyludzenie kredytu i in.	2746	2917	3333	4158	4763	6175	7968	6637	7851	9286	11844	11415
Art. 298 k.k. Przestępstwa ubezpieczeniowe	111	270	75	57	126	104	161	113	93	54	123	95
Art. 299 k.k. Pranie pieniędzy	638	1263	462	365	301	422	210	278	369	277	300	277

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Statystyka. (b.d.). Pobrano z <https://statystyka.policja.pl/st/kodeks-karny/przestepstwa-przeciwo-17> (2.02.2021).

W świetle omawianej problematyki szczególnie istotna pozostaje problematyka zapobiegania przestępstw prania pieniędzy na rynku finansowym, a w szczególności

procedury zawiadomienia prokuratura o popełnieniu przestępstwa z art. 299 k.k. oraz stosowania blokad rachunków i wstrzymania transakcji. Dla charakterystyki tego problemu wyróżniono lata 2001–2012 r. oraz 2017–2020 (zob. tabela 7, wykres).

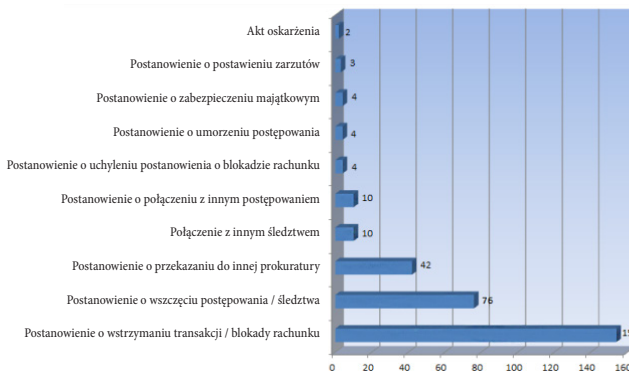
Tabela 7. Liczba zawiadomień prokuratury, wstrzymań transakcji i blokad rachunku

Rok	Liczba zawiadomień prokuratur o popełnieniu przestępstwa z art. 299 k.k. (wraz ze zbiorczą kwotą wskazanym w nich transakcji podejrzanych)	Łączna liczba dokonanych blokad rachunków i wstrzymań transakcji (wraz ze zbiorczą kwotą blokad i wstrzymań)
VI–XII 2001	20	1
2002	104	26
2003	152	20 (ok. 37 mln zł)
2004	148	18 (14,6 mln zł)
2005	175	39 (37,6 mln zł)
2006	198 (880 mln zł)	96 (48,0 mln zł)
2007	190 (775 mln zł)	98 (30,2 mln zł)
2008	246 (1,03 mld zł)	320 (20,5 mln zł)
2009	180 (3,04 mld zł)	103 (9,6 mln zł)
2010	120 (1,33 mld zł)	112 (59,81 mln zł)
2011	130 (3,9 mld zł)	314 (96,10 mln zł)
2012	111 (4,6 mld zł)	141 (66,46 mln zł)
2017	171 (ok. 6,1 mld zł)	372 (143,6 mln zł)
2018	184 (ok. 6,2 mld zł)	317 (547,3 mln zł)
2019	320 (ok. 11,3 mld zł)	677 (239 mln zł)
2020	378 (ok. 15,1 mld zł)	705 (272,9 mln zł)

Źródło: Sprawozdanie Generalnego Inspektora Informacji Finansowej (GIIF) z realizacji ustawy z dnia 16 listopada 2000 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu za lata 2001–2012; Sprawozdanie Generalnego Inspektora Informacji Finansowej z realizacji ustawy z dnia 16 listopada 2000 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu w 2017 roku; Sprawozdanie GIIF z realizacji ustawy z dnia 16 listopada 2000 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu oraz ustawy z dnia 1 marca 2018 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu w 2018 roku; Sprawozdanie GIIF z realizacji ustawy z dnia 1 marca 2018 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu w 2019 roku i w 2020 roku. Pobrano z <http://www.mf.gov.pl/> (23.05.13).

Liczba zawiadomień prokuratora o popełnieniu przestępstwa z art. 299 k.k. wykazuje stałą tendencję wzrostu od ekstremalnej dla lat 2001–2012, tj. 246 w 2008 r. do 378 w 2020 r. dla lat 2017–2020. Podobnie z liczbą dokonanych blokad rachunków i wstrzymań transakcji dla okresu 2001–2012 w liczbie 320 w 2008 r. i 705 w 2020 r. dla okresu 2017–2020. W tym zakresie także obserwujemy stałą tendencję wzrostu (zob. tabela 7).

Wykres. Informacje zwrotne otrzymane w 2018 r. od prokuratorów, związane z postępowaniami analitycznymi, w których GIIF wysłał zawiadomienia o podejrzeniu popełnienia przestępstwa



Źródło: Sprawozdanie Generalnego Inspektora Informacji Finansowej z realizacji ustawy z dnia 1 marca 2018 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu w 2019 roku. Pobrano z <https://www.gov.pl> (1.02.2021).

Zdolność wykrywcza przestępstw prania pieniędzy zależy przede wszystkim od działań w tym zakresie wielu podmiotów – instytucji obowiązanych i współpracujących organów ścigania.

Szczególnie ważnym czynnikiem charakteryzującym omawiane zjawisko prania pieniędzy jest liczba otrzymanych zawiadomień opisowych o działalności i transakcjach podejrzanych, tzw. SAR-ów (*Suspicious Activity Reports*). W 2019 r. w systemie informatycznym Generalnego Inspektora Informacji Finansowej (GIIF) zarejestrowano 4100 zawiadomień opisowych (GIIF, 2020). Zawiadomienia zawierają opis kilku, kilkunastu, a w niektórych sytuacjach kilkuset transakcji (powiązanych ze sobą poprzez strony transakcji, okoliczności jej przeprowadzenia, zbliżony okres realizacji i/lub zaangażowanie tych samych wartości majątkowych) i towarzyszących im okoliczności, które w przekonaniu zgłaszającej instytucji/jednostki mogą być związane z praniem pieniędzy lub finansowaniem terroryzmu. Liczba zawiadomień opisowych utrzymuje się na wysokim poziomie. W 2012 r. wyniosła 2427, w 2019 r. – 4100. Wykazuje stałą tendencję wzrostową.

5. Przesłpstwa giełdowe

Przesłpczość giełdowa polega głównie na manipulacji, w wyniku czego sztucznie kształtuje się kurs akcji bez uwzględniania przesłanek ekonomicznych i obowiązujących reguł giełdowych, określonych prawem i regulaminami. Natomiast prawidłowo funkcjonujący rynek kapitałowy ma umożliwić spółkom pozyskanie kapitału i jego optymalną alokację, co ma przyczyniać się do rozwoju spółek i całej gospodarki. Przez manipulację rozumiemy szereg działań ukierunkowanych na podaż lub popyt, mających na celu obniżenie lub podwyższenie kursu-ceny, aby spowodować transakcję kupna lub sprzedaży po kursie korzystnym dla inicjatorów takiego przedsięwzięcia.

Zasady, tryb i warunki podejmowania oraz prowadzenia działalności w zakresie obrotu instrumentami finansowymi, prawa i obowiązki podmiotów uczestniczących w tym obrocie oraz wykonywanie nadzoru w tym zakresie określa ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (Ustawa, 2005).

Operacje przesłpne sprowadzają się głównie do przekazywania i wykorzystywania poufnych informacji oraz manipulacji rynkiem (Dusza, 2011, s. 105 i nast.). Bezprawne ujawnienie i wykorzystanie w obrocie instrumentami finansowymi poufnych informacji i tajemnicy zawodowej jest jednym z najpoważniejszych przesłpstw związanych z rynkiem giełdowym. W tym przypadku istotna jest liczba zawiadomień o podejrzeniu popełnienia przesłpstwa i liczba aktów oskarżenia skierowanych przez prokuraturę do sądu (zob. tabela 8). Wyroki skazujące są bardzo rzadkie, co świadczy o znacznych trudnościach w zebraniu materiału dowodowego. Nie bez przyczyny zgłaszane są postulaty nadania im uprawnień śledczych, przynajmniej w kwestiach przesłuchań.

Tabela 8. Wykorzystanie informacji poufnej

Rok	Liczba zawiadomień o podejrzeniu popełnienia przesłpstwa skierowanych do prokuratury	Liczba aktów oskarżenia skierowanych przez prokuraturę do sądu	Wyroki skazujące i warunkowe umorzenia
2002	12	1	–
2004	5	2	1
2006	15	3	–
2009	16	1	–
2017	9	1	–
2018	7	4	–
2019	11	–	–

Źródło: Raporty roczne KPWiG; Sprawozdania roczne KNF, cyt. za: Dusza, 2011, s. 110; Sprawozdanie z działalności Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego oraz Komisji Nadzoru Finansowego (za lata 2017–2019). Pobrano z https://www.knf.gov.pl/publikacje_i_opracowania/sp (1.02.2021).

Manipulacja rynkiem to szereg działań ukierunkowanych na podaż lub popyt, mających na celu obniżenie lub podwyższenie kursu-ceny, aby spowodować transakcję kupna lub sprzedaży przez innych uczestników rynku korzystnym po kursie. Przepięstwo manipulacji rynkiem również należy do grupy przestępow trudno wykrywalnych i trudnych do procesowego udowodnienia (zob. tabela 9).

Tabela 9. Manipulacja rynkiem

Rok	Liczba zawiadomień skierowanych do prokuratury	Liczba aktów oskarżenia skierowanych przez prokuraturę do sądu	Wyroki skazujące i warunkowe umorzenia
2002	12	brak danych	–
2004	6	5	1
2006	16	6	3
2009	10	9	0
2017	14	5	3
2018	5	7	6
2019	15	3	9

Źródło: Raporty roczne KPWiG; Sprawozdania roczne KNF; cyt. za: Dusza, 2011, s. 118; Sprawozdanie z działalności Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego oraz Komisji Nadzoru Finansowego (za lata 2017–2019). Pobrano z https://www.knf.gov.pl/publikacje_i_opracowania/sp (1.02.2021).

Skala przestępow giełdowych jest niewielka. Na postrzeganie tego zjawiska ma także wpływ fakt, że nie zawsze można wskazać konkretnego poszkodowanego. W kontekście rynku finansowego jest to niewielkie zagrożenie przestępowością, charakterystyczne jednak często z uwagi na aferowy charakter zdarzenia oraz fakt, że przestępowta te godzą w podstawy wolnego rynku finansowego.

6. Przestępowczość związana z funduszami inwestycyjnymi

Fundusze inwestycyjne to formy wspólnego inwestowania, polegające na zbiorowym lokowaniu środków pieniężnych, a w bardziej skomplikowanych rozwiązaniach możliwe są wpłaty – w postaci np. papierów wartościowych – wpłacanych przez uczestników funduszu.

Zasady tworzenia i działania funduszy inwestycyjnych określa ustawa z dnia 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych i zarządzaniu alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi (Ustawa, 2004). Uczestnikami mogą być osoby indywidualne (osoby fizyczne), jak i osoby prawne (np. przedsiębiorstwa miasta, związki wyznaniowe) oraz podmioty nieposiadające osobowości prawnej.

Ustawa o funduszach inwestycyjnych i zarządzaniu alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi kryminalizuje następujące kategorie zachowań:

- 1) lokowanie bez zezwolenia w papiery wartościowe, instrumenty rynku pieniężnego lub inne prawa majątkowe środków pieniężnych osób fizycznych, prawnych lub jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej, zebranych w drodze propozycji zawarcia umowy, której przedmiotem jest udział w tym przedsięwzięciu,
- 2) zamieszczanie nierzetelnych informacji w prospekcie informacyjnym funduszu inwestycyjnego,
- 3) ujawnienie lub wykorzystanie niezgodnie z przeznaczeniem tajemnicy zawodowej,
- 4) zbywanie tytułów uczestnictwa funduszy zagranicznych lub funduszy inwestycyjnych otwartych z siedzibą w państwach należących do EEA, bez spełnienia odpowiednich warunków,
- 5) tworzenie na terenie Rzeczypospolitej Polskiej oddziałów spółek zarządzających bez spełnienia warunków oraz wykonywanie ich działalności,
- 6) wykonywanie działalności związanej z funduszami inwestycyjnymi bez zezwolenia,
- 7) bezprawne użycie oznaczeń „fundusz inwestycyjny” lub „towarzystwo funduszy inwestycyjnych”,
- 8) nieprzekazanie kopii dokumentów lub innych nośników informacji albo nieudzielenie informacji lub wyjaśnień, będąc do tego zobowiązanym,
- 9) niearchiwizowanie lub nieprzechowywanie dokumentów lub innych nośników informacji wbrew obowiązкови (Ustawa, 2004).

Wymienione typy przestępstw mają charakter umyślny i należą do przestępstw publicznoskargowych, ściganych z urzędu. Sankcje grożące za wymienione czyny to sankcje alternatywne – grzywna, kara ograniczenia wolności lub kara pozbawienia wolności – bądź alternatywno-kumulatywne – grzywna i kara pozbawienia wolności.

Zakończenie

Rynek finansowy jako dobro publiczne wymaga właściwej ochrony ze strony państwa i jego instytucji. Zachowania niewłaściwe lub patologiczne, które zdarzają się na rynku finansowym, mogą mieć różny wymiar. W niektórych przypadkach może to być zbieg okoliczności, a w wielu sytuacjach to wyrachowane, skomplikowane mechanizmy, które są niezgodne z prawem i testują jego granice. Każdy

rynek jest narażony na inny rodzaj nadużyć. W przypadku rynku giełdowego wiąże się to z nieprawidłowościami przy zawieraniu transakcji i najczęstszym nadużyciem jest manipulacja lub wykorzystanie informacji poufnej. Natomiast atrakcyjny rynek giełdowy to rynek transparentny, pozbawiony manipulacji, który zapewnia ochronę interesów inwestora.

Skala przestępczości wskazuje, już tradycyjnie, na dominujące przestępstwo wyłudzenia kredytu (oszustwo kredytowe), ale niepokojący jest także duży wzrost liczby przestępstw prania pieniędzy, co niewątpliwie wskazuje na próby wykorzystania rynku finansowego i jego mechanizmów do legalizacji dochodów z przestępczej działalności. Niezbędne są zatem dalsze działania w zakresie szeroko rozumianego zapobiegania tego rodzaju przestępczości.

Bibliografia

Akty prawne

- Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny, tekst jedn.: Dz. U. z 2022 r. poz. 1138 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych i zarządzaniu alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi, tekst jedn.: Dz. U. z 2022 r. poz. 1523 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi, tekst jedn.: Dz. U. z 2022 r. poz. 1500 z późn. zm.

Literatura

- Dusza, M. (2011). *Najgroźniejsze przestępstwa giełdowe. Implikacje i sposoby przeciwdziałania*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.
- Gardocki, L. (2015). *Prawo karne*. Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- Generalny Inspektor Informacji Finansowej (GIIF). (2012). *Sprawozdanie Generalnego Inspektora Informacji Finansowej z realizacji ustawy z dnia 16 listopada 2000 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu za lata 2001–2012*. Pobrano z www.mf.gov.pl (23.05.2013).
- Generalny Inspektor Informacji Finansowej (GIIF). (2020). *Sprawozdanie Generalnego Inspektora Informacji Finansowej z realizacji ustawy z dnia 1 marca 2018 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu w 2019 roku*. Pobrano z <https://www.gov.pl> (24.11.2022).

- Góral, R. (1998). *Kodeks karny. Praktyczny komentarz wraz z przepisami wprowadzającymi oraz indeksem rzeczowym*. Warszawa: Wydawnictwo Zrzeszenia Prawników Polskich.
- Górnioł, O. (2000). *Przestępstwa gospodarcze*. Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- Haliżak, E. (1997). Ekonomiczny wymiar bezpieczeństwa narodowego i międzynarodowego. W: D. B. Bobrow, E. Haliżak, R. Zięba (red.), *Bezpieczeństwo narodowe i międzynarodowe u schyłku XX wieku*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Jurkowska-Zeidler, A. (2008). *Bezpieczeństwo rynku finansowego w świetle prawa Unii Europejskiej*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Książopolski, K. M. (2011). *Bezpieczeństwo ekonomiczne*. Warszawa: Dom Wydawniczy Elipsa.
- Nau, H. R. (1997). Handel międzynarodowy a bezpieczeństwo międzynarodowe. W: D. B. Bobrow, E. Haliżak, R. Zięba (red.), *Bezpieczeństwo narodowe i międzynarodowe u schyłku XX wieku*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Stępień, T., Stępień, K. (2001). *Przestępstwa przeciwko obrotowi gospodarczemu*. Toruń: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”.
- Wojciechowski, J. (1998). *Kodeks karny. Komentarz, orzecznictwo*. Warszawa: Wydawnictwo „Librata”.

Streszczenie

Autor podejmuje problematykę przestępczości na rynku finansowym, charakteryzując ogólne założenia, co do kwestii bezpieczeństwa ekonomicznego, uwarunkowań ekonomicznych tego stanu oraz przeprowadza szczegółową charakterystykę przestępczości na rynku finansowym. Bezpieczeństwo ekonomiczne jest warunkowane – zdaniem autora – zachowaniem odpowiednich parametrów ekonomicznych, stanowiących jednocześnie gwarancje stabilności rynku finansowego. Istotnym pozostaje zagadnienie przestępczości o charakterze ekonomiczno-finansowym na tym rynku i strat z tego tytułu. Na podstawie analizy danych statystycznych autor charakteryzuje skalę i dynamikę tych przestępstw oraz dokonuje interpretacji danych. Metoda badawcza ilościowa pozwala na określenie skali oraz wielkości danych badanego zjawiska. Została także przeprowadzona typologia tych przestępstw oraz omówiono obowiązujące regulacje prawnokarne.

W konkluzji wskazuje się na znaczny i dynamiczny wzrost przestępstw prania pieniędzy, co – zdaniem autora – może świadczyć o wykorzystywaniu rynku finansowego do legalizacji środków pochodzących z przestępczej działalności.

SŁOWA KLUCZOWE: bezpieczeństwo ekonomiczne, przestępczość ekonomiczno-finansowa, pranie pieniędzy, oszustwa kredytowe i ubezpieczeniowe, przestępstwa giełdowe

Summary

The author addresses the issue of crime in the financial market, providing general characteristics of the premises of economic security, the economic determinants of this condition, as well as conducting a thorough analysis of the crime in question. In the author's opinion, economic security is conditioned by the maintenance of appropriate economic criteria, which at the same time constitute a guarantee of financial market stability. The issue of economic and financial crime on this market and losses resulting from such crime remains important. Based on the analysis of statistical data, the author characterises the scale and dynamics of such crimes and interprets the data. The quantitative research method makes it possible to determine the scale and data volume of the phenomenon under study. Moreover, a typology of these crimes is also provided and the applicable criminal law regulations are discussed.

In conclusion, a significant and dynamic increase in money laundering offenses is presented, which – according to the author – may indicate the use of the financial market to legalise the proceeds of criminal activity.

KEYWORDS: economic security, economic and financial crime, money laundering, credit and insurance fraud, stock market crimes

Nota o autorze

Waldemar Jaroch – dr, Katedra Kryminologii i Kryminalistyki, Wydział Prawa i Administracji, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie; główne obszary działalności naukowej: nauki społeczne, nauki prawne; e-mail: waldemar.jaroch@uwm.edu.pl; ORCID: 0000-0003-0945-6090.

Patryk Kałczyński

Nowe obowiązki dystrybutorów wyrobów medycznych w ujęciu rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/745 z dnia 5 kwietnia 2017 roku

**New Obligations of Medical Device Distributors under Regulation (EU) 2017/745
of the European Parliament and of the Council of 5 April 2017**

Wprowadzenie

Rok 2021 obfitował w nowe akty prawne dotyczące wyrobów medycznych. Wskazać tu należy przede wszystkim długo oczekiwane rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/745 z dnia 5 kwietnia 2017 r. w sprawie wyrobów medycznych, zmiany dyrektywy 2001/83/WE, rozporządzenia (WE) nr 178/2002 i rozporządzenia (WE) nr 1223/2009 oraz uchylecia dyrektyw Rady 90/385/EWG i 93/42/EWG (Dz. Urz. UE L 117 z 5.05.2017, s. 1–175; dalej: MDR). Propozycja nowego rozporządzenia została przedstawiona przez Komisję Europejską już 26 września 2012 r. W trakcie procesu legislacyjnego, który trwał prawie pięć lat, starano się uwzględnić często bardzo rozbieżne stanowiska. Z jednej strony Parlament Europejski dążył do dalej idącej centralizacji uprawnień w zakresie nadzoru nad wyrobami medycznymi po stronie jednostek notyfikowanych, niż wynikało to z propozycji przedłożonej przez Komisję Europejską. Z drugiej strony państwa członkowskie nie chciały rezygnować ze swej niezależności oraz możliwości prowadzenia odmiennej narodowej polityki dotyczącej wyrobów medycznych. Natomiast dla branży wyrobów medycznych bardzo ważna była przejrzystość oraz koszty związane z wprowadzeniem nowej regulacji (Vollebregt, 2021, s. 27). Ostateczny kształt MDR należy uznać za udany kompromis między powyższymi stanowiskami. Data rozpoczęcia stosowania MDR została finalnie przesunięta z dnia 26 maja 2020 r. na 26 maja 2021 r. Jako główny powód tego przesunięcia wskazano potrzebę skoncentrowania wysiłków branży

na walce z pandemią COVID-19 (zob. European Parliament, 2020, 17 kwiecień). Z dniem 26 maja 2021 r. MDR zastąpiło obowiązującą od niemal 30 lat dyrektywę Rady 93/42/EWG z dnia 14 czerwca 1993 r. dotyczącą wyrobów medycznych (Dz. Urz. WE L 169 z 12.07.1993, s. 1–43; dalej: dyrektywa 93/42/EWG).

Równie istotne co sama ścieżka legislacyjna są powody uchwalenia MDR. Jednym z nich była forma aktu prawnego regulującego uprzednio obrót wyrobami medycznymi. Dyrektywy Unii Europejskiej (UE) pozostawiają państwom członkowskim zakres swobody przy transpozycji ich postanowień do prawa krajowego, o ile osiągnięte zostaną cele wyznaczone w danej dyrektywie. Warto zauważyć, że bezpośrednim następstwem takiego stanu rzeczy w okresie obowiązywania dyrektywy 93/42/EWG były odmienne, w zakresie nie stojącym w sprzeczności z celami dyrektywy, krajowe regulacje prawne dotyczące obrotu wyrobami medycznymi. Innym mankamentem poprzedniczki MDR był brak przepisów prawnych regulujących dystrybucję wspomnianych wyrobów. Państwa członkowskie regulowały w znacznym stopniu dystrybucję wyrobów medycznych właśnie na poziomie krajowym. Tym samym nowe przepisy prawne, nakładające obowiązki na dystrybutorów w ujęciu całej UE, są istotnie *novum*, jednocześnie wyłączając możliwość przeprowadzenia ich analizy prawno-porównawczej względem regulacji dyrektywy 93/42/EWG. Rozporządzenia UE znajdują bezpośrednie zastosowanie we wszystkich państwach członkowskich. W ten sposób, w przypadku MDR, zostaje zagwarantowany jednolity, wysoki poziom ochrony zdrowia pacjentów i użytkowników wyrobów medycznych oraz ujednolicone zasady obrotu tą grupą produktów. Potrzeba zapewnienia jednolitego, wysokiego poziomu ochrony zdrowia nabrała szczególnego znaczenia w kontekście incydentów medycznych, które wystąpiły w trakcie obowiązywania dyrektywy 93/42/EWG. Incydenty dotyczące endoprotez stawu biodrowego MoM (European Commission. Scientific Committee on Emerging and Newly Identified Health Risks [SCENIHR], 2014, 25 wrzesień) czy implantów piersi PiP (SCENIHR, 2014, 12 maj) wykazały, że wspomniany poziom ochrony i bezpieczeństwa nie został we wszystkich państwach członkowskich dostatecznie zapewniony. Kolejnym powodem była potrzeba zagwarantowania wysokiego poziomu innowacyjności oraz konkurencyjności europejskiej branży wyrobów medycznych (Handorn, 2021, s. 3). Aspekt innowacyjności wyrobów medycznych jako czynnik tworzący przesłanki do wzrostu jakości życia zasługuje na szczególną uwagę właśnie w krajach UE. W 2020 r. dokonano 14 295 zgłoszeń patentowych do Europejskiego Urzędu Patentowego (liczba ta obejmuje również zgłoszenia z Wielkiej Brytanii, Norwegii oraz Szwajcarii) dotyczących technologii medycznych, co daje tej branży pierwsze miejsce w Europie przed technologiami cyfrowymi, komputerowymi,

a także farmaceutykami (MedTech Europe, 2021, s. 12). Równocześnie zgłoszenia dokonane do Europejskiego Urzędu Patentowego stanowią 38% wszystkich zgłoszeń patentowych dotyczących technologii medycznych na całym świecie. Świadczy to o znaczeniu i potencjale branży wyrobów medycznych. Jeszcze innym powodem uchwalenia MDR była chęć wdrożenia w sektorze wyrobów medycznych reżimu podmiotów gospodarczych wzorem reżimu przyjętego w rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 765/2008 z dnia 9 lipca 2008 r. ustanawiającym wymagania w zakresie akredytacji i nadzoru rynku odnoszące się do warunków wprowadzania produktów do obrotu i uchylającym rozporządzenie (EWG) nr 339/93 (Dz. Urz. UE L 218 z 13.08.2008, s. 30–47).

MDR pozostawia pewne obszary do regulacji państwom członkowskim, np. krajowy rejestr dystrybutorów, reklamę wyrobów medycznych czy sankcje za naruszenie przepisów rozporządzenia. W Polsce zagadnienia te zostały uregulowane w ramach ustawy z dnia 7 kwietnia 2022 r. (Dz. U. z 2022 r. poz. 974). Długo oczekiwana nowa ustawa o wyrobach medycznych dostosowuje polskie przepisy do wymagań wynikających z MDR.

Za wyborem tematyki badawczej przemawiają ważne względy społeczno-gospodarcze. Samo MDR ma istotne znaczenie nie tylko dlatego, że dotyczy branży, której wartość w Europie szacowano w 2020 r. na 48,9 mld dolarów, a zgodnie z prognozami wartość ta ma w 2025 r. sięgnąć 61,4 mld dolarów (MarketsandMarkets, 2020). Pandemia COVID-19 dobitnie pokazała, jak ważne dla ochrony zdrowia i życia ludzkiego są nadzór nad obrotem oraz bezpieczeństwo wyrobów medycznych (np. maseczek, rękawic, termometrów).

Celem artykułu jest próba odpowiedzi na pytanie, jaki wpływ mogą mieć nowe przepisy prawne na unijnych dystrybutorów wyrobów medycznych oraz czy przyczynią się do zwiększenia bezpieczeństwa obrotu tymi wyrobami w UE. W pierwszej części artykułu przedstawiono pojęcie dystrybutora. Następnie podjęto próbę odpowiedzi na pytanie, czy i jak nowe przepisy wpłyną na zmianę roli dystrybutora w łańcuchu dostaw wyrobów medycznych. Na koniec omówione zostały poszczególne obowiązki dystrybutora i ich znaczenie dla zwiększenia bezpieczeństwa obrotu wyrobami medycznymi.

1. Pojęcie dystrybutora

Definicja normatywna dystrybutora wyrobów medycznych została po raz pierwszy w prawie unijnym zawarta w art. 2 pkt 34 MDR. Zgodnie z tym przepisem dystrybutorem jest osoba fizyczna lub prawna w łańcuchu dostaw,

inna niż producent lub importer, która udostępnia wyrób na rynku, do momentu wprowadzenia do użytkowania. Prawidłowa identyfikacja podmiotów gospodarczych występujących w roli dystrybutora jest niezbędna ze względu na, często niełatwe w praktyce, rozgraniczenie ich względem pozostałych uczestników obrotu wyrobami medycznymi, w szczególności producentów i importerów, których obowiązki są jeszcze dalej idące niż te dystrybutorów.

Kluczowym elementem definicji dystrybutora jest pojęcie „udostępnienie na rynku”. Wprawdzie zostało ono zdefiniowane w art. 2 pkt 27 MDR jako „dostarczanie wyrobu, innego niż badany wyrób, w celu jego dystrybucji, konsumpcji lub używania na rynku unijnym w ramach działalności gospodarczej, odpłatnie lub nieodpłatnie”, to jednak dopiero dokument przygotowany przez Komisję Europejską: Zawiadomienie Komisji – Niebieski przewodnik – wdrażanie unijnych przepisów dotyczących produktów 2016 (Dz. Urz. UE C 272 z 26.07.2016, s. 1–149; dalej: Niebieski przewodnik) przybliży zakres tego pojęcia. Dostawa obejmuje wszelkie oferty dystrybucji, konsumpcji lub użytku na rynku unijnym, które mogą skutkować rzeczywistą dostawą. Udostępnienie wyrobu medycznego dotyczy tylko sytuacji, gdy jest on przeznaczony na rynek unijny. Dostarczenie wyrobu medycznego z zamiarem wyeksportowania go poza obszar UE nie może zostać uznane za udostępnienie na rynku unijnym (Niebieski przewodnik, s. 17). Udostępnianie nie wymaga dostarczenia całej serii czy partii wyrobu medycznego. Wystarczające w tym względzie będzie dostarczenie pojedynczego egzemplarza wyrobu medycznego. Innym warunkiem udostępnienia jest oferta lub umowa (nie jest wymagana forma pisemna) pomiędzy dwoma lub kilkoma osobami prawnymi lub fizycznymi w zakresie przeniesienia tytułu własności, posiadania lub innego prawa związanego z danym produktem po zakończeniu etapu produkcji (Niebieski przewodnik, s. 18). Tym samym, nie jest konieczne fizyczne przeniesienie posiadania wyrobu medycznego.

Dystrybutorem może być zatem każdy dostawca na rynku unijnym, zarówno hurtownik, jak i apteka, o ile spełnia powyższe wymogi. Natomiast w przypadku aptek szpitalnych zaopatrujących szpital w wyroby medyczne nie będzie spełniona przesłanka udostępnienia na rynku – w związku z tym taki podmiot nie może zostać uznany za dystrybutora (Medical Device Coordination Group [MDCG], 2021b, s. 4). Tak szeroki zakres podmiotowy definicji zawartej w art. 2 pkt 34 MDR sprawia, że analiza zagadnienia stanowiącego przedmiot niniejszego opracowania nabiera jeszcze większego znaczenia w ujęciu gospodarczym.

2. Rola dystrybutora

Zasadnicza zmiana wprowadzona przez MDR w podejściu do dystrybutorów wynika nie tylko z faktu nałożenia na nich szeregu obowiązków, w tym zapewnienia identyfikacji oraz zgodności udostępnianych na rynku unijnym wyrobów medycznych z przepisami prawa¹. Również rola i znaczenie dystrybutorów jako podmiotów gospodarczych uczestniczących w łańcuchu dostaw wyrobów medycznych ulegnie zwiększeniu, w szczególności kosztem producentów.

Pod rządami dyrektywy 93/42/EWG w branży wyrobów medycznych szczególnie często praktykowany był model współpracy oparty na tzw. marce własnej. W tym modelu współpracy jeden podmiot (Original Equipment Manufacturer – OEM) faktycznie wytwarza produkt i dostarcza go innemu podmiotowi (Private Label Manufacturer – PLM), za który ten ostatni podmiot, poprzez wskazanie na produkcie swojej nazwy jako producenta, przejmuje prawa i obowiązki producenta, a także odpowiedzialność za produkt względem osób trzecich. Nadzór nad wyrobami medycznymi w zakresie zapewnienia ich zgodności z wymogami zasadniczymi, sprawowany w trakcie obowiązywania dyrektywy 93/42/EWG przez jednostki notyfikowane, pozwalał na wprowadzanie do obrotu wyrobów medycznych przez podmioty wyspecjalizowane w ich dystrybucji. Takie podmioty występowały jako producenci, nie mając jednak dostępu do niezbędnych informacji na temat oferowanych przez siebie wyrobów, w szczególności często nie posiadały pełnej dokumentacji technicznej wyrobu medycznego. MDR położył kres tej praktyce, wprowadzając w art. 10 ust. 8 wymóg przechowywania przez producentów dokumentacji technicznej. Po rozpoczęciu stosowania MDR zauważalna jest na rynku tendencja, że wytwórcy OEM odmawiają przekazywania producentom PLM dokumentacji technicznej jako zawierającej szereg informacji poufnych na temat wyrobów w obawie, że ci ostatni mogliby, w oparciu o przekazaną dokumentację techniczną, sami rozpocząć faktyczną produkcję wyrobów medycznych lub zlecić ją innemu dostawcy. Brzmienie art. 10 ust. 8 MDR wyłącza rozwiązania pośrednie pozwalające utrzymać dotychczasowy model współpracy². Z tego względu dotychczasowi producenci PLM – chcąc utrzymać dany wyrób w swojej ofercie – będą zapewne decydować się na ujawnienie na etykiecie jako

¹ Warto w tym miejscu zwrócić uwagę na fakt, iż w zastąpionej przez MDR dyrektywie 93/42/EWG ani razu nie pojawiło się pojęcie dystrybutora.

² W celu utrzymania modelu współpracy OEM rozważyć można wprowadzenie przekazania dokumentacji technicznej osobie trzeciej, która będzie pełniła funkcję jej depozytariusza i udostępni ją na żądanie właściwego organu. Wydaje się jednak, że wymóg wynikający z przytoczonego przepisu, aby to producent przechowywał dokumentację techniczną, wyłącza zastosowanie takiej możliwości.

producenta dotychczasowego wytwórcę OEM, stając się jednocześnie dystrybutorami w rozumieniu MDR. W takim modelu (Own Brand Labelling – OBL) dystrybutor umieszcza na produkcie lub jego opakowaniu swoje oznaczenia (logo, znak towarowy, firmę), starając się w ten sposób zagwarantować utożsamienie dystrybutora z danym wyrobem medycznym³.

Wzrost znaczenia dystrybutorów może wynikać również z nowych obowiązków jakie MDR nałożył na producentów. Wskazać tutaj można m.in. wprowadzone obowiązki dotyczące rejestracji wyrobów medycznych (art. 29 MDR), rozwinięcie obowiązków w zakresie nadzoru po wprowadzeniu do obrotu (art. 83–86 MDR), a także obowiązek posiadania przez producenta odpowiedniego zabezpieczenia finansowego (przede wszystkim stosownego ubezpieczenia) na wypadek jego odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną przez produkt (art. 10 ust. 16 MDR).

Nie pozostawia wątpliwości fakt, że powyższe zmiany w obrębie marki własnej wyeliminują z obrotu producentów nie dysponujących wystarczającymi informacjami na temat wyrobów medycznych wprowadzanych przez siebie do obrotu. Równocześnie dodatkowe obowiązki producentów doprowadzą do przesunięcia części dotychczasowych producentów, nie spełniających odpowiednich wymogów organizacyjno-finansowych, do grona dystrybutorów. Analiza powyższych zmian pozwala stwierdzić, że MDR równoległe do zwiększenia roli dystrybutorów istotnie zwiększa bezpieczeństwo obrotu wyrobami medycznymi, wyłączając z niego producentów nie spełniających nowych wymogów.

3. Obowiązki dystrybutora zgodnie z MDR

3.1. Ogólne obowiązki dystrybutora

Przed omówieniem poszczególnych obowiązków dystrybutora należy podkreślić, że realizujący je dystrybutor jest zobowiązany działać z należytą starannością. Niezwykle istotnym dla każdego dystrybutora jest zatem ogólny obowiązek

³ Nasuwa się tutaj pytanie, na które odpowiedź wykracza jednak poza ramy niniejszego artykułu, czy uzasadnione byłoby przypisanie dystrybutorowi odpowiedzialności za produkt, jak producentowi, na podstawie art. 449⁵ § 2 Kodeksu cywilnego (ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, tekst jedn.: Dz. U. z 2022 r. poz. 1360), w sytuacji gdy w modelu OBL oznaczenia i znaki towarowe dystrybutora w tak znacznym stopniu łączyłyby go z wyrobem medycznym, jednocześnie ograniczając wskazanie producenta do etykiety, na której pojawiłby się obok nazwy dystrybutora, że mogłoby to wyrzucić na użytkownika wyrobu medycznego (konsumentie) uzasadnione wrażenie, że podmiotem odpowiedzialnym za wyrób medyczny jest dystrybutor.

udowodnienia na żądanie krajowego organu nadzoru, że działał z należytą starannością (Niebieski przewodnik, s. 35).

Przed wprowadzeniem wyrobu na rynek dystrybutor jest zobowiązany sprawdzić: czy na wyrobie zostało umieszczone oznakowanie CE, sporządzona dla niego deklaracja CE, czy wyrobowi towarzyszą informacje określone w załączniku I sekcja 23 MDR, a importer umieścił na wyrobie informacje wskazane w art. 13 ust. 3 MDR, a także czy wyrobowi został nadany przez producenta w stosownych przypadkach kod UDI. Warto zauważyć, że dystrybutor (w przeciwieństwie do importera) nie musi sprawdzać spełnienia powyższych wymogów w odniesieniu do każdego, pojedynczego wyrobu. Wystarczy tutaj zastosowanie metody próbkowania, która będzie reprezentatywna dla wyrobów udostępnianych przez dystrybutora. Wyjątek od tej zasady stanowi obowiązek dystrybutora dotyczący sprawdzenia, czy każdy wyrób spełnia wymogi określone w art. 13 ust. 3 MDR. Warto zauważyć w tym miejscu, że dystrybutorzy nie mogą przenieść swoich obowiązków w zakresie weryfikacji udostępnianych wyrobów medycznych na podmioty gospodarcze występujące na wcześniejszych etapach łańcucha dostaw. Obowiązki te, jak i odpowiedzialność wynikająca z ich naruszenia, leżą po stronie danego dystrybutora (MDCG, 2021b, s. 9).

W sytuacji gdy dystrybutor uważa lub ma powody uważać, że wyrób jest niezgodny z MDR, jest on zobowiązany poinformować o tym producenta i nie udostępniać wyrobu. Warto podkreślić, iż dystrybutor nie jest zobowiązany sprawdzać, czy dostarczony do niego wyrób medyczny jest zgodny z wymaganiami prawnymi obowiązującymi w momencie jego udostępnienia dystrybutorowi. Jest to szczególnie istotne, jeżeli wymagania prawne uległy zmianie od momentu wprowadzenia do obrotu. Obowiązek ten spoczywa na dystrybutorze wyłącznie w odniesieniu do przepisów obowiązujących w chwili wprowadzenia do obrotu wyrobu medycznego przez producenta lub importera (Niebieski przewodnik, s. 35).

Kolejnym obowiązkiem dystrybutora jest zapewnienie zgodności warunków przechowywania i transportu wyrobów medycznych z warunkami określonymi przez producenta, w czasie gdy jest on za nie odpowiedzialny. Warunki przechowywania i transportu mogą mieć bezpośredni wpływ na utrzymanie zgodności wyrobu medycznego z wymogami MDR. Dlatego uzasadniony jest nie tylko nadzór nad warunkami przechowywania i transportu w momencie wejścia/wyjścia wyrobu w sferę odpowiedzialności dystrybutora, lecz także ciągłe monitorowanie tych warunków przez cały czas pozostawania wyrobu w sferze odpowiedzialności dystrybutora. Dystrybutor pozostaje odpowiedzialny za zgodność warunków transportu i przechowywania ze wskazaniami producenta także w razie zlecenia wykonania tych czynności osobie trzeciej.

Dystrybutorzy są również zobowiązani współpracować z producentem i informować go niezwłocznie o otrzymanych skargach oraz zgłoszeniach pochodzących od pracowników służby zdrowia, pacjentów lub użytkowników, które dotyczą incydentów związanych z wyrobem medycznym. Ponadto dystrybutorzy są zobowiązani prowadzić rejestr skarg, wyrobów niezgodnych z wymogami oraz przypadków wycofania wyrobów z używania i obrotu.

Obowiązek współpracy i informowania ciąży na dystrybutorze nie tylko względem producenta, lecz także względem właściwego organu tego państwa członkowskiego, w którym znajduje się siedziba dystrybutora. W przypadku gdy dystrybutor uważa lub ma powody uważać, że dany wyrób stwarza poważne ryzyko lub jest wyrobem sfałszowanym, jest zobowiązany poinformować o tym właściwy organ. Z wyrobem sfałszowanym mamy do czynienia, gdy cecha ta dotyczy tożsamości, pochodzenia lub oznakowania CE lub dokumentów odnoszących się do procedur oznakowania CE wyrobu medycznego, a sam brak zgodności ma charakter umyślny (art. 2 pkt 9 MDR). Jeżeli dystrybutor uważa lub ma powody uważać, że udostępniony przez niego także w innych państwach członkowskich wyrób medyczny stwarza poważne ryzyko, obowiązek informacyjny ciąży na dystrybutorze również względem właściwych organów w tych państwach członkowskich. W myśl art. 14 ust. 6 MDR dystrybutor jest również zobligowany przekazywać właściwemu organowi na jego żądanie wszelkie informacje, którymi dysponuje i które są konieczne do wykazania zgodności danego wyrobu z wymogami, i udostępnić organowi wszelką posiadaną dokumentację niezbędną do osiągnięcia tego celu. Ponadto na podstawie wskazanego przepisu ciąży na dystrybutorze obowiązek współpracy z właściwymi organami w zakresie usuwania ryzyk stwarzanych przez wyroby udostępnione przez niego na rynku oraz dostarczenia bezpłatnie próbek wyrobu, ewentualnie udzielenia dostępu do danego wyrobu.

Wprowadzenie przez MDR omówionych powyżej obowiązków dystrybutorów należy ocenić jednoznacznie pozytywnie. Obowiązki w zakresie weryfikacji udostępnianych wyrobów oraz zapewnienia dla nich odpowiednich warunków przechowywania i transportu należy uznać za adekwatne i odpowiadające roli dystrybutorów, a także zakresowi kontroli, jaką sprawują oni nad wyrobami w łańcuchu dostaw. Zwraca się również uwagę na aktywizowanie dystrybutorów w zakresie współpracy z producentami oraz właściwymi organami. Efektem takiej współpracy może być skuteczniejsze, niż dotychczas, eliminowanie wyrobów stwarzających ryzyko dla życia i zdrowia ich użytkowników.

3.2. Obowiązki dystrybutora związane z modyfikacją wyrobu

MDR precyzyjnie określa w art. 16 przypadki, w których dystrybutor przejmuje obowiązki producenta. Zagadnienie to również nie było wcześniej regulowane przez dyrektywę 93/42/EWG. Norma prawna wynikająca z art. 16 MDR jest szczególnie istotną nie tylko ze względu na rosnące znaczenie modelu dystrybutorskiego, lecz także doniosłość dla praktyki obrotu wyrobami medycznymi przypadków mogących prowadzić do przejścia obowiązków producenta. Zgodnie z art. 16 ust. 1 MDR dystrybutor przejmuje obowiązki producenta, w sytuacji gdy: udostępnia na rynku wyrób pod własnym imieniem i nazwiskiem lub nazwą, zarejestrowaną nazwą handlową lub zarejestrowanym znakiem towarowym⁴; zmienia przewidziane zastosowanie wyrobu już wprowadzonego do obrotu lub do używania; modyfikuje wyrób już wprowadzony do obrotu lub do używania w sposób mogący wpłynąć na jego zgodność z obowiązującymi wymogami. Szczególnie ostatni z wymienionych przypadków może w praktyce obrotu wyrobami medycznymi, także w sposób niezamierzony, prowadzić do przejścia przez dystrybutora obowiązków producenta. U podstaw tej regulacji leży założenie, że producent ponosi odpowiedzialność za zgodność wyrobu medycznego z wymogami wynikającymi z MDR tak długo, jak wyrób ten nie został zmodyfikowany. Z kolei podmiot dokonujący modyfikacji wyrobu wprowadzonego już do obrotu w taki sposób, iż mogą one mieć wpływ na jego zgodność z obowiązującymi wymogami, staje się producentem (Vollebregt, 2021, s. 228). Artykuł 16 ust. 2–4 MDR określa sytuacje, w których dystrybutor, mimo dokonania takich modyfikacji, pod określonymi warunkami, nie przejmuje obowiązków producenta. Chodzi tu przede wszystkim o tłumaczenie informacji dostarczonej przez producenta oraz przepakowanie wyrobu. Warto podkreślić, iż producent nie może umownie wyłączyć zastosowania wyjątków określonych w art. 16 ust. 2 MDR. Należy uznać, że takie postanowienie umowne, np. w sytuacji gdyby dystrybutor nie mógł odpowiedzieć na ofertę (sprzedaż pasywna) z państwa członkowskiego, w którym

⁴ Wyjątek dotyczy sytuacji, gdy dystrybutor zawiera z producentem porozumienie, na mocy którego producent zostaje na etykiecie oznaczany jako taki i jest odpowiedzialny za spełnianie wymogów nałożonych na producentów na mocy niniejszego rozporządzenia. W ten sposób europejski prawodawca wprowadza dla modelu dystrybutorskiego obowiązek zawarcia przez strony umowy, której koniecznym elementem treści jest postanowienie o oznaczeniu na etykiecie rzeczywistego producenta i przejęciu przez niego odpowiedzialności. Nasuwa się w tym miejscu wątpliwość, czy w przypadku braku umowy oznaczenie producenta na etykiecie i realizacja przez niego obowiązków producentekich będą wystarczające do przyjęcia modelu dystrybutorskiego i zastosowania art. 16 ust. 1 pkt a MDR. Takie rozwiązanie wydaje się jednak niedopuszczalne ze względu na jednoznaczny wymóg zawarcia umowy, bez której wyrób powinien zostać uznany za niezgodny z wymogami rozporządzenia, a dystrybutor stanie się producentem wyrobu.

wymagane jest przetłumaczenie instrukcji używania na język lokalny, mogłoby zostać uznane za antykonkurencyjne ograniczenie wertykalne w rozumieniu art. 4 pkt c rozporządzenia Komisji (UE) nr 330/2010 z dnia 20 kwietnia 2010 r. w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych (Dz. Urz. UE L 102 z 23.04.2010, s. 1–7).

Pierwszy ze wspomnianych wyjątków, uregulowany w art. 16 ust. 2 pkt a MDR, dotyczy udostępnienia (w szczególności tłumaczenia) informacji dostarczanej przez producenta zgodnie z załącznikiem I sekcja 23 (etykieta oraz instrukcja używania), a także informacji koniecznych w celu wprowadzenia wyrobu do obrotu w danym państwie członkowskim. Przepakowanie wyrobu nie odnosi się do zmiany jego zewnętrznego opakowania, jeżeli przepakowania dokonano w warunkach, które nie mogą wpłynąć na pierwotny stan wyrobu. Tym samym podzielenie dużej ilości opakowań wyrobu spakowanych łącznie, np. w kontenerze, na mniejsze jednostki opakowań lub nawet opakowania pojedynczych wyrobów nie będzie objęte dyspozycją art. 16 ust. 2 pkt b MDR (MDCG, 2021a, s. 4). Przepakowanie nie może także powodować otwarcia, uszkodzenia lub w inny sposób negatywnie oddziaływać na opakowanie wyrobu niezbędne do zachowania jego sterylności. Ponadto przepakowanie nie może prowadzić do naruszenia praw własności intelektualnej przysługujących producentowi i powinno zostać dokonane z uwzględnieniem zasady możliwie najmniejszego negatywnego wpływu przepakowania na znak towarowy producenta (zob. wyrok TSUE, 2008, C-276/05, pkt 28–30). Za niedopuszczalne należy uznać w szczególności takie umieszczenie przez dystrybutora etykiety na opakowaniu wyrobu, iż będzie ona zasłaniała znak towarowy producenta (zob. wyrok TSUE, 2007, C-348/04, pkt 60). W obu powyższych przypadkach modyfikacja dystrybutora nie będzie prowadziła do przejścia obowiązków producenta wyłącznie wtedy, gdy była ona konieczna w celu wprowadzenia wyrobu do obrotu w danym państwie członkowskim. Ocena, czy dana modyfikacja jest konieczna, powinna być dokonywana w odniesieniu do danego przypadku (MDCG, 2021a, s. 3). Jako generalną zasadę należy jednak przyjąć, że przesłanka konieczności nie jest spełniona, jeżeli wprowadzenie do obrotu w danym państwie członkowskim służy uzyskaniu przewagi konkurencyjnej (zob. wyrok TSUE, 1999, C-379/97, pkt 43–44). Konieczność modyfikacji można natomiast przyjąć, gdy zasady refundacji świadczeń zdrowotnych obowiązujące w danym kraju wymagają zastosowania opakowania o określonej wielkości lub krajowe prawodawstwo nakłada obowiązek dostarczenia wraz z wyrobem informacji w języku lokalnym (MDCG, 2021a, s. 3). W każdym jednak przypadku

ciężar wykazania, że przesłanka konieczności została spełniona, będzie spoczywał na dystrybutorze (zob. wyrok TSUE, 2016, C-297/15, pkt 23).

Dystrybutorzy, dokonując przepakowania lub tłumaczenia, o których mowa powyżej, powinni posiadać certyfikowany system zarządzania jakością. Należy podkreślić, że nie jest to certyfikowany system zarządzania jakością, którego dotyczą rozdział IV oraz załącznik VII MDR. System zarządzania jakością, który musi posiadać dystrybutor i który znajduje zastosowanie do modyfikacji wskazanych w art. 16 ust. 2 MDR, musi zapewniać dokładne i aktualne tłumaczenie informacji i przepakowanie w taki sposób, by wspomniane modyfikacje przeprowadzane zostały przy użyciu takich środków i w takich warunkach, które zachowują pierwotny stan wyrobu, oraz by opakowanie przepakowanego wyrobu nie było wadliwe, niskiej jakości lub niedbałe. Taki system zarządzania jakością powinien zostać certyfikowany przez jednostkę notyfikowaną uprawnioną do certyfikowania systemu zarządzania jakością producenta, właściwą ze względu na klasę samego wyrobu (choć nie musi to być dokładnie ten sam podmiot, który certyfikuje producenta).

Powołanie się na wyjątki określone w art. 16 ust. 2 MDR uzależnione zostało dodatkowo od wykonania przez dystrybutora obowiązku informacyjnego względem producenta oraz właściwego organu w państwie członkowskim, w którym wyrób ma zostać udostępniony. Dystrybutor jest zobowiązany poinformować wskazane podmioty na co najmniej 28 dni przed udostępnieniem wyrobu o jego ponownym oznaczeniu lub przepakowaniu oraz na ich żądanie przekazać próbkę lub model tak zmodyfikowanego wyrobu. W tym samym terminie dystrybutor jest zobowiązany przedłożyć właściwemu organowi certyfikat systemu zarządzania jakością, o którym była mowa powyżej. Warto zauważyć, że powyższy obowiązek informacyjny odnosi się do pierwszego ponownego oznaczenia lub przepakowania wyrobu. Zatem ponowne oznaczanie i przepakowanie kolejnych wyrobów jednostkowych lub partii, w zakresie objętym informacją przekazaną uprzednio już właściwemu organowi, nie będzie wymagało dalszego informowania producenta i właściwego organu.

Za niezmiernie ważną dla praktyki obrotu wyrobami medycznymi należy uznać przedstawioną powyżej regulację. Rozstrzyga ona, w jakich sytuacjach modyfikacje wyrobu medycznego prowadzą do przejścia przez dystrybutora obowiązków producenta, wpisując się jednocześnie w dotychczasowe orzecznictwo Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (TSUE). Dyskusyjne wydają się natomiast warunki, od których uzależniono zwolnienie dystrybutora od przejścia obowiązków producenta. Wdrożenie i utrzymanie odrębnego systemu zarządzania jakością dla procesu tłumaczenia oraz przepakowywania będzie nie-

wątpliwie istotnym obciążeniem organizacyjno-finansowym dla dystrybutorów. Dodatkowo – obserwowalna na rynku – mała liczba jednostek notyfikowanych oferujących certyfikację w powyższym zakresie, w połączeniu z rozbudowanymi obowiązkami informacyjnymi dystrybutora względem producenta oraz właściwego organu, może negatywnie wpłynąć na dostępność niektórych wyrobów medycznych na rynku.

3.3. Obowiązki dystrybutorów związane z zapewnieniem identyfikacji

Jednym z celów stawianych MDR jest poprawienie w stosunku do dyrektywy 93/42/EWG poziomu ochrony zdrowia i bezpieczeństwa, m.in. poprzez zapewnienie identyfikacji wyrobów medycznych (zob. motyw 4 preambuły MDR). Zapewnienie identyfikowalności, rozumianej jako możliwość przesłедzenia historii wyrobu w łańcuchu dostaw zgodnie z zasadą krok wstecz i/lub krok naprzód, spoczywa na wszystkich podmiotach gospodarczych uczestniczących w tym łańcuchu. Ponadto podmioty gospodarcze zobowiązane są współpracować ze sobą w celu osiągnięcia odpowiedniego poziomu identyfikowalności.

Zgodnie z art. 25 ust. 2 MDR dystrybutorzy są zobowiązani przez okres 10 lat od udostępnienia im lub przez nich wyrobu medycznego, a w przypadku wyrobu do implantacji przez co najmniej 15 lat, być w stanie wskazać właściwemu organowi: każdy podmiot gospodarczy, któremu bezpośrednio dostarczyli wyrób, każdy podmiot gospodarczy, który bezpośrednio dostarczył im wyrób oraz każdą instytucję zdrowia publicznego lub pracownika służby zdrowia, którym bezpośrednio dostarczyli wyrób. Jako minimum danych o wyrobie, które dystrybutorzy powinni przechowywać w celu realizacji powyższego obowiązku, wskazuje się nazwę wyrobu medycznego lub jego kod, partię, ilość oraz termin dostawy (Health Products Regulatory Authority, 2020, pkt 4.1). Dane te są niewątpliwie konieczne dla zapewnienia możliwości sprawnego wycofania wyrobu z obrotu lub używania. Brak jest ograniczeń w zakresie wyboru atrybutu, który dystrybutor będzie stosował w zakresie identyfikacji wyrobu. Wydaje się jednak, iż atrybutem umożliwiającym w najwyższym stopniu identyfikację wyrobu będzie dla dystrybutora numer partii wyrobu stosowany przez producenta. Warto podkreślić, że obowiązki w zakresie identyfikacji dotyczą również próbek wyrobów medycznych, które także powinny być objęte systemem zapewnienia identyfikacji danego dystrybutora (Vollebregt, 2021, s. 273). Szczególny obowiązek w zakresie identyfikacji spoczywa na dystrybutorach wyrobów medycznych klasy III oraz wyrobów, kategorii lub grup wyrobów określonych przez Komisję Europejską.

Tacy dystrybutorzy są zobowiązani dodatkowo do zachowania i przechowywania (najlepiej w formie elektronicznej) kodów UDI wyrobów, które dostarczyli lub które zostały im dostarczone.

Wprowadzone przez art. 25 MDR obowiązki dotyczące identyfikacji wyrobów oraz współpracy między różnymi podmiotami gospodarczymi w zakresie jej zapewnienia również nie miały swego odpowiednika w dyrektywie 93/42/EWG. Wprowadzona zmiana powinna przyczynić się do efektywniejszego zapobiegania incydentom związanym z wyrobami medycznymi. Dla zaangażowania dystrybutorów we współpracę w zakresie identyfikacji wyrobów nie bez znaczenia będzie fakt, że zasadnicze obciążenia organizacyjno-finansowe związane ze stworzeniem i wdrożeniem systemu zapewnienia identyfikacji wyrobu spoczywać będą na jego producencie.

Zakończenie

Przeprowadzone rozważania pozwalają na wysnucie wniosku, że wpływ MDR na poszczególne podmioty gospodarcze uczestniczące w łańcuchu dostaw należy ocenić jako zgoła różny. O ile na producentach już pod rządami dyrektywy 93/42/EWG spoczywał szereg obowiązków, a MDR zasadniczo rozwinęło przede wszystkim te już istniejące, o tyle śmiało można stwierdzić, że MDR zmieniło sytuację dystrybutorów w sposób rewolucyjny. Celem niniejszego opracowania było dokonanie oceny wpływu nowych przepisów prawnych na sytuację unijnych dystrybutorów wyrobów medycznych oraz odpowiedź na pytanie, czy przepisy te przyczynią się do zwiększenia bezpieczeństwa obrotu tymi wyrobami w UE.

Omówione regulacje wskazują, że dystrybutorzy zostali aktywnie włączeni w system kontroli nad udostępnianymi wyrobami medycznymi oraz zapewnienia bezpieczeństwa ich użytkowników. Wprowadzone zmiany należy ocenić pozytywnie, w szczególności w zakresie obowiązku: weryfikacji udostępnianych przez dystrybutorów wyrobów, współpracy z pozostałymi podmiotami gospodarczymi oraz zapewnienia ciągłości identyfikacji wyrobu. Działania w tym zakresie mogą istotnie przyczynić się do ograniczenia ryzyka wystąpienia incydentów związanych z wyrobami oraz ich niepożądanych następstw. Dodatkowo, mając na względzie powyższe rozważania, należy wskazać na zwiększenie znaczenia dystrybutorów w obrocie wyrobami medycznymi w związku ze stopniowym odejściem od modelu marki własnej na rzecz modelu dystrybutorskiego. Pozytywna ocena odnosi się również do sposobu, w jaki nowe obowiązki korelują

z nową rolą dystrybutorów w systemie zapewnienia bezpieczeństwa wyrobów medycznych oraz w łańcuchu ich dostaw.

Dokonana analiza nowych obowiązków dystrybutorów wskazuje także na wyzwania, z jakimi będą się one bez wątpienia wiązały. Przede wszystkim należy tutaj wskazać na obciążenia organizacyjno-finansowe związane z realizacją powyższych obowiązków. Dla dystrybutorów, będących często małymi lub średnimi podmiotami gospodarczymi, mogą okazać się one znaczące, nawet na tyle, że uczynią ich dalszą działalność gospodarczą nierentowną. Ponadto sama świadomość tych obowiązków, a tym samym odnalezienie się przez dystrybutorów po dniu 26 maja 2021 r. w nowej, o wiele bardziej wymagającej dla nich rzeczywistości regulacyjnej, może stanowić pewne wyzwanie.

Zestawiając jednak korzyści i obciążenia związane z realizacją nowych obowiązków dystrybutorów, należy uznać, iż te pierwsze istotnie przeważają. Realia obrotu wyrobami medycznymi panujące w trakcie obowiązywania dyrektywy 93/42/EWG sprawiły, że wdrożenie nowych regulacji w tym zakresie stało się nie tylko uzasadnione, ale wręcz konieczne. Zapewnienie bezpieczeństwa wyrobów oraz ochrona zdrowia ich użytkowników nie mogły zostać osiągnięte bez radykalnego zwiększenia kręgu podmiotów włączonych w realizację powyższych celów i obowiązków na nich spoczywających. Tym samym zmiany wynikające z wprowadzenia przez MDR obowiązków dystrybutora należy ocenić korzystnie. Na ile rozwiązania te okażą się skuteczne – pokaże praktyka obrotu wyrobami medycznymi w najbliższych latach.

Bibliografia

Akty prawne

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, tekst jedn.: Dz. U. z 2022 r. poz. 1360.

Ustawa z dnia 7 kwietnia 2022 r. o wyrobach medycznych, Dz. U. z 2022 r. poz. 974.

Dyrektywa Rady 93/42/EWG z dnia 14 czerwca 1993 r. dotycząca wyrobów medycznych, Dz. Urz. WE L 169 z 12.07.1993, s. 1–43.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 765/2008 z dnia 9 lipca 2008 r. ustanawiające wymagania w zakresie akredytacji i nadzoru rynku odnoszące się do warunków wprowadzania produktów do obrotu i uchylające rozporządzenie (EWG) nr 339/93, Dz. Urz. UE L 218 z 13.08.2008, s. 30–47.

Rozporządzenie Komisji (UE) nr 330/2010 z dnia 20 kwietnia 2010 r. w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych, Dz. Urz. UE L 102 z 23.04.2010, s. 1–7.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/745 z dnia 5 kwietnia 2017 r. w sprawie wyrobów medycznych, zmiany dyrektywy 2001/83/WE, rozporządzenia (WE) nr 178/2002 i rozporządzenia (WE) nr 1223/2009 oraz uchylenia dyrektywy Rady 90/385/EWG i 93/42/EWG, Dz. Urz. UE L 117 z 5.05.2017, s. 1–175.

Zawiadomienie Komisji – Niebieski przewodnik – wdrażanie unijnych przepisów dotyczących produktów 2016, Dz. Urz. UE C 272 z 26.07.2016, s. 1–149.

Orzecznictwo

Wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z dnia 12 października 1999 r. w sprawie *Pharmacia & Upjohn SA przeciwko Paranova A/S*, C-379/97, ECLI:EU:C:1999:494.

Wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z dnia 26 kwietnia 2007 r. w sprawie *Boehringer Ingelheim KG i inni przeciwko Swingward Ltd i inni*, C-348/04, ECLI:EU:C:2007:249.

Wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z dnia 22 grudnia 2008 r. w sprawie *The Wellcome Foundation Ltd przeciwko Paranova Pharmazeutika Handels GmbH*, C-276/05, ECLI:EU:C:2008:756.

Wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z dnia 10 listopada 2016 r. w sprawie *Ferring Lægemidler A/S przeciwko Orifarm A/S*, C-297/15, ECLI:EU:C:2016:857.

Literatura

European Commission. Scientific Committee on Emerging and Newly Identified Health Risks. (2014, 12 maj). *The Safety of Poly Implant Prothèse (PIP) Silicone Breast Implants (2013 update)*. Pobrano z https://ec.europa.eu/health/other-pages/health-sc-basic-page/final-opinion-0_en (31.01.2022).

European Commission. Scientific Committee on Emerging and Newly Identified Health Risks. (2014, 25 wrzesień). *The Safety of Metal-on-Metal Joint Replacements with a Particular Focus on Hip Implants*. Pobrano z https://ec.europa.eu/health/publications/safety-metal-metal-joint-replacements-particular-focus-hip-implants_en (31.01.2022).

European Parliament. (2020, 17 kwiecień). *Parliament Decides to Postpone New Requirements for Medical Devices*. Pobrano z <https://www.europarl.europa.eu/news/pl/press-room/20200415IPR77113/parliament-decides-to-postpone-new-requirements-for-medical-devices> (31.01.2022).

Handorn, B. (2021). *Die Medizinprodukte-Verordnung (EU) 2017/745: Ein Leitfaden für Wirtschaftsakteure zur MDR*. Berlin: Beuth Verlag.

Health Products Regulatory Authority. (2020). *Guide for Distributors of Medical Devices*. Pobrano z <https://www.hpra.ie/docs/default-source/publications-forms/guidance-documents/ia-g0004-guide-for-distributors-of-medical-devices-v2.pdf?sfvrsn=21> (31.01.2022).

- MarketsandMarkets. (2020). *European Medical Devices Market by Type (Diagnostic Imaging, Endoscopy Equipment, Respiratory Care, Cardiac Monitoring Devices, Haemodialysis Devices, Ophthalmic Devices, Anesthesia Monitoring), End User (Hospitals, Home-care) – Forecast to 2025*. Pobrano z <https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/european-medical-devices-market-241277169.html> (31.01.2022).
- Medical Device Coordination Group. (2021a). *MDCG 2021-26. Questions and Answers on Repackaging & Relabelling Activities under Article 16 of Regulation (EU) 2017/745 and Regulation (EU) 2017/746*. Pobrano z https://ec.europa.eu/health/system/files/2021-10/md_mdcg_2021_26_en_0.pdf (31.01.2022).
- Medical Device Coordination Group. (2021b). *MDCG 2021-27. Questions and Answers on Articles 13 & 14 of Regulation (EU) 2017/745 and Regulation (EU) 2017/746*. Pobrano z https://ec.europa.eu/health/system/files/2021-12/mdcg_2021-27_en.pdf (31.01.2022).
- MedTech Europe. (2021). *The European Medical Technology Industry in Figures 2021*. Pobrano z <https://www.medtecheurope.org/wp-content/uploads/2021/06/medtech-europe-facts-and-figures-2021.pdf> (31.01.2022).
- Vollebregt, E. (2021). *Enriched MDR and IVDR* [e-book]. Pobrano z <https://erikvollebregt.gumroad.com/l/EnrichedMDRandIVDRpdf> (13.07.2022).

Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie obowiązków dystrybutorów jako jednych z najważniejszych podmiotów gospodarczych uczestniczących w obrocie wyrobami medycznymi. Wyroby medyczne nabierają coraz większego znaczenia nie tylko ze względu na pandemię COVID-19. Stale rosnący rynek tej grupy produktowej, a przede wszystkim poziom ryzyka, jakie dla zdrowia i życia pacjentów i użytkowników niosą ze sobą wyroby medyczne, wymagały zapewnienia przez europejskiego prawodawcę jednolitego i wysokiego poziomu ochrony powyższych dóbr. Zadanie to ma realizować rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/745 z dnia 5 kwietnia 2017 r., które wpisuje się w nowe ramy prawne (*new legislative framework*) wprowadzania produktów do obrotu w Unii Europejskiej. Wspomniany akt prawny zastępuje obowiązujące od prawie 30 lat regulacje w tym obszarze i stanowi swoistą rewolucję dla dystrybutorów w zakresie ich udziału w systemie zapewnienia bezpieczeństwa obrotem wyrobami medycznymi.

SŁOWA KLUCZOWE: rozporządzenie MDR, wyroby medyczne, dystrybutor

Summary

The aim of this article is to present the obligations of distributors who are among the most important economic operators participating in the circulation of medical devices. Medical devices are becoming increasingly important not only due to the COVID-19

pandemic. The constantly growing market of this product group but, above all, the level of risk that medical devices carry for the health and life of patients and users required the European Legislator to ensure a uniform and high level of protection for the above goods. This task is to be fulfilled by Regulation (EU) 2017/745 of the European Parliament and of the Council of April 5, 2017, which is a part of the new legislative framework for placing products on the European Union market. The aforementioned legal act replaces the regulations that have been in force for almost 30 years in this area and represents a certain revolution for distributors in terms of their participation in the system for ensuring the safety of medical device marketing.

KEYWORDS: MDR regulation, medical devices, distributor

Nota o autorze

Patryk Kałczyński – mgr, LL.M, radca prawny; główne obszary działalności naukowej: prawo medyczne, międzynarodowe prawo handlowe; e-mail: kancelaria.kalczynski@gmail.com; ORCID: 0000-0002-0891-7716.

Małgorzata Solarz, Jacek Adamek

Wpływ ryzyka pandemii COVID-19 na wykorzystanie usług bankowości mobilnej w Polsce

The Impact of the COVID-19 Pandemic Risk on Using Mobile Banking Services in Poland

Wprowadzenie

Postęp technologiczny mający miejsce w gospodarce znacząco wpływa na sposób działania sektora bankowego. Dzięki cyfryzacji procesów gospodarczych, w tym operacji bankowych, zmienia się zarówno forma komunikacji klienta z bankiem, jak i sposób sprzedaży usług finansowych. Na przestrzeni kilkunastu lat instytucje kredytowe stopniowo wprowadzały elektroniczne kanały dystrybucji swoich usług, począwszy od bankomatów poprzez bankowość telefoniczną i internetową, aż do bankowości mobilnej (BM). Według Giovanis'a, Assimakopoulos'a i Sarmaniotis'a (2019) BM, znana również jako m-banking, jest jedną z najnowszych, opartych na technologii cyfrowej, usług finansowych świadczonych przez banki, która umożliwia klientom przeprowadzanie transakcji zdalnie za pośrednictwem aplikacji bankowej przez 24 godziny na dobę. Ponadto Laukkanen i Kiviniemi (2010) dodają, że do komunikacji z bankiem wykorzystuje się tu urządzenia mobilne, takie jak tablet czy smartfon. Bankowości mobilnej przypisuje się duży potencjał rynkowy będący konsekwencją jej wysokiej użyteczności przejawiającej się w funkcjonalności i możliwości wykorzystania w dowolnym czasie i miejscu (Singh, Srivastava, 2018).

Badania naukowe, prowadzone nad problematyką BM, są źródłem informacji i sugestii służących rozwojowi tej formy pośrednictwa finansowego. Jednym z ważnych obszarów zagadnień poddawanych analizie naukowej jest identyfikacja i ocena wpływu czynników sprzyjających adopcji usług BM. Niewątpliwie takim parametrem może być ryzyko, jakie niesie dla społeczeństwa i gospodarki – a za-

tem również systemu bankowego – pandemia COVID-19. Za Jajugą (2007) należy przyjąć, iż w naukach ekonomicznych wyróżnia się dwie podstawowe koncepcje ryzyka: negatywną i neutralną. Negatywna koncepcja ryzyka podchodzi do ryzyka jak do zagrożenia, które jest tu traktowane jako możliwość poniesienia straty, szkody czy niezrealizowania określonego celu, rezultatu. Neutralna koncepcja ryzyka traktuje je zaś, z jednej strony, jako szansę, a z drugiej – jako zagrożenie. W tym ujęciu ryzyko oznacza, że nie jest pewny wynik jakiejś aktywności czy działania, a zatem otrzymany rezultat, efekt może być zarówno lepszy, jak i gorszy od oczekiwanego (Williams, Smith, Young, 2002). Wobec tego ryzyko pandemii COVID-19 może wpłynąć stymulująco lub destymulująco na rozwój bankowości, w tym mobilnej.

Badanie *Digital Banking Maturity* przeprowadzone przez firmę doradcą Deloitte (2020), które objęło 318 banków z 39 krajów na 5 kontynentach, wskazuje na istotne zmiany, jakie zaszły w systemie bankowym w ciągu ostatniego roku. Nastąpiło wyraźne przyspieszenie rozwoju kanałów cyfrowych, ponad 40% banków na świecie zwiększyło limit płatności zbliżeniowych, a 34% wdrożyło w pełni cyfrowe procesy, np. zdalne otwieranie rachunków bankowych. Według danych Deloitte w Polsce 85% nowych kont jest otwieranych w kanale mobilnym, a tylko 46% w kanale internetowym, tymczasem na świecie to odpowiednio 58% i 55%. Z kolei w raporcie Związku Banków Polskich (2021) można przeczytać, że liczba rachunków klientów indywidualnych posiadających umowy umożliwiające dostęp do usług bankowości internetowej w Polsce w pierwszym kwartale 2021 r. wyniosła 38,28 mln, zaś aktywnie z bankowych aplikacji mobilnych korzystało 14,55 mln Polaków, w tym 7,23 mln z nich można nazwać *mobile only* (to klienci, którzy nie logują się do bankowości internetowej, bo swoje finanse obsługują wyłącznie poprzez smartfon). Tym samym, porównując rok do roku, zaobserwowano duży wzrost liczby użytkowników BM, tj. o 18,14%.

Mając powyższe na uwadze, celem badawczym tego opracowania jest określenie wpływu ryzyka pandemii COVID-19 na wykorzystanie usług BM w Polsce. Realizacji celu artykułu sprzyjać mają wybrane metody badawcze: krytyczna analiza literatury przedmiotu, analiza opisowa i porównawcza, proste metody statystyczne oraz metoda sondażu diagnostycznego. Wykorzystane dane empiryczne pochodzą z ogólnopolskich badań ankietowych zrealizowanych przez autorów w kwietniu 2021 r. techniką CAWI (*Computer-Assisted Web Interview*), na reprezentatywnej próbie 1030 Polaków. Struktura artykułu obejmuje: wprowadzenie; przegląd literatury tematu, skupionej na problematyce postrzeganego ryzyka jako czynnika adopcji usług BM; opis metodologii badań oraz ich rezultatów, a także prezentację autorskich wniosków płynących z przeprowadzonych analiz.

1. Postrzegane ryzyko jako determinanta wykorzystania bankowości mobilnej

Identyfikacja i ocena postaw wobec wykorzystania BM oraz czynników decydujących o wyborze tej formy dostępu do usług bankowych mają swoją długą historię badawczą. Prowadzona przez Shaikha i Karjaluoto (2015) analiza modeli akceptacyjnych wykorzystanych w tych badaniach wskazuje na użycie aż 11 teorii, modeli i ram analizy. Ich zadaniem jest umożliwienie wyodrębnienia i oceny wpływu cech behawioralnych, czynników środowiskowych oraz atrybutów demograficznych na akceptację i wykorzystanie usług BM przez jej konsumentów. W zbiorze tych narzędzi znalazły się między innymi: model akceptacji technologii (Bidarra, Muñoz-Leiva, Liébana-Cabanillas, 2013; Vuong, Hieu, Trang, 2020), teoria dyfuzji informacji (Sulaiman, Jaafar, Mohezar, 2007; Kim, Shin, Lee, 2009), ujednoczona teoria akceptacji i wykorzystania technologii (Savić, Pešterac, 2019; Bankole, Cloete, 2011), a także inne, autorsko opracowane modele analityczne (Szopiński, 2016; Chakiso, 2019). Każdy z tych instrumentów badawczych był praktycznie wykorzystywany do analizy i oceny oddziaływania zróżnicowanych czynników adopcji usług BM, tworząc autorskie zestawienia analizowanych i weryfikowanych determinant (zob. tabela 1), którym poszczególni badacze przyporządkowywali różnorakie powiązania i kierunki oddziaływania na ostateczne decyzje o adopcji usług BM.

Tabela 1. Czynniki wyboru bankowości mobilnej – przegląd literatury

Istotne czynniki wyboru	Źródło/Autor
Postrzegana użyteczność	Elhajjar, Ouaida, 2020; Vuong, Hieu, Trang, 2020
Postrzegana łatwość wykorzystania	Chakiso, 2019; Elhajjar, Ouaida, 2020; Vuong, Hieu, Trang, 2020
Zaufanie/wiarygodność/bezpieczeństwo	Chakiso, 2019; Vuong, Hieu, Trang, 2020; Tomczyk, 2018
Postrzegane ryzyko	Elhajjar, Ouaida, 2020; Li, Hanna, Kim, 2020; Ryu, 2018
Postrzegane relatywne korzyści/koszty	Chakiso, 2019
Kompatybilność z wyznawanymi wartościami i normami / nastawienie do usługi	Chakiso, 2019; Vuong, Hieu, Trang, 2020
Postrzeganie ograniczeń wykorzystania nowych technologii / umiejętność wykorzystania / własna skuteczność	Malaquias, Hwang, 2016; Montazemi, Qahri-Saremi, 2015; Vuong, Hieu, Trang, 2020
Opinia otoczenia / presja określonego zachowania	Vuong, Hieu, Trang, 2020
Cechy demograficzne (wiek, płeć, dochody, poziom edukacji)	Das, Das, 2020; Li, Hanna, Kim, 2020; Omotayo, Akinyode, 2020
Umiejętności cyfrowe	Elhajjar, Ouaida, 2020; Garin-Muñoz, López, Pérez-Amaral, Herguera, Valarezo, 2019
Wiedza finansowa (obiektywna/subiektywna)	Li, Hanna, Kim, 2020

Źródło: opracowanie własne.

Jednym z czynników wpływających na akceptację lub odmowę wykorzystania usług BM jest ryzyko przypisywane tego typu formie świadczenia usług finansowych. Jego genezę i istotę łączyć należy z ryzykiem dokonywania transakcji internetowych, traktowanym jako istotny element wyjaśniający, a także kształtujący zachowania zakupowe konsumentów (Zhang, Tan, Xu, Tan, 2012; Chen, Yan, Fan, 2015). Postrzegane ryzyko, jako subiektywny obraz zagrożeń dotyczących decyzji zakupowych, zostało skonceptualizowane w 1960 r. przez Bauera (1960). Przyjęta przez tego autora optyka opiera się na założeniu, zgodnie z którym każda decyzja o zakupie dóbr czy usług wiąże się z ryzykiem, a postrzegane ryzyko może być definiowane np. jako: „[...] niepewność lub świadomość konsekwencji odczuwanych przez konsumenta przy rozważaniu przez niego konkretnej decyzji zakupowej” (Cox, Rich, 1964 za Guru, Nenavani, Patel, Bhatt, 2020). Peter i Ryan (1976) utożsamiają postrzegane ryzyko z oczekiwaniem strat związanych z zakupami, które ograniczają/hamują skłonność do ich dokonywania, z kolei Pavlou (2001) identyfikuje omawianą tu kategorię jako subiektywne oczekiwanie poniesienia straty w dążeniu do pożądanego rezultatu. Postrzegane ryzyko staje się więc czynnikiem kreującym i kształtującym odpowiednie zachowania konsumentów, którzy chcą uniknąć błędów, a sam potencjał tego ryzyka wyznaczany jest przez ich subiektywną ocenę: celów realizowanych przez pozyskiwane w drodze zakupu dobro/usługę; konsekwencji ewentualnych uchybień (Mitchell, 1999; Cox, Rich, 1964). W podobny sposób wypowiadają się Featherman i Pavlou (2003). Analiza wpływu postrzeganego ryzyka na akceptację i konsumpcję e-usług dokonana przez tych badaczy wskazuje, że postrzegane ryzyko staje się źródłem: poczucia niepewności, dyskomfortu psychicznego i/lub niepokoju, wywoływanych konfliktów, obaw oraz dysonansu poznawczego. Wszystkie te odczucia i wywoływane przez nie oceny, a w konsekwencji określone zachowania, stają się funkcją subiektywnych opinii potencjalnego użytkownika, odnoszonych do szeroko rozumianych kosztów i korzyści płynących z konsumpcji e-usługi.

Poczucie niepewności i postrzegane ryzyko jest naturalnym elementem towarzyszącym zakupowi i wykorzystaniu oferty usług bankowości internetowej i mobilnej. Jak wskazują prowadzone badania, ryzyko to można analizować w wielu wymiarach, bazując na zróżnicowanych przejawach i obszarach wpływu tego zjawiska (Biswas, Biswas, 2004; Hong, 2015; Papas, 2016). Najczęściej wyodrębnianym elementem postrzeganego ryzyka wykorzystania usług bankowości mobilnej staje się ryzyko: wyniku, finansowe, utraty prywatności, straty czasu, społeczne czy psychologiczne (zob. tabela 2).

Tabela 2. Postrzegane ryzyko w decyzjach zakupowych łączonych z wykorzystaniem bankowości internetowej i mobilnej – wymiary

Wymiar dostrzeganego ryzyka	Treść dostrzeganego ryzyka
Ryzyko wyniku	Odnosi się do działania/funkcjonowania pozyskanego produktu w sposób zapewniający pokrycie oczekiwanych potrzeb/funkcji. Jego źródłem może być błędny wybór będący konsekwencją subiektywnej niezdolności do oceny jego jakości. Asymetria informacji oraz brak możliwości testowania usług bankowości internetowej obniża zdolność konsumenta do zgodnego z jego oczekiwaniami wyboru, obniżając zaufanie do oferowanych produktów/usług
Ryzyko finansowe	Związane z groźbą utraty posiadanych zasobów finansowych. Bezpieczeństwo zgromadzonych środków traktowane jest jako jeden z najważniejszych czynników decydujących o akceptacji i wykorzystaniu bankowości internetowej, a luka między oczekiwanym a rzeczywistym bezpieczeństwem nowych technologii staje się czynnikiem ważącym o zachowaniach potencjalnych i aktualnych klientów tych instytucji. Innym wymiarem tego zagrożenia jest np. prawdopodobieństwo braku zgodności ceny usługi/produktu z jego subiektywną wartością dla konsumenta
Ryzyko utraty prywatności	Łączy się z subiektywnym odczuciem zagrożenia utraty poufnych informacji dotyczących danych osobowych, zasobności, rodziny itp.
Ryzyko straty czasu	Wykorzystanie narzędzi internetowych oraz zdobycie umiejętności posługiwania się tymi udogodnieniami niesie w sobie konieczność posiadania odpowiednich umiejętności, których nabycie wymaga często, szczególnie od osób starszych, zwiększonego nakładu czasu. Czas ten w opinii konsumentów usług bankowości internetowej i mobilnej może być pochłaniany także przez konieczność powtarzania określonych operacji, które wcześniej wykonano błędnie
Ryzyko społeczne	Odnosi się do środowiska społecznego i jego stosunku do np. nowych technologii, w tym wykorzystania bankowości internetowej, jako formy dostępu do usług finansowych. Dla przykładu, w dobie dynamicznego rozwoju sieci społecznościowych, wyrażane w nich opinie i promowane postawy uznawane za miarodajne i pożądane mogą z jednej strony kształtować/wpływać na decyzje zakupowe, z drugiej zaś stanowią platformę ich oceny i akceptacji przez członków społeczności, w której funkcjonuje konsument
Ryzyko psychologiczne	Odnosi się do poczucia, że działanie pozyskanego dobra/usługi będzie miało negatywny wpływ na poczucie spokoju konsumenta i potencjalną utratę poczucia własnej wartości z powodu frustracji związanej z nieosiągnięciem celu stojącego u podstawy dokonanego zakupu

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Cunningham, Gerlach, Harper, 2005; Gerrard, Cunningham, Devlin, 2006; Mihalcescu, Ciolacu, Pavel, Titrade, 2008; Aldás-Manzano, Lassala-Navarré, Ruiz-Mafé, Sanz-Blas, 2009; Kesharwani, Singh Bisht, 2012.

Każde z wymienionych ryzyk cząstkowych lub ich dowolna kompilacja może, poprzez uświadomienie sobie łączonych z nim zagrożeń i ocenę ich potencjału, przyczynić się do przyjęcia określonej postawy wobec akceptacji lub odrzucenia

usług BM. Efekt ten realizowany jest poprzez bezpośrednie oddziaływanie postrzeganego ryzyka na tę decyzję lub poprzez kształtowanie opinii, np. o łatwości wykorzystania czy też użyteczności omawianej tu formy pośrednictwa finansowego. Dowody potwierdzające znaczenie postrzeganego ryzyka dla wykorzystania BM dostarcza analiza bogatej literatury tematu, wskazująca jednoznacznie, że spadek konsumpcji usług BM kształtowany jest przez zwiększający się potencjał postrzeganego ryzyka jej wykorzystania (zob. Elhajjar, Quaida, 2020; Li, Hanna, Kim, 2020; Lee, 2009).

Autorskie założenie, zgodnie z którym działanie konsumentów usług BM, racjonalizujące akty zakupowe wraz z ich konsekwencjami, powinno opierać się na identyfikacji i rozpoznaniu pełnego spektrum aktualnych i przyszłych ryzyk częściowych wraz z ich potencjałem, prowadzi do poszerzenia zbioru zagrożeń kształtujących zachowania zakupowe o tzw. ryzyko pandemii COVID-19. Przez ryzyko to rozumie się wszystkie obszary i przejawy oddziaływania pandemii COVID-19 i jej skutków na postrzeganie i wykorzystanie usług omawianej formy pośrednictwa finansowego. Przyjęcie powyższego założenia staje się funkcją dwóch przesłanek. Pierwszą z nich jest chęć włączenia treści tego opracowania w naukową dyskusję nad przejawami, obszarami i wynikami wpływu pandemii COVID-19 na uwarunkowania i tempo rozwoju nowoczesnych form świadczenia usług finansowych (zob. Khanra, Dhir, Kaur, Joseph, 2021; Moşteanu, Faccia, Cavaliere, Bhatia, 2020; Baicu, Gârdan, Gârdan, Epuran, 2020; Boda, 2021), do których bez wątplenia należy kanał BM. Z kolei drugim czynnikiem, przemawiającym za autorską analizą poruszanych w tym artykule zagadnień, jest chęć wypełnienia dostrzeżonej luki badawczej, dotyczącej oceny relacji zachodzących pomiędzy ryzykiem pandemii COVID-19 a wykorzystaniem mobilnego kanału świadczenia usług bankowych przez ich krajowych konsumentów.

2. Metoda badawcza i opis próby

W kontekście powyższych rozważań za cel badawczy artykułu przyjęto określenie wpływu ryzyka pandemii COVID-19 na wykorzystanie usług bankowości mobilnej (BM) w Polsce. Jego realizacji sprzyjać mają odpowiedzi na sformułowane przez autorów pytania badawcze:

1. Jaką wagę/znaczenie przypisuje się pandemii COVID-19 jako czynnikowi adopcji usług BM?
2. Jak zróżnicowanie w poziomie postrzegania ryzyka wpływa na wykorzystanie usług BM?

3. Które z ryzyk wykorzystania BM wywiera największy wpływ na ograniczenie jej użycia?
4. W jaki sposób percepcja ryzyka pandemii COVID-19 wpływa na wykorzystanie BM?
5. Jaki jest profil statystyczny osoby nieświadomej zagrożeń COVID-19, która nie korzysta z usług BM bądź robi to bardzo rzadko?

Na potrzeby dokonania właściwych analiz, których wyniki pozwolą na udzielenie odpowiedzi na wyżej postawione pytania badawcze, przeprowadzono ogólnopolskie badania ankietowe. Autorzy zrealizowali je we współpracy z SW Research Agencja Badań Rynku i Opinii w kwietniu 2021 r. metodą CAWI, na reprezentatywnej próbie 1030 Polaków¹. Próbę badawczą dobrano w sposób losowo-kwotowy, a jej strukturę skorygowano przy użyciu wagi analitycznej, by odpowiadała strukturze Polaków pod względem kluczowych cech związanych z przedmiotem badania. Przy konstrukcji wagi uwzględniono zmienne społeczno-demograficzne, takie jak: płeć, wiek, wykształcenie, poziom osiąganych dochodów oraz wielkość miejscowości zamieszkania.

Statystyki opisowe charakteryzujące badaną populację respondentów zawiera tabela 3. Grupę tę w blisko 54% tworzyły kobiety. Średnia wieku analizowanej zbiorowości wynosiła 44 lata, przy czym ponad 41% stanowiły osoby w wieku ≥ 50 lat. Ponad 45% ankietowanych posiadało wykształcenie średnie, a 41% – wyższe. Blisko 25% respondentów wykazało dochody na poziomie mniejszym lub zbliżonym do obowiązującej płacy minimalnej (~ 2060 zł). Dominującymi miejscami zamieszkania respondentów były wieś (37,2%) i miasta do 99 tys. mieszkańców (30,8%).

Tabela 3. Próba badawcza – charakterystyka

Płeć (N = 1030 – 100%)			
Kobiety (n – 555)		Mężczyźni (n – 475)	
53,9%		46,1%	
Wiek (N = 1030 – 100%)			
≤ 24 lata (n – 141)	25–34 lata (n – 210)	35–49 lat (n – 255)	≥ 50 lat (n – 424)
13,7%	20,4%	24,7%	41,2%
Wykształcenie (N = 1030 – 100%)			
Podstawowe/Gimnazjalne (n – 40)	Zawodowe (n – 91)	Średnie (n – 468)	Wyższe (n – 431)
3,9%	8,8%	45,4%	41,9%

¹ Wyniki przeprowadzonych badań własnych wykorzystano również do identyfikacji czynników adopcji bankowości mobilnej w Polsce (więcej zob. Solarz, Adamek, 2021).

Dochody netto (PLN) (N = 1030 – 100%)					
≤ 1000 (n – 62)	1001–2000 (n – 205)	2001–3000 (n – 248)	3001–5000 (n – 555)	>5000 (n – 212)	Odmowa odpowiedzi (n – 198)
6,0%	19,9%	24,1%	20,6%	10,2%	19,2%
Miejsce zamieszkania (N = 1030 – 100%)					
Wieś (n – 383)	Miasto <20 tys. (n – 114)	Miasto 20–99 tys. (n – 213)	Miasto 100–199 tys. (n – 92)	Miasto 200–499 tys. (n – 98)	Miasto ≥ 500 tys. (n – 130)
37,2%	11,1%	20,7%	8,9%	9,5%	12,6%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań własnych.

3. Wyniki badań własnych

Prezentację uzyskanych wyników badawczych rozpoczyna statystyka charakteryzująca istotność czynników adopcji usług BM dla przedstawicieli badanej populacji. W tym przypadku każdy z ankietowanych ocenił (w pięciostopniowej skali Likerta) subiektywną wagę poszczególnych czynników, obejmujących zbiór takich elementów jak: użyteczność, łatwość użycia, koszt wykorzystania, bezpieczeństwo transakcji, opinię otoczenia, rozsądek, zmiany otoczenia determinowane pandemią COVID-19 oraz własną skuteczność działań (tabela 4).

Tabela 4. Ocena ważności czynników adopcji usług bankowości mobilnej (N = 1030 – 100%)

Czynnik adopcji usług BM	Zdecydowanie nieważny	Raczej nieważny	Nie mam zdania	Ważny	Bardzo ważny	Pozycja*
Użyteczność	0,7%	1,8%	17,3%	46,7%	33,5%	I
Łatwość wykorzystania	0,6%	1,4%	18,4%	45,3%	34,3%	III
Koszt wykorzystania	1,1%	3,5%	19,8%	40,8%	34,8%	V
Bezpieczeństwo	0,8%	2,1%	17,4%	37,1%	42,6%	II
Opinia otoczenia	5,9%	17,5%	30,1%	36,1%	10,4%	VIII
Rozsądek	0,6%	4,0%	26,5%	48,3%	20,6%	VI
COVID-19	3,6%	7,9%	31,3%	38,9%	18,3%	VII
Własna skuteczność	0,9%	3,5%	19,7%	46,9%	29,0%	IV

* Pozycja wynika z sumy odpowiedzi „ważny” i „bardzo ważny”

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań własnych.

Uzyskany ranking dowodzi, że w grupie istotnych czynników, przesądzających o potencjalnym, jak i aktualnym wykorzystaniu usług BM przez ankietowanych, znajduje się postrzegana przez nich: użyteczność (I), bezpieczeństwo (II) i łatwość (III) wykorzystania tej formy dostępu do produktów bankowych. Po przeciwnej stronie

klasyfikacji lokują się: opinie przedstawicieli otoczenia (VIII), zmiany determinowane pandemią COVID-19 (VII), rozsądek (VI) oraz koszt dostępu i wykorzystania BM (V). Lista ta jest obrazem preferencji formułowanych przez badanych zarówno wobec swoistych atrybutów przypisywanych BM, jak i ich oczekiwań wobec podmiotów świadczących tego typu usługi finansowe. Z punktu widzenia tematyki artykułu zaskakującą statystyką jest wskazanie, że aż 31,3% ankietowanych nie ma zdania na temat roli i znaczenia pandemii COVID-19 i jej konsekwencji dla wyboru mobilnego kanału dystrybucji usług bankowych. Wydaje się, że osoby należące do tej zbiorowości tworzą ważną grupę docelową, do której należy kierować odpowiedni przekaz informacyjny skupiony na ukazaniu roli i znaczenia mobilnych usług bankowych w ograniczaniu zagrożeń łączonych z aktualną pandemią. Co ważne, niska waga nadawana czynnikowi adopcji łąconemu ze zmianami otoczenia determinowanymi pandemią COVID-19 (VII lokata w tym rankingu) w porównaniu do wag przypisywanych innym czynnikom wskazuje, w opinii autorów, że mamy tu do czynienia z niedostrzeganiem wzajemnych powiązań pomiędzy przyczynami i skutkami pandemii a zdalnymi formami dostępu i wykorzystania usług finansowych.

Następnym obszarem poddanym analizie jest powiązanie postrzegania ryzyka wykorzystania BM z jej faktycznym użyciem (zob. tabela 5).

Tabela 5. Ocena relacji pomiędzy postrzeganiem ryzyka wykorzystania BM a jej faktycznym użyciem

Jak często korzystasz z usług BM (N = 1030 – 100%)											
bardzo często			często			rzadko			wcale nie korzystam		
44,5% (n – 458)			36,0% (n – 371)			6,0% (n – 62)			13,5% (n – 139)		
W jakim stopniu postrzegasz ryzyko związane z wykorzystaniem BM											
(N – 458) = 100%			(N – 371) = 100%			(N – 62) = 100%			(N – 139) = 100%		
nie dostrzega	średnio dostrzega	bardzo dostrzega	nie dostrzega	średnio dostrzega	bardzo dostrzega	nie dostrzega	średnio dostrzega	bardzo dostrzega	nie dostrzega	średnio dostrzega	bardzo dostrzega
51,3%	38,6%	10,1%	48,8%	36,1%	15,1%	58,1%	35,5%	6,4%	55,4%	18,7%	25,9%
(n – 235)	(n – 177)	(n – 46)	(n – 181)	(n – 134)	(n – 56)	(n – 36)	(n – 22)	(n – 4)	(n – 77)	(n – 26)	(n – 36)

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań własnych.

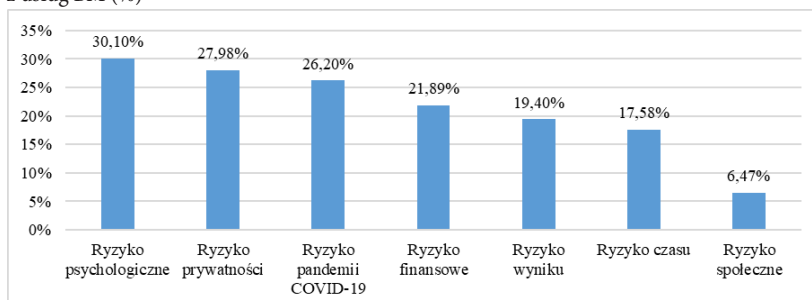
Analiza danych zawartych w tabeli 5 prowadzi do następujących wniosków:

1. Ponad 86% przedstawicieli badanej populacji wykorzystuje (z różną częstotliwością) usługi BM. Stan ten dowodzi wysokiej popularności tej formy bankowości, obserwowanej zarówno wśród ankietowanych osób, jak i wśród Polaków, co potwierdzają wcześniej publikowane statystyki (zob. Związek Banków Polskich, 2021).

2. Istnieje wyraźne zróżnicowanie dotyczące wysokiego poziomu postrzegania ryzyka wykorzystania usług BM pomiędzy zbiorowością osób z niej korzystających i niekorzystających. Blisko 26% niekorzystających wcale z usług BM dostrzega te zagrożenia w sposób bardzo silny. W przypadku korzystających – średnio już tylko co dziesiąty konsument tych usług (10,1%) dostrzega to ryzyko w sposób silny. Wielkości te mogą stanowić podstawę wyjaśnienia awersji osób pozostających aktualnie poza systemem BM do wykorzystania świadczonych przez nią usług finansowych, co potwierdza także II lokata czynnika związanego z bezpieczeństwem dostępu i wykorzystania BM w rankingu ważności czynników adopcji jej usług.

Kolejnych cennych informacji na temat wykorzystania usług BM w Polsce dostarcza analiza w przekroju poszczególnych rodzajów ryzyka postrzeganego przez potencjalnych użytkowników. Okazuje się, że osoby wcale niekorzystające lub rzadko posługujące się aplikacją BM najczęściej dostrzegały ryzyko psychologiczne (30,10%; zob. rysunek 1). Zdaniem 47 ankietowanych korzystanie z usług BM powoduje niepotrzebne napięcia i obawy o konsekwencje popełnionych błędów związanych z jej użyciem czy działaniem, a ponadto, jak twierdzi 74 spośród 201 reprezentantów badanej populacji, awarie systemu BM wywołują niepokój u jej użytkowników. Przedstawione sytuacje mogą być na tyle uciążliwe dla ankietowanych, by tworzyć barierę czy wręcz powodować niechęć do korzystania z tego typu cyfrowych kanałów kontaktu z bankiem. Drugim pod względem częstości wskazań ryzykiem dostrzeganym przez badanych jest ryzyko prywatności (27,98%), a trzecim – ryzyko pandemii COVID-19 (26,20%), któremu więcej uwagi zostanie poświęcone w dalszej części artykułu. Najmniejszym problemem okazuje się być ryzyko społeczne (6,47% wskazań) oraz ryzyko czasu (17,58%). Jedynie 29 osób niekorzystających z usług BM bądź rzadko sięgających po aplikacje BM wskazało na kwestię konieczności zainwestowania dużej ilości czasu celem skonfigurowania i nauczenia się korzystania z BM.

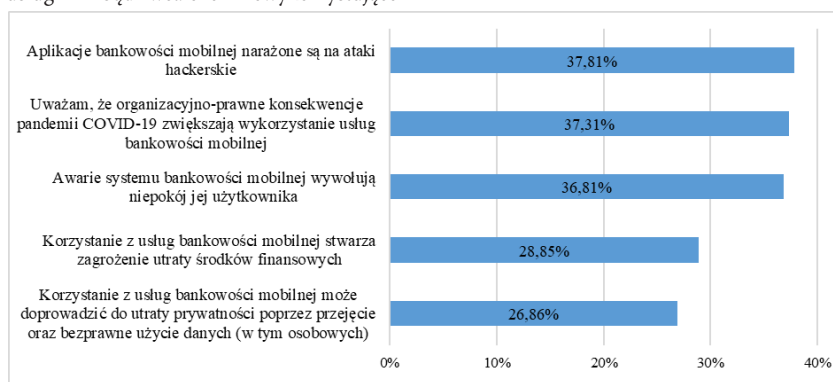
Rysunek 1. Ranking ryzyk postrzeganych przez osoby rzadko bądź wcale niekorzystające z usług BM (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań własnych.

Największe obawy wśród badanej populacji budzą ataki hackerskie na aplikacje BM – 37,81% wskazań. Bardzo podobny odsetek ankietowanych twierdzi, że organizacyjno-prawne konsekwencje pandemii mogą wpływać na zwiększanie wykorzystania usług BM (37,31%). Jedynie niespełna punkt procentowy mniej respondentów (36,81%) upatruje ryzyko użytkowania aplikacji mobilnych w awariach systemu. Pozostałe, najczęściej wskazywane przez osoby rzadko wykorzystujące usługi BM bądź wcale ich niewykorzystujące, ryzyka cząstkowe przedstawiono na rysunku 2.

Rysunek 2. Najczęściej wskazywane ryzyka cząstkowe przez osoby rzadko wykorzystujące usługi BM bądź wcale ich niewykorzystujące



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań własnych.

Większość ankietowanych (67,77%) dostrzega wpływ, jaki ma/miała pandemia COVID-19 na wykorzystanie usług BM. Zdaniem 292 spośród 698 respondentów ryzyko, jakie niesie pandemia COVID-19 dla społeczeństwa, przemawia za korzystaniem z BM, zaś dla 440 zapytanych używanie bankowych aplikacji mobilnych do komunikacji z instytucją finansową jest rozsądnym sposobem ograniczania osobistych zagrożeń wynikających z pandemii COVID-19. Najwięcej osób deklaruje, że nie tyle względy osobiste czy społeczne, ale organizacyjno-prawne, np. związane z zamknięciem czy ograniczeniem pracy placówek bankowych, przemawiają za zwiększeniem wykorzystania usług BM. Wyniki analizy zebranych w tabeli 6 danych wyraźnie wskazują, że osoby dostrzegające wpływ ryzyka pandemii COVID-19 znacznie częściej korzystają z usług BM (49,14%) niż osoby nie dostrzegające tego rodzaju ryzyka (34,64%). Tym samym należy stwierdzić, że percepcja ryzyka pandemii COVID-19 jest stymulantą, albowiem wyższy poziom tego czynnika motywuje do korzystania z BM lub zwiększa częstotliwość jej użytkowania (zob. tabela 6).

Tabela 6. Percepcja ryzyka pandemii COVID-19 a częstość korzystania z usług BM

Percepcja ryzyka pandemii COVID-19	Częstość wykorzystywania BM					
	Bardzo często		Często		Rzadko/Wcale	
	n	%	n	%	n	%
Nie dostrzega ryzyka	115	34,64	107	32,23	110	33,13
Dostrzega ryzyko	343	49,14	264	37,82	91	13,04

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań własnych.

Profil statystyczny osoby, która nie korzysta wcale z usług BM lub robi to rzadko i jednocześnie nie dostrzega zagrożeń związanych z pandemią COVID-19, przedstawia się w następujący sposób:

- mężczyzna – osoby płci męskiej charakteryzujące się danymi cechami stanowiły 11,58% badanej populacji mężczyzn, podczas gdy kobiet spełniających przedstawiony warunek w grupie osób płci żeńskiej było o blisko 2 punkty procentowe mniej;
- osoba w wieku 50 lat i więcej – największy odsetek osób niekorzystających lub rzadko sięgających po usługi BM, którzy nie dostrzegają ryzyka związanego z pandemią COVID-19, był w grupie pięćdziesięciolatków i starszych (13,92%), dla porównania – w przedziale wiekowym do 24. roku życia było tylko 7,80% takich osób;
- osoba z wykształceniem średnim – to właśnie w tym przedziale było najwięcej osób o poszukiwanych cechach (12,61%), odpowiednio w grupie ankietowanych z wykształceniem wyższym odsetek ten wyniósł 8,35%, zaś wśród osób najslabiej wykształconych – 11,45%;
- osoba o dochodach 2000 zł netto i niższych – wyniki analizy w przekroju kategorii dochodowych wskazały, iż wraz ze wzrostem dochodów udział osób o poszukiwanych cechach w badanej populacji maleje – w grupie ankietowanych o najniższych dochodach wyniósł on 12,36%, wśród osób zarabiających między 2001 zł a 3000 zł – 6,85%, dla przedziału dochodowego 3001–5000 zł ukształtował się na poziomie 4,50%, a w grupie osób deklarujących dochody miesięczne powyżej 5000 zł wyniósł zaledwie 4,25%;
- osoba zamieszkała w mieście o liczbie mieszkańców 200–499 tys. – wśród sześciu klas miejsca zamieszkania największy odsetek (ponad 15%) stanowią ankietowani niekorzystający lub rzadko sięgający po usługi BM, którzy nie dostrzegają ryzyka związanego z pandemią COVID-19, pochodzący z dużych miast, tj. o liczbie mieszkańców 200–499 tys.; na kolejnych miejscach z udziałem mniejszym o blisko 5 punktów procentowych znalazły się osoby zamieszkujące wsie i miasta powyżej 500 tys. mieszkańców, zaś najmniej

osób o zadanych cechach reprezentuje miasta o liczbie 100–199 tys. mieszkańców (8,09%).

Określenie profilu osoby nieświadomej zagrożeń COVID-19 i niewykorzystującej usług BM jest bardzo ważne z punktu widzenia implikacji praktycznych dla kadry zarządzających instytucjami finansowymi. Może ona na tej podstawie dobrać do konkretnej grupy osób właściwe narzędzia pokazujące korzyści, jakie niesie ze sobą korzystanie z usług BM i tym samym wpływając na zwiększenie skali adopcji cyfrowych usług bankowych w Polsce.

Zakończenie

Pandemia COVID-19, wraz z jej przyczynami i skutkami, posiada wiele oblicz o zróżnicowanym charakterze społecznym, politycznym czy gospodarczym. Jest ona doświadczeniem kształtującym zachowania każdego człowieka oraz tworzonych przez niego podmiotów i może być rozpatrywana zarówno w wymiarze makro-, mezo-, jak i mikroekonomicznym. Dowodem tego stanu rzeczy są np. obserwowane zmiany w organizacji, działaniu oraz przyjmowanych priorytetach rozwojowych współczesnej bankowości, a w niej BM. Ilościowe i jakościowe zmiany mobilnego kanału dystrybucji usług bankowych stają się z jednej strony konsekwencją rewolucji techniczno-technologicznej, której jesteśmy świadkami, z drugiej zaś są one skutkiem adaptacji tego segmentu usług bankowych do wyzwań i uwarunkowań kształtowanych przez czynniki zewnętrzne, wśród których istotną rolę przypisuje się m.in. przyczynom i konsekwencjom aktualnej pandemii. Autorskie badania nad wpływem ryzyka pandemii COVID-19 na wykorzystanie usług BM dowodzą, że ankietowana populacja przy wyborze usług BM kieruje się głównie przesłanką postrzeganej użyteczności, łatwości i bezpieczeństwa użycia tej formy dostępu do usług bankowych, pomijając lub nie zwracając większej uwagi w tym wyborze na zmiany zachodzące w ich otoczeniu, kształtowane przez COVID-19. Dla osób niewykorzystujących BM najważniejszym ryzykiem z nią łączonym jest ryzyko psychologiczne oraz zagrożenie utraty prywatności. O ile ryzyka te uznają oni za destymulantę oddziałującą na poziom wykorzystania omawianych tu usług, to w opinii badanych postrzegane ryzyko pandemii COVID-19 należy uznać za czynnik sprzyjający zwiększeniu liczby i/lub częstotliwości użycia BM. Ciekawym jest, że w opinii badanych owo zwiększenie wykorzystania nie wypływa z ich osobistych obaw łączonych z COVID-19, lecz staje się ono funkcją ograniczeń organizacyjno-prawnych implikowanych stanem pandemii.

W opinii autorów tego opracowania sformułowane w nim wnioski mają swój wymiar teoretyczny i praktyczny. Z jednej strony stanowią one głos w dyskusji nad konsekwencjami pandemii COVID-19, z drugiej zaś wyznaczają i opisują one przestrzeń podejmowania decyzji sprzyjających rozwojowi BM przez zainteresowane tym procesem strony.

Bibliografia

- Aldás-Manzano, J., Lassala-Navarré, C., Ruiz-Mafé, C., Sanz-Blas, S. (2009). The Role of Consumer Innovativeness and Perceived Risk in Online Banking Usage. *International Journal of Bank Marketing*, 27(1), 53–75. doi: 10.1108/02652320910928245.
- Baicu, C. G., Gârdan, I. P., Gârdan, D. A., Epuran, G. (2020). The Impact of COVID-19 on Consumer Behavior in Retail Banking. Evidence from Romania. *Management & Marketing. Challenges for the Knowledge Society*, 15(SI), 534–556. doi: 10.2478/mmcks-2020-0031.
- Bankole, O., Cloete, E. (2011). Mobile Banking: A Comparative Study of South Africa and Nigeria. *IEEE Africon '11*. 1–6. doi: 10.1109/AFRCON.2011.6072178.
- Bauer, R. A. (1960). Consumer Behavior as Risk Taking. W: R. S. Hancock (red.), *Dynamic Marketing for a Changing World: Proceedings of the 43rd National Conference of the American Marketing Association, June 15, 16, 17, 1960* (s. 389–398). Chicago: American Marketing Association.
- Bidarra, S. H., Muñoz-Leiva, F., Liébana-Cabanillas, F. J. (2013). Analysis and Modeling of the Determinants of Mobile Banking Acceptance. *The International Journal of Management Science and Information Technology*, 8, 1–27.
- Biswas, D., Biswas, A. (2004). The Diagnostic Role of Signals in the Context of Perceived Risks in Online Shopping: Do Signals Matter More on the Web?. *Journal of Interactive Marketing*, 18(3), 30–45. doi: 10.1002/dir.20010.
- Boda, M. (2021). Wpływ pandemii COVID-19 na działalność banków komercyjnych w Polsce. *Bezpieczny Bank*, 85(4), 38–55. doi: 10.26354/bb.2.4.85.2021.
- Chakiso, C. B. (2019). Factors Affecting Attitudes Towards Adoption of Mobile Banking: Users and Non-Users Perspectives. *EMAJ: Emerging Markets Journal*, 9(1), 54–62. doi: 10.5195/emaj.2019.167.
- Chen, Y., Yan, X., Fan, W. (2015). Examining the Effects of Decomposed Perceived Risk on Consumer's Online Shopping Behavior: A Field Study in China. *Engineering Economics*, 26(3), 315–326. doi: 10.5755/j01.ee.26.3.8420.
- Cox, D. F., Rich, S. U. (1964). Perceived Risk and Consumer Decision Making: The Case of Telephone Shopping. *Journal of Marketing Research*, 1(4), 32–39. doi: 10.1177/002224376400100405.

- Cunningham, L. F., Gerlach, J., Harper, M. D. (2005). Perceived Risk and e-Banking Services: An Analysis from the Perspective of the Consumer. *Journal of Financial Services Marketing*, 10(2), 165–178. doi: 10.1057/palgrave.fsm.4770183.
- Das, A., Das, D. (2020). Perception, Adoption, and Pattern of Usage of FinTech Services by Bank Customers: Evidences from Hojai District of Assam. *Emerging Economy Studies*, 6(1), 7–22. doi: 10.1177/2394901520907728.
- Deloitte Digital. (2021). *Digital Banking Maturity 2020*. Stockholm: Deloitte. Pobrano z <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/se/Documents/financial-services/Digital-Banking-Maturity-Sweden-2020.pdf> (25.11.2021).
- Elhajjar, S., Ouaida, F. (2020). An Analysis of Factors Affecting Mobile Banking Adoption. *International Journal of Bank Marketing*, 38(2), 352–367. doi: 10.1108/IJBM-02-2019-0055.
- Featherman, M. S., Pavlou, P. A. (2003). Predicting e-Services Adoption: A Perceived Risk Facets Perspective. *International Journal of Human-Computer Studies*, 59(4), 451–474. doi: 10.1016/S1071-5819(03)00111-3.
- Garín-Muñoz, T., López, R., Pérez-Amaral, T., Herguera, I., Valarezo, A. (2019). Models for Individual Adoption of eCommerce, eBanking and eGovernment in Spain. *Telecommunications Policy*, 43(1), 100–111. doi: 10.1016/j.telpol.2018.01.002.
- Gerrard, P., Cunningham, J. B., Devlin, J. F. (2006). Why Consumers Are Not Using Internet Banking: A Qualitative Study. *Journal of Services Marketing*, 20(3), 160–168. doi: 10.1108/08876040610665616.
- Giovanis, A., Assimakopoulos, C., Sarmaniotis, C. (2019). Adoption of Mobile Self-Service Retail Banking Technologies: The Role of Technology, Social, Channel and Personal Factors. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 47(9), 894–914. doi: 10.1108/IJRDM-05-2018-0089.
- Guru, S., Nenavani, J., Patel, V., Bhatt, N. (2020). Ranking of Perceived Risks in Online Shopping. *Decision*, 47(2), 137–152. doi: 10.1007/s40622-020-00241-x.
- Hong, I. B. (2015). Understanding the Consumer's Online Merchant Selection Process: The Roles of Product Involvement, Perceived Risk, and Trust Expectation. *International Journal of Information Management*, 35(3), 322–336. doi: 10.1016/j.ijinfomgt.2015.01.003.
- Jajuga, K. (2007). *Zarządzanie ryzykiem*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kesharwani, A., Singh Bisht, S. (2012). The Impact of Trust and Perceived Risk on Internet Banking Adoption in India: An Extension of Technology Acceptance Model. *International Journal of Bank Marketing*, 30(4), 303–322. doi: 10.1108/02652321211236923.
- Khanra, S., Dhir, A., Kaur, P., Joseph, R. P. (2021). Factors Influencing the Adoption Postponement of Mobile Payment Services in the Hospitality Sector During a Pandemic. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 46, 26–39. doi: 10.1016/j.jhtm.2020.11.004.

- Kim, G., Shin, B., Lee, H. G. (2009). Understanding Dynamics Between Initial Trust and Usage Intentions of Mobile Banking. *Information Systems Journal*, 19(3), 283–311. doi: 10.1111/j.1365-2575.2007.00269.x.
- Laukkanen, T., Kiviniemi, V. (2010). The Role of Information in Mobile Banking Resistance. *International Journal of Bank Marketing*, 28(5), 372–388. doi: 10.1108/02652321011064890.
- Lee, M. C. (2009). Factors Influencing the Adoption of Internet Banking: An Integration of TAM and TPB with Perceived Risk and Perceived Benefit. *Electronic Commerce Research and Applications*, 8(3), 130–141. doi: 10.1016/j.elerap.2008.11.006.
- Li, B., Hanna, S. D., Kim, K. T. (2020). Who Uses Mobile Payments: Fintech Potential in Users and Non-Users. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 31(1), 83–100. doi: 10.1891/JFCP-18-00083.
- Malaquias, R. F., Hwang, Y. (2016). An Empirical Study on Trust in Mobile Banking: A Developing Country Perspective. *Computers in Human Behavior*, 54, 453–461. doi: 10.1016/j.chb.2015.08.039.
- Mihalcescu, C., Ciolacu, B., Pavel, F., Titrade, C. (2008). Risk and Innovation in E-banking. *Romanian Economic and Business Review*, 3(2), 86–91.
- Mitchell, V. W. (1999). Consumer Perceived Risk: Conceptualisations and Models. *European Journal of Marketing*, 33(1/2), 163–195. doi: 10.1108/03090569910249229.
- Montazemi, A. R., Qahri-Saremi, H. (2015). Factors Affecting Adoption of Online Banking: A Meta-Analytic Structural Equation Modeling Study. *Information & Management*, 52(2), 210–226. doi: 10.1016/j.im.2014.11.002.
- Moșteanu, N. R., Faccia, A., Cavaliere, L. P. L., Bhatia, S. (2020). Digital Technologies' Implementation within Financial and Banking System during Socio Distancing Restrictions – Back to the Future. *International Journal of Advanced Research in Engineering and Technology*, 11(6), 307–315. doi: 10.34218/IJARET.11.6.2020.027.
- Omotayo, F. O., Akinyode, T. A. (2020). Digital Inclusion and the Elderly: The Case of Internet Banking Use and Non-Use among Older Adults in Ekiti State, Nigeria. *Covenant Journal of Business and Social Sciences*, 11(1), 20–47. Pobrano z <https://journals.covenantuniversity.edu.ng/index.php/cjbss/article/view/2047> (2.08.2022).
- Pappas, N. (2016). Marketing Strategies, Perceived Risks, and Consumer Trust in Online Buying Behaviour. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 29, 92–103. doi: 10.1016/j.jretconser. 2015.11.007.
- Pavlou, P. (2001). Integrating Trust in Electronic Commerce with the Technology Acceptance Model: Model Development and Validation. *AMCIS 2001 Proceedings*, 159, 816–822. Pobrano z <https://aisel.aisnet.org/amcis2001/159> (2.12.2021).
- Peter, J. P., Ryan, M. J. (1976). An Investigation of Perceived Risk at the Brand Level. *Journal of Marketing Research*, 13(2), 184–188. doi: 10.2307/3150856.

- Ryu, H. S. (2018). Understanding Benefit and Risk Framework of Fintech Adoption: Comparison of Early Adopters and Late Adopters. *Proceedings of the 51st Hawaii International Conference on System Sciences* (s. 3864–3873). doi: 10.24251/HICSS.2018.486. Pobrano z <https://scholarspace.manoa.hawaii.edu/bitstream/10125/50374/1/paper0487.pdf> (2.11.2021).
- Savić, J., Pešterac, A. (2019). Antecedents of Mobile Banking: UTAUT Model. *The European Journal of Applied Economics*, 16(1), 20–29. doi: 10.5937/EJAE15-19381.
- Shaikh, A. A., Karjaluoto, H. (2015). Mobile Banking Adoption: A Literature Review. *Teleomatics and Informatics*, 32(1), 129–142. doi: 10.1016/j.tele.2014.05.003.
- Singh, S., Srivastava, R. K. (2018). Predicting the Intention to Use Mobile Banking in India. *International Journal of Bank Marketing*, 36(2), 357–378. doi: 10.1108/IJBM-12-2016-0186.
- Solarz, M., Adamek, J. (2021). Factors Affecting Mobile Banking Adoption in Poland: An Empirical Study. *European Research Studies Journal*, 24(4), 1018–1046. doi: 10.35808/ersj/2648.
- Sulaiman, A., Jaafar, N. I., Mohezar, S. (2007). An Overview of Mobile Banking Adoption among the Urban Community. *International Journal of Mobile Communications*, 5(2), 157–168. doi: 10.1504/IJMC.2007.011814.
- Szopiński, T. S. (2016). Factors Affecting the Adoption of Online Banking in Poland. *Journal of Business Research*, 69(11), 4763–4768. Pobrano z <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0148296316301904> (25.11.2021).
- Tomczyk, K. (2018). Identyfikacja barier korzystania z bankowości mobilnej w banku spółdzielczym. *Informatyka Ekonomiczna. Business Informatics*, 3(49), 106–117. doi: 10.15611/ie.2018.3.09.
- Williams, C. A. Jr., Smith, M. L., Young, P. C. (2002). *Zarządzanie ryzykiem a ubezpieczenia* (tłum. P. Wdowiński). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Vuong, B. N., Hieu, V. T., Trang, N. T. T. (2020). An Empirical Analysis of Mobile Banking Adoption in Vietnam. *Gestão & Sociedade*, 14(37), 3365–3393. doi: 10.21171/ges.v14i37.3078.
- Zhang, L., Tan, W., Xu, Y., Tan, G. (2012). Dimensions of Perceived Risk and Their Influence on Consumers' Purchasing Behavior in the Overall Process of B2C. W: L. Zhang, C. Zhang (red.), *Engineering Education and Management*. Seria: Lecture Notes in Electrical Engineering 111 (s. 1–10). Berlin–Heidelberg: Springer-Verlag. doi: 10.1007/978-3-642-24823-8_1.
- Związek Banków Polskich. (2021). *Raport 1 kwartał 2021. NetB@nk – bankowość internetowa i mobilna, płatności bezgotówkowe*. Warszawa: Związek Banków Polskich. Pobrano z https://www.zbp.pl/getmedia/ec6ee95e-9ca2-4e0c-a297-7f886cf7698e/2-Raport-Netbank_Q1-2021 (10.11.2021).

Streszczenie

Głównym celem badawczym opracowania jest określenie wpływu ryzyka pandemii COVID-19 na wykorzystanie usług BM w Polsce. Realizację celu oparto na następujących metodach badawczych: krytyczna analiza literatury przedmiotu, analiza opisowa i porównawcza, proste metody statystyczne oraz metoda sondażu diagnostycznego. Dane empiryczne pozyskano z ogólnopolskich badań ankietowych zrealizowanych przez autorów w kwietniu 2021 r. metodą CAWI, na reprezentatywnej próbie 1030 Polaków. Uzyskane wyniki wskazują, że postrzegane ryzyko pandemii COVID-19 należy uznać za czynnik sprzyjający zwiększeniu liczby i/lub częstotliwości użycia BM, przy czym zwiększenie to nie wynika z osobistych obaw, łączonych z konsekwencjami COVID-19, lecz staje się ono funkcją postrzeganych niedogodności i ograniczeń organizacyjno-prawnych implikowanych stanem pandemii.

SŁOWA KLUCZOWE: bankowość mobilna, COVID-19, postrzegane ryzyko, finanse osobiste

Summary

The main research purpose of the study is to determine the impact of the COVID-19 pandemic risk on using MB services in Poland. The following research methods were applied to realize this goal: critical analysis of the source literature, descriptive and comparative analysis, simple statistical methods and the diagnostic survey method. The empirical data were collected based on the nationwide survey conducted by the authors in April 2021 using the CAWI method, covering a representative sample of 1,030 Poles. The findings indicate that the perceived risk of the COVID-19 pandemic should be considered the factor contributing to higher number and/or frequency of using MB services. This increase does not result from personal concerns associated with the consequences of COVID-19 but becomes a function of the perceived disadvantages as well as organizational and legal limitations implied by the pandemic situation.

KEYWORDS: mobile banking, COVID-19, perceived risk, personal finance

Noty o autorach

Małgorzata Solarz – dr hab., prof. UEW, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu; główne obszary działalności naukowej: finanse, bankowość, finanse gospodarstw domowych, wykluczenie finansowe, zabezpieczenie emerytalne, upadłość konsumencka; e-mail: malgorzata.solarz@ue.wroc.pl; ORCID: 0000-0001-9538-0541.

Jacek Adamek – dr hab., prof. UEW, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu; główne obszary działalności naukowej: rachunkowość, finanse; e-mail: jacek.adamek@ue.wroc.pl; ORCID: 0000-0003-2427-5052.

Anna Nowak, Aneta Jarosz-Angowska*, Artur Krukowski

The Potential of Polish Bioeconomy Compared to the European Union Countries

Potencjał biogospodarki w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej

Introduction

In view of the increasing utilisation of natural resources due to the growing population and scale of human activity, the main challenges to the contemporary world include natural environment protection, combating climate change and sustainable use of natural resources (Adamowicz, 2017). The natural environment deteriorates, which necessitates changes in management processes. Therefore, the strategies for the development of the European Union (EU) presented at the beginning of the new century portrayed bioeconomy as a modern concept to ensure the sustainable and dynamic development of EU member states and the bioeconomy itself became an important area of interest to the European authorities and an essential element of various Community policies (European Commission [EC], 2012). In bioeconomy a closed-loop cycle of matter exists and wastes are used for production and generation of renewable energy (Zilberman, Gordon, Hochman & Wesseler, 2018). The core premise for formulating such a development concept is the need for transforming the economy based on conventional energy sources (Chyłek, 2016).

The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) defines bioeconomy as making use of biotechnology, bioprocesses and bio-based products to produce new, sustainable, eco-efficient and competitive products and services (Organisation for Economic Co-operation and Development [OECD],

* Corresponding author.

2009). The European Commission (2012) defined bioeconomy as sustainable production and conversion of biomass into various products, including foodstuffs, pharmaceuticals, fibres, industrial products and energy. It also covers a set of economic operations and activities related to bio-based products used for creating economic value, growth and benefits to society. Maciejczak and Hofreiter (2013) mentioned the multi-faceted nature of this concept and more than ten definitions of “bioeconomy”. This area of the EU economy has become a fundamental element of smart and sustainable economic growth. Thus, the European bioeconomy offers a new outlook on conventional high-value manufacturing and provides new opportunities and jobs both in rural and urban areas. There is also a chance of boosting productivity and growth through improvement in the competitiveness of domestic industry thanks to high technology and decreased dependence on raw materials imports by reclamation of marginal lands and utilisation of locally generated wastes and residues (D’Adamo, Falcone & Morone, 2020). The processes of creating and diffusing knowledge embedded in new products and processes play a key role in the bioeconomy (Kijek & Chojnacki, 2016). The term “bioeconomy” is quickly gaining significance, which increases the need for research in this area (Lakner, Oláh, Popp & Balázs, 2021). Czernyszewicz (2016) underlines that the accomplishment of the vision of bioeconomy supported by innovation will require a wide range of knowledge-based studies, maintaining the existing and creating new innovation supporting instruments, creating a framework for stimulating enterprise, evaluating risks and benefits related to the implemented changes and developing a programme for youth education and specialist training in new activities and sectors of bioeconomy. A bioeconomy is, above all, a challenge, an opportunity and a way to integrate actions to solve economic and environmental problems. The basis for setting development strategies and designing specific instruments to support the development of the bioeconomy is an assessment of its potential and identification of those areas that require special attention. Pink and Wojnarowska (2020) emphasise that there are still differences between member states in the European Union. Conditions for bioeconomy development include different premises and their importance depends on the specificity of the country and the priorities considered in the documents as strategic.

This article aims to assess the potential of the Polish bioeconomy and compare it to other European Union member states. The timeline of the study was 2008 and 2017, which allowed evaluating changes that occurred over a decade. The potential of the examined sector was analysed according to the employment level, labour productivity and gross value added.

1. Literature review

The bioeconomy concept is a response to the problems and challenges of today's world (Czyżewski, Grzyb, Matuszczak & Michałowska, 2021). Although a lot of damage due to irresponsible management cannot be reversed, the contemporary generation is responsible for redesigning the management into a different paradigm and reformulating the management objectives, and – most importantly – implementing methods of production that will not generate external effects (Pink & Wojnarowska, 2020). The transformation towards a bio-based society leads to a reduced volume of wastes, optimised utilisation of crops, development of bio-based alternatives to oil-derivative materials such as bio-based plastics, bio-based chemicals, and bio-based energy, as well as the production of high-quality nutrients and protein-rich feeds (Pink & Wojnarowska, 2020).

In Europe political discourse on the bioeconomy emerged at the beginning of the 21st century. Numerous international institutions (e.g., OECD, European Commission) offering expert support in implementing scientific research and innovation in economic practice have contributed to disseminating various definitions of bioeconomy. In its communication on bioeconomy for Europe (EC, 2012), the European Commission emphasizes that Europe needs a radical change in its approach to production, consumption, processing, storage, recycling and disposal of bio-based resources. This was corroborated by the Europe 2020 Strategy which sees bioeconomy as a key element of Europe's smart and green growth. The bioeconomy achieves sustainable development goals, allowing for sustainable economic growth (Szymańska, Korolko, Chodkowska-Miszczuk & Lewandowska, 2017). This sector is a capacious category that concerns innovative production as well as activities that rely on the use of biological resources (Jonsson et al., 2021). The basic raw material for knowledge-based bioeconomy is biomass. Its primary sources are: agriculture, forestry, marine resources and various types of waste (Maciejczak, 2015). The market for bio-based products is growing and it is expected that in 2030 the demand for such goods will reach EUR 50 billion (Bell et al., 2018).

The growing interest in the bioeconomy concept is a result of challenges faced by the global economy including prudent management of natural resources, sustainable production, health care, climate change mitigation and the balancing of social, economic and environmental goals. (Bell et al., 2018; Szarek, 2020). Increased production, reduction in biodiversity, unstable prices of agricultural products and product price speculations, non-agricultural use of biomass, urbanisation of rural areas and a growing demand for public goods are also global

challenges. Therefore, for several years many Community documents have been assigned a clear priority in the bioeconomy development strategy (Czyżewski et al., 2021). This concept is also being implemented on an increasingly wider scale in many EU member states (Liobikiene et al., 2021). Furthermore, the EU as an international organisation that has focused on sustainable development for years, also takes more effort to develop bioeconomy at an international level, which is illustrated, for instance, by its official strategy documents (EC, 2018).

Gołębiewski (2019) underlines that the development of scientific research, notably related to biotechnology, including molecular biology, genetic engineering, and bioengineering, accompanied by the development of innovation diffusion systems, clearly offers wider possibilities for developing new processes and products in the system of bioeconomy. In turn, Adamowicz (2017) claims that bioeconomy is the basis for an interdisciplinary approach to economic development combining scientific research, and know-how in biotechnology with real economic processes.

D'Adamo et al. (2020) note the scarcity of multi-faceted research of socio-economic effects of the bioeconomy, this sector's contribution to the present-day economic and environmental transformation, the role of primary sectors in the bioeconomy and the potential of the unexplored resources to be used as biofuels and bioproducts. Some authors underlined a necessity to introduce metrics to monitor the development of the bioeconomy (O'Brien, Wechsler, Bringezu & Schaldach, 2017). In response, Ronzon and M'Barek (2018) proposed a set of socio-economic indicators for analysing and comparing the bioeconomy of EU member states, including hybrid sectors. By contrast, D'Adamo et al. (2020) in their study presented SEIB (Socioeconomic Indicator for the Bioeconomy) – a dimensionless indicator derived from the interaction between three variables: 1) the characteristics of the socio-economic situation of the sectors, 2) the weight of these characteristics for each sector, 3) the weight of sectors that rely on bio-based products.

Value added and employment are the most popular indicators for monitoring the bioeconomy and measuring its potential (Kuosmanen et al., 2020). Bioeconomy features a significant social potential, since it is expected to create one million new jobs by 2030, notably in rural and coastal areas (Pink, 2020). In addition, labour resources are a fundamental source of competitiveness for the sector (Kryńska, 2004). These measures were used in this paper considering the years 2008–2017 in the analysis. The bioeconomy sector in Poland mostly relies on traditional primary production sectors: agriculture, forestry and food production, and to a lesser extent – on chemical, biotech and energy industry. Nevertheless, bioeconomy provides 20% of jobs in Poland and the production value of this sector corresponds to ca. 10% of the overall production value (Bio-based Industries

Consortium, 2018). In 2017, the Polish bioeconomy employed 2.49 million people, i.e., 18.5% less than in 2008. In that period the average annual decrease in employment in the sectors of bioeconomy amounted to 57.7 thousand people. In the European Union employment in the bioeconomy could be also observed to decrease, given an average annual decrease of 276 thousand people (JRC, 2021). However, the labour resources of this sector are still significant – ca. 17.5 million people in 2017, that is, 8.9% of all workers (Ronzon et al., 2020).

2. Research methods

The bioeconomy covers a wide variety of economic sectors and enables sustainable growth in the Member States of the European Union. This paper evaluates the competitive potential of Polish bioeconomy compared to the EU's potential using an official classification of economic activity in Europe (NACE). Bioeconomy components were adopted after the Report of the EU Joint Research Centre (M'Barek, Parisi & Ronzon, 2018). The following sectors of bioeconomy were identified: 1) Agriculture (A01), 2) Forestry (A02), 3) Fishing and aquaculture (A03), 4) Food, beverage and tobacco (C10, C11, C12), 5) Bio-based textiles (C13, C14, C15), 6) Wood products and furniture (C16, C31), 7) Paper (C17), 8) Bio-based chemicals, pharmaceuticals, plastics and rubber (excl. biofuels) (C20, C21, C22), 9) Liquid biofuels (C2014, C2059), and 10) Bio-based electricity (D3511). The NACE classification does not distinguish between bio-based and non-bio-based activities. Nine of the abovementioned micro-sectors use exclusively biomass as feedstock (A01, A02, A03, C10, C11, C12, C15, C16 and C17), while the other nine are hybrid because they use feedstock that is either biomass or carbon fossil-based (C13, C14, C31, C20, C21, C22, C2014, C2059 and D3511) (D'Adamo et al., 2020).

The potential of bioeconomy was analysed taking into account:

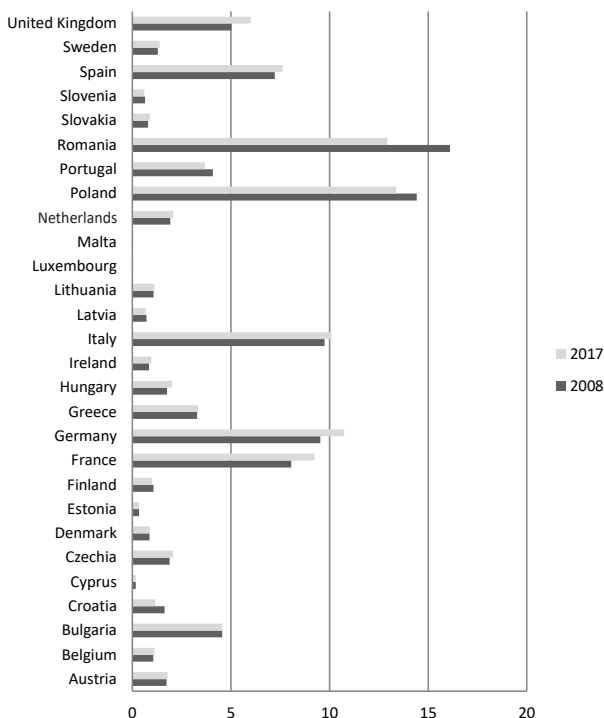
- the share of member states in the total number of bioeconomy workers in the EU,
- the structure of employment according to bioeconomy sectors in Poland and in the European Union,
- the share of member states in the gross value added in the EU,
- and the structure of the gross value added of bioeconomy in Poland and in the European Union,
- gross value added per 1 employee of the bioeconomy sectors in Poland compared to the EU.

The timeline of the study was 2008 and 2017. The analysis was based on data deriving from the European Commission's statistical database – Data-Modelling platform of resource economics.

3. Results and discussion

Analysing the share of respective countries in the overall employment in the bio-economy sector in the EU, the leaders are France, Italy, Germany, Romania and Poland. Their share in the EU's employment in 2017 was, respectively, 9.2%, 10.1%, 10.7%, 12.9% and 13.4%. In the first three countries an insignificant increase of this share was noted in comparison to 2008, and the latter two showed a decrease (Figure 1). Poland ranked first for the number of bioeconomy workers and their share in the overall employment in the European Union.

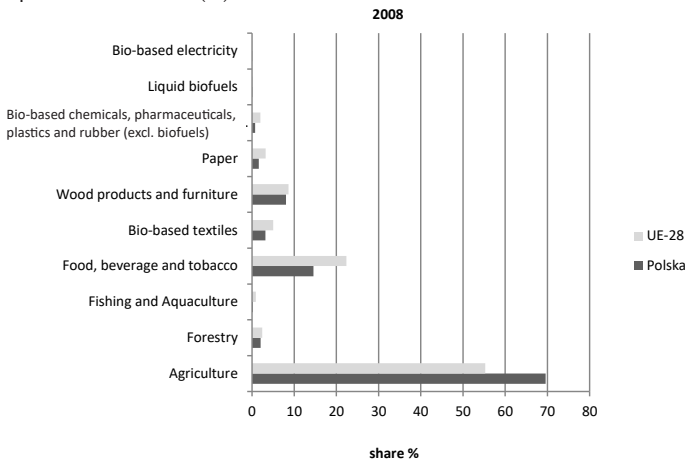
Figure 1. Share of respective member states in the total number of bioeconomy workers in EU-28 in the years 2008 and 2017 (%)



Source: own calculations based on data retrieved from JRC (2021).

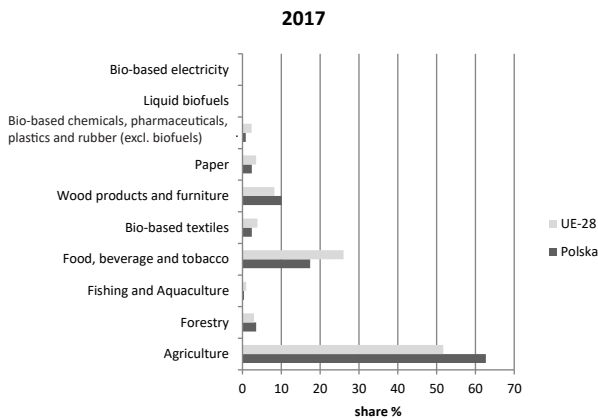
Changes in the structure of employment naturally accompany development processes. Progress of technology (measured by efficiency) and changes in the structure of consumption are among determinants of structural transformations of market-based economies (Śliwa, Waług & Tabor, 2016). Figures 2 and 3 illustrate changes in the structure of employment in respective sectors of the bioeconomy in Poland and in the whole EU in 2017 in comparison to 2008.

Figure 2. Structure of employment according to bioeconomy sectors in Poland and in the European Union in 2008 (%)



Source: own calculations based on data retrieved from JRC (2021).

Figure 3. Structure of employment according to bioeconomy sectors in Poland and in the European Union in 2017 (%)



Source: own calculations based on data retrieved from JRC (2021).

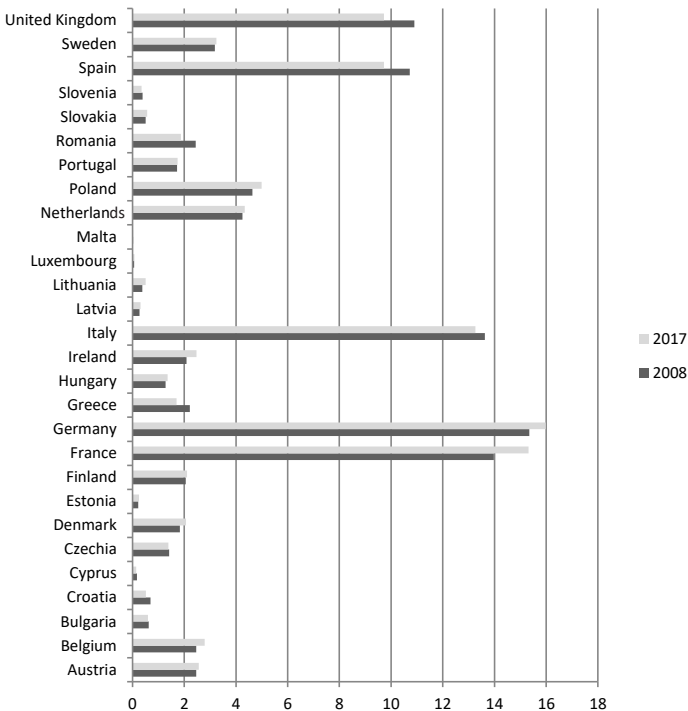
Pink and Wojnarowska (2020) underline that bioeconomy is a potential key division of the Polish economy. Considering that in 2017 bioeconomy had nearly 2.5 million employees and noted a turnover of 130.4 billion Euro, their opinion seems justified. Although the number of bioeconomy workers in 2008–2017 decreased by 18.5%, it was largely due to an outflow of agricultural workers. Analysis of changes in the structure of employment in the bioeconomy sector in Poland in the years under review implies that the share of agricultural workers decreased by nearly 7 percentage points. However, in Poland this sector remains very important for the employment market. Also Pajewski (2014) underlines that the most numerous group of bioeconomy workers is agricultural workers. He stresses that agriculture and forestry are key sectors of the bioeconomy that produce food and non-food products. A balance must therefore be found between ensuring food security for society and protecting the environment. Thus, Agriculture supplies key resources that the bioeconomy can use (Czyżewski et al., 2021). The percentage of workers in the Bio-based textiles sector also decreased (by 0.8 pp.). In the EU, next to the two above-mentioned sectors, also Wood products and furniture noted a slight decrease in the share of total employment (by 0.5 pp.) (Figures 2 and 3).

Comparing the structure of employment in the bioeconomy in Poland and in the EU the biggest disparities in employment become evident in agriculture and in the food, beverage and tobacco sector. In 2017 in Poland the latter employed 17.4% and in EU-28 slightly above 26% of all bioeconomy workers. This testifies to an unfavourable position of Poland as the processing industry generates higher added value than the primary sector, that is, agriculture (Pawlewicz & Brodziński, 2017). For agriculture the share of employment in bioeconomy sectors in Poland and in EU-28 in 2017 was 62.7% and 51.8% respectively. In both cases, Wood products and furniture was also a significant sector in terms of employment. Furthermore, when analysing changes in the structure of employment in the bioeconomy in individual Member States, it can be seen that in most of them there was a decline in employment in agriculture. In Croatia, the percentage of those employed in this sector decreased by almost 10 pp., and in Luxembourg by more than 7 pp. At the same time, there are countries such as Italy, the United Kingdom, Spain and Sweden, where the share of those employed in agriculture increased. A clear increase in the share of those employed in most Member States also occurred in the food, beverage and tobacco sector. The highest increase was observed in Croatia (by 9.2 pp.) and Malta, Cyprus, Ireland, Finland and Sweden (by over 4 pp.). Denmark is also worth mentioning, where

in the bio-based chemicals, pharmaceuticals, plastics and rubber (excl. biofuels) sector the percentage of employed increased by more than 7 percentage points.

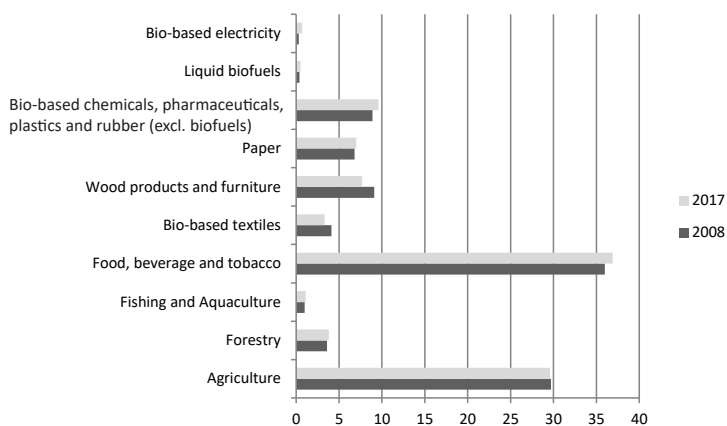
It is assumed that the share of each sector in creating gross value added and in the structure of employment testifies to the level of economic development of the country and is closely linked to its innovativeness and competitiveness (Kołodziejczak, 2018). Gross value added (GVA) is a reflection of both the production potential of accumulated and used production factors, and their market output that is possible due to effective demand (Cyrek, 2014). In 2017, bioeconomy in the EU generated GVA of 685.1 billion Euro, which implies a 20% increase in comparison to GVA in 2008. At that time, the GVA of this sector in Poland was 33.4 billion Euro and increased by 226.3% in comparison to 2008. Considering the contribution of respective countries in creating the EU GVA, the most important contributors in 2017 were Spain (9.7%), the United Kingdom (9.7%), Italy (13.3%), France (15.3%) and Germany (16%). Poland followed them with a share of 5% (Figure 4).

Figure 4. Share of member states in the gross value added of bioeconomy in the EU in 2008 and 2017 (%)



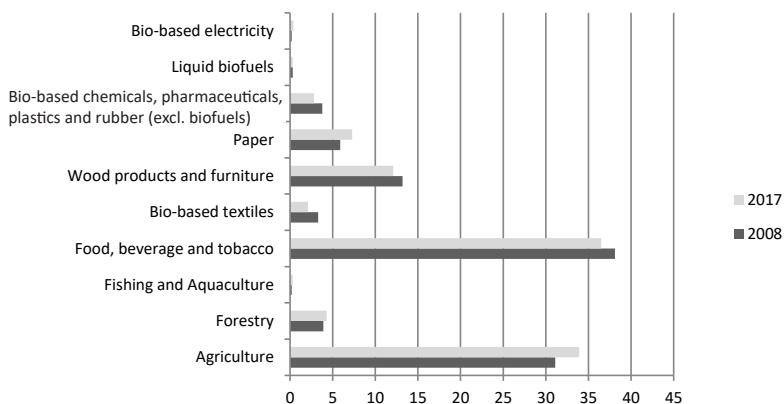
Source: own calculations based on data retrieved from JRC (2021).

Figure 5. Structure of gross value added of bioeconomy in EU-28 in 2008 and 2017 (%)



Source: own calculations based on data retrieved from JRC (2021).

Figure 6. Structure of gross value added of bioeconomy in Poland in 2008 and 2017 (%)



Source: own calculations based on data retrieved from JRC (2021).

Bas, Janakowska and Kryszak (2019) noted that the structure of bioeconomy in Poland resembles that in the countries of Western Europe. It is dominated by food production, as in 2017 this sector accounted for 36.5% of the total GVA of the bioeconomy, i.e., 1.6 percentage points less than in 2008. Agriculture also generated high added value (31.1% and 33.9%, respectively, in 2008 and 2017). In the EU this percentage was slightly lower, amounting to 29.7% in 2008

and 29.6% in 2017. This opens up favourable prospects for the development of bioeconomy to Poland. The basic factor contributing to the development of this sector is access to natural resources, and the decisive component is natural capital involving all ecosystem forms and bio-resources such as solar energy, agricultural land, water system, forests and fisheries (Woźniak, Tyczewska & Twardowski, 2021). Wood products and furniture in Poland accounted for 12.1% of gross value added generated by the bioeconomy in Poland in 2017. Compared to 2008, this percentage slightly decreased (by 1 pp.), similarly to most EU member states. Meanwhile, in countries such as Estonia, Latvia and Lithuania, the share of this sector in the structure of gross value added of the bioeconomy increased by 11.8 pp., 7.3 pp. and 4.1 percentage points respectively. Forestry in Poland shows increased significance in generating gross value added, and in 2017 represented 4.3% of GVA of the bioeconomy. Mustalahti (2018) also finds this sector significant. He emphasizes that agriculture plays an important role in generating heat and electricity as it is an important energy carrier and a main source of biomass used for producing wood pellet. Countries with a high importance of the forestry sector in GVA generation include Estonia, Slovakia, Sweden, Latvia and Finland. Forestry's share in total bioeconomy GVA ranged from 14.9% to 26.8% in these countries in 2017. In turn, Liquid biofuels, Bio-based electricity and Fishing and aquaculture were of little importance in the GVA structure of the bioeconomy in Poland as in 2017 they altogether generated only 1% of GVA of the bioeconomy in Poland and 2.3% in the EU (Figures 5 and 6). Countries where the Liquid biofuels sector had a relatively high share of bioeconomy GVA in 2017 included Finland (1.9%), Lithuania (1.2%) and Sweden (1.3%). Production resources, their quality and the efficiency of their use are among the most important factors determining the competitiveness of the economy and its sectors. Labour is one of major factors the size and efficiency of which determines the gross domestic product and household income (Mrówczyńska-Kamińska, 2012). Labour productivity is regarded as one of the most important determinants of the development of economies and sectors (Gołaś, 2019). It is used for illustrating how efficiently an economic system converts labour into an economic result (Wąsowicz, 2013). Table presents the labour productivity index for respective sectors of bioeconomy in Poland and in the EU in 2008 and 2017. This index expresses the sector-specific gross value added to sector-specific employee number ratio.

Table. Gross value added per 1 employee of the bioeconomy sectors in Poland compared to EU in 2008 and 2017

Specification	Value added per person employed (1000 Euro/person)				Dynamics (2008=100)	
	EU-28	Poland	EU-28	Poland	EU-28	Poland
	2008		2017			
Agriculture	14.66	3.86	20.83	7.25	142.1	187.8
Forestry	38.75	16.50	47.72	16.50	123.1	100.0
Fishing and Aquaculture	29.61	7.51	35.49	8.70	119.9	115.8
Food, beverage and tobacco	43.28	22.61	51.87	28.10	119.8	124.3
Bio-based textiles	23.25	9.07	32.16	12.06	138.3	133.0
Wood products and furniture	28.66	14.21	34.47	16.00	120.3	112.6
Paper	57.33	32.48	71.40	40.17	124.5	123.7
Bio-based chemicals, pharmaceuticals, plastics and rubber (excl. biofuels)	114.43	45.15	128.46	42.93	112.3	95.1
Liquid biofuels	84.09	34.29	120.02	30.58	142.7	89.2
Bio-based electricity	182.94	89.02	180.74	104.81	98.8	117.7

Source: own calculations based on data retrieved from JRC (2021).

The presented data shows that in none of the bioeconomy sectors in Poland gross value added per worker was comparable with that generated in the EU. The growth dynamics in 2017, compared to 2008, in four sectors in Poland was lower than on average in EU-28, and two sectors (Bio-based chemicals, pharmaceuticals, plastics and rubber and Liquid biofuels) noted a decrease in labour productivity. By contrast, higher growth dynamics was observed for Food, beverage and tobacco and Bio-based electricity. These sectors, next to Paper, featured labour productivity closest to the EU level. In turn, the highest difference in the value of the examined ratio compared with EU-28 was recorded for sectors such as Fishing and aquaculture, Liquid biofuels, Bio-based chemicals, pharmaceuticals, plastics and rubber, Agriculture, Forestry and Bio-based textiles. In 2017 the labour productivity levels for those sectors were 40% lower than for the respective sectors in the EU. Many authors mentioned low labour productivity in Poland. Kapela (2018), analysing the years 2000–2016, demonstrated that labour productivity in Poland was one of the lowest among member states. In turn, Mrówczyńska-Kamińska (2012) argues that in Poland very low labour productivity affects both agriculture and the whole agri-food sector. However, Tereszczuk and Mroczek (2018) showed that in 2004–2014 labour productivity improved for all sectors of the food industry in Poland. This growth was one of the fastest in EU-28. Thus, changes in labour productivity derive from both general and sector-specific economic processes.

Conclusions

The evolution of the management paradigm focuses on global challenges the present-day society must face. These include food security, increasing consumption of natural resources and climate change. A management concept capable of meeting these challenges is the bioeconomy development strategy. Its idea is to continue pursuing previous economic objectives, at the same time reducing the consumption of natural resources and a negative impact on the environment employing new technological solutions. Such an understanding of bioeconomy is represented by strategy documents and development programmes of respective member states of the European Union. In Poland the concept of bioeconomy has become an area of strategic planning, notably in the field of innovation, and – as a result – is regarded a smart specialization in the regions of Poland.

Our surveys show that in 2017 Poland ranked first in the EU in terms of the number of bioeconomy workers. However, differences in the structure of employment could be observed between Poland and the whole EU. They mostly refer to a higher share of employment in Polish agriculture, with a lower percentage of workers in the food, beverage and tobacco sector. In addition, Poland had a 5% share in generating gross value added (GVA) of the EU's bioeconomy, which put it fifth among all the member states. The GVA structure of bioeconomy in Poland was similar to that in the EU. The dominant sectors are Food, beverage and tobacco and Agriculture, while Bio-based electricity and Bio-fuels are the least important.

It is worth noting the clear disproportion between Poland's share of total bioeconomy employment in the EU and its share of EU GVA in the sector. In 2017, Poland had a 13.4% share in total EU bioeconomy employment and its share in EU GVA was only 5%. Research also shows that labour productivity in respective bioeconomy sectors in Poland is much lower than on average in EU-28. Considering the fact that labour productivity is a basic measure of competitiveness, ways to improve its levels in the bioeconomy of Poland should be sought. The opportunity for its growth lies in boosting structural transformation and improving the innovativeness of certain sectors, thanks to the effective use of EU funds, particularly in the agricultural sector.

Many factors, including sectoral policies, and in particular those related to agriculture, fishing, forest management, environmental protection, energy but also science and innovation, contribute to the development of bioeconomy. Internal factors in respective countries also play an important role as they determine efficient use of the bioeconomy potential and enhance the competitiveness of

bioeconomy. Therefore, the present studies should be regarded preliminary, and the next stage of research should involve determining the competitive position of the Polish bioeconomy in the European Union based on international trade ratios.

Bibliography

- Adamowicz, M. (2017). Biogospodarka – koncepcja, zastosowanie i perspektywy. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 1(350), 29–49. doi: 10.5604/00441600.1232987.
- Bas, D., Janakowska, A., & Kryszak, Ł. (2019). Potencjał ekonomiczny biogospodarki w wybranych krajach Unii Europejskiej. In: A. Grzelak & J. Staniszewski (Eds.), *Rozwój biogospodarki w Unii Europejskiej – uwarunkowania, dylematy, perspektywy* (pp. 17–28). Bydgoszcz: Wydawnictwo Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy.
- Bell, J., Paula, L., Dodd, T., Németh, S., Nanou, Ch., Mega, V., & Campos, P. (2018). EU Ambition to Build the World's Leading Bioeconomy. Uncertain Times Demand Innovative and Sustainable Solutions. *New Biotechnology*, 40, 25–30. doi: 10.1016/j.nbt.2017.06.010.
- Bio-based Industries Consortium. (2018). *Mapping the Potential of Poland for the Bio-based Industry*. Brussels: European Forestry House. Retrieved from <https://biconsortium.eu/publications-archives/2018> (25.10.2021).
- Chyłek, E. K. (2016). Nowe strategie Komisji Europejskiej dotyczące biogospodarki i gospodarki wewnętrznej o obiegu zamkniętym. *Polish Journal of Agronomy*, 25, 3–12.
- Cyrek, M. (2014). Międzywojewódzkie dysproporcje wytwarzania wartości dodanej w branżach usługowych. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 39(3), 383–393.
- Czernyszewicz, E. (2016). Uwarunkowania i perspektywy rozwoju biogospodarki w Unii Europejskiej. *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego*, 16(3), 49–56.
- Czyżewski, A., Grzyb, A., Matuszczak, A., & Michałowska, M. (2021). Factors for Bioeconomy Development in EU Countries with Different Overall Levels of Economic Development. *Energies*, 14, 3182. doi: 10.3390/en14113182.
- D'Adamo, I., Falcone, P. M., & Morone, P. (2020). A New Socio-economic Indicator to Measure the Performance of Bioeconomy Sectors in Europe. *Ecological Economics*, 176, 106724. doi: 10.1016/j.ecolecon.2020.106724.
- European Commission. (2012). *Innovating for Sustainable Growth. A Bioeconomy for Europe*. Brussels: Publications Office of the European Union.
- European Commission. (2018). *A Sustainable Bioeconomy for Europe. Strengthening the Connection Between Economy, Society and the Environment. Updated Bioeconomy Strategy*. Brussels: Publications Office of the European Union.

- Gołaś, Z. J. (2019). Convergence of Labour Productivity in Agriculture of the European Union. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej. Problems of Agricultural Economics*, 1(358), 22–43. doi: 10.30858/zer/103140.
- Gołębiewski, J. (2019). *Systemy żywnościowe w warunkach gospodarki cyrkularnej. Studium porównawcze krajów Unii Europejskiej*. Warszawa: Wydawnictwo SGGW.
- Jonsson, R., Rinaldi, F., Pilli, R., Fiorese, G., Hurmekoski, E., Cazzaniga, N., Robert, N., & Camia, A. (2021). Boosting the EU Forest-Based Bioeconomy: Market, Climate, and Employment Impacts. *Technological Forecasting and Social Change*, 163, 120478. doi: 10.1016/j.techfore.2020.120478.
- JRC. (2021). *Jobs and Wealth in the European Union Bioeconomy (Biomass Producing and Converting Sectors)*. Retrieved from <https://datam.jrc.ec.europa.eu/datam/mashup/BIOECONOMICS/index.html> (21.10.2021).
- Kapela, M. (2018). Relation Between Work Efficiency and Labor Cost in Poland. *Gospodarka w Praktyce i Teorii*, 1(50), 47–62. doi: 10.18778/1429-3730.50.04.
- Kasztelan, A., Jarosz-Angowska, A., Nowak, A., & Krukowski, A. (2021). *Konkurencyjna biogospodarka szansą dla zrównoważonego rozwoju krajów Unii Europejskiej*. Radom: Wydawnictwo Instytutu Naukowo-Wydawniczego “Spatium”.
- Kijek, T., & Chojnacki, P. (2016). Ocena zdolności krajów Unii Europejskiej do tworzenia i wykorzystania wiedzy na potrzeby biogospodarki. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 18(5), 72–77.
- Kołodziejczak, W. (2018). Zatrudnienie i wartość dodana brutto w sektorach gospodarki państw Unii Europejskiej w latach 2002 i 2016. *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego*, 18(4), 270–283. doi: 10.22630/PRS.2018.18.4.117.
- Kryńska, E. (2004). Globalizacja a rynek pracy. In: Z. Wiśniewski & A. Pochtowski (Eds.), *Zarządzanie zasobami ludzkimi w warunkach nowej gospodarki* (pp. 90–102). Kraków: Oficyna Ekonomiczna.
- Kuosmanen, T., Kuosmanen, N., El-Meligi, A., Ronzon, T., Gurria, P., Iost, S., & M'Barek, R. (2020). *How Big Is the Bioeconomy? Reflections from an Economic Perspective*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Lakner, Z., Oláh, J., Popp, J., & Balázs, E. (2021). The Structural Change of the Economy in the Context of the Bioeconomy. *EFB Bioeconomy Journal*, 1, 100018. doi: 10.1016/j.bioeco.2021.100018.
- Liobikiene, G., Miceikiene, A., & Brizga, J. (2021). Decomposition Analysis of Bioresources: Implementing a Competitive and Sustainable Bioeconomy Strategy in the Baltic Sea Region. *Land Use Policy*, 108, 105565. doi: 10.1016/j.landusepol.2021.105565.
- Maciejczak, M., & Hofreiter, K. (2013). How to Define Bioeconomy?. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 15(4), 243–248.

- Maciejczak, M. (2015). What Are Production Determinants of Bioeconomy?. *Scientific Journal Warsaw University of Life Sciences – SGGW. Problems of World Agriculture*, 15(30), 137–146.
- Mrówczyńska-Kamińska, A. (2012). Wydajność pracy w gospodarce żywnościowej w Polsce i Niemczech. *Roczniki Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich*, 99(2), 68–76.
- Mustalahti, I. (2018). The Responsive Bioeconomy: The Need for Inclusion of Citizens and Environmental Capability in the Forest Based Bioeconomy. *Journal of Cleaner Production*, 172, 3781–3790. doi: 10.1016/j.jclepro.2017.06.132.
- M'Barek, R., Parisi, C., & Ronzon, T. (Eds.). (2018). *Getting (Some) Numbers Right – Derived Economic Indicators for the Bioeconomy*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- O'Brien, M., Wechsler, D., Bringezu, S., & Schaldach, R. (2017). Toward a Systemic Monitoring of the European Bioeconomy: Gaps, Needs and the Integration of Sustainability Indicators and Targets for Global Land Use. *Land Use Policy*, 66, 162–171. doi: 10.1016/j.landusepol.2017.04.047.
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2009). *The Bioeconomy to 2030: Designing a Policy Agenda*. Retrieved from <https://www.oecd.org/futures/long-termtechnologicalsocialchallenges/42837897.pdf> (10.11.2021).
- Pajewski, T. (2014). Biogospodarka jako strategiczny element zrównoważonego rolnictwa. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 16(5), 179–184.
- Pawlewicz, A., & Brodziński, Z. (2017). Zmiany potencjału wytwórczego w sektorze rolno-spożywczym w Polsce. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 19(2), 188–193. doi: 10.5604/01.3001.0010.1187.
- Pink, M. (2020). Biogospodarka w strategiach Unii Europejskiej i Polski. In: D. Bedla & J. Szarek (Eds.), *Biogospodarka. Aspekty społeczne, instytucjonalne i produkcyjne* (pp. 59–80). Kraków: Tyniec Wydawnictwo Benedyktynów.
- Pink, M., & Wojnarowska, M. (Eds.). (2020). *Biogospodarka. Wybrane aspekty*. Warszawa: Difin.
- Ronzon, T., & M'Barek, R. (2018). Socioeconomic Indicators to Monitor the EU's Bioeconomy in Transition. *Sustainability*, 10(6), 1745. doi: 10.3390/su10061745.
- Ronzon, T., Piotrowski, S., Tamosiunas, S., Dammer, L., Carus, M., & M'Barek, R. (2020). Developments of Economic Growth and Employment in Bioeconomy Sectors across the EU. *Sustainability*, 12(11), 4507. doi: 10.3390/su12114507.
- Szarek, J. (2020). Biogospodarka oparta na wiedzy w kontekście rozwoju ekonomiczno-społecznego nowej ery gospodarowania. In: D. Bedla & J. Szarek (Eds.),

- Biogospodarka. Aspekty społeczne, instytucjonalne i produkcyjne* (pp. 27–39). Kraków: Tyniec Wydawnictwo Benedyktynów.
- Szymańska, D., Korolko, M., Chodkowska-Miszczuk, J., & Lewandowska, A. (2017). *Biogospodarka w miastach*. Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Śliwa, R., Wałąg, P., & Tabor, S. (2016). Ewolucja struktur produkcji i zatrudnienia w gospodarkach rynkowych. Wnioski dla Polski. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 30(3), 45–58.
- Tereszczuk, M., & Mroczek, R. (2018). Wydajność pracy i koncentracja produkcji w polskim przemyśle spożywczym na tle krajów UE-28. *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego*, 18(1), 299–308. doi: 10.22630/PRS.2018.18.1.27.
- Wąsowicz, J. (2013). Sektorowe zróżnicowanie wydajności pracy w polskiej gospodarce. *Studia Ekonomiczne. Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*, 160, 190–198.
- Woźniak, E., Tyczewska, A., & Twardowski, T. (2021). Bioeconomy Development Factors in the European Union and Poland. *New Biotechnology*, 60, 2–8. doi: 10.1016/j.nbt.2020.07.004.
- Zilberman, D., Gordon, B., Hochman, G., & Wesseler, J. (2018). Economics of Sustainable Development and the Bioeconomy. *Applied Economic Perspectives and Policy*, 40(1), 22–37. doi: 10.1093/aep/pxp051.

Summary

Bioeconomy has become one of the major directions in the development of the European Union (EU). This is a response to global challenges including sustainable management of natural resources, sustainable production, public health improvement, mitigation of adverse effects of climate change, and integrated social and economic development. This article aimed to describe how bioeconomy develops and how significant it is to the European Union and evaluate the potential of bioeconomy in Poland in comparison to other EU member states. The potential of bioeconomy was analysed according to the level and structure of employment, gross value added generated by this sector of the economy, as well as according to labour productivity. The analysis was based on an official classification of economic activity in Europe (NACE). The timeline of the study was 2008 and 2017, which allowed evaluating changes that occurred over a decade. The analysis involved data deriving from the European Commission's statistical database. The studies imply that in 2017 Poland ranked first in the EU in terms of the number of bioeconomy workers, whereas differences in the structure of employment could be observed between Poland and the whole EU. They mostly referred to a higher share of employment in Polish agriculture, with a lower percentage of employment in the food, beverage and tobacco sector. In addition, Poland had a 5% share in generating the Gross Value Added (GVA) of the EU bioeconomy, which put it fifth among all the member

states. The GVA of bioeconomy in Poland had a structure similar to that presented by the whole EU with Food, beverage and tobacco and Agriculture being the most significant sectors and Bio-based electricity and Liquid biofuels being relatively insignificant. In addition, in all the sectors labour productivity was lower than on average in the EU.

KEYWORDS: bioeconomy, potential, European Union, Poland

Streszczenie

Biogospodarka staje się obecnie jednym z najważniejszych kierunków rozwoju Unii Europejskiej. Jest ona odpowiedzią na globalne wyzwania, do których zaliczyć można zrównoważone zarządzanie zasobami naturalnymi, zrównoważoną produkcję, poprawę zdrowia publicznego, łagodzenie niekorzystnych skutków zmian klimatycznych oraz integrowanie rozwoju społecznego i gospodarczego. Celem opracowania było określenie istoty i znaczenia rozwoju biogospodarki dla Unii Europejskiej oraz ocena potencjału biogospodarki Polski na tle krajów UE. Potencjał biogospodarki analizowano na podstawie poziomu i struktury zatrudnienia oraz wartości dodanej brutto wytwarzanej przez ten dział gospodarki. Opierano się na oficjalnej klasyfikacji sektorów działalności gospodarczej w Europie (NACE). Zakres czasowy badań obejmował lata 2008 i 2017, co pozwoliło na ocenę zmian, jakie nastąpiły w dziesięcioletnim okresie. Analiza przeprowadzona została na podstawie danych pozyskanych z platformy danych statystycznych Komisji Europejskiej. Z przeprowadzonych badań wynika, że w 2017 r. Polska zajmowała pierwsze miejsce w UE pod względem liczby osób zatrudnionych w biogospodarce, przy czym można zaobserwować różnice w strukturze zatrudnienia pomiędzy Polską i UE ogółem. Dotyczą one przede wszystkim wyższego udziału zatrudnienia w polskim rolnictwie, przy niższym odsetku pracujących w sektorze produkcji żywności, napojów i tytoniu. Polska ponadto posiadała 5% udział w tworzeniu unijnej wartości dodanej brutto biogospodarki, co sytuowało ją na 5. miejscu wśród krajów członkowskich. Struktura WDB biogospodarki w Polsce była podobna do tej, jaka występowała w skali całej UE, bowiem największe znaczenie odgrywały w niej sektory producentów żywności, napojów i tytoniu oraz rolnictwa, natomiast stosunkowo niewielkie znaczenie miały sektory producentów bioenergii i biopaliw płynnych.

SŁOWA KLUCZOWE: biogospodarka, potencjał, Unia Europejska, Polska

Noty o autorach

Anna Nowak – dr hab., prof. UP, Katedra Ekonomii i Agrobiznesu, Wydział Agrobiotechnologii, Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie; główne obszary działalności naukowej: konkurencyjność rolnictwa, rozwój zrównoważony, biogospodarka, ekonomika rolnictwa, zróżnicowanie regionalne rolnictwa, handel międzynarodowy; e-mail: anna.nowak@up.lublin.pl; ORCID: 0000-0003-1741-8692.

Aneta Jarosz-Angowska – dr, Katedra Ekonomii i Agrobiznesu, Wydział Agrobiżynierii, Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie; główne obszary działalności naukowej: konkurencyjność międzynarodowa, handel zagraniczny, ekonomia integracji europejskiej, rozwój obszarów wiejskich; e-mail: aneta.angowska@up.lublin.pl; ORCID: 0000-0002-4701-0818.

Artur Krukowski – dr, Katedra Ekonomii i Agrobiznesu, Wydział Agrobiżynierii, Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie; główne obszary działalności naukowej: biogospodarka, ekonomika handlu i logistyka, strategie marketingowe przedsiębiorstw handlowych, przedsiębiorczość; e-mail: artur.krukowski@up.lublin.pl; ORCID: 0000-0001-6048-4332.

Paulina Rusak-Romanowska

Bezpieczeństwo dzieci i ich prawo do ustalenia swojego pochodzenia w przypadku zmiany płci przez transseksualnego rodzica

Safety of Children and Their Right to Determin Their Origin
in Case of a Gender Reassignment by Transgender Parent

Wprowadzenie

Zmiana płci metrykalnej przez osobę transseksualną¹ może mieć wpływ na jej stosunki prawnorodzinne. W obecnym stanie prawnym ustalenie płci transseksualnego rodzica na podstawie art. 189 Kodeksu postępowania cywilnego (Ustawa, 1964, dalej: k.p.c.) i wpisanie wzmianki dodatkowej do jego aktu urodzenia nie powoduje zmiany w akcie urodzenia jego dziecka (Zielonacki, 1988; Rozental, 1991). Nie dokonuje się również zmiany imienia i końcówki nazwiska rodzica, którego płeć prawna została zmieniona. W wyniku orzeczenia sądowego dotyczącego zmiany płci metrykalnej nie dochodzi również do zmiany zakresu władzy rodzicielskiej osoby transseksualnej, jej kontaktów z małoletnim czy też obowiązku alimentacyjnego. Natomiast istotną kwestią, którą należy poruszyć, jest ustalenie pochodzenia dziecka urodzonego po sądowej² zmianie płci rodzica.

¹ Termin transseksualizm etymologicznie wywodzi się z języka łacińskiego (łac. *transire*) i oznacza „przechodzenie” cechy czy wielu cech właściwych „jednej” płci „na drugą” płeć (Dulko, 2008, s. 385). Imieliński natomiast podkreśla, że transseksualizm „nie jest zaburzeniem pierwotnie zlokalizowanym w sferze seksualnej. Problemy seksualne są raczej wtórne, natomiast istota zaburzenia tkwi znacznie głębiej i dotyczy identyfikacji i roli płciowej. Problemy seksualne odgrywają u transseksualistów rolę raczej niezbyt dużą, ponieważ całość uwagi i dążeń jest związana z pragnieniem dostosowania budowy cielesnej do płci przeżywanej psychicznie” (Imieliński, 1985). Transseksualizm jest zaburzeniem psychologicznym, które wyraża się w zaburzeniu autoidentyfikacji płciowej. Dotyka częściej mężczyzn (1 przypadek na 30 tys.) niż kobiet (1 przypadek na 100 tys.), jakkolwiek źródła nie są zgodne w tych danych (Wróbel, 2011, s. 16–17).

² Obecnie ustalenie płci osoby transseksualnej następuje w trybie art. 189 k.p.c. i stanowi podstawę do zmiany aktu urodzenia. Zmiany tej dokonuje się w formie wzmianki dodatkowej na podstawie

Rozważyć należy, czy transseksualista K/M, który zmienił swą płęć metrykalną na męską, nie przeszedł chirurgicznej operacji zmiany narządów płciowych i urodził dziecko, korzystając ze swych kobiecych możliwości rozrodczych, może być w sensie prawnym matką dziecka? Czy transseksualista K/M, który zmienił swą płęć prawną na męską, może być w sensie prawnym ojcem dziecka? Czy transseksualista M/K, który zmienił swą płęć prawną na kobiecą, nie przechodząc operacji chirurgicznej zmiany płci, spłodził dziecko, może być w sensie prawnym ojcem dziecka, które przyszło na świat już po dokonaniu tej zmiany? Powstaje też pytanie natury fundamentalnej – czy np. dziecko nie ma prawa do tego, by jego matka była kobietą a ojciec mężczyzną? Czy w tym zakresie konfliktu ochrony wartości poczucia przynależności do płci, np. osoby transseksualnej i prawa do ustalenia pochodzenia rzeczywistego dziecka, nie należałoby przyznać prymatu ochrony dobra dzieci?

1. Sądowa zmiana płci

Polskie prawo nie przewiduje szczególnych unormowań dotyczących zmiany płci wpisanej w akcie urodzenia, jednak jest ona obecnie możliwa na podstawie art. 189 k.p.c. Zasady i tryb tej zmiany wynikają z przyjętej praktyki orzeczniczej. Do tej pory nie uchwalono bowiem w Polsce ustawy regulującej sytuację prawną transseksualistów. Problemy związane z transseksualizmem orzecznictwo i doktryna starają się rozwiązywać na podstawie obowiązujących przepisów ogólnych.

Pierwszym rozstrzygnięciem w tej materii było orzeczenie Sądu Wojewódzkiego dla m.st. Warszawy z dnia 24 września 1964 r. (Orzeczenie SW dla m.st. Warszawy, 1964, II Cr 515/64), który dopuścił analogiczne stosowanie przepisów o sprostowaniu aktu urodzenia w stosunku do zoperowanego transseksualisty. Sprostowanie to następować miało ze skutkiem *ex nunc* od daty dokonania zabiegu. Linię orzeczniczą na długie lata ukształtowała jednak uchwała Sądu Najwyższego z dnia 25 lutego 1978 r. (Uchwała SN, 1978, III CZP 100/77), w której stwierdził, że dopuszczalne jest sprostowanie aktu urodzenia przez zmianę oznaczenia płci, wyjątkowo także przed dokonaniem zabiegu adaptacyjnego, jeżeli cechy nowo kształtującej się płci są przeważające i stan ten jest nieodwracalny. Wyraził też przekonanie, że płęć człowieka determinowa-

przepisu art. 24 ustawy z dnia 28 listopada 2014 r. – Prawo o aktach stanu cywilnego (Ustawa, 2014, dalej: u.p.a.s.c.). Zmiana płci na podstawie art. 189 k.p.c. i wpisanie wzmianki dodatkowej do aktu urodzenia w tym artykule nazywana będzie zamiennie sądową zmianą płci, metrykalną zmianą płci lub prawną zmianą płci (Postanowienie SN, 2014, I CSK 394/13).

na jest nie tylko czynnikami fizycznymi i brak jest powodów dla przyznania im decydującego znaczenia. Sąd Najwyższy stwierdził, że nie do pogodzenia z zasadą prawdy obiektywnej i potrzebą ochrony dóbr osobistych byłoby zmuszanie osoby do występowania w roli społecznej odmiennej od wskazywanej przez jej organizm. Jednoznacznie również uznał legalność zabiegów adaptacyjnych podyktowanych „rzeczywistą potrzebą organizmu”. Sąd ten podkreślił, że prawo polskie, nie normując dopuszczalności zmiany płci, nie określa trybu ujawniania nowo ukształtowanej płci w aktach stanu cywilnego. Kierując się jednak zasadą, że akty stanu cywilnego winny stwierdzać etap zgodny z prawdą, uznał za dopuszczalne dostosowanie informacji o płci do zmienionego stanu. Rozważając, w jakim trybie winno to nastąpić, uznał, że wyłączony jest tryb procesowy oraz że należy w drodze analogii zastosować przepis art. 26 u.p.a.s.c. dotyczący w tamtym brzmieniu ustawy sprostowania aktu stanu cywilnego. Po tej uchwale praktyka zmiany płci w przypadku transseksualizmu w trybie sprostowania aktu urodzenia utrzymała się w orzecznictwie³. W doktrynie wskazywano jednak na niedopuszczalność stosowania w drodze analogii trybu sprostowania w omawianych sytuacjach z uwagi na całkowitą odmienną stanów faktycznych przy sprostowaniu aktu urodzenia i przy zmianie płci związanej z występowaniem transseksualizmu⁴. W szczególności podkreślono, że nie jest możliwe stosowanie trybu sprostowania aktu stanu cywilnego w takim przypadku, gdy określenie płci w akcie przestało odpowiadać rzeczywistemu stanowi na skutek zdarzeń zaistniałych po jego sporządzeniu. Takie okoliczności, jak ukształtowanie się na pewnym etapie życia niewłaściwego poczucia płci i identyfikacji psychoseksualnej oraz związana z tym kuracja hormonalna, jak i zabiegi korekcyjne zewnętrznych cech płciowych nie powodują, że zapis w akcie urodzenia był błędny w momencie jego sporządzenia, a zatem mogą dawać podstawę do zmodyfikowania wpisu ze skutkiem *ex tunc*, a więc nie w trybie sprostowania aktu stanu cywilnego (Uchwała SN, 1992, III CZP 40/92).

³ Mimo że w wyniku tej uchwały praktyka zmiany płci w przypadku transseksualizmu w trybie sprostowania aktu urodzenia utrzymała się w orzecznictwie sądowym, to w doktrynie omawiane orzeczenie spotkało się z krytyką. Aprobujące stanowisko wyraził jedynie Dulko, dochodząc do konstatacji, iż „postępowanie terapeutyczne polegające na sądowej zmianie płci daje [...] korzyści [...]. Autor jest zdania, że należy spełniać oczekiwania transseksualistów, legalizując płęć psychiczną (na drodze sądowej) zgodną z ich poczuciem psychicznym. Takie rozwiązanie, mimo pewnych mankamentów, daje wiele korzyści, pozwalając pełnić właściwe role społeczne zgodnie z potrzebami pacjentów” (Dulko, 1982, s. 72).

⁴ Krytyczne stanowisko wobec omawianej uchwały wyraził między innymi Gromadzki (Gromadzki, 1997, s. 67).

Wątpliwości występujące w zakresie stosowania sprostowania płci metrykalnej znalazły wyraz w pytaniu prawnym Prokuratora Generalnego, które było przedmiotem rozpoznania składu siedmiu sędziów Sądu Najwyższego. Sąd ten uchwałą z dnia 22 czerwca 1989 r. (Uchwała SN (7), 1989, III CZP 37/89) radykalnie zmienił dotychczasowe podejście ponieważ sentencji brzmiącej: „Występowanie transseksualizmu nie daje podstawy do sprostowania w akcie urodzenia wpisu określającego płeć” nadano moc zasady prawnej. W uchwale tej zauważono, że sprostowanie w akcie urodzenia może nastąpić tylko wówczas, gdy wpis od początku był wadliwy i ma ono moc *ex tunc*. Niedopuszczalne jest zatem stosowanie tych przepisów wprost w przypadkach zmiany płci, jak również w drodze analogii (Osajda, 2004, s. 149). Sąd ponadto powołał się na zasadę niepodzielności stanu cywilnego, zgodnie z którą człowiek może mieć tylko jeden stan cywilny (Ignatowicz, Nazar, 2016), a ponadto na zasadę racjonalnego ustawodawcy, sugerując, że brak regulacji tej materii może być wyrazem dezaprobaty ustawodawcy wobec dotychczasowej praktyki sądowej. Niejednoznaczność rozstrzygnięcia spowodowała, że na jego gruncie pojawiły się wątpliwości co do dopuszczalności tzw. sądowej zmiany płci w ogóle, także w przypadku dokonanego już zabiegu adaptacyjnego. Istotnie, uchwała ta spowodowała zmniejszenie się liczby wykonywanych operacji, gdyż lekarze w obawie przed konsekwencjami prawnymi odmawiali ich przeprowadzenia bez uprzedniego postępowania sądowego w tym przedmiocie (Filar, 1996, s. 80). W kolejnym postanowieniu, z dnia 22 marca 1991 r. (Postanowienie SN, 1991, III CRN 28/91), Sąd Najwyższy rozstrzygnął rozważane zagadnienie w duchu kompromisu, przyjmując, że przynależność do danej płci może być uznana za dobro osobiste, w związku z czym podlega ochronie w drodze powództwa o ustalenie na podstawie art. 189 k.p.c., nie stosuje się natomiast procedury sprostowania aktu stanu cywilnego. Sąd jednocześnie ustalił dwa podstawowe warunki dopuszczalności sądowej zmiany płci: trwałość poczucia przynależności do określonej płci oraz brak kolizji z dobrami osobistymi osób trzecich. Orzeczenie, które zasadniczo powinno zapaść po operacji zmiany płci, ma skutek *ex nunc* i stanowi podstawę do wpisania stosownej wzmianki dodatkowej. Postanowienie to, wyznaczające aktualny sposób postępowania sądów (zob. Wyrok SO w Siedlcach, 2013, I C 730/12; Wyrok SO w Lublinie, 2014, I C 978/13; Wyrok SA w Rzeszowie, 2009, I ACa 120/09; Wyrok SA w Katowicach, 2004, I ACa 276/04), zostało uzupełnione uchwałą Sądu Najwyższego z dnia 22 września 1995 r. (Uchwała SN, 1995, III CZP 118/95), w której stwierdzono, że pozwany w procesie o ustalenie płci powinni być rodzice powoda, a w przypadku ich braku – kurator (Ignatowicz, 1995, s. 192).

W kolejnym orzeczeniu dotyczącym sytuacji prawnej osób transseksualnych, Sąd Najwyższy potwierdził obowiązujący tryb postępowania w przedmiocie ustalenia płci. Zmienił jednak istotnie stanowisko co do legitymacji biernej w tym procesie. Stwierdził bowiem, że w procesie o ustalenie płci, wytoczonym przez transseksualistę pozostającego w związku małżeńskim i posiadającego dzieci, po stronie pozwanej muszą wystąpić nie tylko jego rodzice – jeżeli zostali pozwani – lecz także nierozwiedziony z nim małżonek oraz dzieci (Wyrok SN, 2013, I CSK 146/13).

W tym miejscu należy również przytoczyć najnowsze orzeczenie Sądu Najwyższego z dnia 10 stycznia 2019 r. (Wyrok SN, 2019, II CSK 371/18), który w przeciwieństwie do stanowiska Sądu Najwyższego wyrażonego w wyroku z dnia 6 grudnia 2013 r. (Wyrok SN, 2013, I CSK146/13) uznał, że w sprawach o ustalenie płci na podstawie art. 189 k.p.c. dzieci osoby transpłciowej nie mają związku z przedmiotem procesu, bo chodzi w nim o prawo do płci ich rodzica, a nie o relacje rodzicielstwa między nimi a rodzicem.

Obecnie ustalenie płci osoby transseksualnej w trybie art. 189 k.p.c. stanowi podstawę do zmiany aktu urodzenia. Zmiany tej dokonuje się w formie wzmianki dodatkowej na podstawie przepisu art. 24 u.p.a.s.c. Zgodnie z tym artykułem podstawę do wpisania wzmianki dodatkowej stanowią prawomocne orzeczenia sądów, ostateczne decyzje, odpisy z aktów stanu cywilnego oraz inne dokumenty mające wpływ na treść lub ważność aktu, w związku z czym do wniosku o dokonanie zmiany płci transseksualista powinien dołączyć odpis prawomocnego wyroku sądowego w sprawie o ustalenie płci odmiennej od tej, którą ujawniono w akcie urodzenia (Wyrok SA w Białymstoku, 2016, I ACa 104/15). Kierownik urzędu stanu cywilnego, po rozpoznaniu wniosku, nanosi wzmiankę dodatkową w akcie urodzenia w ten sposób, iż zaznacza, że wyrokiem danego sądu ustalono, że osoba, której dotyczy akt, jest odpowiednio mężczyzną lub kobietą (Maczuk, 2012, s. 173–174).

2. Ustalenie pochodzenia dziecka transseksualnego rodzica po zmianie płci metrykalnej

Problematyka ustalenia pochodzenia dziecka, które urodziło się już po zmianie płci metrykalnej rodzica, może być rozważana w trzech konfiguracjach stanu faktycznego. Pierwszym zagadnieniem poddanym analizie będzie sytuacja transseksualisty K/M, który zmienił swą płęć metrykalną na męską, lecz poddał się chirurgicznej operacji narządów rodnych i urodził dziecko. Drugim

problemem, który należy rozważyć, jest również ustalenie pochodzenia dziecka urodzonego po sądowej zmianie płci przez transseksualistę typu K/M. Należy zauważyć, że w obecnie obowiązującym stanie prawnym po sądowej zmianie płci osoba ta może stworzyć związek małżeński już jako mężczyzna. Jeśli zatem kobieta pozostająca z nim w związku małżeńskim zajdzie w ciążę (np. w wyniku poddania się zabiegowi *in vitro*), to powstaje pytanie, czy w sensie prawnym osoba transseksualna może zostać ojcem? Ostatnim zagadnieniem, który pragnę rozważyć, jest, czy obecny stan prawny przewiduje szczególną postać uznania ojcostwa w sytuacji, gdy transseksualista typu K/M po ustaleniu płci w trybie art. 189 k.p.c. nie pozostaje w związku małżeńskim, ale posiada partnerkę i wspólnie planują mieć dziecko w wyniku poddania się zabiegowi *in vitro*.

Należy w tym miejscu podkreślić, że występowanie transseksualizmu charakteryzuje się trwałym złym samopoczuciem z powodu posiadanych cech płciowych, odczuwanych jako nieodpowiednie, chęcią pozbycia się ich i nabycia w ich miejsce cech płci przeciwnej wpisanej w akcie urodzenia. Jednak z uwagi na to, że w obecnym stanie prawnym przebycie chirurgicznej zmiany płci nie jest warunkiem koniecznym, aby dokonać zmiany płci prawnej, nie można wykluczyć sytuacji, iż osoba transseksualna, pomimo dokonania prawnej zmiany płci, z różnych powodów nie poddaje się chirurgicznemu zabiegowi usunięcia narządów rodnych i zostaje rodzicem.

Pierwsza przytoczona przez mnie sytuacja dotycząca problematyki ustalenia pochodzenia dziecka, pomimo iż wydawałoby się, że może mieć wymiar jedynie akademicki, była przedmiotem rozważań Sądu Apelacyjnego we Wrocławiu z dnia 7 marca 2016 r. (Wyrok SA we Wrocławiu, 2016, I ACa 1830/15). Przedmiotem orzekania w niniejszej sprawie było ustalenie treści aktu urodzenia dziecka, które przyszło na świat w rezultacie bardzo nietypowej i tragicznej sekwencji zdarzeń.

W sprawie tej transseksualista typu K/M przeszedł procedurę sądowego ustalenia płci męskiej, a następnie dokonał zmiany imienia na męskie. Równoległe poddał się procedurom medycznym celem dostosowania ciała do męskiego, poddał się zabiegowi mastektomii oraz wdrożył leczenie hormonalne, które na pewien czas przerwał z uwagi na szereg wysoce dolegliwych skutków ubocznych. Nie dokonał jednak operacji usunięcia kobiecych narządów rodnych ze względu na brak środków finansowych. Mężczyzna ten był w trwałym związku z kobietą i formalnie uznał pozamałżeńskie dziecko jego partnerki. Co istotne w tej sprawie transseksualista ten został zgwałcony, w wyniku czego był w ciąży i urodził dziecko. Postępowanie karne o zgwałcenie zostało umorzone z powodu braku jego wniosku o ściganie (w czasie czynu obowiązywały przepisy karne stanowiące, iż przestępstwo z art. 197 § 1 Kodeksu karnego (Ustawa, 1997) jest

ścigane na wniosek). Niezależnie od tego faktu, dane osoby, która dopuściła się czynu zabronionego, pozostawały nieznane. Gdy dziecko przyszło na świat powstał problem właściwego ustalenia jego stanu cywilnego, bowiem zgodnie z obowiązującymi przepisami akt urodzenia dziecka dla wpisania danych rodziców przewiduje jedynie rubryki ojciec i matka. Wskutek urzędniczej konsternacji dziecko przez ponad rok od chwili urodzenia nie posiadało aktu urodzenia oraz numeru PESEL, z czym wiąże się szereg komplikacji w życiu codziennym. Urzędnik stanu cywilnego, któremu zgłoszono urodzenie dziecka, odmówił sporządzenia jego aktu urodzenia i złożył wniosek do właściwego miejscowo sądu rejonowego (Wydział Rodzinny i Nieletnich) o ustalenie treści aktu urodzenia. We wniosku wskazał, iż nie może samodzielnie tego aktu wypełnić, gdyż zgodnie z art. 619 Kodeksu rodzinnego i opiekuńczego (Ustawa, 1964, dalej: k.r.o.) w akcie tym wskazuje się jako matkę kobietę, która urodziła dziecko, natomiast w przedmiotowym stanie faktycznym doszło do urodzenia dziecka przez osobę, która z punktu widzenia prawa jest mężczyzną. Sąd rejonowy przekazał sprawę jako trudną do rozstrzygnięcia sądowi okręgowemu. Ten o toczącym postępowaniu powiadomił prokuratora, który przyłączył się do postępowania. Udział w postępowaniu zgłosił również Rzecznik Praw Obywatelskich oraz organizacja pozarządowa – Fundacja Instytutu na Rzecz Kultury Prawnej Ordo Iuris z siedzibą w Warszawie. Sąd okręgowy wezwał do udziału w postępowaniu dziecko, którego aktu urodzenia sprawa dotyczyła, reprezentowane przez kuratora dla małoletniego ustanowionego przez właściwy miejscowo sąd rejonowy (Wydział Rodzinny i Nieletnich).

Ustalony dla małoletniej kurator podnosił, że z punktu widzenia interesów dziecka najważniejsze jest, by w akcie urodzenia, w rubryce „matka” wpisana była osoba, która faktycznie dziecko urodziła. Stał on na stanowisku, że bez znaczenia jest, czy zostanie tam wpisana kobieta czy mężczyzna, jednocześnie podnosząc, że „niemożliwym jest ze względów natury biologicznej, jak i w świetle przepisów prawa, by to mężczyzna urodził dziecko”. W związku z powyższym poddał pod rozwagę sądu możliwość wznowienia postępowania o ustalenie płci uczestnika.

Uczestnik postępowania zaproponował wpisanie swoich aktualnych danych osobowych w rubryce „ojciec dziecka”, natomiast w rubryce „matka dziecka” tożsame nazwisko, a podane przez niego imię. Postulował także umieszczenie w akcie urodzenia adnotacji o zmianie swojej płci metrykalnej i zmianie imion dokonanych na mocy prawomocnego wyroku sądowego. Ponadto sprzeciwił się on – proponowanej przez kuratora małoletniego – propozycji wznowienia postępowania w przedmiocie ustalenia jego płci, podnosząc, że już od ponad

pięciu lat funkcjonuje w społeczeństwie jako mężczyzna oraz pełni rolę ojca w stosunku do dzieci swojej życiowej partnerki.

Fundacja Instytutu na Rzecz Kultury Prawnej Ordo Iuris z siedzibą w Warszawie, na podstawie art. 63 k.p.c., przedstawiła sądowi w ramach omawianego problemu trzy propozycje rozwiązania: po pierwsze – wznowienie postępowania w sprawie ustalenia zmiany płci osoby, która urodziła dziecko celem wpisania tej osoby jako matki; po drugie – wytoczenie powództwa z art. 189 k.p.c., którego celem byłoby uzyskanie wyroku ponownie zmieniającego płeć metrykalną na poprzednią u osoby, która urodziła dziecko; po trzecie – uznanie, że rodzice dziecka nie są znani z otwartą możliwością przysposobienia dziecka przez mężczyznę, który je urodził zgodnie z aktualną płcią.

Rzecznik Praw Obywatelskich poparł, co do zasady, stanowisko uczestnika. W uzasadnieniu podniósł przede wszystkim, że brak sporządzenia aktu urodzenia przez okres roku od narodzin dziecka narusza jego prawa wynikające wprost z Konwencji o prawach dziecka przyjętej przez Zgromadzenie Ogólne Narodów Zjednoczonych dnia 20 listopada 1989 r. (Konwencja, 1989) oraz z Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Konstytucja, 1997, dalej: Konstytucja RP). W związku z tym wskazał na konieczność jak najszybszego sporządzenia przedmiotowego aktu urodzenia. Ponadto, zdaniem Rzecznika Praw Obywatelskich, wobec braku przepisów regulujących wprost podobną sytuację faktyczną należy zastosować *per analogiam* przepisy dotyczące przysposobienia przez jedną osobę lub sporządzenia aktu urodzenia z nieznanego rodzica w ten sposób, żeby otrzymać rozwiązanie jak najmniej dyskryminujące i stygmatyzujące dziecko.

Rozpoznający sprawę sąd I instancji ustalił treść aktu urodzenia dziecka poprzez wpisanie jako danych ojca danych rodziciela z męskimi personaliami ustalonymi w drodze prawomocnego orzeczenia na podstawie art. 189 k.p.c., natomiast jako dane matki wpisanie żeńskie imię i nazwisko noszone przez uczestnika przed prawną zmianą płci. Sąd nakazał również umieszczenie w akcie urodzenia dziecka odpowiednich wzmianek dodatkowych informujących o fakcie zmiany płci i imion przez uczestnika postępowania oraz że imię matki zostało wskazane przez ojca. Jednocześnie sąd I instancji zakazał ujawniania w skróconych odpisach aktu urodzenia dziecka faktu sądowego ustalenia płci męskiej uczestnika i zmiany przez niego imienia.

Na powyższe rozstrzygnięcie wniesiona została apelacja przez prokuratora okręgowego. Rzecznik Praw Obywatelskich oraz Rzecznik Praw Dziecka, który przystąpił do sprawy na etapie postępowania odwoławczego, wniesli o oddalenie apelacji. W apelacji prokurator zarzucił naruszenie prawa procesowego w postaci

ustalenia ojcostwa osoby transseksualnej o ustalonej płci męskiej w postępowaniu nieprocesowym, podczas gdy takie ustalenie wymaga procesu, błąd w ustaleniach faktycznych w postaci ustalenia, że ojcem dziecka jest mężczyzna, który urodził dziecko, podczas gdy z materiału dowodowego wynika, że ojciec dziecka (sprawca gwałtu) jest nieznany oraz naruszenie prawa materialnego poprzez bezpodstawne zastosowanie analogii i wskazanie jako danych matki danych wskazanych przez ojca. Jednocześnie prokurator wniósł o uchylenie zaskarżonego postanowienia i przekazanie sprawy do ponownego rozstrzygnięcia sądowi I instancji.

Sąd Apelacyjny we Wrocławiu zmienił postanowienie sądu I instancji w następujący sposób: 1) jako imię matki wpisano imię męskich personaliów uczestnika, 2) jako imię ojca wpisano imię Jan, 3) w akcie urodzenia umieszczono wzmiankę dodatkową, że nazwisko ojca jest nazwiskiem matki, a imię ojca zostało wskazane przez sąd, 4) usunięto pozostałe wzmianki dodatkowe, w tym także o sądowym ustaleniu płci uczestnika i zmianie jego imienia z żeńskiego na męskie. W pozostałym zakresie akt urodzenia pozostał bez zmian.

Podczas postępowania apelacyjnego ustalono nowe okoliczności faktyczne. Po pierwsze, po wydaniu orzeczenia przez sąd I instancji prokuratorowi został przywrócony termin na złożenie zażalenia na odrzucenie wniosku o wznowienie postępowania dotyczącego określenia płci uczestnika oraz zostało uchylone postanowienie o odrzuceniu tego wniosku. Po drugie, uczestnik przed sądem rodzinnym złożył oświadczenie o wyrażeniu zgody na przysposobienie jego dziecka w przyszłości bez wskazywania osoby przysposabiającego.

W uzasadnieniu swojej decyzji sąd II instancji podkreślił, że sąd okręgowy ustalił treść aktu urodzenia sprzecznie z dokonanymi ustaleniami faktycznymi – ustalił bowiem dane osoby, która dziecko urodziła, a nie ujawnił ich w akcie urodzenia jako danych matki; natomiast ujawnił dane ojca, podczas gdy ojciec faktycznie pozostaje nieznany. W ocenie sądu apelacyjnego przy takich ustaleniach niedopuszczalne było przyjęcie fikcji, że nieznana jest matka, a znany jest ojciec. Istotne jest, że sąd II instancji uznał – w ślad za prokuratorem – za naczelną zasadę ochronę interesu społecznego, w imię którego należy utrzymać spójny system prawa rodzinnego i ujawniać dane rodziców zgodnie z genetycznym pochodzeniem dziecka. Z uwagi na fakt, że Kodeks rodzinny i opiekuńczy wywodzi macierzyństwo z aktu urodzenia, transseksualista K/M, który urodził dziecko po dokonaniu zmiany płci prawnej, powinien być wpisany do aktu urodzenia dziecka jako jego matka, niezależnie od tego, że zgodnie z art. 619 k.r.o. matką dziecka może być wyłącznie kobieta.

W glosie do przedmiotowego orzeczenia Szeroczyńska (2017) zauważyła, że sąd II instancji, podkreślając, iż interesem dziecka jest ujawnienie jego prawdziwego pochodzenia genetycznego, przeszedł „bez zająknięcia” do porządku

dziennego nad tym, że w miejscu przeznaczonym dla danych matki będą widniały dane męskie. Ponadto w ocenie autorki, sąd nie podjął próby rozstrzygnięcia kwestii napiętnowania dziecka tak brzmiącym aktem urodzenia, a tym samym uzasadnionym ryzykiem jego nierównego traktowania czy wręcz dyskryminacji. Da się tutaj wyraźnie wyczuć, zdaniem autorki, że sąd apelacyjny uznał, iż oddanie dziecka do tzw. adopcji całkowitej i tak doprowadzi do sporządzenia dla niego nowego aktu urodzenia (Boratyńska, 2016).

Istotnym zagadnieniem, które powstało na kanwie tej sprawy, jest kwestia ewentualnej konieczności powrotu do pierwotnej płci metrykalnej przez osobę transseksualną po przyjściu na świat dziecka, urodzonego przy uwzględnieniu zdolności rozrodczych rodzica właściwych dla płci, która uległa zmianie. Jednym z rozwiązań w przypadku kolizji praw dziecka i jego rodzica – jak wspomniano powyżej – jest przyjęcie, żeby w takim przypadku transseksualista powracał do swej poprzedniej płci metrykalnej.

Biorąc pod uwagę argumenty przywołane przez sąd apelacyjny oraz glosatorów tego orzeczenia, za najbardziej trafne należy uznać stanowisko przedstawione przez Kuśmierek i Sztanderę (2017, s. 286). Zdaniem autorek urodzenie dziecka przez osobę transseksualną K/M, stanowiące konsekwencję świadomej i dobrowolnej decyzji tej osoby, niebędące wynikiem przestępstwa, mające na celu spełnienie się w roli matki, może stanowić podstawę podważenia prawomocnego wyroku ustalającego płeć z uwagi na brak przesłanki istnienia trwałego, zupełnego i nieodwracalnego poczucia przynależności do płci przeciwnej niż płeć biologiczna. Sytuacja powyższa nie jest jednak tożsama ze stanem faktycznym w sprawie prowadzonej przed Sądem Apelacyjnym we Wrocławiu z uwagi na to, że ciąża była wynikiem przestępstwa zgwałcenia – wydaje się zatem, że nie ma podstaw do podważania diagnozy lekarskiej i tym samym kwestionowania prawomocnego wyroku sądu ustalającego płeć.

Ponadto należy się zgodzić ze stanowiskiem wyrażonym przez sąd okręgowy w uzasadnieniu zaskarżonego orzeczenia, że wpisanie męskich danych w akcie urodzenia w miejsce przeznaczone dla danych matki będzie miało wpływ na całe życie dziecka i to wpływ prawnie niedopuszczalny, gdyż grożący jego stygmatyzacją, a wręcz dyskryminacją. Należy w tym miejscu zauważyć, że dobro dziecka jest wartością nadrzędną, eksponowaną w Konstytucji RP, w Kodeksie rodzinnym i opiekuńczym, a także w Konwencji o prawach dziecka (Haberko, Łączkowska, 2005, s. 95). Preferencje moralne ustrojodawcy krajowego oraz międzynarodowego dają prymat trosce o dobro małoletniego dziecka przed interesem

rodziców⁵. Pojęciu dobra dziecka odpowiada zatem dążenie do stworzenia ogólnej korzystnej dla niego sytuacji życiowej, która sprzyjałaby jego rozwojowi duchowemu i fizycznemu. Dlatego słusznie zauważa Szeroczyńska (2017) i Boratyńska (2016), że działanie sądu I instancji, mimo że niedoskonałe, było wyważeniem dóbr zarówno dziecka, jak i jego rodzica. Natomiast sąd II instancji wybrał jako naczelną zasadę porządku publicznego, powołując się przy tym na interes dziecka w ujawnieniu jego prawdziwego pochodzenia genetycznego, co w konsekwencji doprowadza do stygmatyzacji dziecka podczas potrzeby okazywania odpisu skróconego aktu urodzenia oraz naruszenia prawa transseksualnego rodzica do tożsamości płciowej (Boratyńska, 2016; Szeroczyńska, 2017).

Kolejnym zagadnieniem, które należy przeanalizować, jest, czy w sensie prawnym transseksualista typu K/M może zostać ojcem dziecka urodzonego po sądowej zmianie płci i zawarciu związku małżeńskiego już jako mężczyzna. Należy zauważyć, że kobieta pozostająca z nim w związku małżeńskim może zająć w ciążę, np. w wyniku poddania się zabiegowi *in vitro*.

Ustalenie ojcostwa na podstawie art. 62 k.r.o. oparte zostało na domniemaniu urodzenia dziecka przez kobietę, która w chwili narodzin pozostawała w związku małżeńskim lub też narodziny nastąpiły w ciągu 300 dni od ustania, unieważnienia małżeństwa albo orzeczenia separacji. Ustalenie to wynika z samego faktu istnienia małżeństwa i urodzenia dziecka w tym związku⁶. W literaturze przedmiotu dominuje stanowisko, że okoliczności poczęcia są obojętne dla ustalenia ojcostwa, ponieważ prawnie relewantny jest wyłącznie fakt urodzenia w trakcie trwania małżeństwa. Nie ma również znaczenia sposób poczęcia (Dolecki, Sokołowski, 2013, s. 542). W przypadku gdy dziecko urodziło się w wyniku stosowania procedury medycznie wspomagananej prokreacji i spełnione są określone w art. 62 k.r.o. przesłanki, bez względu na rodzaj procedury (dawstwo, dawstwo partnerskie, dawstwo zarodka), jak również bez względu na zgodę (brak zgody) męża na przeprowadzenie zabiegu medycznego u żony,

⁵ Ponadto dobro dziecka zalicza się do zasad polskiego prawa rodzinnego i jako taka działa również poza Kodeksem rodzinnym i opiekuńczym. Należy też podkreślić, że zasadę dobra dziecka wywodzi się z Konstytucji RP, a inne akty prawne są konkretyzacją ogólnych jej dyrektyw dotyczących ochrony tego dobra. „Dobro dziecka” nie posiada legalnej definicji, jednak w nauce prawa podjęto próby jego określenia. Według Stojanowskiej (1979), dobro dziecka na gruncie prawa rodzinnego oznacza kompleks wartości o charakterze materialnym i niematerialnym, niezbędnych do zapewnienia prawidłowego rozwoju fizycznego i duchowego dziecka oraz do należytego przygotowania go do pracy (samodzielności życiowej) odpowiednio do jego uzdolnień, przy czym wartości te są zdeterminowane przez wiele różnorodnych czynników (zob. Stojanowska, 1979, s. 27; Piątowski, 1985, s. 70; Łopatka, 1991, s. 53).

⁶ Zob. art. 62 k.r.o. oraz orzeczenie Sądu Najwyższego z dnia 23 lutego 1973 r., III CRN401/72, GS 1974, Nr 16, s. 2.

nastąpi skutek w postaci ustalenia ojcostwa męża matki (Osajda, 2017, s. 5; Łączkowska, 2011, s. 42).

Mając na uwadze powyższe stanowisko doktryny, w stosunku do wspomnianego transseksualisty K/M działać będzie domniemanie pochodzenia dziecka z małżeństwa. Mimo zatem braku biologicznych możliwości spółdzenia potomstwa, transseksualista K/M będzie w sensie prawnym ojcem dziecka.

Jeżeli transseksualista typu K/M po ustaleniu płci w trybie art. 189 k.p.c. nie pozostaje w związku małżeńskim, ale posiada partnerkę i wspólnie planują mieć dziecko w wyniku poddania się zabiegowi *in vitro*, to obecny stan prawny przewiduje taką szczególną postać uznania ojcostwa. W art. 75¹ k.r.o. uregulowano ustalenie ojcostwa przez jego uznanie w stosunku do dziecka mającego się urodzić w następstwie procedury medycznie wspomaganej prokreacji, w której zastosowane zostaną komórki anonimowego dawcy. Uznanie takie jest dokonane, gdy mężczyzna – przed przeniesieniem zarodka lub komórek rozrodczych do organizmu kobiety – oświadczy przed kierownikiem Urzędu Stanu Cywilnego, że będzie ojcem dziecka, a kobieta jednocześnie lub w ciągu 3 miesięcy potwierdzi, że ten mężczyzna będzie ojcem dziecka, które urodzi się w następstwie procedury medycznie wspomaganej prokreacji. Ustawodawca w art. 75¹ § 2 k.r.o. wskazał, że uznanie takie będzie skuteczne, jeżeli dziecko urodzi się w następstwie procedury medycznie wspomaganej prokreacji w ciągu 2 lat od dnia złożenia oświadczenia przez mężczyznę (szerzej na ten temat zob. Haberko, 1999, s. 155–167; Mazurkiewicz, 1975, s. 70). Powyższy przepis został dodany do Kodeksu rodzinnego i opiekuńczego ustawą z dnia 25 czerwca 2015 r. o leczeniu niepłodności (Ustawa, 2015). Jego treść normatywna związana jest bezpośrednio z uregulowaniem w polskim prawie problematyki medycznie wspomaganej prokreacji. Cytowana ustawa dopuściła możliwość przeprowadzenia procedur medycznie wspomaganej prokreacji również u par pozostających w pożyciu pozamałżeńskim (Wojcieszak, 2006, s. 206; Osajda, 2017, s. 2–3). Podsumowując, *de lege lata*, mimo iż transseksualista K/M nie ma biologicznych możliwości spółdzenia potomstwa, może on stać się ojcem i to zarówno dziecka urodzonego w małżeństwie, jak i dziecka pozamałżeńskiego.

Zakończenie

Przynależność do określonej płci wywołuje konsekwencje prawne również w obszarze życia rodzinnego. Każdy człowiek ma przyrodzoną godność ludzką i nie może być piętnowany z tego tytułu, że jest transseksualistą. Dyskryminacja, czy to

ze względu na płeć, czy w każdym innym wymiarze, jest zjawiskiem nagannym, które wymaga jednoznacznego i zdecydowanego sprzeciwu zarówno w aspekcie moralnym, jak i na gruncie prawnym. Jednakże podkreślić należy, że sprzeciw wobec dyskryminacji nie może oznaczać zgody na kwestionowanie podstawowych norm moralnych i społeczno-prawnych, zwłaszcza w tak fundamentalnych kwestiach jak bezpieczeństwo dzieci osób transseksualnych oraz ich prawo do ustalenia swojego pochodzenia w przypadku zmiany płci przez ich rodzica.

Dlatego też – odnosząc się do problematyki ustalenia pochodzenia dziecka – w sytuacji, kiedy transseksualista K/M przynależący już w świetle prawa do płci męskiej nie poddaje się operacji na narządach płciowych, by móc korzystać ze swych zdolności rozrodczych i dąży do tego by posiadać potomstwo oraz transseksualista M/K, który, wykorzystując swoje możliwości prokreacyjne, spłodził dziecko, powinni powracać do swej poprzedniej płci metrykalnej. Innymi słowy zasadne wydaje się postulowanie *de lege ferenda* by w sytuacji, w której transseksualista K/M przynależący już w świetle prawa do płci męskiej nie poddał się operacji na narządach płciowych i „zaszedł” w ciążę, powinien na powrót stawać się w sensie prawnym kobietą. Analogicznie transseksualista M/K, który po prawnej zmianie płci postanowił mieć dziecko, powinien powracać do swej metrykalnej płci męskiej. Z pola widzenia nie można bowiem tracić w takich przypadkach dobra dziecka i jego prawa do pochodzenia od kobiety i mężczyzny.

Bibliografia

Akty prawne

Konwencja o prawach dziecka przyjęta przez Zgromadzenie Ogólne Narodów Zjednoczonych dnia 20 listopada 1989 r., Dz. U. z 1991 r. Nr 120, poz. 526.

Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., Dz. U. z 1997 r. Nr 78, poz. 483 z późn. zm.

Ustawa z dnia 25 lutego 1964 r. – Kodeks rodzinny i opiekuńczy, tekst jedn.: Dz. U. z 2020 r. poz. 1359 z późn. zm.

Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego, tekst jedn.: Dz. U. z 2021 r. poz. 1805 z późn. zm.

Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny, tekst jedn.: Dz. U. z 2022 r. poz. 1138 z późn. zm.

Ustawa z dnia 28 listopada 2014 r. – Prawo o aktach stanu cywilnego, tekst jedn.: Dz. U. z 2022 r. poz. 1681.

Ustawa z dnia 25 czerwca 2015 r. o leczeniu niepłodności, tekst jedn.: Dz. U. z 2020 r. poz. 442.

Orzecznictwo

- Orzeczenie Sądu Najwyższego z dnia 23 lutego 1973 r., III CRN401/72, GS 1974, Nr 16.
- Uchwała Sądu Najwyższego z dnia 25 lutego 1978 r., III CZP 100/77, *Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych*, 1983, Nr 10, poz. 217.
- Uchwała Sądu Najwyższego (7) z dnia 22 czerwca 1989 r., III CZP 37/89, *Orzecznictwo Sądu Najwyższego*, 1989, Nr 12, poz. 188.
- Uchwała Sądu Najwyższego z dnia 8 maja 1992 r., III CZP 40/92, LEX nr 162225.
- Uchwała Sądu Najwyższego z dnia 22 września 1995 r., III CZP 118/95, LEX nr 9240.
- Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 6 grudnia 2013 r., I CSK 146/13, LEX nr 1415181.
- Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 10 stycznia 2019 r., II CSK 371/18, LEX nr 2616188.
- Postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 22 marca 1991 r., III CRN 28/91, LEX nr 519375.
- Postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 28 maja 2014 r., I CSK 394/13, LEX nr 1483363.
- Wyrok Sądu Apelacyjnego w Katowicach z dnia 30 kwietnia 2004 r., I ACa 276/04, LEX nr 127293.
- Wyrok Sądu Apelacyjnego w Rzeszowie z dnia 4 czerwca 2009 r., I ACa 120/09, LEX nr 1643026.
- Wyrok Sądu Apelacyjnego w Białymstoku z dnia 2 lutego 2016 r., I ACa 104/15, LEX nr 1994439.
- Wyrok Sądu Apelacyjnego we Wrocławiu z dnia 7 marca 2016 r., I ACa 1830/15, niepubl.
- Orzeczenie Sądu Wojewódzkiego dla m.st. Warszawy z dnia 24 września 1964 r., II Cr 515/64, LEX nr 1726970.
- Wyrok Sądu Okręgowego w Siedlcach z dnia 6 listopada 2013 r., I C 730/12, LEX nr 1717871.
- Wyrok Sądu Okręgowego w Lublinie z dnia 4 sierpnia 2014 r., I C 978/13, LEX nr 1845587.

Literatura

- Boratyńska, M. (2016). Glosa do postanowienia Sądu Apelacyjnego we Wrocławiu z 7 marca 2016 r., sygn. I ACa 1830/15. *Prawo i Medycyna*, 18(4), 131–151.
- Dolecki, H., Sokołowski, T. (red.). 2013. *Kodeks rodzinny i opiekuńczy. Komentarz*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Dulko, S. (1982). Stwierdzenie zmiany płci w drodze sądowej. *Nowe Prawo*, 9/10, 71–76.
- Dulko, S. (2008). Modele partnerstwa i relacji małżeńskich transseksualistów typu kobieta-mężczyzna i mężczyzna-kobieta. *Przegląd Seksuologiczny*, 4, 5–11.
- Filar, M. (1996). Transseksualizm jako problem prawny. *Przegląd Sądowy*, 1, 73–84.
- Gromadzki, C. (1997). Poczucie przynależności do danej płci jako kryterium przy zmianie oznaczenia płci w akcie urodzenia transseksualistów. *Przegląd Sądowy*, 10, 61–89.
- Haberko, J. (1999). Charakter prawny uznania dziecka. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 2, 155–167.

- Haberko, J., Łączkowska, M. (red.). (2005). *Prawne, medyczne i psychologiczne aspekty wspomaganej prokreacji*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.
- Ignatowicz, J. (1996). Glosa do uchwały SN z dnia 22 września 1995 r., III CZP 118/95. *Orzecznictwo Sądów Polskich*, 4 (poz. 78), 192–197.
- Ignatowicz, J., Nazar, M. (2016). *Prawo rodzinne*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Imieliński, K. (1985). *Seksuologia. Zarys encyklopedyczny*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Kuśmirek, O., Sztandera, F. (2017). Prawne aspekty zmiany płci – glosa do postanowienia Sądu Apelacyjnego we Wrocławiu z dnia 7 marca 2016 r., I ACa 1830/15. *Medyczna Wokanda*, 9, 275–286.
- Łączkowska, M. (2011). Ustalenie macierzyństwa i ojcostwa w przypadku zabiegów medycznie wspomaganej prokreacji ludzkiej. *Acta Iuris Stetinensis*, 2, 29–48.
- Łopatka, A. (1991). (red.). *Konwencja o prawach dziecka a prawo polskie. Materiały z konferencji naukowej zorganizowanej w gmachu Sejmu RP w dniach 19–20 marca 1991 roku*. Warszawa: Wydawnictwo Sejmowe.
- Matczuk, J. (2012). Osoby transseksualne w procesie zmiany płci – wybrane zagadnienia prawne. W: A. Kłonkowska (red.), *Transpłciowość – androgynia. Studia o przekraczaniu płci* (s. 163–196). Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Mazurkiewicz, J. (1975). Uznanie dziecka poczętego. *Studia Prawnicze*, 4, 70–78.
- Osajda, K. (red.). (2017). *Kodeks rodzinny i opiekuńczy. Komentarz. Przepisy wprowadzające KRO*. Warszawa: C. H. Beck.
- Osajda, K. (2004). Transseksualizm w świetle prawa i praktyki sądów polskich. *Przegląd Sądowy*, 5, 143–162.
- Piątowski, J. S. (red.). (1985). *System prawa rodzinnego i opiekuńczego*. Wrocław: Zakład Narodowy im. Ossolińskich – Wydawnictwo Polskiej Akademii Nauk.
- Rozental, K. (1991). O zmianie płci metrykalnej *de lege ferenda*. *Państwo i Prawo*, 10, 64–73.
- Stojanowska, W. (1979). *Rozwód a dobro dziecka*. Warszawa: Wydawnictwo Prawnicze.
- Szeroczyńska, M. (2017). Między dobrem dziecka a literą prawa – ustalenie treści aktu urodzenia dziecka urodzonego przez trans-ojca. Rozważania na tle postanowienia Sądu Apelacyjnego we Wrocławiu z dnia 7 marca 2016 r., sygn. I ACa 1830/15. *Ius Novum*, 3, 182–197.
- Wojcieszak, A. (2016). Zabieg medycznie wspomaganej prokreacji a ustalenie ojcostwa. *Medyczna Wokanda*, 8, 205–215.
- Wróbel, J. (2011). Transpozycje płci: andromimeza, transwestytyzm, transseksualizm. *Nasz Dziennik*, 252, 16–17.
- Zielonacki, A. (1988). Zmiana płci w świetle prawa polskiego. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 2, 39–55.

Streszczenie

Niniejszy artykuł ma na celu przedstawienie, na ile ustawodawstwo polskie zapewnia bezpieczeństwo dzieciom w przypadku zmiany płci metrykalnej przez ich rodzica. Analizie została poddana problematyka dotycząca ustalenia prawa do pochodzenia dziecka. Podjęto również próbę odpowiedzi na pytanie, czy w obecnym stanie prawnym obowiązującym w Polsce zapewniono bezpieczeństwo tych dzieci w wystarczającym stopniu i czy stworzono im odpowiednie warunki, by mogły urzeczywistnić swoje uprawnienia i wolności. Problematyka ta należy do kategorii wrażliwych i istotnych z punktu widzenia interesu społecznego.

SŁOWA KLUCZOWE: transseksualizm, zmiana płci, bezpieczeństwo dzieci

Summary

The article aims to show how Polish legislation provides security for children in the case of gender reassignment by their parent. The issue of determining the right of origin of a child is presented, as well as considering whether, in the current legal situation in Poland, the safety of these children is sufficient and creates appropriate conditions for them to exercise their rights and freedoms. These issues belong to the category of sensitive and relevant to the public interest.

KEYWORDS: transsexualism, gender reassignment, child safety

Nota o autorze

Paulina Rusak-Romanowska – dr, absolwentka Wydziału Prawa, Prawa Kanonicznego i Administracji, Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II; główne obszary działalności naukowej: prawo cywilne wobec wyzwań współczesności; e-mail: paulinarusak@interia.pl.

Katarzyna Ziętek-Kwaśniewska, Maria Zuba-Ciszewska

Wykorzystanie kredytu handlowego przez mleczarnie w Polsce z uwzględnieniem formy prawnej podmiotu

Use of Trade Credit by Dairies in Poland with Regard to the Legal Form of the Entity

Wprowadzenie

Przemysł produkcji żywności i napojów należy do wiodących sektorów produkcyjnych Unii Europejskiej (UE). Według danych Eurostatu w 2018 r. sektor ten wygenerował 14,2% przychodów przemysłu wytwórczego UE oraz 11,4% jego wartości dodanej, tworząc miejsca pracy dla 4,52 mln osób (FoodDrinkEurope, 2021). Jednym z pięciu czołowych podsektorów przemysłu produkcji żywności i napojów jest podsektor produkcji wyrobów mleczarskich z udziałami w przychodach, wartości dodanej oraz liczbie zatrudnionych tego przemysłu równymi odpowiednio 15%, 11% i 9% (FoodDrinkEurope, 2021).

Mleko zaliczane jest do najważniejszych produktów rolnych w UE i na świecie (Hanisch, Rommel, Müller, 2013). W 2021 r. Polska, z udziałem równym 8,7%, zajęła czwartą pozycję w UE – po Niemczech, Francji i Holandii – ze względu na wielkość sprzedaży mleka krowiego na rynku (Szajner, 2022). Polska jest w grupie pięciu największych producentów w UE takich podstawowych produktów mleczarskich jak mleko spożywcze, serwatka, masło i ser (Eurostat, 2021). Wyroby mleczarskie stanowią istotną grupę asortymentową w produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego w Polsce (12,4% w 2021 r.), a przychody ze sprzedaży produktów mleczarskich wykazują tendencję wzrostową (w 2021 r. wyniosły one 36 mld zł, tj. blisko o 48% więcej niż w 2016 r.). Jednocześnie wzrasta udział eksportu bezpośredniego w wartości sprzedaży (z 15,7% w 2016 r. do 19,1% w 2021 r.) (Szajner, 2022).

Wiele przedsiębiorstw rolno-spożywczych jest tworzonych w postaci spółdzielni (Martínez-Victoria, Arcas Lario, Maté Sánchez-Val, 2018). Przetwórstwo

mleka stanowi jedną z niewielu branż przemysłu spożywczego w Polsce, w której przeważa ta forma gospodarowania (Suchoń, Zuba-Ciszewska, 2020). Sygnalizowane w literaturze przedmiotu różnice między podmiotami spółdzielczymi a przedsiębiorstwami należącymi do inwestorów, identyfikowane w zakresie ich istoty, celów, źródeł kapitału (Soboh, Oude Lansink, van Dijk, 2011), zainicjowały wiele badań porównawczych w tym obszarze. Wśród wieloaspektowych analiz poświęconych funkcjonowaniu spółdzielczych i niespółdzielczych podmiotów gospodarczych obecna jest również problematyka zarządzania finansami oraz wyników finansowych tych jednostek. Pomimo tej obecności, do nielicznych należą opracowania podejmujące kwestię wykorzystania kredytu handlowego przez przedsiębiorstwa przetwórstwa mleka. W szczególności brakuje badań uwzględniających kontekst formy prawnej rozważanych podmiotów – spółdzielnie a inne formy prowadzenia działalności gospodarczej.

Kredyt handlowy (nazywany też kredytem kupieckim czy towarowym) jest związany z odroczeniem terminu płatności za dostarczone towary i usługi w transakcjach zawieranych między przedsiębiorstwami (Zawadzka, 2009). Z jednej strony, będąc źródłem krótkoterminowego finansowania działalności odbiorcy, stanowi on należności podmiotu, który go udziela, z drugiej zaś, będąc własnym kredytem u dostawców, jest zobowiązaniem przedsiębiorstwa (Białek-Jaworska, Nehrebecka, 2016). Stosowanie kredytu handlowego determinowane jest wieloma czynnikami związanymi z rolą, jaką w ramach transakcji pełni przedsiębiorstwa – dawcy czy biorcy kredytu kupieckiego (Zawadzka, 2009; Becella, 2019; Ziętek-Kwaśniewska, 2020). O ile udzielanie oraz korzystanie z kredytu kupieckiego wiążą się z wieloma oczekiwanymi korzyściami, to generują też różne koszty oraz pozakosztowe negatywne efekty (Kreczmańska-Gigol, 2013). Uwzględniając powyższe oraz istotne znaczenie kredytu kupieckiego jako źródła finansowania działalności przedsiębiorstw w Polsce (Kreczmańska-Gigol, 2013; Kreczmańska-Gigol, 2014; Ziętek-Kwaśniewska, 2016; Becella, 2019), problematykę wykorzystania kredytu handlowego należy uznać za ważną i aktualną.

W nawiązaniu do dyskusji dotyczącej funkcjonowania kredytu kupieckiego w przedsiębiorstwie – z jednej strony – oraz działalności mleczarni w Polsce – z drugiej, celem badań była ocena wykorzystania kredytu kupieckiego przez mleczarnie w Polsce z uwzględnieniem ich formy prawnej – spółdzielcze a niespółdzielcze mleczarnie.

Niniejsze badanie wnosi wkład do literatury na temat funkcjonowania mleczarni w Polsce w następujących obszarach. Po pierwsze, koncentruje się na wykorzystaniu kredytu kupieckiego przez przetwórców mleka w Polsce z uwzględnieniem podwójnej roli, w jakiej w tym zakresie mogą występować

przedsiębiorstwa, tj. dawcy oraz biorcy kredytu kupieckiego. Po drugie, analiza empiryczna, przeprowadzona w ramach rozważanej problematyki, ukierunkowana jest na porównanie spółdzielni mleczarskich z mleczarniami prowadzącymi działalność w innej formie. W ten sposób zrealizowane badanie pomaga pogłębić zrozumienie funkcjonowania przedsiębiorstw przetwórstwa mleka w Polsce.

1. Przegląd literatury przedmiotu

Doświadczenia historyczne w wielu krajach pokazują, że spółdzielnie rolnicze były organizowane przez rolników w celu przeciwdziałania trudnym warunkom ekonomicznym (Lasley, Baumel, Deiter, Hipple, 1997; Ortmann, King, 2007; Tapia, 2012). Spółdzielnie mleczarskie powstawały jako jedne z pierwszych spółdzielni rolniczych (Henriksen, 1999; Croop, Graf, 2001). Podstawą spółdzielni rolniczych, niezależnie od specjalizacji produkcyjnej, są możliwości uzyskiwania przez rolników różnych korzyści z członkostwa (Ghosh, Maharjan, 2001; Verhofstadt, Maertens, 2015; Ma, Abdulai, 2016; Chagwiza, Muradian, Ruben, 2016).

Spółdzielnie to przedsiębiorstwa będące wspólną własnością wielu niezależnych rolników, dostarczających czynników produkcji w łańcuchu produkcyjnym (Feng, Hendrikse, 2012). Kształtująca je specyficzna relacja użytkownik–właściciel sprawia, że zarządzanie nimi wygląda inaczej niż zarządzanie podmiotami należącymi do inwestorów. Zarządzanie tymi ostatnimi koncentruje się na celu maksymalizacji zwrotu z inwestycji kapitałowych dla inwestorów, podczas gdy zarządzanie spółdzielnią musi brać pod uwagę interesy jej członków o bardziej złożonym charakterze (Liang, Hendrikse, 2013; Pietrzak, 2019). Spółdzielnie są tworzone z myślą o różnych celach, innych niż maksymalizacja zysku, obejmujących m.in. maksymalizację dobrobytu swoich członków (Martínez-Victoria, Maté Sánchez-Val, Arcas Lario, 2018). O ile spółdzielnie, podobnie jak inne przedsiębiorstwa, kupują, sprzedają oraz produkują towary i usługi, to – będąc własnością swoich członków – istnieją po to, by im służyć (Lerman, Parliament, 1990; Parliament, Lerman, Fulton, 1990). Dodatkowo, spółdzielnie świadczą usługi i dostarczają towary, których wartość rynkową trudno określić (np. rozwój społeczności lokalnej) (Gentzoglanis, 1997). Więzy pionowe między członkami spółdzielni a przetwórcą składają się z elementu transakcyjnego i elementu własnościowego, podczas gdy w podmiotach należących do inwestorów zewnętrznych relacje przetwórcy z dostawcami surowca mają jedynie charakter transakcyjny (Feng, Hendrikse, 2012). Podkreśla się, że spółdzielcza forma działalności pozwala tworzyć nowe rynki lub zapewniać dostęp do rynków swoim członkom,

sprzyja zwiększeniu efektywności rynku czy ograniczeniu kosztów transakcyjnych (D'Amato, Festa, Dhir, Rossi, 2022). Badania największych spółdzielni na świecie, w tym sektora rolno-spożywczego, wskazują, że zachowują one płynność finansową i są rentowne (Zuba-Ciszewska, 2020a). Z drugiej jednak strony, jak zauważają Feng i Hendrikse (2012), nie brakuje głosów poddających w wątpliwość efektywność spółdzielni, sygnalizujących, iż doświadczają one wielu problemów charakterystycznych dla tej formy działalności.

Różnice w celach spółdzielni i przedsiębiorstw będących własnością inwestorów mogą znajdować odbicie w przyjmowanych przez nie strategiach oraz prowadzić do różnych wyników finansowych (Parliament, Lerman, Fulton, 1990; Gentzoglani, 1997). W szczególności zwraca się uwagę, iż spółdzielnie mogą osiągać niższą stopę zwrotu z kapitału własnego. Aczkolwiek – w tym kontekście – zaznacza się, że ich członkowie mogą odnosić inne korzyści w postaci wyższych cen za swoje produkty, niższych cen czynników produkcji czy też lepszych kanałów dystrybucji (Gentzoglani, 1997). W odniesieniu do źródeł finansowania wskazuje się, że spółdzielnie są zwykle postrzegane jako ograniczone w zakresie kapitału własnego (Parliament, Lerman, Fulton, 1990; Lerman, Parliament, 1990; Gentzoglani, 1997). Ponieważ spółdzielnie nie emitują akcji zwykłych dla osób niebędących ich członkami, a głównym źródłem kapitału własnego, oprócz zysków zatrzymanych, są wpłaty członków, mogą one wykazywać większe zadłużenie niż porównywalne przedsiębiorstwa będące własnością inwestorów (Parliament, Lerman, Fulton, 1990). Za większym zadłużeniem spółdzielni przemawiać może również pokusa nadużycia wynikająca ze spółdzielczych zasad podziału ryzyka i wzajemnej odpowiedzialności, które mogą być traktowane jako swoista „polis ubezpieczeniowa” (Parliament, Lerman, Fulton, 1990; Gentzoglani, 1997). Co więcej, spółdzielnie i przedsiębiorstwa należące do inwestorów mogą również wykazywać różnice w zakresie efektywności z uwagi na tendencję tych pierwszych do nadmiernego inwestowania w środki trwałe (Parliament, Lerman, Fulton, 1990; Gentzoglani, 1997).

Wnioski z badań w zakresie wyników finansowych spółdzielczych i niespółdzielczych przedsiębiorstw przemysłu mleczarskiego nie są jednoznaczne. Dla przykładu, Parliament, Lerman i Fulton (1990) wykazali, że spółdzielnie mleczarskie osiągały znacząco lepsze wyniki w zakresie wskaźników zadłużenia kapitału własnego, płynności szybkiej, pokrycia odsetek zyskiem i rotacji aktywów niż przedsiębiorstwa należące do inwestorów oraz nie gorsze w zakresie rentowności kapitału własnego. Lerman i Parliament (1990) nie znaleźli dowodów na przeinwestowanie w aktywa trwałe przez spółdzielnie mleczarskie (spółdzielnie efektywniej wykorzystywały aktywa trwałe do generowania sprzedaży niż podmioty należące

do inwestorów) czy ich podatność na pokusę nadużycia. Gentzoglani (1997), na podstawie badań podmiotów przemysłu mleczarskiego w Kanadzie, stwierdził, że spółdzielnie i przedsiębiorstwa będące własnością inwestorów nie wykazywały istotnych różnic w zakresie rentowności, wydajności i wykorzystania nowych technologii, natomiast różniły się istotnie w obszarach zarządzania płynnością i kapitałem obrotowym oraz zadłużenia. Z kolei Soboh, Oude Lansink i van Dijk (2011) w odniesieniu do europejskich spółdzielni mleczarskich odnotowali, że – w porównaniu z przedsiębiorstwami należącymi do inwestorów – wykazywały one zwykle niższy zysk, wyższy koszt materiałowy, niższą relację zadłużenia ogółem do aktywów ogółem, wyższą relację obrotów do aktywów trwałych oraz niższą relację obrotów do zapasów.

Badania dotyczące wykorzystania kredytu kupieckiego przez przedsiębiorstwa przetwórstwa mleka podejmowane były w niewielkim zakresie. W polskiej literaturze przedmiotu badania te koncentrowały się zwłaszcza na zagadnieniu funkcjonowania kredytu kupieckiego w spółdzielniach mleczarskich. Przykładowo, Ganc (2016), analizując wpływ stosowanej przez spółdzielnie mleczarskie strategii finansowania na osiągnięte przez nie wyniki finansowe, stwierdziła, że zarządzający spółdzielniami umiejętnie korzystali z udzielonego przez dostawców kredytu handlowego. Zauważyła również, że we wszystkich grupach spółdzielni – o konserwatywnej, umiarkowanej oraz agresywnej strategii finansowania działalności – okres regulowania zobowiązań krótkoterminowych był krótszy niż okres regulowania należności krótkoterminowych, co można tłumaczyć wysokim udziałem odroczonej płatności wobec dostawców surowca mlecznego – właścicieli spółdzielni – w zobowiązaniach krótkoterminowych (Ganc, 2016). Jak podkreślają Wasilewski i Ganc (2021), synchronizacja terminów spłat zobowiązań i wpływów należności jest w spółdzielniach mleczarskich problematyczna z uwagi na priorytetowy charakter terminu spłaty zobowiązań wobec dostawców mleka, który często jest krótszy od terminu wpływu należności handlowych. Badania Domańskiej (2016) potwierdziły dominujące znaczenie zobowiązań z tytułu dostaw i usług w strukturze źródeł krótkoterminowego finansowania spółdzielni mleczarskich w Polsce. Zgodnie z nimi spółdzielnie, które w większym stopniu korzystały z kredytu handlowego jako źródła finansowania bieżącej działalności, prezentowały bardziej konserwatywne podejście do kredytowania swoich kontrahentów, co przekładało się na akumulację środków pieniężnych. W szczególności, grupa spółdzielni-dawców per saldo kredytu handlowego wykazywała wyższe poziomy wskaźników skorygowanej rentowności aktywów, funduszu własnego oraz przychodów niż grupa spółdzielni-biorców per saldo kredytu handlowego (Domańska, 2016). Zgodnie z wynikami badań Wasilewskiego i Domańskiej (2017),

poświęconych wykorzystaniu kredytu kupieckiego jako źródła finansowania działalności spółdzielni mleczarskich, zobowiązania z tytułu dostaw i usług stanowiły dominującą pozycję w strukturze zobowiązań krótkoterminowych we wszystkich grupach wielkości spółdzielni mleczarskich. Autorzy zaobserwowali, że wraz ze zwiększeniem majątku spółdzielni mleczarskich zmniejszał się udział zobowiązań krótkoterminowych w kapitałach obcych, wzrastał natomiast udział zobowiązań z tytułu dostaw i usług w zobowiązaniach krótkoterminowych (Wasilewski, Domańska, 2017). Domańska-Felczak, Felczak i Zabolotnyy (2018) badali sytuację finansową wybranych polskich spółdzielni mleczarskich w zależności od stosowanej strategii udzielania kredytu handlowego. Zgodnie z wynikami ich badań zarządzający spółdzielniami mleczarskimi prezentowali zróżnicowane podejście do kredytowania odbiorców, przy czym podmioty stosujące agresywną strategię udzielania kredytu handlowego osiągały wyższą efektywność finansową – wykazywały wyższy poziom rentowności oraz płynności bieżącej i przyspieszonej niż jednostki z grupy konserwatywnej (Domańska-Felczak, Felczak, Zabolotnyy, 2018). W badaniach obejmujących lata 2016–2019 Ganc (2020) pozytywnie oceniła zarządzanie należnościami w spółdzielniach mleczarskich, stwierdzając brak większych problemów z regulowaniem należności przez odbiorców produktów. Odnotowała ona, że we wszystkich grupach spółdzielni wyodrębnionych ze względu na strategię zarządzania kapitałem obrotowym okres regulowania zobowiązań krótkoterminowych był dłuższy niż regulowania należności (Ganc, 2020).

2. Źródła danych i metody badań

Badana zbiorowość liczyła 113 mleczarni, które prowadziły działalność w Polsce w latach 2018–2020. Badaniem objęto podmioty, które nie wykazywały braków danych w kluczowych dla celów badań pozycjach sprawozdań finansowych, nie znajdowały się w stanie likwidacji oraz nie wykazywały ujemnego kapitału własnego. Ze względu na formę prawną 55,8% badanych podmiotów stanowiły spółdzielnie, a 44,2% – podmioty prowadzące działalność w innej formie (dalej: inna forma). Dane finansowe potrzebne do realizacji badania pozyskano z bazy EMIS (Emerging Markets Information Service [EMIS], 2022).

W analizie wykorzystania kredytu kupieckiego przez mleczarnie w Polsce uwzględniono podwójną rolę, w jakiej mogą występować podmioty – dawcy oraz biorcy kredytu handlowego. Z uwagi na powyższe w badaniu zastosowano następujące wskaźniki: udział należności handlowych w aktywach ogółem, udział należności handlowych w aktywach obrotowych, udział zobowiązań handlowych

w pasywach ogółem, udział zobowiązań handlowych w zobowiązaniach ogółem oraz udział zobowiązań handlowych w zobowiązaniach krótkoterminowych. Do oceny portfela kredytowego badanych podmiotów wykorzystano również wskaźnik pozycji kredytowej, stanowiący relację należności z tytułu dostaw i usług do zobowiązań z tego tytułu (Krzemińska, 2009). Wartość tego wskaźnika powyżej 1 oznacza, że przedsiębiorstwo w większym stopniu kredytuje swoich odbiorców, niż samo korzysta z kredytu handlowego. Z kolei wartość poniżej 1 sygnalizuje, że przedsiębiorstwo jest biorcą per saldo kredytu kupieckiego (Krzemińska, 2009). W ocenie pozycji kredytowej (pozycji w kredycie handlowym) wykorzystano również wskaźnik kredytu handlowego netto zdefiniowany jako różnica należności handlowych i zobowiązań handlowych odniesiona do aktywów ogółem podmiotu (Afrifa, Gyapong, 2017; Madaleno, Bărbuță-Mișu, Deari, 2019). W tym wypadku o pozycji w kredycie kupieckim informuje znak wyrażenia.

Analizę polityki kredytu handlowego uzupełniono także o wyznaczenie cyklu realizacji należności i spłaty zobowiązań (w dniach). W celu określenia kształtowania się cyklu konwersji gotówki ustalono również cykl obrotu zapasami (w dniach). Wymienione wyżej trzy cykle cząstkowe cyklu konwersji gotówki wyznaczono, dzieląc odpowiednio średnioroczny stan należności handlowych, średnioroczny stan zobowiązań handlowych, średnioroczny stan zapasów przez przychody ze sprzedaży i przemnażając każdy ze wskaźników przez liczbę dni w roku (365) (Dudycz, Skoczylas, 2014).

W pierwszym etapie przeprowadzono zbiorczą analizę dla wszystkich badanych mleczarni. Następnie zaprezentowano wyniki w podziale ze względu na formę prawną mleczarni – spółdzielnie a inne formy prowadzenia działalności.

3. Wyniki badań

W tabeli 1 zestawiono statystyki opisowe analizowanych wskaźników wykorzystania kredytu handlowego przez badane mleczarnie ogółem w latach 2018–2020.

Tabela 1. Wskaźniki wykorzystania kredytu handlowego przez badane mleczarnie ogółem w okresie 2018–2020

Wyszczególnienie	Średnia	SD	Min	Max	Q1	Me	Q3	CV
Należności handlowe / aktywa ogółem	0,205	0,108	0,000	0,783	0,135	0,196	0,260	0,530
Należności handlowe / aktywa obrotowe	0,388	0,161	0,000	0,824	0,276	0,401	0,497	0,415

Wyszczególnienie	Średnia	SD	Min	Max	Q1	Me	Q3	CV
Zobowiązania handlowe / pasywa ogółem	0,216	0,111	0,023	0,752	0,141	0,192	0,265	0,514
Zobowiązania handlowe / zobowiązania ogółem	0,497	0,194	0,059	1,000	0,354	0,488	0,613	0,390
Zobowiązania handlowe / zobowiązania krótkoterminowe	0,612	0,190	0,062	1,000	0,484	0,622	0,760	0,310

SD – odchylenie standardowe, Q1 – kwartył pierwszy, Me – mediana, Q3 – kwartył trzeci,
CV – współczynnik zmienności

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych bazy EMIS (EMIS, 2022).

W całym rozważanym okresie udział należności z tytułu dostaw i usług w aktywach ogółem badanych mleczarni wyniósł średnio 20,5% (mediana równa 19,6%). Uwzględniając, że powyższy wskaźnik wyraża poziom inwestycji podmiotu w kredyt handlowy (Martínez-Sola, García-Teruel, Martínez-Solano, 2014), można stwierdzić, że w latach 2018–2020 średnio co piąty złoty aktywów ogółem badanych mleczarni był zaangażowany w kredytowanie ich odbiorców. Nieznacznie wyższy był średni udział zobowiązań handlowych w sumie bilansowej, wskazujący, że średnio 21,6% aktywów ogółem mleczarni finansowane było otrzymanym od dostawców kredytem handlowym (mediana równa 19,2%). Badana zbiorowość była znacznie zróżnicowana w zakresie wykorzystania kredytu kupieckiego – tak w wymiarze bycia dawcą, jak i biorcą kredytu kupieckiego (współczynniki zmienności dla powyższych wskaźników równe odpowiednio 0,53 oraz 0,514). Należności handlowe stanowiły znaczącą pozycję aktywów obrotowych badanych jednostek (średnia i mediana równe odpowiednio 38,8% oraz 40,1%). Relacja zobowiązań handlowych do zobowiązań ogółem potwierdza z kolei istotne znaczenie kredytu handlowego w strukturze obcych źródeł finansowania badanych mleczarni. W całym rozważanym okresie zobowiązania z tytułu dostaw i usług generowały średnio blisko połowę ich zobowiązań ogółem oraz przeszło 61% – zobowiązań krótkoterminowych (mediany równe kolejno 48,8% oraz 62,2%).

Analiza wykorzystania kredytu kupieckiego przez badane mleczarnie ogółem według lat wskazuje na stopniowy spadek ich zaangażowania w zakresie bycia dawcą kredytu kupieckiego (tabela 2). W 2020 r. względem 2018 r. średni udział należności handlowych w sumie bilansowej mleczarni zmniejszył się o 2,9 p.p. Niewielką korektę odnotowano w zakresie bycia biorcą kredytu handlowego – zmniejszenie średniego udziału zobowiązań handlowych w finansowaniu aktywów ogółem mleczarni o 1,1 p.p. W większym stopniu badane

podmioty ograniczyły więc swoje zaangażowanie jako dawców niż biorców kredytu handlowego. W rozważanym okresie zmniejszyły się również wartości średnie udziałów należności handlowych w aktywach obrotowych (o 3,7 p.p.), zobowiązań handlowych w zobowiązaniach ogółem (o 3 p.p.) oraz zobowiązań handlowych w zobowiązaniach krótkoterminowych (o 2,1 p.p.). Powyższe kierunki zmian potwierdza również analiza kształtowania się median omawianych wskaźników (tabela 2).

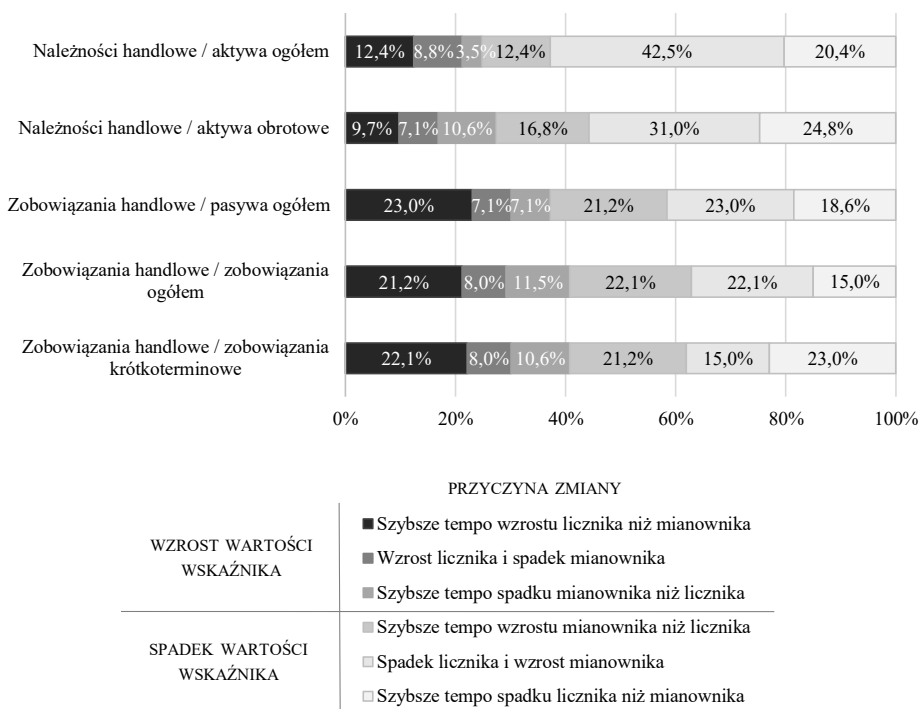
Tabela 2. Wskaźniki wykorzystania kredytu handlowego dla badanych mleczarni ogółem w poszczególnych latach okresu 2018–2020

Wyszczególnienie	2018			2019			2020		
	Średnia	SD	Me	Średnia	SD	Me	Średnia	SD	Me
Należności handlowe / aktywa ogółem	0,217	0,111	0,210	0,209	0,109	0,199	0,188	0,105	0,180
Należności handlowe / aktywa obrotowe	0,402	0,163	0,411	0,397	0,159	0,413	0,365	0,159	0,367
Zobowiązania handlowe / pasywa ogółem	0,221	0,113	0,196	0,217	0,115	0,187	0,210	0,106	0,185
Zobowiązania handlowe / zobowiązania ogółem	0,511	0,200	0,519	0,500	0,191	0,490	0,481	0,192	0,474
Zobowiązania handlowe / zobowiązania krótkoterminowe	0,621	0,194	0,640	0,616	0,189	0,623	0,600	0,187	0,581

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych bazy EMIS (EMIS).

W 2020 r. względem 2018 r. 75 mleczarni (66,4% badanych podmiotów) odnotowało spadek wartości należności handlowych, a 55 (48,7%) – spadek wartości zobowiązań handlowych. W przypadku 85 mleczarni (75,2%) nastąpił spadek udziału należności handlowych w aktywach ogółem (wykres 1), przy czym w 48 z nich – w wyniku zmniejszenia poziomu należności handlowych przy wzroście aktywów ogółem, w 23 – przy spadku obu tych kategorii, a w 14 – przy ich wzroście. Podobnie wygląda sytuacja w odniesieniu do redukcji udziału należności handlowych w aktywach obrotowych (odnotowanej dla 72,6% badanych podmiotów), której najczęstszą przyczyną było ograniczenie poziomu należności handlowych.

Wykres 1. Struktura badanych mleczarni ogółem ze względu na przyczynę zmiany wartości wskaźników wykorzystania kredytu handlowego w 2020 r. względem 2018 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych bazy EMIS (EMIS, 2022).

W 2020 r. w porównaniu z 2018 r. w 71 mleczarniach (62,8%) zmniejszył się udział zobowiązań handlowych w pasywach ogółem, przy czym w 26 z nich – w wyniku spadku poziomu tych zobowiązań przy wzroście pasywów ogółem, w 21 – przy zmniejszeniu obu tych kategorii, a w 24 – przy jednoczesnym ich wzroście. Spadek udziału zobowiązań handlowych w zobowiązaniach ogółem nastąpił w 67 mleczarniach (59,3%), przy czym w 50 z nich w następstwie wzrostu poziomu zobowiązań ogółem. Podsumowując, najczęstszą przyczyną redukcji udziału należności handlowych w aktywach ogółem oraz aktywach obrotowych był spadek wartości należności handlowych na przestrzeni analizowanego okresu. Natomiast w przypadku udziałów zobowiązań handlowych w pasywach ogółem oraz zobowiązaniach ogółem główną przyczyną ich spadku był wzrost wartości kategorii nadrzędnych w bilansie.

Na podstawie wskaźników pozycji w kredycie handlowym ustalono, że w całym analizowanym okresie w 54,6% przypadków badane mleczarnie były per saldo biorcami kredytu kupieckiego, a w pozostałych 45,4% – jego dawcami.

W tabeli 3 zestawiono statystyki opisowe dla wskaźników pozycji kredytowej w podziale na dawców i biorców per saldo kredytu kupieckiego.

Tabela 3. Wskaźniki pozycji w kredycie handlowym dla badanych mleczarni ogółem w podziale na biorców i dawców per saldo kredytu handlowego w latach 2018–2020

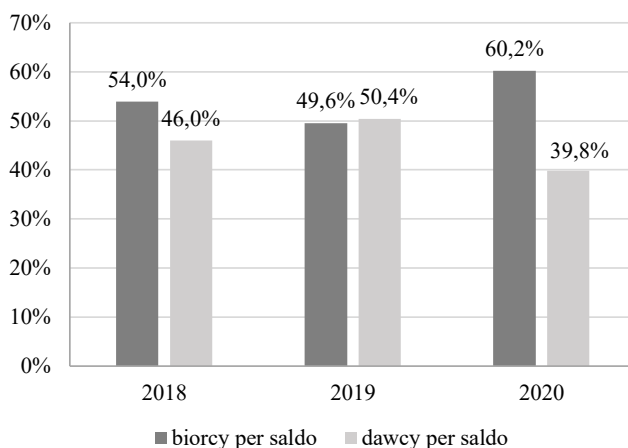
Wyszczególnienie	Liczba obs.	Średnia	SD	Min	Max	Q1	Me	Q3
Biorcy per saldo kredytu handlowego								
Należności handlowe / zobowiązania handlowe	185	0,699	0,229	0,010	0,999	0,535	0,763	0,881
(Należności handlowe – zobowiązania handlowe) / aktywa ogółem	185	-0,080	0,091	-0,431	0,000	-0,091	-0,050	-0,024
Dawcy per saldo kredytu handlowego								
Należności handlowe / zobowiązania handlowe	154	1,550	1,072	1,006	8,811	1,091	1,259	1,603
(Należności handlowe – zobowiązania handlowe) / aktywa ogółem	154	0,071	0,099	0,001	0,671	0,016	0,044	0,087

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych bazy EMIS (EMIS, 2022).

W rozważanym okresie w grupie biorców per saldo kredytu handlowego należności z tytułu dostaw i usług stanowiły średnio 70% zobowiązań z tego tytułu. Biorąc pod uwagę drugi wskaźnik pozycji w kredycie kupieckim, udział zobowiązań handlowych w aktywach ogółem przewyższał udział należności handlowych w sumie bilansowej średnio o około 8 p.p. (nadwyżka zobowiązań nad należnościami handlowymi stanowiła średnio 8% aktywów ogółem). W grupie netto kredytodawców należności handlowe przewyższały zobowiązania względem dostawców średnio o 55%, a ich udział w aktywach ogółem był wyższy od odpowiedniego udziału zobowiązań handlowych średnio o 7,1 p.p. (różnica tych pozycji sięgała średnio 7,1% aktywów ogółem).

Na podstawie analizy wskaźników pozycji w kredycie handlowym według lat obserwuje się wzrost udziału jego biorców per saldo w 2020 r. względem lat wcześniejszych – 60,2% w 2020 r. wobec 49,6% w 2019 r. oraz 54% w 2018 r. (wykres 2). Przybyło więc podmiotów, które w większym zakresie korzystały z kredytu kupieckiego jako źródła finansowania działalności niż same dostarczały go swoim odbiorcom.

Wykres 2. Struktura badanych mleczarni ogółem ze względu na pozycję w kredycie handlowym w poszczególnych latach okresu 2018–2020



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych bazy EMIS (EMIS, 2022).

Zgodnie z otrzymanymi wynikami (tabela 4) w całym rozważanym okresie cykl konwersji gotówki wynosił średnio 17,7 dnia, a w przypadku połowy obserwacji był niższy niż 15,7 dnia. Otrzymana średnia, choć nieco wyższa niż w badaniu Gołasia (2020), potwierdza jego obserwację dotyczącą dość szybkiego odzyskiwania środków zainwestowanych w działalność operacyjną przez mleczarnie w Polsce. Porównanie średnich długości cykli rotacji należności i zobowiązań handlowych dla danych z okresu 2018–2020 wskazuje, że badane mleczarnie nieco szybciej odzyskiwały należności z tytułu udzielonego kredytu kupieckiego (29,2 dnia) niż spłacały swoje zobowiązania wobec dostawców (31,6 dnia). Taką relację cykli należności i zobowiązań z tytułu dostaw i usług należy uznać za korzystną, bowiem szybkość spłaty należności wpływa na zdolność podmiotu do regulowania własnych zobowiązań (Nita, Kaczmarczyk, Oleksyk, 2020). Cykl rotacji zapasów liczył średnio około 20 dni, co mieści się w przedziale wyników otrzymanych przez Ganc (2016) dla spółdzielni mleczarskich. Ponieważ dostarczane produkty cechują się zwykle krótkim terminem przydatności do spożycia, wpływa to na ich szybką sprzedaż. W tym wymiarze, znaczenie ma również specyfika surowca mlecznego, stanowiącego podstawę produkcji, który musi być szybko przetworzony na wyroby gotowe (Ganc, 2016).

Tabela 4. Cykl konwersji gotówki i jego cykle cząstkowe dla badanych mleczarni ogółem w latach 2018–2020

Wyszczególnienie	Średnia	SD	Min	Max	Q1	Me	Q3	CV
Cykl realizacji należności	29,2	12,6	0,2	86,1	20,9	28,0	36,7	0,433
Cykl spłaty zobowiązań	31,6	17,9	3,7	157,6	23,5	26,8	34,1	0,567
Cykl zapasów	20,2	15,6	0,05	98,6	11,0	16,0	24,1	0,773
Cykl konwersji gotówki	17,7	23,4	-97,5	135,1	7,1	15,7	26,0	1,321

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych bazy EMIS (EMIS, 2022).

W rozważanym okresie zaobserwowano skrócenie średniego cyklu realizacji należności z 30,6 dnia w 2018 r. do 27,2 dnia w 2020 r. oraz średniego cyklu zapasów – odpowiednio z 20,7 do 19,7 dnia (tabela 5). Badane podmioty przyspieszyły więc odzyskiwanie należności od klientów oraz zwiększyły efektywność zarządzania zapasami. Średni cykl spłaty zobowiązań utrzymywał się na podobnym poziomie w analizowanych latach i rokrocznie był dłuższy od średniego cyklu realizacji należności. Efektem zmian w zakresie cykli cząstkowych było skrócenie średniego cyklu konwersji gotówki – z 19,6 dnia w 2018 r. do 15,4 dnia w 2020 r. (spadek mediany cyklu konwersji gotówki z 16 do 13,5 dnia). Powyższe zjawisko należy uznać za korzystne, bowiem skrócenie cyklu konwersji gotówki skutkuje zmniejszeniem zapotrzebowania na kapitał pracujący. Przedsiębiorstwo powinno dążyć do maksymalnego skrócenia cyklu konwersji gotówki bez uszczerbku dla swojej działalności (Besley, Brigham, 2014).

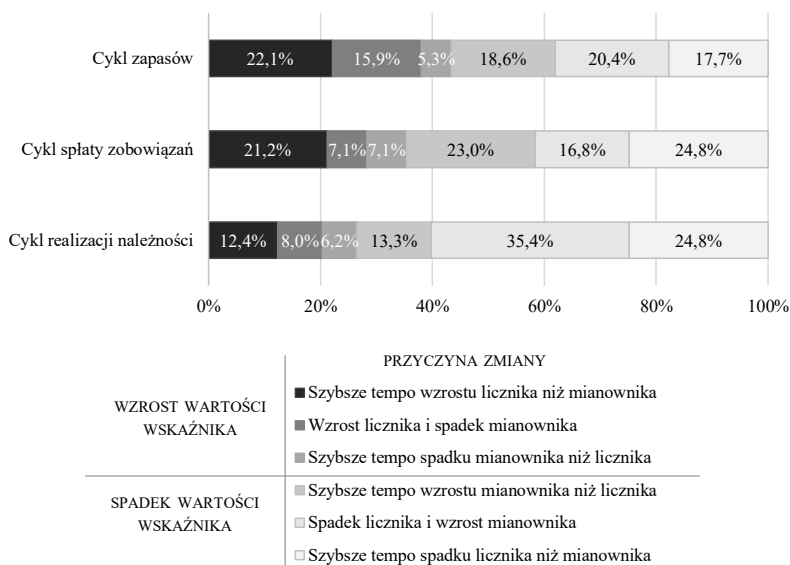
Tabela 5. Cykl konwersji gotówki i jego cykle cząstkowe dla badanych mleczarni ogółem w poszczególnych latach okresu 2018–2020

Cykl	2018					2019					2020				
	Średnia	SD	Min	Max	Me	Średnia	SD	Min	Max	Me	Średnia	SD	Min	Max	Me
Cykl realizacji należności	30,6	13,6	2,1	86,1	29,4	29,7	12,5	0,3	74,1	28,5	27,2	11,6	0,2	68,5	26,8
Cykl spłaty zobowiązań	31,8	18,0	8,5	157,6	27,1	31,5	17,3	10,3	143,6	26,5	31,5	18,6	3,7	151,0	27,0
Cykl zapasów	20,7	16,7	0	98,6	16,1	20,1	15,2	0,6	97,2	16,2	19,7	15,0	0,7	95,4	15,2
Cykl konwersji gotówki	19,6	24,2	-53,4	135,1	16,0	18,3	23,4	-80,4	128,2	16,5	15,4	22,7	-97,5	107,1	13,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych bazy EMIS (EMIS, 2022).

Wśród 73 mleczarni (64,6% badanych podmiotów), które doświadczyły skrócenia cyklu spłaty zobowiązań handlowych – w 2020 r. względem 2018 r., główną przyczyną tej zmiany (47 podmiotów) był spadek wartości zobowiązań handlowych (wykres 3). Dla 83 mleczarni (73,5%), które ograniczyły czas oczekiwania na należności handlowe, głównym powodem powyższej redukcji (68 podmiotów) był spadek poziomu należności z tytułu dostaw i usług. Z kolei w grupie 64 mleczarni (56,6%) notujących skrócenie cyklu zapasów kluczową determinantą (43 podmioty) zmiany było zmniejszenie poziomu zapasów. W rozważanym okresie cykl konwersji gotówki uległ skróceniu w 75 mleczarniach (66,4%), co należy ocenić pozytywnie.

Wykres 3. Struktura badanych mleczarni ogółem ze względu na przyczynę zmiany długości cykli zapasów, spłaty zobowiązań oraz realizacji należności w 2020 r. względem 2018 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych bazy EMIS (EMIS, 2022).

Dodatkowych informacji na temat wykorzystania kredytu kupieckiego przez mleczarnie w Polsce dostarcza analiza uwzględniająca formę prawną badanych podmiotów. We wszystkich analizowanych latach niespółdzielcze mleczarnie wykazywały wyższy średni udział należności handlowych w aktywach ogółem oraz aktywach obrotowych niż spółdzielnie (tabela 6). Różnice w poziomach zaangażowania w kredytowanie odbiorców między badanymi grupami mleczarni mogą być związane z różnicami w zakresie realizowanych przez nie celów czy strategii sprzedaży. Niespółdzielcze podmioty, jako bardziej zorientowane na zysk, mogą

być bardziej skłonne do udzielania odbiorcom kredytu handlowego służącego zwiększeniu sprzedaży. Ponieważ cele spółdzielni są bardziej złożone, podmioty te mogą być mniej zdeterminowane do oferowania swoim klientom odroczonej terminowości płatności. Innym powodem powyższego zjawiska może być realizowana przez mleczarnie strategia sprzedaży. Większość bowiem mleczarni w Polsce oferujących konsumentom podstawowe produkty mleczarskie, których termin spożycia jest zwykle dość krótki, tj. mleko płynne, sery świeże, śmietanę, masło i napoje mleczne, to właśnie podmioty spółdzielcze. W 2017 r. stanowiły one od 71% do 83% producentów wymienionych produktów (Zuba-Ciszewska, 2020b).

Z perspektywy biorcy kredytu kupieckiego, niespółdzielcze mleczarnie w większym zakresie korzystały z kredytu handlowego jako źródła finansowania prowadzonej działalności. W każdym z analizowanych lat średni udział zobowiązań handlowych w finansowaniu aktywów ogółem był wyższy w tej grupie podmiotów niż w grupie spółdzielni. W obu grupach podmiotów w podobny sposób kształtował się natomiast udział zobowiązań handlowych w krótkoterminowych źródłach finansowania działalności – średnio 60,8% w niespółdzielczych oraz 61,6% w spółdzielczych mleczarniach dla całego analizowanego okresu. Ten ostatni wynik jest zbliżony do uzyskanego przez Wasilewskiego i Domańską (2017) (64,2%), potwierdzając dominujące znaczenie kredytu kupieckiego w strukturze krótkoterminowych źródeł finansowania spółdzielni mleczarskich.

Tabela 6. Wskaźniki wykorzystania kredytu handlowego przez badane mleczarnie w latach 2018–2020 według formy prawnej

Wyszczególnienie	2018		2019		2020	
	Średnia	SD	Średnia	SD	Średnia	SD
Spółdzielnie						
Należności handlowe / aktywa ogółem	0,194	0,083	0,188	0,079	0,168	0,078
Należności handlowe / aktywa obrotowe	0,358	0,136	0,356	0,135	0,33	0,142
Zobowiązania handlowe / pasywa ogółem	0,201	0,073	0,191	0,074	0,188	0,073
Zobowiązania handlowe / zobowiązania ogółem	0,506	0,162	0,483	0,162	0,459	0,163
Zobowiązania handlowe / zobowiązania krótkoterminowe	0,633	0,157	0,616	0,163	0,599	0,16
Należności handlowe / aktywa ogółem	0,247	0,133	0,235	0,134	0,213	0,128

Wyszczególnienie	2018		2019		2020	
	Średnia	SD	Średnia	SD	Średnia	SD
Inna forma						
Należności handlowe / aktywa obrotowe	0,458	0,178	0,448	0,173	0,409	0,17
Zobowiązania handlowe / pasywa ogółem	0,246	0,147	0,251	0,145	0,238	0,132
Zobowiązania handlowe / zobowiązania ogółem	0,516	0,241	0,522	0,222	0,509	0,221
Zobowiązania handlowe / zobowiązania krótkoterminowe	0,608	0,234	0,615	0,218	0,602	0,219

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych bazy EMIS (EMIS, 2022).

W 2020 r. względem 2018 r. zarówno spółdzielnie, jak i mleczarnie prowadzące działalność w innej formie ograniczyły swoje zaangażowanie jako dawców kredytu kupieckiego – notowany spadek średniego udziału należności handlowych w aktywach ogółem odpowiednio o 2,6 p.p. i 3,4 p.p. W wyraźnie mniejszym zakresie badane podmioty ograniczyły korzystanie z kredytu kupieckiego jako źródła finansowania działalności – spadek średniego udziału zobowiązań handlowych w pasywach ogółem o 1,3 p.p. w przypadku spółdzielczych oraz o 0,8 p.p. – niespółdzielczych mleczarni.

W grupie niespółdzielczych mleczarni we wszystkich analizowanych latach zanotowano podobny rozkład podmiotów ze względu na pozycję netto w kredycie kupieckim (tabela 7). Jak wynika z danych tabeli 7, zasygnalizowany wcześniej, obserwowany w 2020 r. wzrost odsetka biorców per saldo kredytu handlowego był efektem zwiększenia się ich liczby w grupie spółdzielni.

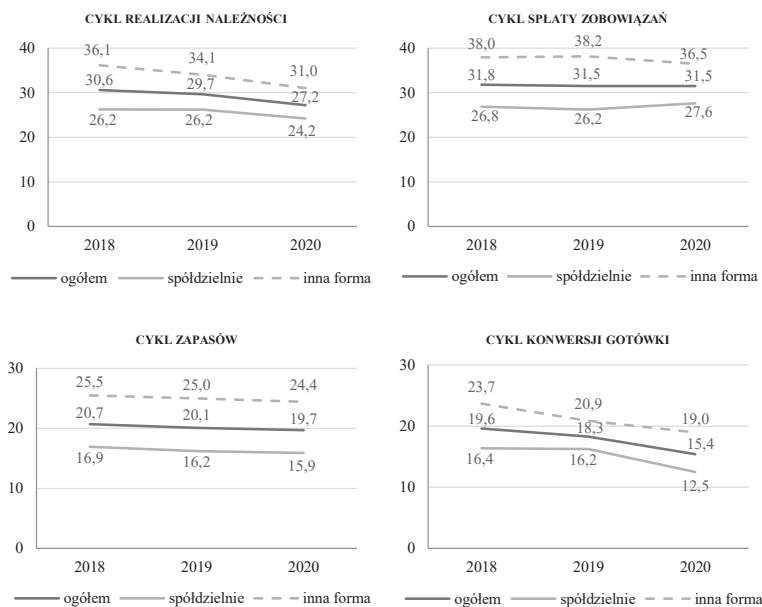
Tabela 7. Pozycja w kredycie handlowym a forma prawna mleczarni w poszczególnych latach okresu 2018–2020 (w nawiasach podano % w wierszu)

Forma	2018			2019			2020		
	Per saldo		Ogółem	Per saldo		Ogółem	Per saldo		Ogółem
	Dawca	Biorca		Dawca	Biorca		Dawca	Biorca	
Spółdzielnia	28 (44,4)	35 (55,6)	63 (100,0)	34 (54,0)	29 (46,0)	63 (100,0)	22 (34,9)	41 (65,1)	63 (100,0)
Inna forma	24 (48,0)	26 (52,0)	50 (100,0)	23 (46,0)	27 (54,0)	50 (100,0)	23 (46,0)	27 (54,0)	50 (100,0)
Ogółem	52 (46,0)	61 (54,0)	113 (100,0)	57 (50,4)	56 (49,6)	113 (100,0)	45 (39,8)	68 (60,2)	113 (100,0)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych bazy EMIS (EMIS, 2022).

W całym rozważanym okresie niespółdzielcze mleczarnie wykazywały dłuższy średni okres spływu należności z tytułu dostaw i usług niż podmioty spółdzielcze (wykres 4). Dłuższemu okresowi kredytowania odbiorców towarzyszył w ich przypadku dłuższy niż w spółdzielniach cykl spłaty zobowiązań handlowych. Oznacza to więc, że niespółdzielcze mleczarnie wolniej niż spółdzielnie inkasowały należności handlowe oraz spłacały swoje zobowiązania wobec dostawców. Szybsza spłata zobowiązań handlowych przez spółdzielnie mleczarskie może być związana ze specyfiką tych podmiotów, w przypadku których dostawcy surowca mlecznego są jednocześnie ich właścicielami. Średni cykl zapasów również był dłuższy w niespółdzielczych podmiotach, co sugeruje, że spółdzielnie sprawniej zarządzały swoimi zapasami. Ostatecznie, niespółdzielcze mleczarnie wykazywały dłuższy cykl konwersji gotówki niż spółdzielnie, aczkolwiek różnice w ich wartościach średnich były mniejsze niż w przypadku cykli cząstkowych.

Wykres 4. Cykl konwersji gotówki i jego cykle cząstkowe w badanych mleczarniach w latach 2018–2020 według formy prawnej (wartości średnie)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych bazy EMIS (EMIS, 2022).

O ile w przypadku niespółdzielczej formy gospodarowania mleczarnie wykazywały wyraźnie dłuższy średni okres zapłaty za dostarczone surowce niż wynosił średni okres realizacji należności (różnica średnich cykli równa 1,8 dnia w 2018 r., 4,1 dnia w 2019 r. oraz 5,5 dnia w 2020 r.), to w spółdzielniach mle-

czarskich okres spłaty zobowiązań wobec dostawców był bardziej zbliżony do okresu wpływu należności handlowych (różnica średnich cykli równa 0,6 dnia w 2018 r., 0 dni w 2019 r. oraz 3,4 dnia w 2020 r.).

Zakończenie

Zasadniczym celem badania była ocena wykorzystania kredytu kupieckiego przez mleczarnie w Polsce z uwzględnieniem ich formy prawnej – spółdzielcze a niespółdzielcze mleczarnie. Przeprowadzona w powyższym zakresie analiza pozwoliła sformułować następujące wnioski.

Należności z tytułu udzielonego kredytu handlowego stanowiły ważną pozycję aktywów ogółem oraz aktywów obrotowych badanych mleczarni, a otrzymywany od dostawców kredyt handlowy był istotnym źródłem finansowania ich działalności. Analiza danych za lata 2018–2020 wskazuje na stopniowe ograniczenie zaangażowania badanych podmiotów w zakresie wykorzystania kredytu kupieckiego, zwłaszcza w charakterze jego dawcy. O ile najczęstszą przyczyną spadku udziału należności handlowych w aktywach ogółem oraz aktywach obrotowych podmiotów było zmniejszenie wartości należności handlowych, o tyle w przypadku udziałów zobowiązań handlowych w pasywach ogółem oraz zobowiązaniach ogółem główną przyczyną ich spadku był wzrost wartości kategorii nadrzędnych w bilansie.

Na podstawie wskaźników pozycji w kredycie handlowym ustalono, że w rozważanym okresie w 54,6% przypadków badane mleczarnie były per saldo biorcami kredytu kupieckiego, a w pozostałych 45,4% – jego dawcami. Analiza danych według lat wskazuje na wzrost udziału biorców per saldo kredytu kupieckiego w 2020 r. względem lat wcześniejszych. Przyrost liczby podmiotów, które w większym zakresie korzystały z kredytu kupieckiego jako źródła finansowania działalności niż same dostarczały go swoim odbiorcom, powodowany był zwiększeniem liczby netto-kredytobiorców w grupie spółdzielni mleczarskich.

Badane mleczarnie dość szybko odzyskiwały środki pieniężne zainwestowane w działalność operacyjną – dla całego rozważanego okresu średni cykl konwersji gotówki wyniósł 17,7 dnia. Analizowane podmioty nieco szybciej odzyskiwały należności handlowe niż spłacały swoje zobowiązania wobec dostawców. W 2020 r. względem 2018 r. w większości mleczarni odnotowano spadek cyklu spłaty zobowiązań handlowych, skrócenie okresu oczekiwania na należności handlowe oraz obrotu zapasami, co wynikało głównie ze zmniejszenia poziomu

składników bilansu. Pozytywnie należy ocenić fakt skrócenia cyklu konwersji gotówki w większości badanych podmiotów.

Uwzględniając formę prawną mleczarni, zaobserwowano, że niespółdzielcze mleczarnie wykazywały wyższe średnie udziały należności handlowych w aktywach ogółem oraz aktywach obrotowych niż spółdzielnie, co może być podyktowane różnicami w zakresie realizowanych przez nie celów. Niespółdzielcze podmioty, jako bardziej zorientowane na zysk, mogą wykazywać większe zainteresowanie wykorzystaniem kredytu handlowego jako narzędzia stymulowania sprzedaży. Dodatkowo to w większości spółdzielnie oferują podstawowy dla wielu konsumentów asortyment, tj. mleko płynne, sery świeże, śmietanę, masło i napoje mleczne, który często ma krótki termin spożycia.

Spółdzielnie mleczarskie – w porównaniu z podmiotami prowadzącymi działalność w innej formie – szybciej spłacały swoje zobowiązania z tytułu otrzymanego kredytu kupieckiego. Możliwym wyjaśnieniem tej obserwacji jest priorytetowy charakter zobowiązań wobec dostawców surowca mlecznego, którzy w przypadku spółdzielni są równocześnie jej właścicielami. Ponadto podmioty spółdzielcze szybciej inkasowały należności handlowe oraz sprawniej zarządzały swoimi zapasami niż inne podmioty z sektora.

Literatura

- Afrifa, G. A., Gyapong, E. (2017). Net Trade Credit: What Are the Determinants?. *International Journal of Managerial Finance*, 13(3), 246–266. doi: 10.1108/IJMF-12-2015-0222.
- Becella, A. (2019). *Kredyt kupiecki w Polsce. Determinanty popytowe i podażowe*. Warszawa: CeDeWu.
- Besley, S., Brigham E. F. (2014). *Principles of Finance* (wyd. 6). Boston, MA: Cengage Learning.
- Białek-Jaworska, A., Nehrebecka, N. (2016). The Role of Trade Credit in Business Operations. *Argumenta Oeconomica*, 2(37), 189–231. doi: 10.15611/aoe.2016.2.08.
- Chagwiza, C., Muradian, R., Ruben, R. (2016). Cooperative Membership and Dairy Performance among Smallholders in Ethiopia. *Food Policy*, 59, 165–173. doi: 10.1016/j.foodpol.2016.01.008.
- Cropp, B., Graf, T. (2001). The History and Role of Dairy Cooperatives. Madison, WI: UW Center for Cooperatives. Pobrano z http://materiales.untrefvirtual.edu.ar/documentos_extras/01037_Posgrado_en_economia_social/old/u2/the_history_the_rol_of_the_dairy_cooperatives.pdf (29.06.2022).
- D'Amato, A., Festa, G., Dhir, A., Rossi, M. (2022). Cooperatives' Performance Relative to Investor-Owned Firms: A Non-Distorted Approach for the Wine Sector. *British Food Journal*, 124(13), 35–52. doi: 10.1108/BFJ-03-2021-0275.

- Domańska, T. (2016). Sytuacja finansowa spółdzielni mleczarskich o różnej pozycji kredytowej. *Zarządzanie Finansami i Rachunkowość*, 4(1), 59–71.
- Domańska-Felczak, T., Felczak, T., Zabolotnyy, S. (2018). Sytuacja finansowa wybranych spółdzielni mleczarskich o odmiennych strategiach udzielania kredytu handlowego. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 20(6), 49–54. doi: 10.5604/01.3001.0012.7731.
- Dudycz, T., Skoczylas, W. (2014). Sektorowe wskaźniki finansowe. Sytuacja finansowa przedsiębiorstw według działów (branż) w 2012 r. *Rachunkowość*, 3, 55–80.
- Emerging Markets Information Service (EMIS). (2022). Pobrano z <https://www.emis.com/> (6.04.2022).
- Eurostat. (2021). *Key Figures on the European Food Chain – 2021 Edition*. Pobrano z <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/13957877/KS-FK-21-001-EN-N.pdf/dcf8d423-fa1c-5544-0813-b8e5cde92b59?t=1645018342178.10.2785/180958> (10.05.2022).
- Feng, L., Hendrikse, G. W. J. (2012). Chain Interdependencies, Measurement Problems, and Efficient Governance Structure: Cooperatives Versus Publicly Listed Firms. *European Review of Agricultural Economics*, 39(2), 241–255. doi: 10.1093/erae/jbr007.
- FoodDrinkEurope. (2021). *Data & Trends. EU Food and Drink Industry 2021*. Pobrano z <https://www.fooddrinkeuropa.eu/wp-content/uploads/2021/11/FoodDrinkEurope-Data-Trends-2021-digital.pdf> (10.05.2022).
- Ganc, M. (2016). Efektywność strategii finansowania działalności spółdzielni mleczarskich. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 4(82/1), 47–57. doi: 10.18276/frfu.2016.4.82/1-04.
- Ganc, M. (2020). Working Capital Management Strategy and Selected Measures of Financial Security for Dairy Cooperatives in Poland. *Acta Scientiarum Polonorum. Oeconomia*, 19(4), 33–40. doi: 10.22630/ASPE.2020.19.4.38.
- Gentzoglanis, A. (1997). Economic and Financial Performance of Cooperatives and Investor-Owned Firms: An Empirical Study. W: J. Nilsson, G. van Dijk (red.), *Strategies and Structures in the Agro-Food Industries* (s. 171–182). Assen: Van Gorcum & Comp. B.V.
- Ghosh, A. K., Maharjan, K. L. (2001). Impacts of Dairy Cooperative on Rural Income Generation in Bangladesh. *Journal of International Development and Cooperation*, 8(1), 91–105.
- Gołaś, Z. (2020). Impact of Working Capital Management on Business Profitability: Evidence from the Polish Dairy Industry. *Agricultural Economics – Czech*, 66, 278–285. doi: 10.17221/335/2019-AGRICECON.

- Hanisch, M., Rommel, J., Müller, M. (2013). The Cooperative Yardstick Revisited: Panel Evidence from the European Dairy Sectors. *Journal of Agricultural & Food Industrial Organization*, 11(1), 151–162. doi: 10.1515/jafio-2013-0015.
- Henriksen, I. (1999). Avoiding Lock-in: Cooperative Creameries in Denmark, 1882–1903. *European Review of Economic History*, 3(1), 57–78. doi: 10.1017/S1361491699000039.
- Kreczmańska-Gigol, K. (2013). *Faktoring jako jeden z instrumentów zarządzania należnościami i zobowiązaniami handlowymi a struktura kapitału*. Warszawa: Difin.
- Kreczmańska-Gigol, K. (2014). Kredyt kupiecki. W: J. Szlęzak-Matusiewicz, P. Flis (red.), *Finansowanie przedsiębiorstwa. Ujęcie teoretyczno-praktyczne* (s. 149–167). Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Krzemińska, D. (2009). *Wiarygodność kontrahenta w kredycie kupieckim*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Lasley, P., Baumel, C. P., Deiter, R., Hipple, P. (1997). Strengthening Ethics within Agricultural Cooperatives. RBS Research Report 151. Pobrano z <https://www.rd.usda.gov/sites/default/files/rr151.pdf> (9.06.2022).
- Lerman, Z., Parliament, C. (1990). Comparative Performance of Cooperatives and Investor-Owned Firms in US Food Industries. *Agribusiness*, 6(6), 527–540. doi: 10.1002/1520-6297(199011)6:6<527::AID-AGR2720060602>3.0.CO;2-R.
- Liang, Q., Hendrikse, G. (2013). Cooperative CEO Identity and Efficient Governance: Member or Outside CEO?. *Agribusiness*, 29(1), 23–38. doi: 10.1002/agr.21326.
- Ma, W., Abdulai, A. (2016). Does Cooperative Membership Improve Household Welfare? Evidence from Apple Farmers in China. *Food Policy*, 58, 94–102. doi: 10.1016/j.foodpol.2015.12.002.
- Madaleno, M., Bărbuță-Mișu, N., Deari, F. (2019). Determinants of Net Trade Credit: A Panel VAR Approach Based on Industry. *Prague Economic Papers*, 28(3), 330–347. doi: 10.18267/j.pep.696.
- Martínez-Sola, C., García-Teruel, P. J., Martínez-Solano, P. (2014). Trade Credit and SME Profitability. *Small Business Economics*, 42, 561–577. doi: 10.1007/s11187-013-9491-y.
- Martínez-Victoria, M., Arcas Lario, N., Maté Sánchez-Val, M. (2018). Financial Behavior of Cooperatives and Investor-Owned Firms: An Empirical Analysis of the Spanish Fruit and Vegetable Sector. *Agribusiness*, 34(2), 456–471. doi: 10.1002/agr.21513.
- Martínez-Victoria, M., Maté Sánchez-Val, M., Arcas Lario, N. (2018). Spatial Determinants of Productivity Growth on Agri-Food Spanish Firms: A Comparison Between Cooperatives and Investor-Owned Firms. *Agricultural Economics*, 49(2), 213–223. doi: 10.1111/agec.12410.

- Nita, B., Kaczmarczyk, A., Oleksyk, P. (2020). *Zagrożenia utraty bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstw*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Ortmann, G. F., King, R. P. (2007). Agricultural Cooperatives I: History, Theory and Problems. *Agrekon*, 46(1), 18–46. doi: 10.1080/03031853.2007.9523760.
- Parliament, C., Lerman, Z., Fulton, J. (1990). Performance of Cooperatives and Investor-Owned Firms in the Dairy Industry. *Journal of Agricultural Cooperation*, 5, 1–16. doi: 10.22004/ag.econ.46229.
- Pietrzak, M. (2019). *Fenomen spółdzielni rolników. Pomiędzy rynkiem, hierarchią i klanem*. Warszawa: CeDeWu.
- Soboh, R. A. M. E., Oude Lansink, A., van Dijk, G. (2011). Distinguishing Dairy Cooperatives from Investor-Owned Firms in Europe Using Financial Indicators. *Agribusiness*, 27(1), 34–46. doi: 10.1002/agr.20246.
- Suchoń, A. A., Zuba-Ciszewska, M. (2020). Functioning of Cooperatives within the Context of the Tasks of Communes (Especially Rural) – Selected Economic and Law Issues. *Lex localis – Journal of Local Self-Government*, 18(4), 901–925. doi: 10.4335/18.3.901-925(2020).
- Szajner, P. (2022). *Rynek mleka. Stan i perspektywy*, 62. Warszawa: IERiGŻ-PIB.
- Tapia, F. J. B. (2012). Commons, Social Capital, and the Emergence of Agricultural Cooperatives in Early Twentieth Century Spain. *European Review of Economic History*, 16(4), 511–528. doi: 10.1093/ereh/hes014.
- Verhofstadt, E., Maertens, M. (2015). Can Agricultural Cooperatives Reduce Poverty? Heterogeneous Impact of Cooperative Membership on Farmers' Welfare in Rwanda. *Applied Economic Perspectives and Policy*, 37(1), 86–106. doi: 10.1093/aapp/ppu021.
- Wasilewski, M., Domańska, T. (2017). Kredyt handlowy jako źródło finansowania działalności spółdzielni mleczarskich. *Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae*, 21(1), 141–151.
- Wasilewski, M., Ganc, M. (2021). A Dynamic and Static View of the Financial Security of Dairy Cooperatives. *Annals of the Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists*, 23(2), 109–119. doi: 10.5604/01.3001.0014.8381.
- Zawadzka, D. (2009). *Determinanty popytu małych przedsiębiorstw na kredyt handlowy. Identyfikacja i ocena*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Ziętek-Kwaśniewska, K. (2016). Wykorzystanie kredytu handlowego w finansowaniu przedsiębiorstw w Polsce. *Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku. Nauki Ekonomiczne*, 1(23), 203–216.
- Ziętek-Kwaśniewska, K. (2020). *Zobowiązania handlowe mikro- i małych przedsiębiorstw*. Warszawa: CeDeWu.

- Zuba-Ciszewska, M. (2020a). The Role of the Agricultural Co-operative Movement Worldwide – Economic Comments. W: A. Suchoń (red.), *The Legal and Economic Aspects of Associations of Agricultural Producers in Selected Countries of the World* (s. 213–230). Poznań: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza.
- Zuba-Ciszewska, M. (2020b). Rola spółdzielni w zapewnieniu dostępności żywności w Polsce – na przykładzie produktów mleczarskich. *Więś i Rolnictwo*, 1(186), 93–119. doi: 10.53098/wir012020/05.

Streszczenie

Zasadniczym celem artykułu jest ocena wykorzystania kredytu kupieckiego przez mleczarnie w Polsce z uwzględnieniem ich formy prawnej jako spółdzielczych lub niespółdzielczych mleczarni. Badaniem objęto 113 mleczarni w Polsce, z czego 55,8% stanowiły spółdzielnie, a 44,2% – podmioty prowadzące działalność w innej formie. Analiza dotyczyła lat 2018–2020. Dane finansowe potrzebne do realizacji badania pozyskano z bazy EMIS.

Badanie wykazało, że należności z tytułu udzielonego kredytu handlowego stanowiły ważną pozycję aktywów ogółem oraz aktywów obrotowych badanych mleczarni, a zobowiązania handlowe były istotnym źródłem finansowania ich działalności. W rozważanym okresie analizowane podmioty ograniczyły swoje zaangażowanie w zakresie wykorzystania kredytu kupieckiego, zwłaszcza w charakterze jego dawcy. W 2020 r. względem lat wcześniejszych wzrosła liczba biorców per saldo kredytu kupieckiego za sprawą zwiększenia się ich liczby w grupie spółdzielni mleczarskich. Badane mleczarnie nieco szybciej odzyskiwały należności handlowe niż spłacały swoje zobowiązania wobec dostawców. W 2020 r. względem 2018 r. w większości mleczarni odnotowano skrócenie cyklu konwersji gotówki. Niespółdzielcze mleczarnie wykazywały wyższe średnie udziały należności handlowych w aktywach ogółem oraz aktywach obrotowych niż spółdzielnie, co można wiązać z różnicami w zakresie ich celów. Spółdzielnie mleczarskie szybciej spłacały swoje zobowiązania handlowe i ściągały należności handlowe oraz sprawniej zarządzały swoimi zasobami niż inne podmioty z sektora.

SŁOWA KLUCZOWE: kredyt handlowy, sektor mleczarski, spółdzielnie, cykl konwersji gotówki

Summary

The main purpose of this paper is to evaluate the use of trade credit by dairies in Poland, taking into account their legal form – cooperative versus non-cooperative dairies. The survey covered 113 dairies in Poland, of which 55.8% were cooperatives and 44.2% were entities operating in another form. The study concerned the years 2018–2020. The financial data used in this paper was retrieved from the Emerging Markets Information Service database (EMIS).

The results show that trade receivables were an important item in total assets and current assets of dairies, and trade payables were an important source of financing their operations. During the period under consideration, the dairies surveyed reduced their use of trade credit, especially as a trade creditor. The number of net trade debtors increased in 2020 relative to previous years due to the increase in their number in the group of dairy cooperatives. The dairies surveyed were slightly faster in recovering trade receivables than repaying their obligations to suppliers. In 2020 relative to 2018, most dairies shortened their cash conversion cycle. Non-cooperative dairies showed higher average shares of trade receivables in total assets and current assets than cooperatives, which can be linked to differences in their goals. Dairy cooperatives paid off their trade payables and collected trade receivables faster, as well as managed their inventories more efficiently than their non-cooperative counterparts.

KEYWORDS: trade credit, dairy sector, cooperatives, cash conversion cycle

Nota o autorach

Katarzyna Ziętek-Kwaśniewska – dr, Katedra Ekonometrii i Statystyki, Instytut Ekonomii i Finansów, Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II; główne obszary działalności naukowej: finanse przedsiębiorstw; e-mail: kwasniewska@kul.pl; ORCID: 0000-0003-3817-8499.

Maria Zuba-Ciszewska – dr, Instytut Ekonomii i Finansów, Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II; główne obszary działalności naukowej: ekonomiczne zagadnienia ze sfery spółdzielczości rolniczej i rynku mleka; e-mail: maria.zuba@kul.pl; ORCID: 0000-0002-5543-1620.

Konrad Mateusz Żurek

Pozycja finansowo-prawna Kościoła katolickiego obrzędku łacińskiego w Polsce międzywojennej

The Financial and Legal Position of the Latin Rite Catholic Church
in Interwar Poland

Wprowadzenie

Odzyskanie niepodległości przez państwo polskie już na samym początku rodziło wiele problemów natury prawnej i politycznej. Jeden z nich dotyczył relacji na linii państwo–Kościół. Istotnym zagadnieniem, nad którym należało się pochylić, było niezwłoczne uregulowanie kwestii wyznaniowych podlegających presji ze strony międzynarodowej, jak również wewnętrznym naciskom społeczeństwa, które w dużym stopniu oddziaływały na politykę w tym zakresie. Należy zauważyć, iż państwo polskie po 1918 r. było państwem wielonarodowościowym oraz wielowyznaniowym, co, jak dobitnie ukazała historia, silnie uwypuklało odrębność za sprawą różnic religijnych i konfesyjnych (Resler, 2016).

Uprzywilejowaną pozycję Kościoła katolickiego w Polsce międzywojennej potwierdzała Konstytucja marcowa. Kolejnym trudnym zadaniem, z którym musiała się zmierzyć władza państwowa, było zniesienie dziedzictwa prawodawstwa państw zaborczych, a precyzując – kwestia unormowania zasad zwrotu dóbr zsekularyzowanych przez Rosję, Prusy i Austrię, a następnie przejętych w 1918 r. przez Rzeczpospolitą. Rewindykacja tych dóbr kościelnych i klasztornych miała charakter rekompensacyjny, a jej nadrzędnym celem było wyrównanie krzywd, jakie zostały wyrządzone przez państwa zaborcze (Maziarz, 2015).

Ważna była także polityka międzynarodowa – w zbliżonym czasie Watykan zawarł szereg umów międzynarodowych, które normowały jego stosunki z państwami (Włodarczyk, 1986). Występujący w tym okresie układ międzynarodowy oraz liczne negocjacje odrodzonego państwa polskiego ze Stolicą Apostolską

gwarantowały Kościołowi katolickiemu silną pozycję. W okresie międzywojennym funkcjonował on w trzech obrządkach, tj. łacińskim, grecko-rusińskim oraz ormiańskim, co sprawiało, że każdy z wymienionych obrządków prowadził własne sprawy finansowe (Cieślak, b.d.). Jak już wspomniano, najważniejszymi problemami, z jakimi należało się uporać, była przede wszystkim unifikacja prawodawstwa wyznaniowego, określenie nowych granic diecezji, a także uregulowanie problemów mniejszości narodowych.

Nauka społeczna Kościoła oraz jej odniesienia do prawa własności, spotkała się w tamtym okresie z dużym rozgłosem w Europie Zachodniej, dając asumpt do rozwoju różnych katolickich ruchów społecznych. Z kolei na ziemiach polskich, będących pod zaborami w chwili ogłaszania *Rerum novarum*, początki nowego nauczania spotkały się z różnymi reakcjami polskich duchownych, wśród których nie brakowało opinii negatywnych (Stanulewicz, 2012). Jak pisał Stanulewicz (2012, s. 68), sytuacja w kraju zaogniła się tuż po odzyskaniu niepodległości. Istotną rolę odegrały w tym okresie partie lewicowe i koła radykalne. W zaistniałej sytuacji duchowieństwo musiało zająć zdecydowane stanowisko w kwestii społecznej. Odwołując się m.in. do hasła solidaryzmu społecznego, polscy duchowni w dużej mierze bazowali na modelu demokracji chrześcijańskiej, opierającej się głównie na nauce papieża Leona XIII. Prominentne osoby duchowne uważały, że nierówności społeczne są naturalne, jednocześnie przestrzegając innych przed uleganiem utopijnym hasłom – szczególnie odnoszącym się bezpośrednio do zrównania ekonomicznego wszystkich grup społecznych. Głoszone przez hierarchów nauki odwołujące się do współdziałania państwa – jak również społeczeństwa – na rzecz odrodzenia niższych stanów, miały dwa priorytety. Cel nadrzędny stanowiło wzmocnienie katolicyzmu, drugim było krzewienie pierwiastka narodowego. Społeczne odrodzenie dokonać się miało na kanwie funkcjonujących już struktur oraz instytucji. Szczególną dbałość, zdaniem Stanulewicza (2012, s. 75), przykładano do utrzymania nienaruszalności prawa własności. Polscy hierarchowie kościelni często negowali wszelkie formy zmiany struktury własnościowej na ziemiach polskich, uważając, iż ma ona nienaruszalny charakter.

Okres, w którym nasz kraj znajdował się pod zaborami, wyraźnie umocnił autorytet Kościoła katolickiego. Należy podkreślić, że głównym wyznacznikiem polityki wyznaniowej restytuowanego państwa polskiego stała się idea budowy jedności państwowej oraz narodowej na gruncie religijnym. Uprzywilejowaną pozycję Kościoła katolickiego sygnalizowała m.in. Konstytucja marcowa z 1921 r. Status prawny Kościoła katolickiego zawarty był w art. 114 Konstytucji, stanowią-

cym, że Kościół katolicki zajmuje naczelne stanowisko wśród równouprawnionych wyznań i rządzi się własnymi prawami (Leszczyński, 2006).

1. Konkordat z dnia 10 lutego 1925 roku

Konkordat z 1925 r. normował w sposób całościowy pozycję prawno-ustrojową Kościoła katolickiego w II Rzeczypospolitej (Góralski, 2018). Podstawę ujęcia problemu prawa Kościoła do posiadania dóbr doczesnych w Konkordacie stanowił Kodeks Prawa Kanonicznego z 1917 r. (KPK 1917), zgodnie z którym: „wrodzone prawo swobodnego i niezależnego od władzy świeckiej nabywania i posiadania dóbr doczesnych i zarządzania nimi” (Glinkowski, 2007, s. 178) posiada Kościół katolicki i Stolica Apostolska. Wymieniona zasada odróżnia przeznaczenie dóbr kościelnych, a mianowicie mają one służyć dla osiągnięcia właściwych celów, a nie tylko osiągnięcia zysków. Jak słusznie zauważył w swojej publikacji Glinkowski (2007, s. 178–179) prawo to nie było uznawane w przepisach pruskich (na terenie byłego zaboru pruskiego). Kościół, aby nabyć majątek, w dużej mierze uzależniony był od władz państwowych. Jego pozycja finansowa i prawna zmieniła się za sprawą Konkordatu podpisanego w dniu 10 lutego 1925 r.

Losy Kościoła katolickiego w Polsce okresu międzywojennego były uzależnione od księży, którzy byli proboszczami parafii. Mieli oni duży wpływ na wiernych oraz na utrzymanie administracyjne parafii. Ponadto zajmowali się sprawami materialnymi i problemami społecznymi. Warto również dodać, że sama struktura Kościoła katolickiego, opierająca się w dużym stopniu na zasadzie hierarchicznej, pozwalała księżom osiągać wysoką pozycję społeczną (Gmitruk, 2019).

O tym, jak ważną rolę odgrywał Konkordat z 1925 r., świadczy wiele sporów politycznych, zwłaszcza tych odnoszących się do jego ratyfikacji. W Sejmie negowano jego rolę, a jednym z głównych przeciwników jego przyjęcia był poseł Polskiej Partii Socjalistycznej Kazimierz Czapiński, który głosił pogląd, że Kościół katolicki otrzymał zbyt wiele przywilejów majątkowo-finansowych. Zwrócił także uwagę na fakt, iż Kościół jest już beneficjentem ziemskim, a jego pozycja majątkowa stanowi duże zagrożenie dla realizacji reform finansowych oraz społecznych (Leszczyński, 2012, s. 180–181). Problematyka odnosząca się do majątku kościelnego całkowicie zdominowała posiedzenia komisji do spraw wprowadzenia konkordatu w życie. Wszelkie świadczenia finansowe na rzecz Kościoła były większe, niż głosił to projekt Konkordatu. Przedstawiciele strony rządowej wiedzieli jednak, że jest to uznanie roszczeń do nieruchomości, które

zostały zsekularyzowane przez państwa zaborcze i w pewnej jednak części przejęte przez polskie państwo (Wiślocki, 1981).

Warto zwrócić uwagę na preambułę Konkordatu, która głosi, że papież i prezydent: „pragnąc określić stanowisko Kościoła Katolickiego w Polsce i ustalić zasady, które w godny i trwały sposób kierować będą sprawami kościelnymi na ziemiach Rzeczypospolitej, postanowili zawrzeć konkordat”. Poddając analizie tekst preambuły, można pokusić się o stwierdzenie, że Konkordat w dużej mierze bardziej dbał o sprawy Kościoła niż o interes państwa.

Analizowana umowa rozwijająca w 27 artykułach normy wyznaniowe mieszczące się w ustawie zasadniczej z 1921 r. miała na celu – jak pisze Krukowski (2000, s. 230) – określić stanowisko Kościoła katolickiego w Polsce, jak również ustalić zasady, które zarówno w godny, jak i trwały sposób, mogłyby kierować sprawami kościelnymi na ziemiach Rzeczypospolitej.

2. Regulacje majątkowe w świetle Konkordatu z 1925 roku

Finansowanie kościołów oraz związków wyznaniowych od wielu wieków było istotnym elementem systemu regulacji prawnych kształtujących relacje pomiędzy Kościołem a państwem, zaś tematyka finansowania instytucji kościelnych wzbudzała w opinii publicznej wiele skrajnych emocji, również w okresie międzywojennym (Stanisławski, 2011). Realizacja zadań finansowych niewątpliwie wymagała w tamtym okresie trwałych dóbr mających charakter materialny, takich jak przykładowo świątynie oraz środki finansowe, które są niezbędne do realizacji głównych założeń funkcjonowania Kościoła katolickiego w Polsce (Krzywkowska, Poterała, 2020). Uprawnienia prawno-majątkowe Kościoła katolickiego do nabywania oraz posiadania dóbr doczesnych, jak również do zarządzania i alienacji, nie mogły być zlekceważone, dlatego, że jako środki ziemskie mają służyć realizacji zadań o charakterze ściśle religijnym (Wenz, Skwierczyński, 2014). W okresie Polski międzywojennej także kwestie opodatkowania, jak i zwolnienia od podatków Kościoła rzymskokatolickiego oraz jego duchowieństwa, bazowały na ustawodawstwie podatkowym, postanowieniach Konkordatu oraz przepisach prawa kanonicznego (Wiślocki, 1981).

Konkordat zawiązany pomiędzy Polską a Stolicą Apostolską, którego negocjatorem w tym okresie był ówczesny Minister Wyznań Religijnych i Oświecenia Publicznego Stanisław Grabski, wydatnie rozszerzał uprawnienia Kościoła katolickiego. Na mocy tej umowy międzynarodowej określone zostały m.in. granice diecezji, lecz przede wszystkim zapewniono Kościołowi nienaruszalność

dóbr kościelnych (Gąsior, 2000). W art. XIV Konkordatu uregulowane zostały również kwestie dotyczące zabezpieczenia własności i przeznaczenia majątków kościelnych:

Dobra, należące do Kościoła, nie będą przedmiotem żadnego aktu prawnego, zmieniającego ich przeznaczenie, inaczej, jak za zgodą władzy duchownej, z wyjątkiem wypadków, przewidzianych przez ustawy o wyłączeniu dla celów regulacji dróg przewozowych i rzek, obrony państwowej oraz podobnych celów. W każdym razie przeznaczenie nieruchomości i ruchomości, poświęconych wyłącznie dla służby bożej, jako to: kościołów, przedmiotów, służących do nabożeństwa, i t. p., nie będzie mogło być zmienione bez uprzedniego pozbawienia ich przez właściwą władzę kościelną ich charakteru rzeczy poświęconych.

Poddając analizie Konkordat z 1925 r., należy spostrzec, iż zgodnie z art. XV wszyscy duchowni mieli płacić podatki, tak jak inni obywatele. Z kolei z podatku zwolnione zostały gmachy użyteczności publicznej – budynki sakralne, seminaria duchowne, archiwa i biblioteki. W świetle art. XVI Konkordatu uznano iż:

Wszystkie polskie osoby prawne kościelne i zakonne mają, zgodnie z przepisami prawa powszechnie obowiązującego, prawo nabywania, odstępowania, posiadania i administrowania, według prawa kanonicznego, swego majątku ruchomego i nieruchomości, jak również prawo stawania przed wszelkimi instancjami i władzami państwowymi dla obrony swych praw cywilnych. Osoby prawne kościelne i zakonne są uznawane za polskie, o ile cele, dla których powstały, dotyczą spraw kościelnych lub zakonnych Polski, i o ile osoby, upoważnione do reprezentowania ich i do zarządzania ich dobrami, przebywają stale na ziemiach Rzeczypospolitej Polskiej. Osoby prawne kościelne i zakonne, nie odpowiadające powyższym warunkom, korzystać będą z praw cywilnych, przyznawanych przez Rzeczpospolitą cudzoziemcom.

Doprecyzowano również, które osoby prawne kościelne i zakonne są uznawane za polskie: jeśli cele, dla których powstały, „dotyczą spraw kościelnych lub zakonnych Polski” i o ile osoby upoważnione do ich reprezentowania i zarządzania ich dobrami „przebywają na stałe na ziemiach Rzeczypospolitej” (Dębiński, 2007).

Zgodnie z art. XVIII Konkordatu duchowni oraz wierni wszystkich obrządków znajdujący się poza granicami swej diecezji podlegają ordynariuszowi miejscowemu, zaś władzom kościelnym zagwarantowane zostało prawo nadawania beneficjów i urzędów kościelnych zgodnie z przepisami prawa kanonicznego (art. XIX Konkordatu) (Rzepecki, 2011, s. 288).

Wiele wątpliwości w literaturze przedmiotu wzbudził art. XXIV Konkordatu regulujący sprawy majątkowe kościelnych i zakonnych osób prawnych oraz uposażenia duchowieństwa. Problem odnosił się do dóbr, których Kościół został pozbawiony przez zaborców, a które znalazły się w posiadaniu państwa polskiego. W okresie międzywojennym wśród użytków kościelnych wyraźnie wyróżniono dobra poklasztorne. Zgodnie z zasadą zawartą w art. XXIV ust. 8 Konkordatu uznano, iż obszar włości posiadanych przez domy kongregacji i zakonów oraz należące do nich domy dobroczynne nie może przekraczać 180 ha ziemi ornej. Ważne zdaniem A. Maziarza było traktowanie każdego domu zakonnego oraz placówki dobroczynnej jako „oddzielnej jednostki rolnej” (Maziarz, 2015, s. 550).

Należy podkreślić, że w omawianym okresie Kościół i duchowieństwo korzystali w szerokim zakresie ze zwolnień od podatków, zarówno przychodowych, jak i majątkowych. W sytuacji gdy prawo podatkowe nie przewidywało zwolnienia od podatku, zwolnienia te przyznawane były na mocy postanowień Konkordatu. Jak słusznie spostrzegła Pietrzak, ustawodawstwo podatkowe w dobie międzywojennej ulegało częstym zmianom. Wynikało to m.in. ze wzrastających potrzeb finansowych państwa, bardzo często doraźnych, ale działało się tak również pod wpływem nacisku sfer gospodarczych (Pietrzak, 2003).

Z treści art. XXIV ust. 3 Konkordatu można także wywnioskować, że dotacja miała być roczna, a jej wartość nie niższa od tej, którą wypłacały Kościołowi państwa zaborcze; miała być wypłacana do czasu, kiedy przez późniejszy układ zostanie zawarta odrębna umowa w sprawie dóbr pokościelnych; a w przypadku nadania Kościołowi ziemi z tych dóbr dotacja miała być obniżona o 50 zł za 1 ha nadanej ziemi (Wisłocki, b.d.).

Konkordat proponował kolejne rozwiązania w formie ustaw, które miały bezpośrednio dotyczyć majątku. Rewindykacja dóbr, które Kościół stracił na rzecz państw zaborczych znajdujących się we władaniu państwa w chwili sygnowania umowy konkordatowej, miała być dokonana w drodze układu późniejszego, o czym informuje art. XXIV ust. 3 Konkordatu. Jednakże wybuch wojny we wrześniu 1939 r. zniweczył te plany. Dotyczyło to także kościelnych dóbr, które mieściły się w Polsce, ale były w posiadaniu kościelnych osób prawnych spoza Polski, jak również dóbr należących do osób prawnych Kościoła w Polsce, ale znajdujących się poza granicami. Nie udało się również uregulować problemu darów stołu (*iura stolae*), które to przepisy miał zawierać załącznik „A” (Glinkowski, 2007, s. 179–180).

W art. XXIV Konkordatu zasygnalizowano, iż państwo polskie, nie mając czasu na uregulowanie kwestii uposażeń i majątku kościelnego, będzie wypłacać roczne pobory, ale nie niższe aniżeli były pobierane przez zaborców. Kardynał

Sapieha uważał, że takie wzorce godzą w dumę państwową i narodową Polaków. Kardynał pisał: „Przecież rządy te były wrogie tak kościołowi jak narodowi i chcąc prześladować i kościół i polskość taką dotację przyznały; jakże więc teraz rząd polski chce wstępować w ich ślady” (Kępa, 2016, s. 145). Krytyczne stanowisko reprezentowane przez niego wobec Konkordatu z 1925 r. – zarówno w trakcie przygotowań, przyjęcia, jak i ratyfikowania – oparte było przede wszystkim na jego poglądzie jako ówczesnego biskupa na temat miejsca kościoła w państwie oraz sprawowania przezeń jego społecznej i zbawczej misji (Kępa, 2016, s. 146).

Częściowym rozwiązaniem kwestii dóbr zabranych Kościołowi przez państwa zaborcze było zawarcie Układu między Stolicą Apostolską i Rzeczpospolitą Polską w sprawie ziem, kościołów i kaplic pounickich, których Kościół Katolicki pozbawiany został przez Rosję, podpisanego w Warszawie dnia 20 czerwca 1938 r. Nie został on zrealizowany ze względu na wybuch II wojny światowej. Na mocy tego aktu prawnego Watykan zrzekał się dóbr pounickich w zamian za przekazanie 12 tys. hektarów ziemi. Z kolei art. XV Konkordatu normował aspekt opodatkowania kościoła. Według tego przepisu, dobra kościelne podlegały opodatkowaniu z wyjątkiem miejsc kultu, seminariów i klasztorów. Natomiast na mocy art. XVI Konkordatu kościelne i zakonne osoby prawne miały otrzymać swobodę dysponowania własnym majątkiem m.in. poprzez możliwość swobodnego zbywania i nabywania. Istotny był także aspekt przeznaczenia dóbr kościelnych. Według art. XIV Konkordatu zmiana przeznaczenia dóbr kościelnych nie mogła się odbyć bez zgody władzy duchownej. Unormowano również sprawę ochrony zabytków (w przypadku budowli sakralnych). Jak zauważył T. Resler, w każdej diecezji miała zostać powołana komisja dla ochrony dóbr kultury. Do zadań tej komisji mieszanej należało m.in. przygotowanie inwentarza zabytków i kontrolowanie stanu ich zachowania (Resler, 2016, s. 54).

Konkordat zapewnił Kościołowi nienaruszalność cmentarzy, kościołów i kaplic (pod warunkiem, że nie ucierpi na tym bezpieczeństwo publiczne), natomiast dobra kościelne nie mogły zmienić swojego przeznaczenia bez zgody odpowiedniej władzy duchownej. Kościół miał również uprawnienie w zakresie pobierania opłat za chowanie zmarłych na swoich cmentarzach. W przypadku gdy ta odpłatność przewyższała opłatę ustaloną na najbliższym cmentarzu gminnym, musiała ona ulec zatwierdzeniu (przez wojewódzką władzę administracyjną).

Należy również uwypuklić, iż postanowienia konkordatowe były zbliżone z instytucją podatku kościelnego. W okresie międzywojennym prawo to przyznawano wyłącznie Kościołowi. Istotną rolę w zakresie „uporządkowania” finansów Kościoła odegrała ustawa z dnia 17 marca 1932 r. o składkach na rzecz Kościoła Katolickiego, która wprowadzała podatek kościelny na tych samych zasadach

(na całym obszarze państwa). Podatek ten, jak słusznie zauważył Klimiuk, nazywany został składką, ale warto zauważyć, że spełniał wszystkie cechy podatku. Zgodnie z zawartą w ustawie konstrukcją tej daniny, została ona podzielona na składkę zwyczajną i nadzwyczajną. Podatek zwyczajny obliczany był jako procent podstawy podatkowej, którą w tym przypadku stanowił jeden z podatków: podatek gruntowy, podatek dochodowy, podatek przemysłowy lub podatek od nieruchomości w gminach miejskich oraz od niektórych budynków w gminach wiejskich, w wymiarze za rok poprzedzający rok poboru. Maksymalna stawka ustalona została w wymiarze 5% (Klimiuk, 2015, s. 211–212).

Podatek ten uchwalało przedstawicielstwo podatkowe (wybierane przez zgromadzenie parafialne). Członkiem zgromadzenia z urzędu był proboszcz. W świetle tej ustawy podatnikami byli katolicy tego samego obrządku zamieszkujący daną parafię i płacący jeden z podatków oraz katolicy tego samego obrządku, bez względu na miejsce zamieszkania, jeżeli posiadali w okręgu parafii przedsiębiorstwo lub nieruchomość. Warto podkreślić, że nieopłacony podatek kościelny korzystał z gwarancji ustawowej i na wniosek rady parafialnej podlegał ściągnięciu w drodze egzekucji administracyjnej. Ponadto – jak pisał Klimiuk – podatek nadzwyczajny miał być wydatkowany m.in. na budowę, przebudowę, konserwację kościołów, budynków kościelnych i cmentarzy oraz obliczany według tej samej podstawy co podatek zwyczajny. Zatwierdzał go urząd wojewódzki. Ustawa ta w swojej konstrukcji była zbieżna z niemieckim podatkiem kościelnym obligatoryjnym, jednakże obejmowała wyłącznie Kościół katolicki. Co prawda ustawa ta miała wejść w życie z dniem 1 stycznia 1934 r., lecz nie stało się tak ze względu na brak rozporządzeń wykonawczych (Klimiuk, 2015, s. 212).

W okresie dwudziestolecia międzywojennego zauważyć można nie tylko konsolidację i unifikację polskiego systemu podatkowego. W omawianym czasie doszło do opracowania oraz przyjęcia ustawy z dnia 15 marca 1934 r. – Ordynacja podatkowa, która jak słusznie zauważył Witkowski była najobszerniejszą próbą kodyfikacji polskiego ogólnego prawa podatkowego (Witkowski 2013, s. 344).

3. Reforma rolna a Kościół katolicki

Wraz z odzyskaniem przez Polskę niepodległości należało uporządkować wiele „palących” wówczas kwestii prawnych. Jedną z nich była niewątpliwie reforma rolna. Pierwsze rozmowy podjęto w 1919 r. kiedy to do reformy rolnej chciano włączyć również parcelację dóbr kościelnych, co wywołało sprzeciw środowisk kościelnych. Trzeba jednak zauważyć, że reforma rolna uzyskała duże poparcie

wśród społeczeństwa. Z opinią publiczną liczył się również Kościół, który – mimo pewnych zastrzeżeń – ostatecznie ją poparł. Zagadnienie obejmujące reformę rolną w Polsce miało być, zdaniem Glinkowskiego (2007, s. 187), rozumne i przynieść poręczenia własności dóbr należących do Kościoła, co w szerokim wymiarze było niełatwe do zrealizowania. Natomiast regulacja majątku pokościelnego, która miała być zawarta w tekście końcowym umowy konkordatowej, została przesunięta do układu zawartego później.

W Kościele katolickim dokonywała się swoista parcelacja wewnętrzna. Celem tej parcelacji było wyrównanie dysproporcji w majątkach beneficjalnych. Była ona przygotowywana i wdrażana w taki sposób, aby nie łamać ustawy o reformie rolnej (Brzeski, 1926). Reforma rolna była bardzo ważna w dziejach rolnictwa w okresie dwudziestolecia międzywojennego. W publikacji Błąd (2019, s. 1013–1046) wyczytać można, iż mianem „reformy agrarnej” określano w naszym kraju zasadniczo parcelację, która była silnie wiązana z komasacją, stając się tym samym drugim zasadniczym elementem poprawy struktury agrarnej.

Odrodzona Polska borykała się z dużym problemem przeludnienia na wsi oraz nędzą ludności chłopskiej. Wymienione trudności stały się fundamentem w tworzeniu „rdzenia” niepodległego państwa polskiego. Sprawy nie ułatwiała jednak to, że w skład kraju wchodziły trzy dzielnice będące dotychczas częścią składową odrębnych organizmów gospodarczych. Cechował je odmienny poziom rozwoju. Zdaniem Błąd odłączenie tych ziem od ich organizmów gospodarczych, tj. trzech państw cesarskich, tworzyło wiele trudności w ich integracji.

W pierwszych latach Polski odrodzonej niezbędne okazało się przeprowadzenie w Polsce Pierwszego Powszechnego Spisu Ludności Polski Odrodzonej. Miał on miejsce w dniu 30 września 1921 r. Była to pierwsza swoista próba zebrania informacji o ludności, jak również „budowie” społeczno-gospodarczej Polski (Błąd, 2019, s. 1023).

Kością niezgody w omawianym okresie stało się przeprowadzenie reformy rolnej w dobrach kościelnych. Podstawą była ustawa o wykonaniu reformy rolnej uchwalona przez Sejm w dniu 28 grudnia 1925 r., gdzie, jak stanowi art. 94 niniejszej ustawy, uwzględniono parcelację dóbr kościelnych. Własny projekt parcelacji zaproponowała Komisja Papieska. Duży zasób ziemi przeznaczony dla reformy rolnej miał być tworzony odrębnie dla każdej diecezji z nadwyżek gruntów posiadanych przez kościelne osoby prawne. Wykraczał on ponad normę przewidzianą w Konkordacie. W pierwszej kolejności miało być pokryte zapotrzebowanie kościelnych osób prawnych. W przypadku gdyby zabrakło ziemi, ówczesny rząd zobowiązał się przeznaczyć na ten cel majątki państwowe. Ziemie przekazane Kościołowi miały być potrącone z nadwyżek ziemi w innych diecezjach. Jego celem było

równomierne uposażenie wszystkich diecezji. W takiej wersji wdrożenie „reformy rolnej” stałoby się jedynie parcelacją dóbr kościelnych między beneficjariuszy kościelnych, bez istotnego znaczenia dla właściwej reformy. W tym samym czasie biskupi głosili potrzebę wspólnego przedyskutowania kwestii parcelacji dóbr kościelnych i pokościelnych. Postulaty wysunięte przez Komisję Papieską spotkały się z dezaprobatą ze strony władzy, która uważała, że kwestia dóbr pokościelnych w świetle ram konkordatowych ma być przedmiotem innych, zupełnie nowych, rozmów ze Stolicą Apostolską (Gołębiowski, 1967, s. 336–339).

Istotne regulacje prawne zawarte zostały w art. IV Konkordatu, który stanowił iż:

Władze cywilne udzielać będą swej pomocy przy wykonywaniu postanowień i dekretów kościelnych:

- a) w razie destytucji duchownego, pozbawienia go beneficjum kościelnego, po ogłoszeniu dekretu kanonicznego o wspomnianej destytucji lub pozbawieniu, oraz w razie zakazu noszenia sukni duchownej;
- b) w razie poboru taks lub prestacyj, przeznaczonych na cele kościelne, a przewidzianych przez ustawy państwowe;
- c) we wszystkich innych wypadkach, przewidzianych przez ustawy obowiązujące.

W jego realizacji duże znaczenie miało wydane przez Ministra Wyznań Religijnych i Oświecenia Publicznego rozporządzenie z dnia 23 marca 1926 r. w sprawie udzielania pomocy państwowej przy wykonywaniu postanowień i dekretów kościelnych. W tym akcie prawnym przewidziano szczegółowy tryb zwracania się władz kościelnych do organów państwowych o zastosowanie środków administracyjnych w wykonywaniu aktów kościelnych. Administracyjne władztwo Kościoła przejawiało się w tym aspekcie w jego szerokich uprawnieniach wydawania prawomocnych decyzji, które stanowiły dla organów państwowych podstawę prawną do stosowania przymusu administracyjnego. Pamiętać należy, że funkcje Kościoła katolickiego o znaczeniu wewnętrznym tworzyły skutki prawne także na forum publicznym, a ich wykonanie było zabezpieczone przez państwowy aparat administracyjny (Krawczyk, 2013, s. 165).

4. Postanowienia wyznaniowe i nauczanie religii

Spśród przepisów regulujących sytuację prawną Kościoła katolickiego w Polsce w okresie międzywojennym ważną rolę pełniły postanowienia wyznaniowe

zawarte w ramach rozdziału V Konstytucji marcowej – „Powszechna prawa i obowiązki obywatelskie” (tj. art. 110–116 i art. 120 Konstytucji). Gwarantowała ona wszystkim obywatelom wolność sumienia i wyznania (art. 111 Konstytucji). W tym miejscu należy zaznaczyć, że wolność wyznania obejmowała także prawo do zmiany wyznania, jak i niewyznawania żadnej religii. Wolności te normowały dalsze artykuły Konstytucji. Z powodu przekonań religijnych nie można było uchylać się od spełniania obowiązków publicznych. Jak głosi art. 112 ustawy zasadniczej, nie można było nikogo zmusić do przynależności do Kościoła oraz udziału w czynnościach lub obrzędach religijnych. Pełnię praw przyznano tym wyznaniom religijnym, które były uznane przez państwo. Związki religijne otrzymały zatem wiele uprawnień, np. prawo do urządzania zbiorowych nabożeństw publicznych, autonomii wewnętrznej, posiadały również prawo do zakładania oraz posiadania fundacji, funduszy, zakładów wyznaniowych, naukowych i dobroczynnych (art. 113 Konstytucji). Warto zauważyć, że to właśnie na państwie spoczywał obowiązek umożliwienia świadczenia usług religijnych osobom znajdującym się w publicznych zakładach wychowawczych, koszarach, więzieniach i przytułkach (Krześniak-Firlej, 2003, s. 256).

Ustawa zasadnicza normowała także prawne zasady nauczania religii. Po I wojnie światowej katolicka pedagogika, jak podaje w swojej publikacji Zakrzewska (2012, s. 47), była postrzegana w Europie jako ta, która – poprzez głoszenie stałych wartości, z prymatem Boga i idei miłości – może przywrócić ład społeczny i doprowadzić do odrodzenia życia duchowego człowieka. W okresie międzywojennym wiele środowisk podzielało ten pogląd. Podkreślić należy, że Kościół katolicki w tym czasie jawnie opowiadał się za szkołą wyznaniową. Dążenia Kościoła katolickiego do utworzenia państwowych szkół wyznaniowych nie powiodły się, ale nie pozostały też całkowicie daremne. Ich rezultatem było podjęcie działań skutkujących zakładaniem oraz prowadzeniem szkół katolickich przez poszczególne diecezje i zgromadzenia zakonne (Reiner, 1964).

W Polsce międzywojennej placówki te mogły prowadzić działalność za sprawą gwarancji państwowych określonych zarówno w ustawie zasadniczej z dnia 17 marca 1921 r., jak i z dnia 23 kwietnia 1935 r., potwierdzonych w Konkordacie zawartym przez rząd ze Stolicą Apostolską w dniu 10 lutego 1925 r., a także uregulowanych w Kodeksie Prawa Kanonicznego (kan. 1375, kan. 1379 § 1 KPK) oraz w ustawie z dnia 11 marca 1932 r. o prywatnych szkołach oraz zakładach naukowych i wychowawczych (Zakrzewska, 2012, s. 53).

Polscy parlamentarzyści dostrzegli w nauce religii wartość pomocną oraz istotną w wychowaniu młodego pokolenia. Odrzucono wprawdzie projekt postulujący powołanie do życia szkoły wyznaniowej, o którą zabiegał Kościół

katolicki – polska państwowa szkoła była laicka, ale zapewniono w niej prawo do nauczania religii. Obowiązkowe nauczanie religii odbywało się z reguły w liczbie dwóch godzin tygodniowo (Zakrzewska, 2012, s. 56). Szczegółowe postanowienia w tej sprawie unormowane zostały w art. 120 Konstytucji, które regulowały m.in. aspekt obowiązkowego nauczania religii w szkołach publicznych utrzymywanych w całości lub w części przez państwo lub ciała samorządowe i kształcących uczniów poniżej 18. roku życia. Trzeba jednak zaznaczyć, że konstytucyjny przymus nauki religii nie obowiązywał w szkołach prywatnych i wyższych. Nauczaniem religii w szkołach publicznych objęci zostali wszyscy uczniowie. Od zajęć nie można się było uchylić. Podstawy prawne systemu nauczania religii w szkołach i zakładach naukowych zawarte w Konstytucji marcowej, jak pisała Krześniak-Firlej (2003, s. 57), odzwierciedlały charakter ówczesnej polityki oświatowej państwa, uznającej edukację religijną za doniosły czynnik procesu kształcenia oraz wychowania dzieci i młodzieży, jak również były odbiciem poglądów części elit politycznych.

Zakończenie

W Polsce okresu międzywojennego Kościół w swoim władaniu miał ok. 10% ziemi oraz dużą liczbę nieruchomości. Dobra te pochodziły głównie z wielowiekowych darowizn. Uzyskiwane z nich dochody finansowały bieżące potrzeby oraz działalność duszpasterską, oświatową, charytatywną oraz medyczną Kościoła (Piotrowski, 2016). Bogate doświadczenia z okresu dwudziestolecia międzywojennego wskazują również na to, iż nie zawsze polityka prowadzona przez Stolicę Apostolską była zbieżna z tą prowadzoną przez władzę państwową (Koredczuk, 2016, s. 148).

Jak wynika z treści Konkordatu w sprawach odnoszących się do unormowania zobowiązań finansowych państwa wobec Kościoła, sprawy majątkowe zostały znacząco rozszerzone. Przyjęte zostały m.in. jego roszczenia do dóbr skonfiskowanych przez zaborców, a które uprzednio znajdowały się w ręku państwa, zaś ostateczne uregulowanie tej sprawy miało nastąpić w innym układzie. Dotacja miała regulować nie tylko kwestię uposażenia duchowieństwa, wynikającego z projektu, ale także uwzględnić inne wydatki Kościoła. Dotacja dla Kościoła oraz duchowieństwa katolickiego była kilkakrotnie wykorzystywana przez ministrów wyznań religijnych i oświecenia publicznego po to, aby wyrzucić presję na episkopat.

W końcowych latach Polski międzywojennej dokonano próby użycia dotacji dla wzmocnienia polityki rządu w stosunku do mniejszości narodowych. Wskazuje na to chociażby rezolucja Sejmu z dnia 24 lutego 1939 r. (Wisłocki, b.d.). Pozycja finansowo-prawna Kościoła katolickiego w Polsce po odzyskaniu niepodległości modelowała się drogą ewolucji. Właściwie dopiero zawarcie Konkordatu dało asumpt do pełnego uregulowania stosunków między państwem a Kościołem. Zarówno Konstytucja marcowa, jak i Konstytucja kwietniowa dawały przesłanki do traktowania w ustawodawstwie polskim kościołów i związków wyznaniowych oraz pracowników kultu religijnego jako osób posiadających pewne przywileje z racji pełnionych zadań, w porównaniu z innymi osobami fizycznymi i prawnymi (Pietrzak, 2003).

Okres Polski międzywojennej obfitował w wiele zawirowań politycznych, zaś wszelkie zaistniałe w tym czasie konflikty – jak ukazuje historia – były już nie do złagodzenia po II wojnie światowej oraz po zmianie układu politycznego. Spory polityczne, niejasne i nieprecyzyjne kompetencje Komisji Papieskiej, ale przede wszystkim brak porozumienia między ówczesną władzą a Stolicą Apostolską, skutkowało zerwaniem Konkordatu w 1945 r., co doprowadziło do wielu zmian politycznych i prawnych w okresie Polski Ludowej.

Bibliografia

Akty prawne

Codex Iuris Canonici, Pii X Pontificis Maximi, iussu digestus, Benedicti Papae XV, auctoritate promulgatus. (1917). *Acta Apostolicae Sedis* 9(2), 11–521.

Konkordat pomiędzy Stolicą Apostolską a Rzeczpospolitą Polską, podpisany w Rzymie dnia 10 lutego 1925 r., Dz. U. z 1925 r. Nr 72, poz. 501.

Układ między Stolicą Apostolską i Rzeczpospolitą Polską w sprawie ziem, kościołów i kaplic pounickich, których Kościół Katolicki pozbawiony został przez Rosję, podpisany w Warszawie dnia 20 czerwca 1938 r., Dz. U. z 1939 r. Nr 35, poz. 222.

Ustawa z dnia 17 marca 1921 r. – Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej, Dz. U. 1921 r. Nr 44, poz. 267.

Ustawa Konstytucyjna z dnia 23 kwietnia 1935 r., Dz. U. z 1935 r. Nr 30, poz. 227.

Ustawa z dnia 16 lipca 1920 r. o państwowym podatku dochodowym i podatku majątkowym, Dz. U. z 1920 r. Nr 82, poz. 550.

Ustawa z dnia 28 grudnia 1925 r. o wykonaniu reformy rolnej, Dz. U. z 1926 r. Nr 1, poz. 1.

- Ustawa z dnia 11 marca 1932 r. o prywatnych szkołach oraz zakładach naukowych i wychowawczych, Dz. U. z 1932 r. Nr 33, poz. 343.
- Ustawa z dnia 17 marca 1932 r. o składkach na rzecz Kościoła Katolickiego, Dz. U. z 1932 r. Nr 35, poz. 358.
- Ustawa z dnia 15 marca 1934 r. – Ordynacja podatkowa, Dz. U. z 1934 r. Nr 39, poz. 346.
- Dekret Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 14 listopada 1935 r. o podatku od lokali, Dz. U. z 1935 r. Nr 82, poz. 505.
- Rozporządzenie Ministra Wyznań Religijnych i Oświecenia Publicznego z dnia 23 marca 1926 r. w porozumieniu z Ministrem Spraw Wewnętrznych, w sprawie udzielania pomocy państwowej przy wykonywaniu postanowień i dekretów kościelnych, Dz. U. z 1926 r. Nr 44, poz. 271.

Literatura

- Błąd, M. (2019). *Reformy rolne Polski Odrodzonej*. W: M. Hałamska, M. Stanny, J. Wilkin (red.), *Ciągłość i zmiana. Sto lat rozwoju polskiej wsi* (s. 1013–1046). T. 2. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.
- Brzeski, T. (1926). Walka o reformę rolną. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 6(1), LIV–LXXI.
- Cieślak, Z. (b.d.). *Ogólne regulacje prawne Konkordatu z 1925 roku*. Pobrano z <https://www.opiekun.kalisz.pl/ogolne-regulacje-prawne-konkordatu-z-1925-roku/> (25.07.2022).
- Dębiński, J. (2007). O konkordacie polskim z 1925 roku. *Saeculum Christianum. Pismo Historyczno-Społeczne*, 14(1), 169–189.
- Gąsior, S. (2000). *Regulacja stosunków pomiędzy Kościołem i państwem w konkordatach polskich z 1925 i 1993 r. Studium porównawcze*. Kraków: Wydawnictwo Naukowe Papieskiej Akad. emii Teologicznej.
- Glinkowski, B. (2007). Regulacje prawne polskich konkordatów z roku 1925 i 1993 w odniesieniu do mienia nieruchomości Kościoła katolickiego. *Poznańskie Studia Teologiczne*, 21, 177–197.
- Gmitruk, J. (2019). Od Stanisława Stojalskiego do Świętego Jana Pawła II. Ruch ludowy i Kościół katolicki w panoramie dziejów. *Rocznik Historyczny Muzeum Historii Polskiego Ruchu Ludowego*, 35, 11–19.
- Gołębiowski, S. (1967). Z problematyki reformy rolnej gruntów kościelnych w Polsce w latach 1918–1950. *Nowe Prawo*, 22(3), 336–346.
- Góralski, W. (2018). Postanowienia konkordatu polskiego z 1925 roku i problem ich recepcji i realizacji. *Biuletyn Stowarzyszenia Kanonistów Polskich*, 31, 21–39.

- Kępa, M. (2016). Krytyka konkordatu z 10 lutego 1925 r. w poglądach kardynała Adama Stefana Sapiehy. *Studenckie Prace Prawnicze, Administratywistyczne i Ekonomiczne*, 19, 137–149. doi: 10.19195/1733-5779.19.11.
- Klimiuk, W. (2015). *Podatek kościelny – idea, konstrukcja i recepcja w prawie polskim*. Warszawa: Uniwersytet Warszawski [rozprawa doktorska]. Pobrano z <https://depotuw.ceon.pl/bitstream/handle/item/1170/Praca%20doktorska.pdf?sequence=1> (7.10.2022).
- Koredczuk, J. (2016). Realizacja zasady *pro publico bono* w konkordacie polskim z 1925 roku. W: M. Marszał, J. Przygodzki (red.), *Pro publico bono – idee i działalność* (s. 147–160). Wrocław: E-Wydawnictwo. Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa. Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Krawczyk, P. (2013). Osobowość publicznoprawna w świetle statusu prawnego Kościoła katolickiego w II RP. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach. Administracja i Zarządzanie*, 26(99), 159–175.
- Krukowski, J. (2000). *Kościół i państwo. Podstawy relacji prawnych*. Lublin: Redakcja Wydawnictw KUL.
- Krześniak-Firlej, D. (2003). Nauczanie religii rzymskokatolickiej w prawodawstwie państwowym i kościelnym Drugiej Rzeczypospolitej. *Studia Pedagogiczne. Problemy Społeczne, Edukacyjne i Artystyczne*, 14, 243–269.
- Krzywkowska, J., Poterała, T. (2020). Źródła dochodu duchownych katolickich w Polsce i na Słowacji. *Studia Prawnoustrojowe*, 49, 151–169. doi: 10.31648/sp.5857.
- Leszczynski, P. (2006). *Centralna administracja wyznaniowa II RP. Ministerstwo Wyznań Religijnych i Oświecenia Publicznego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe „Semper”.
- Leszczynski, P. (2012). Ku nowej perspektywicznej regulacji umownej stosunków między Rzeczpospolitą Polską a Stolicą Apostolską (w związku z analizą dotychczasowych relacji bilateralnych). *Studia Politologiczne*, 23, 179–216.
- Maziarz, A. (2015). *Problem rewindykacji dóbr poklasztornych w okresie II RP na przykładzie Wielkopolski*. W: E. Kozerska, M. Maciejewski, P. Stec (red.), *Historia testis temporum, lux veritatis, vita memoriae, nuntia vetustatis. Księga Jubileuszowa dedykowana Profesorowi Włodzimierzowi Kaczorowskiemu* (s. 545–557). Opole: Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego.
- Pietrzak, H. (2003). Zasady opodatkowania Kościoła katolickiego w Polsce w latach 1918–1952. *Prawo Kanoniczne*, 46(1/2), 193–242. doi: 10.21697/pk.2003.46.1-2.08.
- Piotrowski, M. (2016). *Kościół oskarżony. Historyczne fakty i antyklerykalne mity*. Kraków: Wydawnictwo Ikona.

- Reiner, B. (1964). *Problematyka prawno-społeczna nauczania religii w szkołach w Polsce (1918–1939)*. Opole: Instytut Śląski w Opolu.
- Resler, T. (2016). Konkordat z 1925 roku – podstawa funkcjonowania kościoła katolickiego w II Rzeczypospolitej. *Acta Erasmiana*, 13, 36–57.
- Rzepecki, A. (2011). Problematyka wygaśnięcia Konkordatu zawartego między Rzeczpospolitą Polską a Stolicą Apostolską w dniu 10 lutego 1925 r. *Studia Erasmiana Wratislaviensia*, 5, 285–304.
- Stanisławski, T. (2011). Konsekwencje budżetowe pośredniego wspierania instytucji wyznaniowych ze środków publicznych w Polsce. *Studia z Prawa Wyznaniowego*, 14, 269–282.
- Stanulewicz, M. (2012). Prawo własności w nauczaniu episkopatu II Rzeczypospolitej. *Czasopismo Prawno-Historyczne*, 64(1), 68–75.
- Wenz, W., Skwierczyński M. (2014). Skutki prawne wadliwych czynności prawnych kościelnych jednostek organizacyjnych w zakresie spraw majątkowych. *Wrocławski Przegląd Teologiczny*, 22(1), 127–156.
- Wisłocki, J. (b.d.). *Dotacje państwowe dla Kościoła i skutki finansowe konkordatu z 1925 r.* Pobrano z <http://www.racjonalista.pl/kk.php/s,607/k,4> (24.11.2020).
- Wisłocki, J. (1981). *Uposażenie Kościoła i duchowieństwa katolickiego w Polsce 1918–1939*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.
- Witkowski, A. (2013). Podatek od lokali w Polsce międzywojennej do 1936 r. *Studia Iuridica Lublinensia*, 19, 331–348.
- Włodarczyk, T. (1986). *Konkordaty*. Warszawa: PWN.
- Zakrzewska, A. (2012). Edukacja religijna dzieci i młodzieży szkolnej okresu międzywojennego źródłem humanizacji życia społecznego. *Paedagogia Christiana*, 2, 47–68.

Streszczenie

Celem głównym niniejszego artykułu jest zaprezentowanie pozycji finansowej i prawnej Kościoła katolickiego obrządku łacińskiego w Polsce po odzyskaniu niepodległości oraz opisanie drogi zmian prawnych, jakie dokonały się w wyniku zawarcia Konkordatu i przeprowadzenia reformy rolnej. Za sprawą umowy konkordatowej podpisanej w dniu 10 lutego 1925 r. zaobserwować można wzrost znaczenia Kościoła katolickiego w Polsce, co poświadczają liczne publikacje. W opracowaniu posłużono się metodą dogmatyczno-prawną, zaś przedstawione w niniejszym artykule rezultaty mogą stanowić istotną wskazówkę dla osób interesujących się zagadnieniem relacji na linii państwo–Kościół, zarówno na płaszczyźnie prawnej, jak i historycznej.

SŁOWA KLUCZOWE: finanse, Kościół katolicki, Polska międzywojenna, reforma rolna, Konkordat

Summary

The paper aims at presenting the legal and financial position of the Latin Rite Catholic Church in Poland after the restoration of independence. Moreover, the study describes the path of legal changes that occurred as a result of the Concordat and land reform. As evidenced by numerous publications, due to the concordat agreement signed on February 10th, 1925, an increase in the significance of the Catholic Church in Poland has been observed. The legal-dogmatic method has been applied in the study. The results presented in the article might provide guidance for those interested in the issue of relations between the State and the Church, both on a legal and historical level.

KEYWORDS: finance, the Catholic Church, Interwar Poland, land reform, Concordat

Nota o autorze

Konrad Żurek – mgr, Wydział Prawa i Administracji, WSPiA Rzeszowska Szkoła Wyższa; główne obszary działalności naukowej: prawo publiczne, historia prawa, relacje państwo–Kościół katolicki; e-mail: konrad456@o2.pl; ORCID: 0000-0001-6005-7787.