

e-ISSN 2720-6734

3/2023

PRZEGLĄD

PRAWNO-EKONOMICZNY

KATOLICKI
UNIwersytet
LUBELSKI
JANA PAWŁA II

KUL 1918

PRZEGLĄD

PRAWNO-EKONOMICZNY

WYDAWCA

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

ADRES REDAKCJI

„Przegląd Prawno-Ekonomiczny”
Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II
Al. Raclawickie 14, 20-950 Lublin
tel. 81 461 11 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. Łukasz FURMAN, prof. PANS (PANS, Krosno)
dr hab. Krzysztof GRZEGORCZYK (Wyższa Szkoła Humanistyczno-Przyrodnicza w Sandomierzu)
nadkom. dr Dominik HRYSZKIEWICZ (Wyższa Szkoła Policji w Szczytnie)
prof. dr hab. Aleks JUŁDASZEW (Interregional Academy of Personnel Management, Ukraina)
prof. Phouphet KYOPHILAVONG (National University of Laos)
prof. dr hab. Pantelis KYRMIZOGLOU (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 Akademy 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

3/2023

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

KATARZYNA CZUPIŃSKA, DOROTA CHODOROWSKA *Wpływ lockdownu na rozwój energetyki prosumenckiej i zapotrzebowanie na energię elektryczną w gospodarstwie domowym* | 9

ALEKSANDRA KOWALCZYK *Dochodzenie zwrotu wydatków poniesionych przez gminę, która udzieliła osobie bezdomnej świadczeń pomocy społecznej w miejscu pobytu* | 25

LILIANA MIERZWIŃSKA, BEATA UJDA-DYŃKA *Czynniki motywacji wewnętrznej jako determinanta efektywności pracowników* | 39

MARCIN RYCHLAK *Studium krytyczne koncepcji prawno-ekonomicznej funkcjonowania spółdzielni energetycznych w Polsce* | 53

DOROTA ŚLAŻYŃSKA-KLUCZEK *Analiza greenwashingu w kontekście emisji długu zrównoważonego* | 81

WOJCIECH WOJTYŁA *Economics as Seen by an Ethicist a Personalist Perspective* | 101

Contents

KATARZYNA CZUPIŃSKA, DOROTA CHODOROWSKA *The Influence of Lockdown on the Development of Prosumer Energy and the Demand for Household Electricity* | 9

ALEKSANDRA KOWALCZYK *Recovery of Expenses Incurred by the Municipality Which Provided the Homeless Person with Social Assistance Benefits at the Place of Stay* | 25

LILIANA MIERZWIŃSKA, BEATA UJDA-DYŃKA *The Intrinsic Motivation Factors as a Determinant of Employee Effectiveness* | 39

MARCIN RYCHLAK *Critical Study of the Legal and Economic Concept of the Functioning of Energy Cooperatives in Poland* | 53

DOROTA ŚLAŻYŃSKA-KLUCZEK *Analysis of Greenwashing in the Context of Sustainable Debt Issuance* | 81

WOJCIECH WOJTYŁA *Economics as Seen by an Ethicist a Personalist Perspective* | 101

Katarzyna Czupińska, Dorota Chodorowska

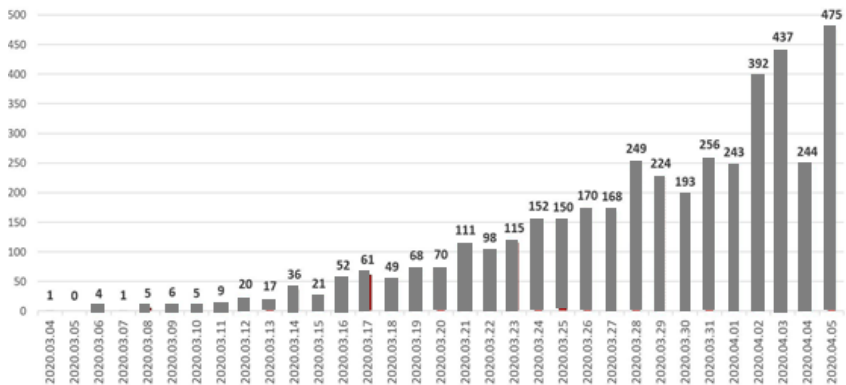
Wpływ lockdownu na rozwój energetyki prosumenckiej i zapotrzebowanie na energię elektryczną w gospodarstwie domowym

The Influence of Lockdown on the Development of Prosumer Energy and the Demand for Household Electricity

Wprowadzenie

W pierwszym kwartale 2020 r. rządy wielu państw, w tym Polski, podjęły liczne decyzje mające na celu powstrzymanie bardzo szybko rozprzestrzeniającego się koronawirusa COVID-19, w wyniku którego niestety nie tylko liczba zachorowań, ale również liczba zgonów szybko rosła (wykres 1). Następstwem tego było ograniczenie działalności usług, handlu, przemysłu, jak i ograniczenia związane z aktywnością społeczną. Wielu pracodawców wysłało swoich pracowników do domów, skąd wypełniali swoje obowiązki w sposób zdalny. Zamknięto szkoły, przedszkola, większość sklepów, restauracje, zakłady. Zostały wprowadzone ograniczenia poruszania się i zgromadzeń. W literaturze przedmiotu (Bukowski, Gawroński, Olszewski, Sidorkiewicz, Starańczak (red.), 2023; Czech, Karpio, Wielechowski, Woźniakowski, Żebrowska-Suchodolska, 2020) możemy zapoznać się ze skutkami wpływu pandemii COVID-19 na gospodarkę zarówno krajową, jak i europejską.

Wykres 1. Dobowy przyrost liczby zachorowań na COVID-19 na początku pandemii w Polsce



Źródło: 5 kwietnia – zakażenie SARS-CoV-2 potwierdzono..., 2020.

W dniu 13 marca 2020 r. wprowadzono stan zagrożenia epidemicznego w Polsce, a następnie 20 marca – stan epidemii. Wiązało się to z szeregiem ograniczeń zarówno w gospodarce, jak i w życiu społecznym.

Tabela przedstawia daty wprowadzenia obostrzeń w Polsce w trakcie pierwszej fali pandemii COVID-19.

Tabela. Wprowadzone ograniczenia na terenie Polski

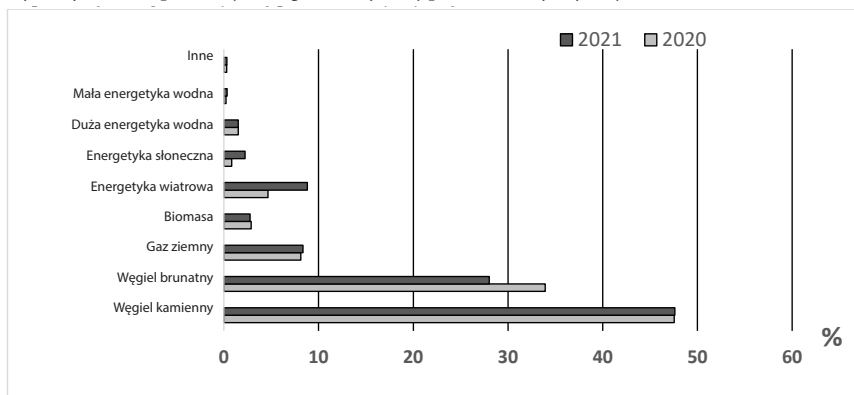
Data	Wprowadzone obostrzenie
12.03.2020 r.	Zawieszenie zajęć w szkołach, przedszkolach, żłobkach
13.03.2020 r.	Pierwsze ograniczenia działalności gospodarczej: ograniczenie funkcjonowania galerii handlowych, zakaz zgromadzeń powyżej 50 osób o charakterze publicznym, państwowym i religijnym, restauracje mogą dostarczać jedynie jedzenie na wynos, zamknięte zostają siłownie, baseny, kluby taneczne, kluby fitness, muzea, biblioteki i kina
24.03.2020 r.	Ograniczenie w przemieszczaniu się poza celami bytowymi, zdrowotnymi i zawodowymi; ograniczenie ilości udostępnianych miejsc w transporcie publicznym; całkowity zakaz zgromadzeń
31.03.2020 r.	Ograniczenie liczby klientów w sklepach do trzech osób na kasę; zamknięcie budowlanych sklepów wielkopowierzchniowych w weekendy; wprowadzenie godzin dla seniora; zamknięcie hoteli i miejsc wynajmu krótkoterminowego; zamknięcie wszystkich zakładów fryzjerskich, kosmetycznych, salonów tatuażu i piercingu; wprowadzenie zakazu przebywania na plażach i terenach zielonych
9.04.2020 r.	Wprowadzenie nakazu zasłaniania nosa i ust oraz przedłużenie obowiązujących ograniczeń
24.04.2020 r.	Przedłużenie zajęć w formie zdalnej do 24 maja 2020 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Związek Przedsiębiorców i Pracodawców, 2021.

1. Struktura produkcji energii elektrycznej w Polsce

Pozyskiwanie energii elektrycznej w Polsce, jak i na całym świecie opiera się głównie na procesie spalania surowców kopalnych (Kucharska, 2021; Niedziółka, 2018). Strukturę paliw i innych nośników energii pierwotnej wykorzystywanej do produkcji energii elektrycznej przez Polską Grupę Energetyczną w latach 2020–2021 przedstawia wykres 2. Jak można zauważyć, większość energii elektrycznej w Polsce pochodzi z paliw kopalnych, jednak produkcja energii z Odnawialnych Źródeł Energii (OZE), w skład której wchodzi energetyka wodna, słoneczna, wiatrowa i biomasa, z roku na rok wzrasta i w 2021 r. osiągnęła prawie 16%, czyli o ponad 5 punktów procentowych więcej w stosunku do roku wcześniejszego.

Wykres 2. Struktura paliw i innych nośników energii pierwotnej w 2020 oraz 2021 roku wykorzystana do produkcji energii elektrycznej przez PGE Dystrybucja S.A.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: PGE Dystrybucja S.A., b.d.

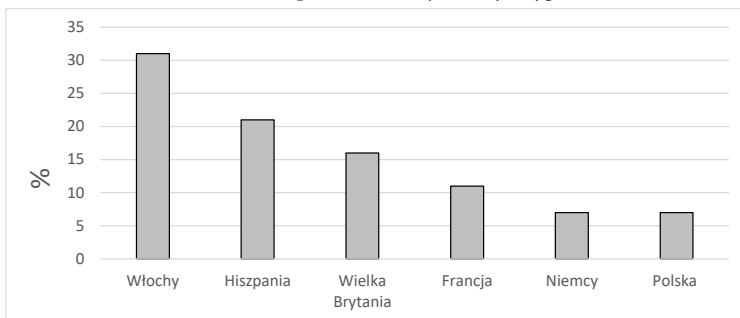
Wśród wielu problemów, jakie się wiążą z analizowanym zagadnieniem, najistotniejszym jest bezpieczeństwo energetyczne, które jest szeroko analizowane w literaturze przedmiotu (Graczyk (red.), 2016; Gryz, Podraza, Ruszel, 2022; Kucharska, 2021; Pach-Gurgul, 2012). Rozwijająca się gospodarka kraju potrzebuje bezpiecznych i wystarczających dostaw taniej energii elektrycznej.

2. Zmiany w całkowitym zapotrzebowaniu na energię elektryczną w trakcie pierwszego lockdownu

W czasie pandemii na całym świecie stanęły całe gospodarki, co spowodowało znaczny spadek zapotrzebowania na energię elektryczną. Największy spadek można

było zaobserwować we Włoszech, gdzie zapotrzebowanie na energię elektryczną w terminie od 30.03.2020 r. do 3.04.2020 r. – w porównaniu z tym samym tygodniem w 2019 r. – spadło o 31%, a w Hiszpanii – o 21% (Oksińska, 2020; wykres 3).

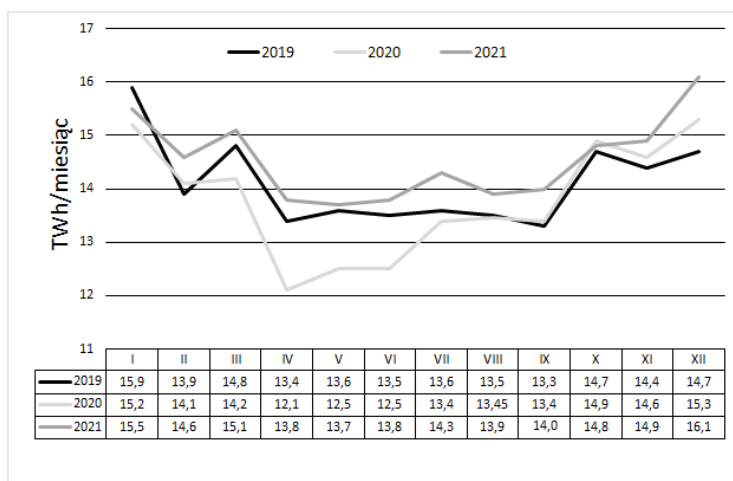
Wykres 3. Procentowy spadek zapotrzebowania na energię elektryczną w wybranych krajach UE w okresie 30.03–3.04.2020 roku w porównaniu z tym samym tygodniem w 2019 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Oksińska, 2020.

Zamrożenie wielu gałęzi gospodarki sprawiło, że również w Polsce widoczne były spadki zapotrzebowania na energię elektryczną w okresie pierwszego lockdownu. Największy spadek można było zaobserwować w kwietniu 2020 r. Spadek ten wyniósł 1,3 TWh, a więc o 10%. W kolejnym roku zapotrzebowanie na energię elektryczną przekroczyło to sprzed pandemii (wykres 4).

Wykres 4. Miesięczne zapotrzebowanie na energię elektryczną w latach 2019–2021 w Polsce

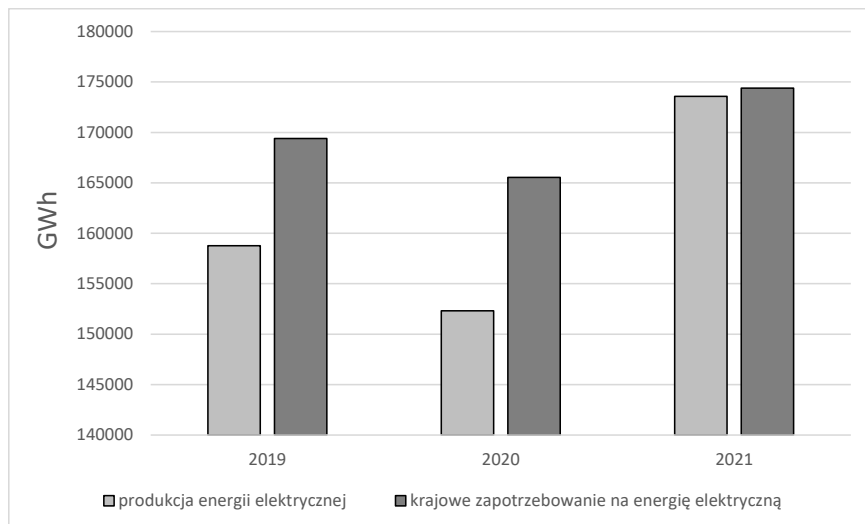


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Polskie Sieci Elektroenergetyczne S.A. (PSE), b.d.

Trzeci kwartał przyniósł jednak spore zmiany i pomimo ponownego wprowadzenia ograniczeń, we wrześniu zapotrzebowanie na energię elektryczną zaczęło rosnąć i pod koniec roku było już o 4% większe niż w 2019 r. Okazuje się więc, że ograniczenia gospodarcze i społeczne w pierwszym półroczu pandemii znacząco zmniejszyły krajowe zapotrzebowanie na energię elektryczną, ale już w półroczu drugim tendencja ta się zmieniła.

Pomimo wprowadzonego lockdownu mającego zapobiec rozprzestrzenianiu się zachorowań, w całym 2020 r. zapotrzebowanie na energię elektryczną było jedynie o 4 tys. GWh mniejsze niż w roku wcześniejszym i wyniosło 165,5 tys. GWh, a w porównaniu z kolejnym rokiem o 9 tys. GWh mniejsze (wykres 5).

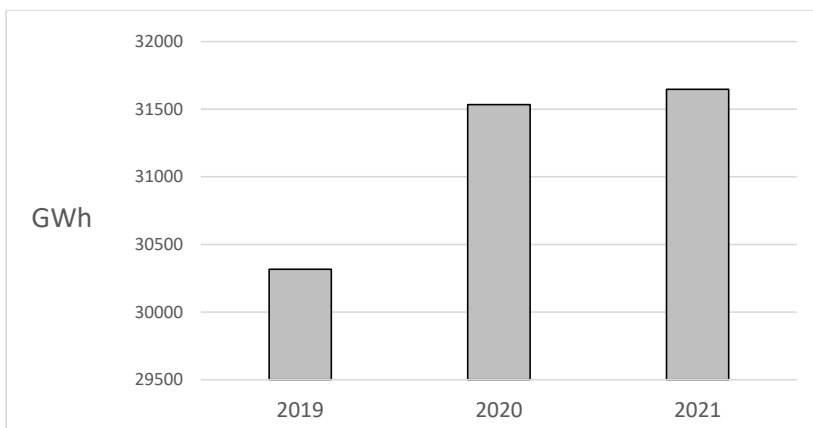
Wykres 5. Produkcja i zapotrzebowanie na energię elektryczną w latach 2019–2021



Źródło: Centrum Informacji o Rynku Energii, b.d.

W przeciwieństwie do całkowitego zapotrzebowania na energię elektryczną w 2020 r. w Polsce, zapotrzebowanie na energię elektryczną w gospodarstwach domowych wzrosło o 3,1% i wyniosło 31 647 GWh. W roku kolejnym zapotrzebowanie wzrosło już znacznie mniej, bo jedynie o 0,4% (wykres 6).

Wykres 6. Zapotrzebowanie na energię elektryczną w gospodarstwach domowych w Polsce w trzech kolejnych latach

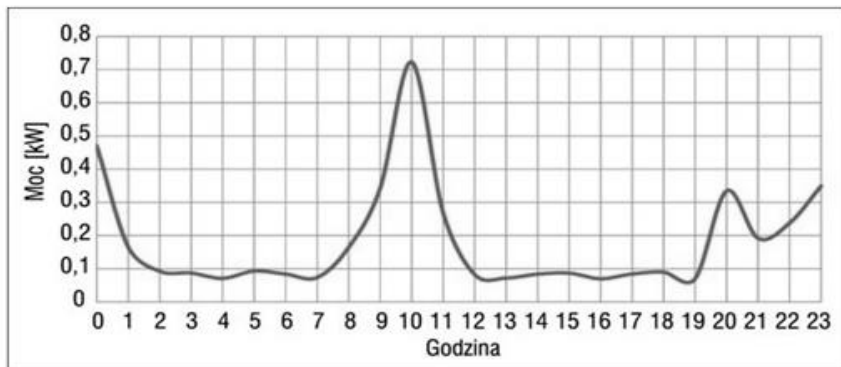


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Główny Urząd Statystyczny, b.d.

3. Zapotrzebowanie na energię elektryczną gospodarstwa domowego w trakcie i po lockdownie

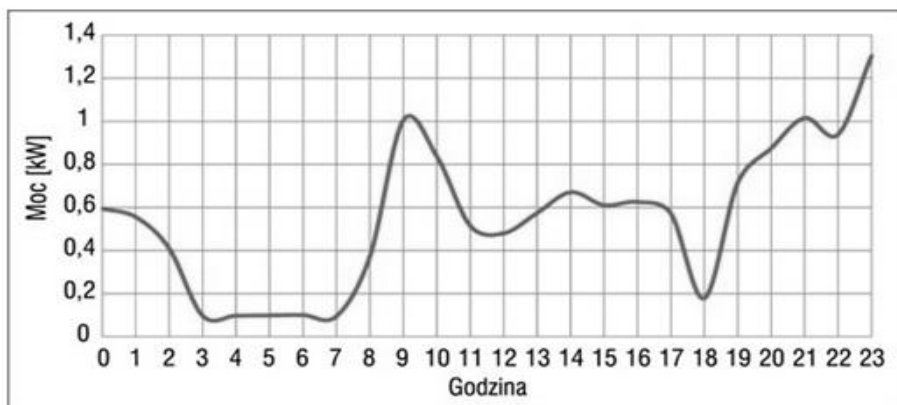
Zapotrzebowanie na energię elektryczną w gospodarstwie domowym zależy od wielu zmiennych. Zarówno ten temat, jak i problematyka dotycząca sposobów zmniejszenia zapotrzebowania na energię elektryczną są przedmiotem wielu analiz (Adamski, 2014; Wrotek, 2009). Do najważniejszych czynników mających wpływ na zapotrzebowanie możemy zaliczyć: ilość oraz moc sprzętów RTV oraz AGD, sposób przygotowania ciepłej wody użytkowej oraz posiłków (kuchenka elektryczna czy też gazowa), a także sposób ogrzewania pomieszczeń. Zapotrzebowanie na energię elektryczną zależy również od ilości domowników oraz ich nawyków i podlega nie tylko zmianom dobowym, ale również sezonowym. Wyższe zapotrzebowanie na energię elektryczną w okresie zimowym związane jest przede wszystkim z większymi potrzebami oświetleniowymi, a w przypadku ogrzewania pomieszczeń przez elektryczne systemy, również zmiany te spowodowane są celami grzewczymi (wykres 7, 8).

Wykres 7. Wybrany dzienny letni profil zapotrzebowania na moc w budynku jednorodzinym



Źródło: Jarosiński, Godlewski, Sierakowski, 2021.

Wykres 8. Wybrany dzienny zimowy profil zapotrzebowania na moc w budynku jednorodzinym



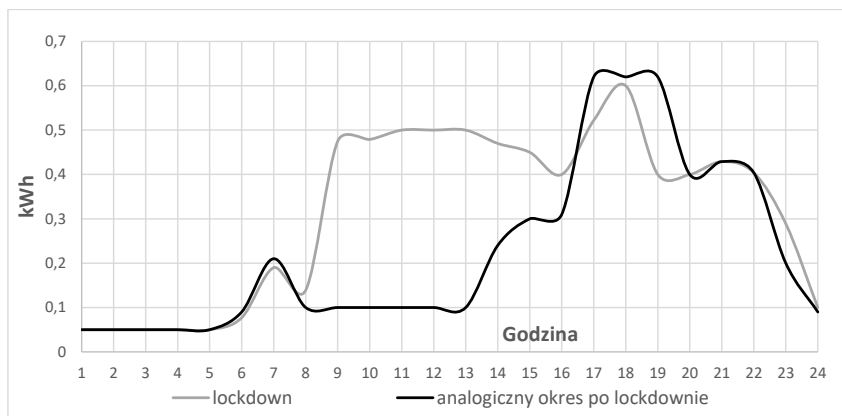
Źródło: Jarosiński, Godlewski, Sierakowski, 2021.

Jak wynika z danych przedstawionych na wykresach 7 i 8, największe zapotrzebowanie na energię elektryczną jest rano i wieczorem. Poranne zapotrzebowanie związane jest z przygotowaniem śniadania oraz poranną higieną. Wieczorne zaś, które trwa dłużej, następuje po powrocie mieszkańców do domu i związane jest nie tylko z przygotowaniem posiłku oraz higieną wieczorną, ale również z pracami domowymi: praniem, prasowaniem, odkurzaniem, zmywaniem naczyń czy z wypoczynkiem, tj. oglądaniem telewizji, słuchaniem radia, korzystaniem z komputera. Pozostałe zapotrzebowanie na energię elektryczną związane jest z urządzeniami, które są na stałe podłączone do sieci, jak np. lodówka, piekarnik, ekspres do kawy, pralka, TV. A liczba tych urządzeń stale rośnie.

W dalszej części artykułu przeprowadzono analizę porównawczą zapotrzebowania na energię elektryczną dla budynku jednorodzinnego zamieszkałego przez czteroosobową rodzinę: dwie osoby dorosłe i dwojkę dzieci w wieku szkolnym. Jedna z osób dorosłych w czasie lockdownu pracowała zdalnie. Analiza dotyczyła okresu od 20 marca do końca maja 2020 r. oraz analogicznego okresu w roku kolejnym. Analizowane były jedynie dni od poniedziałku do piątku. Dane do analizy zostały pobrane z indywidualnego konta PGE eBOK – elektronicznego Biura Obsługi Klienta PGE oraz indywidualnej aplikacji do fotowoltaiki Solis Home. Oba konta przypisane temu samemu gospodarstwu domowemu.

Średni dobowy profil zapotrzebowania na energię elektryczną dla rozpatrywanego budynku jednorodzinnego w analizowanym okresie przedstawia wykres 9.

Wykres 9. Średnie dobowe profile zapotrzebowania na energię elektryczną w okresie 20.03–31.05.2020 roku i w analogicznym okresie 2021 roku



Źródło: badania własne.

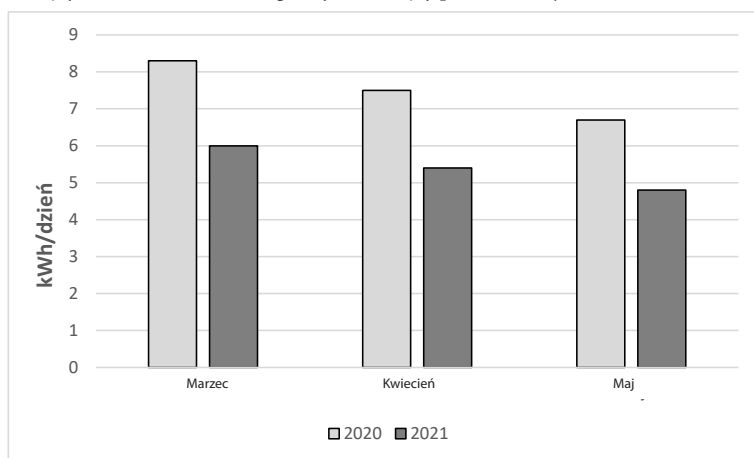
W trakcie lockdownu profil zapotrzebowania na energię elektryczną w gospodarstwie domowym wyglądał inaczej niż w analogicznym okresie po lockdownie. Z porównania kształtów otrzymanych profili (wykres 10) można wysnuć następujące wnioski:

- w okresie, gdy silnie zalecane było przebywanie w domu, poranne i wieczorne zapotrzebowanie nadal było wysokie, ale wysoka konsumpcja energii występowała również w ciągu dnia;
- wzrost porannego szczytu następował później w okresie lockdownu; można to wytłumaczyć tym, że zajęcia i praca zdalna nie zmuszały do tak wczesnego wstawania;
- nieznacznie niższe wartości szczytowe w czasie lockdownu szczególnie w okresie wieczornym (co może świadczyć o tym, że w okresie narodowej kwarantanny

część prac domowych wykonywana była w ciągu całego dnia, a nie jak przed lub po pandemii dopiero po powrocie domowników do domu);

- zanikanie doliny południowej w trakcie lockdownu;
- większe zapotrzebowanie na energię elektryczną w trakcie lockdownu w godzinach nocnych; mogło to wynikać z późniejszego chodzenia na nocny odpoczynek, gdyż nie było konieczności tak wczesnego wstawania z powodu pracy zdalnej w kolejnym dniu.

Wykres 10. Porównanie dziennego zapotrzebowania na energię elektryczną dla trzech kolejnych miesięcy lockdownu oraz analogicznych miesięcy po narodowej kwarantannie



Źródło: badania własne.

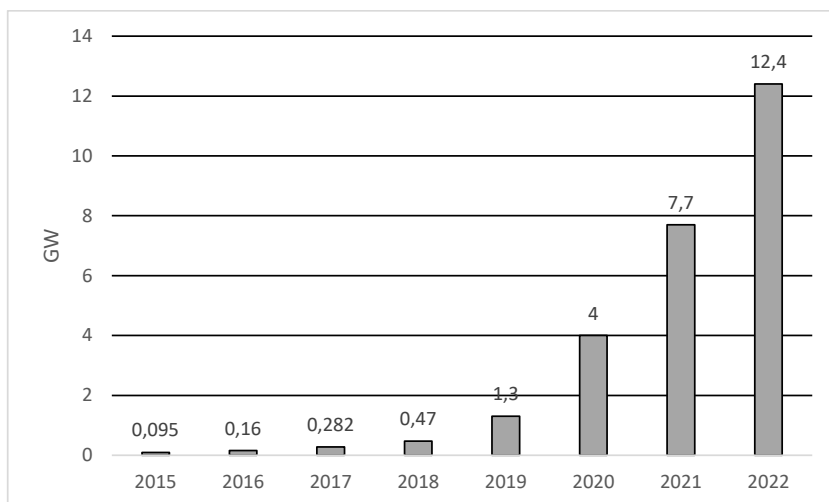
Wykres 10 przedstawia porównanie dziennego zapotrzebowania na energię elektryczną dla trzech kolejnych miesięcy lockdownu oraz analogicznych miesięcy po narodowej kwarantannie. Różnice pomiędzy kolejnymi miesiącami można tłumaczyć przede wszystkim zmianami wynikającymi z zapotrzebowania na oświetlenie. Z badań wynika, że średni spadek zapotrzebowania na energię elektryczną w wyniku powrotu do nauczania i pracy w formie stacjonarnej wyniósł 25%.

4. Rozwój energetyki prosumenckiej w Polsce

W dobie niepewności, jakim był lockdown, związanym z tym większym zapotrzebowaniem na energię elektryczną oraz na komfort cieplny (co z kolei wpłynęło na większe rachunki), własne źródło energii elektrycznej dla wielu Polaków było rozwiązaniem zwiększającym poczucie bezpieczeństwa. To właś-

nie w celu podniesienia bezpieczeństwa energetycznego została sformułowana koncepcja transformacji energetycznej, polegająca na zmniejszeniu produkcji energii elektrycznej z paliw kopalnych na rzecz odnawialnych źródeł energii. Do najpopularniejszych odnawialnych źródeł energii zaliczamy fotowoltaikę (zob. szerzej Chwieduk, Jaworski, 2018; Jastrzębska, 2013; Oszczak, 2012; Sibiński, Znajdek, 2016). Według Instytutu Energetyki Odnawialnej moc zainstalowana w fotowoltaikę w Polsce (wykres 11) na koniec 2020 r. wynosiła prawie 4 GW. Oznacza to wzrost o 2,7 GW (około 300%) w stosunku do roku poprzedniego. Pod koniec 2022 r. moc zainstalowana w PV to już ponad 12,4 GW. Co roku największy wkład, bo ponad 80%, w przyrost nowych mocy mają prosumenci indywidualni. Prosument, czyli osoba, która jednocześnie produkuje i konsumuje energię elektryczną na własne potrzeby, może ich ewentualne nadwyżki zmagazynować w sieci elektroenergetycznej lub coraz częściej we własnym magazynie energii (Chwieduk, Jaworski, 2018).

Wykres 11. Moc zainstalowana w fotowoltaikę w Polsce



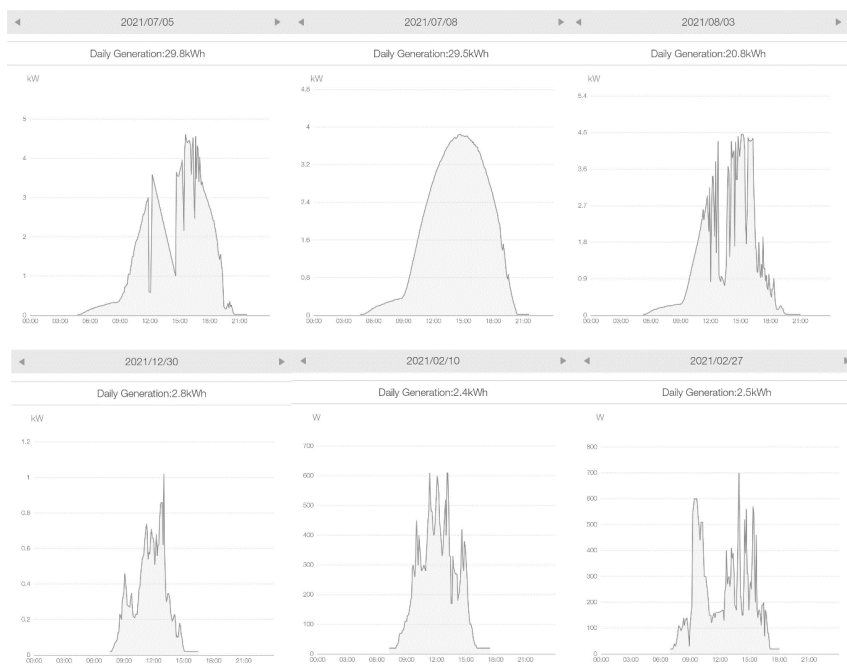
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Instytut Energetyki Odnawialnej, b.d.

Innym czynnikiem motywującym inwestorów indywidualnych do rozpoczęcia produkcji energii elektrycznej na mikro skalę mogą być wymagania Unii Europejskiej, zgodnie z którymi budownictwo mieszkaniowe powinno być praktycznie zeroemisyjne, natomiast energia, która jest im niezbędna, powinna w znaczącej części pochodzić z odnawialnych źródeł energii (Nowe wymagania dla wszystkich budynków..., 2023).

5. Produkcja energii elektrycznej z mikroinstalacji fotowoltaicznej

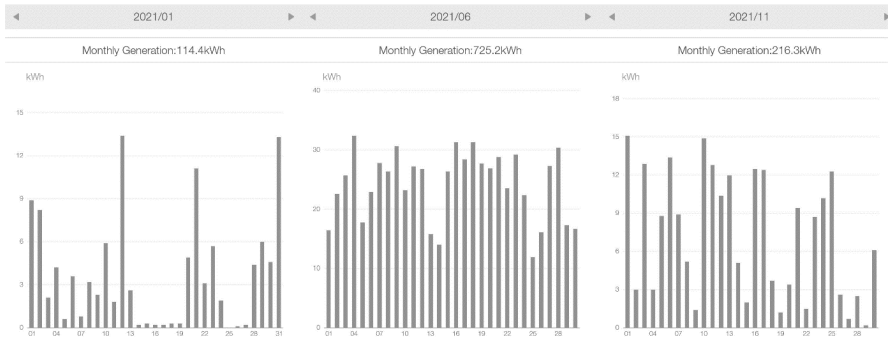
Dalsza część opracowania przedstawia produkcję energii elektrycznej przez instalację fotowoltaiczną o mocy 5 kWh usytuowaną pod kątem 50° po stronie południowej na budynku jednorodzinym w województwie podkarpackim. Dane do analizy zostały pobrane z aplikacji do fotowoltaiki Solis Home. Wykresy 12 i 13 przedstawiają odpowiednio: produkcję energii elektrycznej w wybranych dniach oraz miesiącach 2021 r.

Wykres 12. Produkcja energii elektrycznej przez mikroinstalację fotowoltaiczną w przykładowych dniach roku



Źródło: badania własne.

Wykres 13. Produkcja energii elektrycznej przez mikroinstalację fotowoltaiczną w przykładowych miesiącach roku

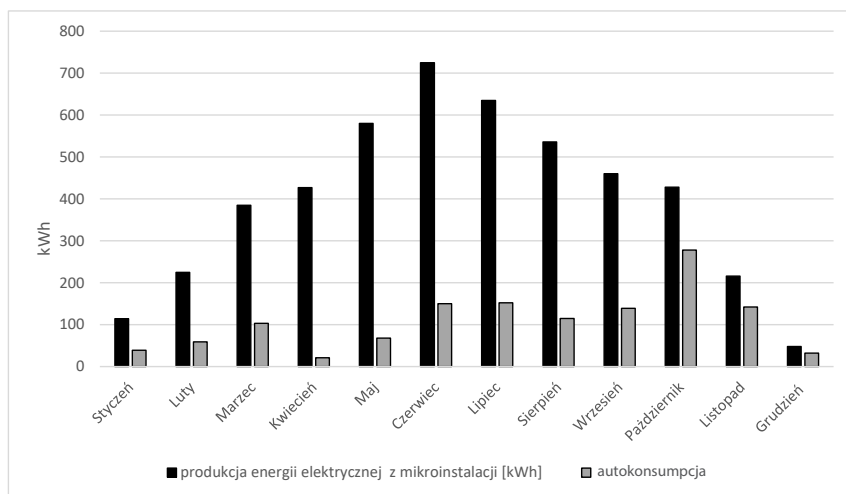


Źródło: badania własne.

Roczna produkcja energii elektrycznej analizowanego systemu to 4600 kWh (wykres 14). Dla porównania, całkowite zapotrzebowanie na energię elektryczną w tym roku wyniosło 3400 kWh.

Gdy produkcja energii była wyższa niż zapotrzebowanie na nią, nadwyżka była magazynowana w sieci elektroenergetycznej. Wprowadzoną do sieci energię można było odebrać w okresach, kiedy wielkość produkcji była niewystarczająca na pokrycie zapotrzebowania lub gdy instalacja fotowoltaiczna w ogóle nie pracowała. Formą płatności za magazynowanie energii elektrycznej było pomniejszenie nadwyżki o 20%. Ten system rozliczeniowy nazywany jest systemem upustów lub systemem *net-metering* (Fotowoltaika – Net-billing nowym sposobem..., 2022). Dla właścicieli instalacji fotowoltaicznych to oznacza stratę, dlatego najlepszym rozwiązaniem jest wykorzystanie energii elektrycznej w tym samym momencie, w którym jest on produkowany. Wielkość autokonsumpcji energii elektrycznej, czyli ilość energii elektrycznej, która była wykorzystana na bieżąco w analizowanym czasie, wyniosła od 4% w kwietniu do 66% w grudniu, zaś średnia wielkość autokonsumpcji – 33%. Prosumenci, którzy zgłosili instalację do zakładu energetycznego po 1.04.2022 r., rozliczają się już na innych zasadach, tzw. *net-billing* (Fotowoltaika – Net-billing nowym sposobem..., 2022).

Wykres 14. Porównanie rocznej produkcji energii elektrycznej w mikroinstalacji fotowoltaicznej z autokonsumpcją



Źródło: badanie własne.

Zakończenie

W czasie pierwszego lockdownu w 2020 r. spowodowanego obostrzeniami ograniczającymi działalność gospodarczą, zarówno w Polsce, jak i na świecie, nastąpiło zmniejszenie zapotrzebowania na energię elektryczną na poziomie krajowego systemu elektroenergetycznego. Na tym tle odmiennie wyróżniła się grupa odbiorców mieszkaniowych, gdzie można było zaobserwować znaczny wzrost zapotrzebowania na energię elektryczną w porównaniu z okresem po pandemii COVID-19. Wywołane to było zastosowaniem się Polaków do apelu rządu o pozostawanie w domach. Ponadto strach i niepewność związana z lockdownem, a co za tym idzie większym zapotrzebowaniem na energię elektryczną, była jednym z czynników motywujących inwestorów indywidualnych do rozpoczęcia produkcji energii elektrycznej na mikro skalę. Inną przesłanką mogło być potencjalne zmniejszenie kosztów utrzymania domu, a w przypadku sprzedaży energii elektrycznej do sieci – zapewnienie dodatkowego źródła dochodu. Wpłynęło to na znaczny wzrost prosumentów w Polsce w latach 2020–2021 i trend ten nadal jest widoczny.

Bibliografia

- Adamski, M. (2014). *Poradnik oszczędzania energii w gospodarstwie domowym*. Suwałki: Wydawnictwo FOTON Agnieszka Morysewicz.
- Bukowski, M., Gawroński, H., Olszewski, K., Sidorkiewicz, K., Starańczak, K. (red.). (2023). *Globalne, europejskie i krajowe skutki pandemii COVID-19 dla gospodarki. Wbrane problemy*. Elbląg: Wydawnictwo Akademii Nauk Stosowanych w Elblągu.
- Centrum Informacji o Rynku Energii. (b.d.). *Struktura produkcji energii elektrycznej*. Pobrano z <https://www.rynekelektryczny.pl/produkcja-energii-elektrycznej-w-polsce/> (14.09.2023).
- Chwieduk, D., Jaworski, M. (2018). *Energetyka odnawialna w budownictwie. Magazynowanie energii*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Czech, K., Karpio, A., Wielechowski, M., Woźniakowski, T., Żebrowska-Suchodolska, D. (2020). *Polska gospodarka w początkowym okresie pandemii COVID-19*. Warszawa: Wydawnictwo SGGW.
- Fotowoltaika – Net-billing nowym sposobem rozliczania! Rozliczysz wartość, a nie ilość energii. (2022). Pobrano z <https://muratorpom.pl/instalacje/fotowoltaika/zmiana-sposobu-rozliczania-fotowoltaiki-co-czeka-nowych-prosumentow-w-2022-r-aa-CoHz-7fjB-1PRu.html#co-lepsze-net-metering-czy-net-billing> (2.07.2023).
- Główny Urząd Statystyczny. (b.d.). Pobrano z <https://stat.gov.pl/> (14.09.2023).
- Graczyk, A. M. (red.). (2016). *Początki transformacji energetycznej w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem rynku energii odnawialnej*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Gryz, J., Podraza, A., Ruszel, M. (2022). *Bezpieczeństwo energetyczne. Koncepcje, wyzwania, interesy*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Instytut Energetyki Odnawialnej. (b.d.). Pobrano z <https://ieo.pl/pl/> (14.09.2023).
- Jarosiński, M., Godlewski, W., Sierakowski, M. (2021). Opłacalność instalacji PV z bateryjnymi magazynami energii a proponowane zmiany w rozliczaniu prosumentów. *Rynek Instalacyjny*, 9, 38–44.
- Jastrzębska, G. (2013). *Ogniwa słoneczne. Budowa, technologia i zastosowanie*. Warszawa: Wydawnictwa Komunikacji i Łączności.
- Kucharska, A. (2021). *Transformacja energetyczna. Wyzwania dla Polski wobec doświadczeń krajów Europy Zachodniej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Niedziółka, D. (2018). *Funkcjonowanie polskiego rynku energii*. Warszawa: Difin.
- Nowe wymagania dla wszystkich budynków od 2028. Zapadła decyzja!. (2023). Pobrano z <https://www.muratorplus.pl/biznes/prawo/nowe-wymagania-dla-wszystkich-budynkow-od-2028-zapadla-decyzja-aa-BHHP-C8UP-4KYo.html> (2.07.2023).

- Oksińska, B. (2020). *Spada zużycie prądu, słabnie gospodarka*. Pobrano z <https://energia.rp.pl/energetyka-zawodowa/art17020011-spada-zuzycie-pradu-slabnie-gospodarka> (3.05.2023).
- Oszczak, W. (2012). *Kolektory słoneczne i fotoogniwa w Twoim domu*. Warszawa: Wydawnictwa Komunikacji i Łączności.
- Pach-Gurgul, A. (2012). *Jednolity rynek energii elektrycznej w Unii Europejskiej w kontekście bezpieczeństwa energetycznego Polski*. Warszawa: Difin.
- PGE Dystrybucja S.A. (b.d.). Pobrano z <https://pgedystrybucja.pl/aktualnosci> (14.09.2023).
- Polskie Sieci Elektroenergetyczne S.A. (b.d.). Pobrano z <https://www.pse.pl/home> (14.09.2023).
- Sibiński, M., Znajdek, K. (2016). *Przyrządy i instalacje fotowoltaiczne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wrotek, W. (2009). *Mądry dom, bogaty dom*. Gliwice: Wydawnictwo Złote Myśli.
- Związek Przedsiębiorców i Pracodawców. (2021). *Podsumowanie lockdown-u w Polsce*. Warszawa: ZPP. Pobrano z <https://zpp.net.pl/wp-content/uploads/2021/01/25.01.2021-Business-Paper-Podsumowanie-lockdownu-w-Polsce.pdf> (5.05.2023).
- 5 kwietnia – zakażenie SARS-CoV-2 potwierdzono u kolejnych 475 osób. Zmarło 15 chorych na COVID-19. (2020). Pobrano z <https://www.medexpress.pl/ochrona-zdrowia/5-kwietnia-zakazenie-sars-cov-2-potwierdzono-u-kolejnych-475-osob-zmarlo-15-chorych-na-covid-19-77146/> (3.05.2023).

Streszczenie

W artykule przedstawiono wpływ pandemii na zapotrzebowanie energii elektrycznej dla typowego polskiego gospodarstwa jednorodzinne. W tym celu posłużono się metodą studium indywidualnego przypadku. Materiały pobrane zostały z indywidualnego konta PGE eBOK oraz aplikacji do fotowoltaiki Solis Home. Analiza porównawcza zapotrzebowania na energię elektryczną obejmowała dwa okresy: 20–31 marca 2020 r., czyli okres pierwszego lockdownu, oraz 20–31 marca 2021 r. W 2021 r. zaobserwowano znaczne obniżenie się zapotrzebowania w stosunku do tego samego okresu z roku poprzedniego. W prezentowanej pracy przedstawiono również strukturę produkcji energii elektrycznej w Polsce oraz wpływ pandemii na rozwój energetyki prosumenckiej, w szczególności na fotowoltaikę.

SŁOWA KLUCZOWE: lockdown, zapotrzebowanie na energię elektryczną, struktura produkcji energii elektrycznej, fotowoltaika, energetyka prosumencka

Summary

The article presents the influence of the pandemic on electricity demand for a typical Polish single-family household. For this purpose, an individual case study method

was used. The materials were downloaded from an individual PGE eBOK account and the Solis Home photovoltaic application. The comparative analysis of electricity demand covered two periods: 20th of March–31st of March 2020, which is the period of the first lockdown, and 20th of March–31st of March 2021. In 2021, a significant decrease in demand was observed in comparison with the same period of the previous year. This work also presents the structure of electricity production in Poland, and the influence of the pandemic on the development of prosumer energy, particularly on photovoltaics.

KEYWORDS: lockdown, electricity demand, structure of electricity generation, photovoltaics, prosumer power generation

Nota o autorach

Katarzyna Czupińska – dr, Państwowa Akademia Nauk Stosowanych w Krośnie; główne obszary działalności naukowej: inżynieria środowiska, górnictwo i energetyka; e-mail: katarzyna.czupinska@pans.krosno.pl; ORCID: 0000-0003-2586-4609.

Dorota Chodorowska – dr, Państwowa Akademia Nauk Stosowanych w Krośnie; główne obszary działalności naukowej: inżynieria mechaniczna; e-mail: dorota.chodorowska@pans.krosno.pl; ORCID: 0000-0002-9087-884X.

Aleksandra Kowalczyk

Dochodzenie zwrotu wydatków poniesionych przez gminę, która udzieliła osobie bezdomnej świadczeń pomocy społecznej w miejscu pobytu

Recovery of Expenses Incurred by the Municipality Which Provided the Homeless Person with Social Assistance Benefits at the Place of Stay

Wprowadzenie

Na podstawie art. 101 ust.7 ustawy z dnia 12 marca 2004 r. o pomocy społecznej (tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 901 z późn. zm.; dalej: u.p.s.) gmina, która przyznała świadczenia pomocy społecznej osobie bezdomnej w miejscu pobytu, może dochodzić zwrotu poniesionych wydatków od gminy właściwej ze względu na ostatnie miejsce zameldowania tej osoby na pobyt stały. Ta z pozoru jasna regulacja, w praktyce nastęrcza trudności. Przede wszystkim dlatego, że przyznanie świadczenia następuje na podstawie przepisów prawa administracyjnego, natomiast sprawa o zwrot wydatków ma już charakter cywilny. Celem artykułu jest przedstawienie kluczowych kwestii związanych ze zwrotem wydatków poniesionych przez gminę w związku z udzieleniem osobie bezdomnej świadczeń pomocy społecznej w miejscu pobytu z uwzględnieniem zarówno przepisów prawa administracyjnego, jak i cywilnego. Istotnym zagadnieniem jest określenie właściwości organów administracji publicznej w oparciu o nieostre przesłanki wskazane w art. 101 ust. 3 u.p.s. Na etapie procesu cywilnego kwestiami wartymi omówienia są: możliwość kwestionowania ustaleń organu administracji publicznej celem uchylenia się od obowiązku zwrotu wydatków oraz zakres prowadzonego przez sąd postępowania dowodowego.

1. Definicja osoby bezdomnej

Tematem artykułu jest dochodzenie zwrotu wydatków poniesionych przez gminę, która udzieliła osobie bezdomnej świadczeń pomocy społecznej w miejscu pobytu. Stąd też zasadnym jest już na wstępie objaśnienie definicji osoby bezdomnej. Według art. 6 pkt 8 u.p.s. bezdomnym jest osoba niezamieszkująca w lokalu mieszkalnym w rozumieniu przepisów o ochronie praw lokatorów i mieszkaniowym zasobie gminy oraz niezameldowana na pobyt stały, w rozumieniu przepisów o ewidencji ludności i dowodach osobistych, a także osoba niezamieszkała w lokalu mieszkalnym i zameldowana na pobyt stały w lokalu, w którym nie ma możliwości zamieszkania. Cytowany przepis zakłada dwa odrębne stany faktyczne pozwalające na uznanie osoby za bezdomną. Pierwszy dotyczy osoby, która nie mieszka w lokalu mieszkalnym oraz jednocześnie nie posiada stałego zameldowania. Natomiast drugi odnosi się do osoby niezamieszkującej w lokalu mieszkalnym, posiadającej stałe zameldowanie w lokalu, w którym nie ma możliwości zamieszkania. W przypadku każdego z tych dwóch stanów faktycznych przesłanki muszą zostać spełnione łącznie (Postanowienie NSA, 2014, I OW 112/14).

Aby prawidłowo zinterpretować definicję, należy odwołać się do dwóch innych ustaw: ustawy z dnia 21 czerwca 2001 r. o ochronie praw lokatorów, mieszkaniowym zasobie gminy i o zmianie Kodeksu cywilnego (tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 725; dalej: u.o.p.l.) oraz ustawy z dnia 24 września 2010 r. o ewidencji ludności (tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 1191 z późn. zm.; dalej: u.e.l.).

Lokalem mieszkalnym jest lokal służący do zaspokajania potrzeb mieszkaniowych, a także lokal będący pracownią służącą twórcy do prowadzenia działalności w dziedzinie kultury i sztuki; nie jest lokalem mieszkalnym pomieszczenie przeznaczone do krótkotrwałego pobytu osób, w szczególności znajdujące się w budynkach internatów, burs, pensjonatów, hoteli, domów wypoczynkowych lub w innych budynkach służących do celów turystycznych lub wypoczynkowych (art. 2 ust. 1 pkt 4 u.o.p.l.). Słusznie zatem podnosi się w orzecznictwie, że wyliczenie w art. 2 ust. 1 pkt 4 u.o.p.l. ma charakter otwarty i pomieszczenia typu: szopa, garaż, budynek gospodarczy nie można uznać za lokale mieszkalne (Postanowienie NSA, 2012, I OW 169/11). Lokalami mieszkalnymi nie są również placówki, w których osoba przebywa w związku z leczeniem, np. szpital (Postanowienie NSA, 2009, I OW 79/09). Także schronisk i noclegowni nie można uznać za lokale mieszkalne, ponieważ przebywanie w nich nie ma cech trwałości (Postanowienie NSA, 2008, I OW 42/08; Postanowienie NSA, 2011, I OW 19/11).

Natomiast „zameldowanie na pobyt stały” należy wyklądać, odwołując się do art. 24 ust. 1 i 2 oraz art. 25 ust. 1 u.e.l. Zgodnie z art. 24 ust. 2 u.e.l. obywatel polski przebywający na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej jest obowiązany wykonywać obowiązek meldunkowy określony w ustawie. Obowiązek ten polega m.in. na zameldowaniu się w miejscu pobytu stałego lub czasowego (art. 24 ust. 2 pkt 1 u.e.l.). Przez pobyt stały należy rozumieć zamieszkanie w określonej miejscowości pod oznaczonym adresem z zamiarem stałego przebywania (art. 25 ust. 1 u.e.l.). Zameldowanie na pobyt stały jest zatem formalnym wyrazem woli zamieszkiwania pod danym adresem (Sierpowska, 2020, s. 61). Brak lokalu mieszkalnego w oczywisty sposób implikuje niemożność dopełnienia obowiązku meldunkowego (Sierpowska, 2020, s. 61).

Ustawodawca przyjął, że za osobę bezdomną należy uznać również osobę, która jest zameldowana na pobyt stały, ale nie ma możliwości zamieszkiwania w lokalu. Brak możliwości zamieszkania może być spowodowany konfliktem rodzinnym (Postanowienie NSA, 2007, I OW 57/07), czy też warunkami bytowymi (Sierpowska, 2020, s. 62). Przyjęcie takiej definicji powoduje, że nie można uznać za bezdomną osobę, która jest zameldowana na pobyt stały w lokalu mieszkalnym, w którym obiektywnie może mieszkać, ale nie ma takiej woli (Sierpowska, 2016, s. 34).

Reasumując, należy zgodzić się z Sierpowską, że podstawową kwestią, która przesądza o bezdomności, jest niezamieszkiwanie w lokalu mieszkalnym z powodu jego braku lub niemożności zamieszkiwania w nim, pomimo zameldowania (Sierpowska, 2020, s. 62).

2. Przesłanki udzielenia pomocy osobie bezdomnej w miejscu pobytu

Ustawodawca zdecydował się na delimitację przesłanek udzielenia pomocy w miejscu pobytu. Zgodnie z art. 101 ust. 3 u.p.s. w przypadkach szczególnie uzasadnionych sytuacją osobistą osoby ubiegającej się o świadczenie, w sprawach niecierpiących zwłoki oraz w sprawach cudzoziemców i osób, którym udzielono zgody na pobyt ze względów humanitarnych lub zgody na pobyt tolerowany, i cudzoziemców i osób, o których mowa w art. 5a u.p.s., właściwa miejscowo jest gmina miejsca pobytu osoby ubiegającej się o świadczenie. Ustawodawca posłużył się w przepisie klauzulami generalnymi „szczególnie uzasadnione przypadki” oraz „sprawy niecierpiące zwłoki”, pozostawiając organom i sądom ocenę zaistnienia przesłanek w konkretnych sytuacjach. Taka konstrukcja przepisu wynika

z przekonania, że ustawodawca za naczelną zasadę postępowania w sprawach o świadczenia z pomocy społecznej przyjął obowiązek kierowania się dobrem osób korzystających z pomocy i ochroną ich dóbr osobistych (Postanowienie NSA, 2010, I OW 143/10).

Sytuacje, do których ma zastosowanie art. 101 ust. 3 u.p.s., mają miejsce wówczas, gdy wnioskodawca z obiektywnych przyczyn nie ma możliwości ubiegania się o przyznanie świadczenia w organie właściwym dla swego miejsca zamieszkania. Przyznanie świadczenia w miejscu pobytu uzasadnia np.: brak mieszkania, niepełnosprawność fizyczna czy psychiczna, niezdolność do pracy z powodu choroby, całkowite uzależnienie egzystencji strony od bieżących świadczeń pomocy społecznej udzielanych w miejscu pobytu (Wyrok WSA w Lublinie, 2012, II SA/Lu 311/12). Również stosowanie aktów przemocy w rodzinie, które spowodowały brak możliwości pomocy ze strony bliskich, uzasadnia przyznanie pomocy w miejscu pobytu (Postanowienie NSA, 2012, I OW 190/11). Nie ulega wątpliwości, że schronienie, odzież i pożywienie należą do podstawowych potrzeb każdego człowieka, które wymagają niezwłocznego zaspokojenia. Bezdomność *per se* jest sytuacją nadzwyczajną, szczególną i niecierpiącą zwłoki. Należy mieć również na uwadze, że nadrzędnym celem pomocy społecznej jest umożliwienie życia w warunkach odpowiadających godności człowieka (art. 3 ust. 1 u.p.s.).

3. Właściwość organu w sprawie przyznania świadczenia w miejscu pobytu

Zgodnie z ustawą o pomocy społecznej, właściwość miejscową gminy ustala się według miejsca zamieszkania osoby ubiegającej się o świadczenie. W przypadku osoby bezdomnej właściwą miejscowo jest gmina ostatniego miejsca zameldowania tej osoby na pobyt stały. Takie rozwiązanie legislacyjne nie spotyka się z aprobatą doktryny. Jak wskazuje się w literaturze socjologicznej, problem bezdomności jest zazwyczaj skutkiem innych dysfunkcji, jak problemy rodzinne, alkoholizm, przestępczość, ubóstwo (Śledzianowski, 1997, s. 64). Dysfunkcje te zazwyczaj stopniowo prowadzą do zerwania więzi z rodziną, miejscem zamieszkania, a następnie prowadzą do alienacji i bezdomności. Stąd często osoby bezdomne nie mają możliwości zwrócenia się o pomoc do gminy właściwej ze względu na ich ostatnie miejsce zameldowania. Trafnie przyjmuje się zatem, że obarczenie kosztami świadczeń pomocy społecznej gminy ostatniego miejsca zameldowania jest w istocie sztucznym rozwiązaniem, a prostszym wyjściem byłoby nałożenie obowiązku ponoszenia kosztów na gminę przyznającą pomoc

w miejscu pobytu (Maciejko, 2016, s. 55–56). W szczególności, że może zdarzyć się przypadek, iż osoba bezdomna nie ma w ogóle ostatniego stałego miejsca zameldowania, zatem wszelkie wydatki pokryje gmina przyznająca pomoc w miejscu pobytu, bez możliwości wyegzekwowania zwrotu tych kosztów.

Właściwa miejscowo gmina udziela pomocy społecznej w ramach wykonywania zadań własnych. Według art. 7 ust. 1 pkt 6 ustawy z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym (tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 40 z późn. zm.; dalej: u.s.g.) sprawa pomocy społecznej, w tym ośrodków i zakładów opiekuńczych, jest zadaniem własnym gminy. W doktrynie podkreśla się, że to na gminach, jako najmniejszych jednostkach samorządu terytorialnego, ciąży obowiązek zaspokajania potrzeb wspólnoty w zakresie pomocy społecznej (Sierpowska, 2020, s. 140). Artykuł 17 u.p.s. precyzuje zadania własne gminy w zakresie pomocy społecznej i dzieli je na zadania obowiązkowe oraz fakultatywne. Finansowanie zadań własnych odbywa się z dochodów własnych budżetu gminy. W związku z powyższym, gmina, która udzieliła świadczenia w miejscu pobytu, ma prawo żądać zwrotu poniesionych na ten cel wydatków od gminy właściwej z uwagi na ostatnie miejsce zameldowania osoby bezdomnej. Na gruncie art. 101 ust. 2 u.p.s. sformułowana została jednoznaczna norma, treścią której jest wskazanie, iż w przypadku osoby bezdomnej dla świadczeń z pomocy społecznej właściwą miejscowo jest gmina ostatniego miejsca zameldowania tej osoby na pobyt stały (Postanowienie NSA, 2010, I OW 155/10). Jedynie w przypadkach szczególnie uzasadnionych sytuacją osobistą osoby ubiegającej się o świadczenie, w sprawach niecierpiących zwłoki właściwą miejscowo jest gmina miejsca pobytu osoby ubiegającej się o świadczenie. W przypadkach, o których mowa w art. 101 ust. 3 u.p.s., gmina właściwa ze względu na miejsce pobytu może przyznać wyłącznie świadczenia wymienione w art. 37–42 i art. 47–50 u.p.s. (Postanowienie NSA, 2007, I OW 67/07). Artykuł 101 ust. 2 u.p.s. nie zmienia zatem ogólnej właściwości organów w sprawach świadczeń, które nie mogą zostać przyznane w miejscu pobytu. Przyznanie pozostałych świadczeń, tj. pomoc w formie pieniężnej lub rzeczowej, w celu ekonomicznego usamodzielnienia (art. 43 u.p.s.), sprawienie pogrzebu (art. 44 u.p.s.), świadczenie pracy socjalnej (art. 45 u.p.s.), poradnictwo specjalistyczne, w szczególności prawne, psychologiczne i rodzinne (art. 46 u.p.s.), usługi opiekuńcze, specjalistyczne usługi opiekuńcze lub posiłek, świadczone w ośrodku wsparcia (art. 51 u.p.s.), skierowanie do ośrodków wsparcia dla osób z zaburzeniami psychicznymi (art. 51a u.p.s.), usługi opiekuńcze i bytowe w formie rodzinnego domu pomocy (art. 52 u.p.s.), pomoc w formie mieszkania chronionego (art. 53 u.p.s.) i umieszczenie w domu pomocy społecznej

(art. 54 u.p.s.), w dalszym ciągu należą do kompetencji gminy właściwej ze względu na ostatnie miejsce zameldowania na pobyt stały osoby bezdomnej. Jak wskazał Naczelny Sąd Administracyjny (NSA), okoliczność, iż ośrodek pomocy społecznej w określonej gminie przyznał zainteresowanemu zasiłki z pomocy społecznej, nie świadczy, iż organ wykonawczy gminy z tej tylko przyczyny stał się organem właściwym do rozpatrzenia wniosku o umieszczenie w domu pomocy społecznej (Postanowienie NSA, 2007, I OW 67/07). Jeśli zatem osoba bezdomna złoży wniosek do wójta, burmistrza lub prezydenta miasta gminy miejsca pobytu o przyznanie świadczenia niewymienionego w art. 37–42 i art. 47–50 u.p.s., organ wykonawczy, stosując art. 65 § 1 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. – Kodeks postępowania administracyjnego (tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 775; dalej: k.p.a.) powinien niezwłocznie przekazać podanie do gminy właściwej ze względu na ostatnie miejsce zameldowania osoby bezdomnej na pobyt stały.

Gmina może również odmówić przyznania pomocy osobie bezdomnej, jeśli uzna, że nie występuje szczególnie uzasadniony przypadek i sprawa nie jest niecierpiąca zwłoki. W takiej sytuacji organ również powinien przekazać wniosek organowi właściwemu. Nie może wydać decyzji odmownej w sprawie o przyznanie świadczenia, ponieważ stwierdzając brak spełnienia przesłanek przyznania pomocy w miejscu pobytu, równocześnie stwierdza, że nie jest organem właściwym do podejmowania jakichkolwiek rozstrzygnięć. Przesłanki wymienione w art. 101 ust. 3 u.p.s. przesądzają bowiem o samej właściwości organu, a nie o zasadności przyznania świadczenia. Gmina właściwa ze względu na miejsce pobytu bezdomnego powinna jednak dołożyć należytej staranności przy ocenie sprawy. Sam fakt znalezienia się w bezdomności, jak już zostało wyżej wskazane, jest sytuacją szczególną. Organ powinien zatem rozważyć, czy zwłoka w udzieleniu pomocy, spowodowana przekazaniem podania organowi właściwemu, nie zagrazi egzystencji świadczeniobiorcy.

Z uwagi na nieostre przesłanki przyznania pomocy w miejscu pobytu, pomiędzy organami może dojść do sporu kompetencyjnego. Zgodnie z orzecznictwem spór kompetencyjny to sytuacja, w której przynajmniej dwa organy jednocześnie uważają się za właściwe do załatwienia sprawy (wtedy mamy do czynienia ze sporem pozytywnym) albo gdy każdy z organów uważa się za niewłaściwy do załatwienia tej sprawy (spór negatywny). Spór kompetencyjny występuje tylko wtedy, gdy rozbieżność poglądów co do zakresu działania organów administracji publicznej zachodzi w odniesieniu do rozpoznania i rozstrzygnięcia tej samej sprawy, którą zajmują się co najmniej dwa organy, albo co do której organy odmawiają jej rozpoznania i rozstrzygnięcia, powołując się na brak właściwości

(Postanowienie NSA, 2011, II OW 75/11). Za NSA należy stwierdzić, że postanowienie organu o przekazaniu podania organowi właściwemu zwalnia ten organ od obowiązku załatwienia sprawy, dlatego też z wnioskiem o rozstrzygnięcie sporu o właściwość powinien wystąpić organ, któremu sprawę przekazano, jeżeli nie uważa się za organ właściwy (Postanowienie NSA, 2005, I OW 153/05). Warto odnotować występujący w orzecznictwie pogląd, że przekazanie podania innemu organowi na podstawie art. 65 § 1 k.p.a. jest niezbędnym warunkiem do wystąpienia z wnioskiem o rozstrzygnięcie sporu kompetencyjnego lub sporu o właściwość (Postanowienie NSA, 2011, II OW 95/10).

Należy bowiem podkreślić, że organy administracji publicznej są niezależne, zatem gmina właściwa ze względu na miejsce pobytu bezdomnego samodzielnie dokonuje oceny przesłanek przyznania świadczenia wskazanych w art. 101 ust. 3 u.p.s. Nie ma obowiązku konsultowania z gminą właściwą formy, wysokości i okresu przyznanych świadczeń; nie ma również obowiązku uwzględnienia ewentualnych uwag w zakresie przyznanych świadczeń. W praktyce, sprzeczności mogą się pojawić, jeśli gmina obowiązana do zwrotu kosztów jest mniej zamożna i gdyby mogła sama zdecydować – przyznałaby świadczenie w mniejszym zakresie. Oczywistym jest, że każdy samorząd ma inny budżet oraz potencjał finansowy. Kwestie możliwości organu nie mogą jednak warunkować przyznania świadczenia. Jak słusznie zauważył Wojewódzki Sąd Administracyjny (WSA) we Wrocławiu, zasady przyznawania świadczeń pomocy społecznej odnoszą się do wszystkich beneficjentów, niezależnie od tego, jakimi możliwościami finansowymi dysponują dane ośrodki (Wyrok WSA we Wrocławiu, 2011, IV SA/Wr 694/10). Powoływanie się zatem na etapie procesu cywilnego na brak konsultacji, czy też nieuwzględnienie uwag gminy co do zakresu przyznanej pomocy, nie powinno mieć wpływu na ocenę sprawy przez sąd.

Gmina właściwa ze względu na ostatnie miejsce zameldowania nie może podważyć właściwości gminy przyznającej pomoc w miejscu pobytu, tylko dlatego, że gmina ta przyznaje świadczenia w wysokości, które przewyższają jej możliwości finansowe. Właściwość organu jest bowiem uzależniona wyłącznie od spełnienia przesłanek wskazanych w art. 101 ust. 3 u.p.s. Gdy gmina uważa, że nie zostały one spełnione, negowanie właściwości gminy przyznającej świadczenie w miejscu pobytu powinno przybrać odpowiednią, zinstytucjonalizowaną formę. Wydaje się, że gmina ostatniego miejsca zameldowania – jako organ, który również uznaje się za właściwy w sprawie – powinna złożyć wniosek o rozstrzygnięcie sporu kompetencyjnego pozytywnego.

4. Sprawa o zwrot wydatków jako sprawa cywilna

Naczelny Sąd Administracyjny wyraził pogląd, że spór o zwrot wydatków nie ma charakteru administracyjnego, lecz stanowi sprawę cywilną w rozumieniu art. 1 ustawy z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego (tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 1550 z późn. zm.; Postanowienie NSA, 2007, I OW 73/06). Naczelny Sąd Administracyjny wskazał, że art. 101 ust. 7 u.p.s. nie odnosi się do organów, lecz do samych gmin (zatem do osób prawnych) i dlatego spór o zwrot wydatków nie ma administracyjnego charakteru. Należności, o których mowa w art. 101 ust. 7 u.p.s., nie można dochodzić w trybie ustawy o postępowaniu egzekucyjnym w administracji ze względu na wyraźny brak odesłania w tym przepisie (Wyrok WSA w Warszawie, 2005, III SA/Wa 580/05). Pogląd ten należy uznać za ugruntowany. Skutkiem uznania, że sprawa o zwrot wydatków na podstawie art. 101 ust. 7 u.p.s. nie ma charakteru administracyjnego, jest konieczność zastosowania ogólnych reguł przedawnienia roszczeń zawartych w ustawie z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 1610; dalej: k.c.). Zgodnie z art. 118 k.c., jeżeli przepis szczególny nie stanowi inaczej, termin przedawnienia wynosi sześć lat, a koniec sześcioletniego terminu przedawnienia przypada na ostatni dzień roku kalendarzowego. Zgodnie z art. 120 § 1 zdanie pierwsze k.c., bieg przedawnienia rozpoczyna się od dnia, w którym roszczenie stało się wymagalne. Przepisy ustawy o pomocy społecznej nie wskazują, kiedy roszczenie o zwrot wydatków staje się wymagalne. Należy zatem odwołać się do ogólnych reguł wynikających z przepisów cywilnych. Stosownie do art. 455 k.c., jeżeli termin spełnienia świadczenia nie jest oznaczony ani nie wynika z właściwości zobowiązania, świadczenie powinno być spełnione niezwłocznie po wezwaniu dłużnika do wykonania. Gmina, która przyznała świadczenia, powinna w pierwszej kolejności wezwać drugą gminę do zwrotu poniesionych wydatków i oznaczyć w wezwaniu termin spełnienia świadczenia. Zgodnie z orzecznictwem, roszczenie staje się wymagalne wówczas, kiedy wierzyciel może skutecznie żądać od dłużnika zadośćuczynienia jego roszczeniu (Wyrok SN, 1991, III CRN 500/90). Po bezskutecznym upływie określonego terminu, gmina może dochodzić spełnienia świadczenia na drodze postępowania cywilnego.

5. Możliwość podważenia zasadności decyzji administracyjnej o przyznaniu pomocy w miejscu pobytu

Przy omawianiu zagadnienia zwrotu wydatków nie sposób nie poruszyć kwestii samego przebiegu postępowania cywilnego. Powództwo oparte na art. 101 ust. 7 u.p.s. należy zakwalifikować jako powództwo o spełnienie świadczenia pieniężnego. Zgodnie z ogólną zasadą wyrażoną w art. 6 k.c. na powodzie ciąży obowiązek udowodnienia istnienia roszczenia oraz jego wysokości. Naturalnie nasuwa się pytanie, czy gmina właściwa ze względu na ostatnie miejsce zameldowania na pobyt stały może kwestionować obowiązek zwrotu wydatków już na etapie procesu cywilnego. Odpowiedź na to pytanie prowadzi się do rozstrzygnięcia, czy i w jakim zakresie sądy cywilne są związane decyzjami wydanymi przez organy administracji publicznej. Na podstawie lektury orzeczeń Sądu Najwyższego (SN) wydaje się, że można postawić tezę o ukształtowaniu się poglądu, zgodnie z którym, co do zasady, sąd cywilny jest związany ostatecznymi rozstrzygnięciami wydanymi przez organy administracji publicznej. Możliwość badania, a ściślej, kwestionowania decyzji administracyjnej jest możliwa, w myśl wypracowanej w judykaturze SN koncepcji bezwzględnej nieważności (nieistnienia) decyzji administracyjnej. W konkretnej sprawie zasada związania sądu cywilnego decyzją administracyjną nie znajduje zatem zastosowania tylko wówczas, gdy w sensie prawnym decyzja nie istnieje, tzn. jest dotknięta wadą nieważności. Sąd Najwyższy wyraża pogląd, że sąd w postępowaniu cywilnym nie ma kompetencji do kwestionowania decyzji administracyjnej, w szczególności pod względem jej merytorycznej zasadności. Jest nią związany także wówczas, gdy w ocenie sądu decyzja jest wadliwa. Takie zapatrywanie SN wynika z roli, jaką odgrywają sądy powszechne oraz sądy administracyjne w wymiarze sprawiedliwości.

Zgodnie z art. 177 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz. U. z 1997 r. Nr 78, poz. 483 z późn. zm.; dalej: Konstytucja RP) sądy powszechne sprawują wymiar sprawiedliwości we wszystkich sprawach, z wyjątkiem spraw ustawowo zastrzeżonych dla właściwości innych sądów. Z kolei zgodnie z art. 185 Konstytucji RP, Naczelny Sąd Administracyjny oraz inne sądy administracyjne sprawują, w zakresie określonym w ustawie, kontrolę działalności administracji publicznej. Kontrola ta obejmuje również orzekanie o zgodności z ustawami uchwał organów samorządu terytorialnego i aktów normatywnych terenowych organów administracji rządowej. Zgodnie z art. 1 ustawy z dnia 25 lipca 2002 r. – Prawo o ustroju sądów administracyjnych (Dz. U. z 2022 r. poz. 2492 z późn. zm.; dalej: pr.u.s.a.) sądy administracyjne sprawują wymiar sprawiedliwości przez kontrolę działalności administracji publicznej oraz rozstrzyganie sporów kompetencyjnych

i o właściwość między organami jednostek samorządu terytorialnego, samorządowymi kolegiami odwoławczymi i między tymi organami a organami administracji rządowej. Sąd Najwyższy podkreślał, że niedopuszczalne jest, aby sądy powszechne wkraczały w kompetencje właściwych organów administracyjnych i sądów administracyjnych powołanych do kontroli prawidłowości i legalności wydanych decyzji administracyjnych. Jak trafnie podsumował SN, ostateczne decyzje administracyjne właściwych organów wyrażają określony stan prawny i dlatego, stosownie do zasady domniemania prawidłowości aktów administracyjnych oraz zasady uwzględniania przez sądy powszechne skutków prawnych orzeczeń organów administracyjnych, która ma swoje źródło w prawnym rozgraniczeniu drogi sądowej i drogi administracyjnej, sądy cywilne nie mogą ich podważać (np. Wyrok SN, 2016, II UK 435/15 oraz przywołany tam bogaty dorobek orzecniczy SN w tym zakresie). Nie są zatem zasadne stanowiska sądów powszechnych (zob. Wyrok SR w Szczecinie, 2017, III C 866/16), iż zgodnie z ogólną zasadą ciężaru dowodu, wyrażoną w art. 6 k.c., powoda (gminę, która przyznała świadczenie w miejscu pobytu) obciąża obowiązek wykazania ziszczenia się przesłanek z art. 101 ust. 3 u.p.s. Oceny spełnienia przesłanek organ administracji dokonał już na etapie postępowania administracyjnego, a skutkiem pozytywnej weryfikacji ich zaistnienia było wydanie decyzji o przyznaniu świadczenia. Powtórna ocena przesłanek przez sąd cywilny sprowadzałaby się do kontroli prawidłowości wydanych decyzji, co w świetle przytoczonego orzecznictwa SN jest niedopuszczalne.

W związku z powyższym, zasadność powództwa zależy od udowodnienia kluczowych kwestii: 1) ostatniego miejsca zameldowania osoby bezdomnej na pobyt stały na terenie gminy, która wystąpi w procesie w charakterze pozwanej; 2) spełnienia przez osobę, która otrzymała świadczenie w miejscu pobytu, warunków uznania za osobę bezdomną przez cały okres otrzymywania świadczeń; 3) poniesienia wydatków przez gminę przyznającą świadczenia w miejscu pobytu (powoda). Błędna weryfikacja przez organ ostatniego miejsca zameldowania osoby bezdomnej, bądź też niesłuszne uznanie beneficjanta pomocy za osobę bezdomną, powodują, że decyzja byłaby dotknięta wadą nieważności. Stąd sąd cywilny ma obowiązek poczynienia w tym zakresie własnych ustaleń.

Zakończenie

Gmina, która przyznała świadczenia pomocy społecznej osobie bezdomnej w miejscu pobytu, ma prawo dochodzić zwrotu poniesionych wydatków od gminy właściwej ze względu na ostatnie miejsce zameldowania tej osoby na pobyt

stały. Sprawa o zwrot poniesionych wydatków ma charakter cywilny, a zatem w razie sporu zostanie rozstrzygnięta przez sąd powszechny. Z uwagi na zasadę związania sądów cywilnych ostatecznymi rozstrzygnięciami wydanymi przez organy administracji publicznej, możliwość podważania zasadności powództwa o zwrot poniesionych kosztów jest ograniczona. Gmina, która kwestionuje swoją własność, powinna wszcząć spór kompetencyjny już na etapie postępowania administracyjnego. Ponadto przyczyną powstania sporu kompetencyjnego nie może być kwestionowanie przez gminę właściwą ze względu na ostatnie miejsce zameldowania zakresu przyznawanej pomocy w miejscu pobytu.

Bibliografia

Akty prawne

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

Ustawa z dnia 14 czerwca 1960 r. – Kodeks postępowania administracyjnego, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 775.

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 1610 z późn. zm.

Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 1550 z późn. zm.

Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 40 z późn. zm.

Ustawa z dnia 21 czerwca 2001 r. o ochronie praw lokatorów, mieszkaniowym zasobie gminy i o zmianie Kodeksu cywilnego, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 725.

Ustawa z dnia 25 lipca 2002 r. – Prawo o ustroju sądów administracyjnych, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 2492 z późn. zm.

Ustawa z dnia 12 marca 2004 r. o pomocy społecznej, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 901 z późn. zm.

Ustawa z dnia 24 września 2010 r. o ewidencji ludności, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 1191 z późn. zm.

Orzecznictwo

Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 12 lutego 1991 r., III CRN 500/90, LEX nr 3753.

Wyrok Sądu Najwyższego, Izba Pracy, Ubezpieczeń Społecznych i Spraw Publicznych z dnia 6 grudnia 2016 r., II UK 435/15, Legalis nr 1546847.

Postanowienie Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 7 września 2005 r., I OW 153/05, LEX nr 192100.

- Postanowienie Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 28 lutego 2007 r., I OW 73/06, LEX nr 362165.
- Postanowienie Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 11 października 2007 r., I OW 57/07, LEX nr 399097.
- Postanowienie Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 11 października 2007 r., I OW 67/07, LEX nr 399107.
- Postanowienie Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 13 sierpnia 2008 r., I OW 42/08, LEX nr 515648.
- Postanowienie Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 2 września 2009 r., I OW 79/09, LEX nr 612826.
- Postanowienie Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 1 grudnia 2010 r., I OW 143/10, LEX nr 741739.
- Postanowienie Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 14 grudnia 2010 r., I OW 155/10, LEX nr 741747.
- Postanowienie Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 18 marca 2011 r., II OW 95/10, LEX nr 1080399.
- Postanowienie Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 20 maja 2011 r., I OW 19/11, LEX nr 990317.
- Postanowienie Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 21 września 2011 r., II OW 75/11, LEX nr 1069091.
- Postanowienie Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 1 lutego 2012 r., I OW 169/11, LEX nr 1113292.
- Postanowienie Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 2 lutego 2012 r., I OW 190/11, LEX nr 1113300.
- Postanowienie Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 24 września 2014 r., I OW 112/14, LEX nr 1529067.
- Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z dnia 26 lipca 2005 r., III SA/Wa 580/05, ZNSA 2006, nr 2, poz. 111.
- Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego we Wrocławiu z dnia 19 stycznia 2011 r., IV SA/Wr 694/10, LEX nr 954091.
- Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Lublinie z dnia 24 maja 2012 r., II SA/Lu 311/12, LEX nr 1228990.
- Wyrok Sądu Rejonowego w Szczecinie z dnia 17 lutego 2017 r., III C 866/16, LEX nr 2308785.

Literatura

- Maciejko, W. (2016). Właściwość organów pomocy społecznej w sprawach dotyczących osób bezdomnych. W: I. Lipowicz (red.), *Bezdomność – problemy prawne, innowacyjne rozwiązania* (s. 52–61). Warszawa: Fundacja Didactics.

- Sierpowska, I. (2016). Sytuacja prawna osoby bezdomnej – aktywne czy pasywne formy wsparcia?. W: I. Lipowicz (red.), *Bezdomność – problemy prawne, innowacyjne rozwiązania* (s. 29–51). Warszawa: Fundacja Didactics.
- Sierpowska, I. (2020). *Pomoc społeczna. Komentarz* (wyd. 5). Warszawa: Wolters Kluwer.
- Śledzianowski, J. (1997). Przyczyny bezdomności spowodowane dysfunkcjonalnością rodziny. *Roczniki Naukowe Caritas*, 1, 57–70.

Streszczenie

Ustawa o pomocy społecznej umożliwia osobom bezdomnym otrzymanie świadczeń w miejscu pobytu. Pomoc może być udzielona m.in. w przypadkach szczególnie uzasadnionych sytuacją osobistą i w sprawach niecierpiących zwłoki. Wówczas gmina właściwa ze względu na ostatnie miejsca zameldowania osoby bezdomnej na pobyt stała ma obowiązek zwrócić gminie udzielającej pomocy poniesione koszty. W przypadku sporu, dochodzenie należności odbywa się na drodze postępowania cywilnego.

SŁOWA KLUCZOWE: pomoc społeczna, bezdomność, właściwość organów pomocy społecznej

Summary

The Act on Social Assistance enables the homeless to receive benefits at their place of stay. The assistance may be provided inter alia in cases particularly justified by a personal situation and in urgent matters. In that case, the municipality with jurisdiction over the last place of permanent residence of the homeless person is obliged to reimburse the costs incurred to the assisting municipality. In the event of a dispute, the claim shall be pursued in civil proceedings.

KEYWORDS: social assistance, homelessness, competence of social assistance bodies

Nota o autorze

Aleksandra Kowalczyk – doktorantka w Katedrze Negocjacji i Mediacji na Wydziale Prawa, Prawa Kanonicznego i Administracji Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego Jana Pawła II; główne obszary działalności naukowej: prawo polubownego rozwiązywania sporów, mediacja w administracji, prawo administracyjne; e-mail: aleksandra.kowalczyk@interia.com; ORCID: 0000-0002-2312-3236.

Liliana Mierzwińska, Beata Ujda-Dyńka

Czynniki motywacji wewnętrznej jako determinanta efektywności pracowników

The Intrinsic Motivation Factors
as a Determinant of Employee Effectiveness

Wprowadzenie

Różnorodność wartości, które kształtują kapitał ludzki i są zależne od indywidualnych cech danego człowieka, jego potrzeb i aspiracji życiowych, wpływa na stopień złożoności procesu motywacji. Proces ten może obejmować zespół czynników rozpoczynających celowe działanie lub też może być traktowany „jako wewnętrzny stan organizmu pobudzający lub dający napęd do działania” (Reber, 2008).

Motywacja to stan psychologiczny, który kierunkuje działania człowieka oraz podtrzymuje jego zachowania. Ma ona również wpływ na jego zaangażowanie w procesie pracy, dlatego że wiąże się z „określoną gotowością do pewnego wkładu, do poniesienia pewnych kosztów, po to, aby uzyskać dla siebie coś cennego” (Sikorski, 2004).

Analizując problem motywacji, należy uwzględnić jej dwa ujęcia: atrybutowe oraz czynnościowe. Ujęcie atrybutowe dotyczy stanu i siły wewnętrznej jednostki, która wpływa na zachowania ludzi. Jest to związane z oddziaływaniem cech osobowościowych pracowników na decyzje o podejmowaniu lub rezygnacji z określonych aktywności. Ujęcie czynnościowe natomiast dotyczy oddziaływania na zachowania ludzi i ich trwałość za pomocą odpowiednio dobranych bodźców (Sekuła, 2008).

Motywację można podzielić również na motywację zewnętrzną (instrumentalną) i wewnętrzną (autoteliczną, endogeniczną). Pierwsza jest ukierunkowana na bodźce zawarte w celach lub skutkach działania i wiąże się z nagrodami material-

nymi lub werbalnymi, natomiast motywacja wewnętrzna jest doświadczana jako interesująca i dająca zadowolenie (Lipka, Król, Waszczak, Winnicka-Wejs, 2010).

Odczuwanie tych rodzajów motywacji sprawia, że pracownik jest zainteresowany pracą, osobiście angażuje się w jej wykonanie, utożsamia się z organizacją oraz internalizuje normy i reguły organizacyjne. Pojawienie się motywacji wewnętrznej jest zatem zależne od tego, czy działanie zostanie uznane za autonomiczne i nie będzie zależne od wzmocnień pozytywnych lub negatywnych (kary, nagrody) oraz nie będzie odbywać się ono w warunkach kontroli. Ponadto na wystąpienie i rozwój motywacji wewnętrznej wpływają m.in.: poczucie znaczenia pracy, poczucie odpowiedzialności oraz znajomość wyników pracy (Mierzwińska, Pacek, 2016).

Jak wynika z powyższych rozważań, motywacja wewnętrzna jest pojęciem bliskim koncepcji kapitału ludzkiego, ponieważ pełni ważną funkcję związaną z aktywacją działania pracownika w organizacji. Dla rozwoju tejże motywacji istotne jest tworzenie sprzyjających uwarunkowań kulturowych i strukturalnych.

Ważną funkcję w tym procesie odgrywa kultura organizacyjna będąca wewnętrznym kontekstem zarządzania kapitałem ludzkim, ponieważ wraz ze swoimi wartościami i normami jest ona wyznacznikiem motywowania, a ponadto „motywowanie poprzez związek z procedurami polityki personalnej, sposobem sprawowania władzy i komunikacji pozwala na zrozumienie i akceptację norm i wartości kultury, kształtuje zachowania i postawy pracowników” (Kopertyńska, 2008). Do wartości kulturowych sprzyjających motywacji wewnętrznej zalicza się też m.in. autonomię, elastyczność, kreatywność, rozwój zawodowy, czy też troskę o pracownika (Mierzwińska, Pacek, 2016).

W odniesieniu do motywacji wewnętrznej, oprócz kultury organizacyjnej, na jej poziom wpływa także kształt struktury organizacyjnej umożliwiającej swobodę i autonomię działania oraz stosowana strategia personalna nastawiona na rekrutację pracowników o określonych cechach oraz pozwalająca na rozwój pracowników (Mierzwińska, Pacek, 2016). Działania te służą m.in. wzrostowi efektywności pracowników, która może być rozumiana jako relacja pomiędzy nakładami materialnymi i niematerialnymi a korzyściami związanymi z pracą ludzką. Kluczowe w podejściu do efektywności jest więc pojęcie efektu pracy, traktowanego zazwyczaj jako bezpośredni wynik, wyrażony ilościowo (Mesjasz, 2011).

Rozpatrując natomiast kategorię efektywności na gruncie nauk o zarządzaniu, należy zwrócić uwagę na jej ścisły związek z osiąganiem celów organizacji (Krzyżanowski, 1994). Ponadto w toku rozwoju różnorodnych paradygmatów nauk o zarządzaniu oraz różnych modeli przedsiębiorstwa ukształtowane zostały wymiary efektywności organizacji odnoszące się nie tylko do efektywności

rzeczowej, ekonomicznej i techniczno-produkcyjnej, ale również do innych wymiarów efektywności, do których można zaliczyć (Jaki, 2011):

- efektywność, która jest oparta na jakości i odnosi się do realizacji paradygmatu jakości w zarządzaniu,
- efektywność społeczną, która jest związana z koncepcją społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa,
- efektywność etyczno-kulturową, która odnosi się do tworzenia, utrwalania i promowania norm etycznych i kulturowych w obrębie otoczenia społecznego i gospodarczego organizacji,
- efektywność behawioralną, która koncentruje się na realizacji interesów ludzi w organizacji.

Wymienione powyżej wymiary efektywności uwzględniają perspektywę interesariuszy zewnętrznych i wewnętrznych, w tym pracowników danej organizacji.

Wobec powyższych rozważań celem niniejszego opracowania jest dokonanie empirycznej identyfikacji czynników motywacji wewnętrznej, które są znaczące dla kształtowania satysfakcji z pracy i budowania kompleksowej motywacji pracownika, a tym samym wpływają pozytywnie na jakość i efektywność tej pracy.

1. Metodyka badań i charakterystyka respondentów

Badania empiryczne zostały przeprowadzone za pomocą metody analizy studium przypadku w okresie od lutego do kwietnia 2023 r. w trzech małych przedsiębiorstwach funkcjonujących na terenie województwa podkarpackiego. Przedsiębiorstwa te zostały oznaczone jako A, B i C. Przedsiębiorstwo A prowadzi działalność gospodarczą, która ma charakter produkcyjno-usługowo-handlowy w branży elektrycznej. Jest to spółka jawna działająca na rynku krajowym, która zatrudnia 19 osób. Przedsiębiorstwo B prowadzi działalność gospodarczą o charakterze handlowo-usługowym w branży budowlanej. Jest to spółka z ograniczoną odpowiedzialnością działająca na terenie województwa podkarpackiego, która zatrudnia 30 osób. Przedsiębiorstwo C jest producentem oprogramowania i prowadzi również działalność handlowo-usługową w branży informatycznej i telekomunikacyjnej w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością na terenie całego kraju. Zatrudnia łącznie 49 osób. Strukturę ankietowanych według zajmowanych przez nich stanowisk przedstawia tabela.

Tabela. Struktura ankietowanych według zajmowanego stanowiska

Wyszczególnienie	Przedsiębiorstwo A	Przedsiębiorstwo B	Przedsiębiorstwo C
Właściciele/członkowie zarządu	4	2	2
Menedżerowie średniego szczebla	2	4	14
Pozostali pracownicy	13	16	29
Ogółem	19	22	45
Odsetek zatrudnionych, którzy wzięli udział w badaniu [%]	100	73	92

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Przyjęta metodyka badań wskazała na potrzebę zastosowania celowego doboru próby badawczej, w którym przyjęto dwa ze znanych z literatury przedmiotu podejść do selekcji przypadków, kierując się ich zróżnicowaniem oraz dostępnością z uwzględnieniem zaleceń dotyczących weryfikacji poprawności badań celowych (Chęłpa, 2003). Przy doborze istotna była liczba zatrudnionych pracowników¹, która determinuje możliwość pozyskania informacji niezbędnych do osiągnięcia przyjętych celów badawczych.

Wszyscy respondenci zostali zapewnieni o anonimowości odpowiedzi dzięki zastosowaniu ankiety internetowej z użyciem programu Lime Survey z wybraną opcją braku możliwości identyfikacji adresów mailowych. Analiza danych ilościowych została przeprowadzona z użyciem pakietu SPSS (Statistical Package for the Social Sciences).

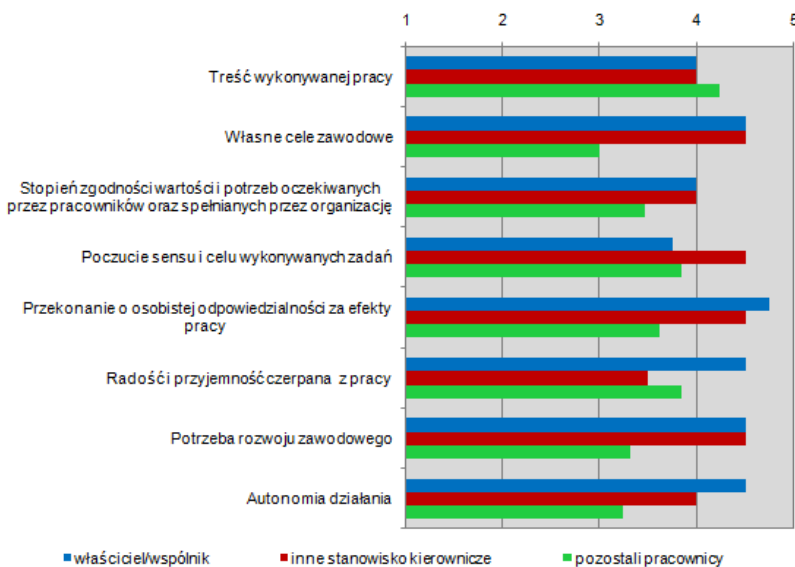
2. Wyniki badań ankietowych

Aby dokonać identyfikacji preferencji ankietowanych w odniesieniu do czynników motywacji wewnętrznej, uwzględniono w badaniu motywatory pozafinansowe związane z warunkami pracy i relacjami w przedsiębiorstwie, co wynika z wpływu tej grupy czynników związanych z: odpowiednim kształtowaniem (wzbogacaniem) treści pracy, umiejętnym nagradzaniem, zainteresowaniem wykonywanymi zadaniami i zaspokajaniem potrzeby autonomii na zaistnienie i zwiększenie motywacji wewnętrznej, którą stanowi „skłonność jednostki do podejmowania i kontynuowania czynności ze względu na samą czynność i jej treść, a nie bodźce zawarte w celach i skutkach tej czynności” (Lipka i in., 2010).

¹ Do badań nie zostały wybrane mikroprzedsiębiorstwa.

Analizując znaczenie czynników motywacji wewnętrznej, które mają znaczenie dla wszystkich badanych grup zawodowych w przedsiębiorstwie A (wykres 1), w przypadku właścicieli można zauważyć najwyższe średnie oceny większości wskazanych motywatorów w porównaniu do pozostałych grup pracowniczych. Chodzi przede wszystkim o czynniki związane z cechami przedsiębiorczymi takimi jak: autonomia działania, potrzeba rozwoju zawodowego, radość i przyjemność czerpana z pracy, przekonanie o osobistej odpowiedzialności za efekty pracy i własne cele zawodowe. Właściciele nieco niżej od pozostałych pracowników ocenili znaczenie treści wykonywanej pracy oraz – co wydaje się szczególnie niepokojące – poczucie sensu i celu wykonywanych działań. W przypadku tego ostatniego czynnika relatywnie niska ocena może być spowodowana postrzeganym dużym wpływem czynników otoczenia na sytuację przedsiębiorstwa, co wobec kryzysu w branży oraz niesprzyjających przepisów finansowych wywołuje w opinii właścicieli poczucie bezradności.

Wykres 1. Średnie oceny znaczenia czynników motywacji wewnętrznej w przedsiębiorstwie A



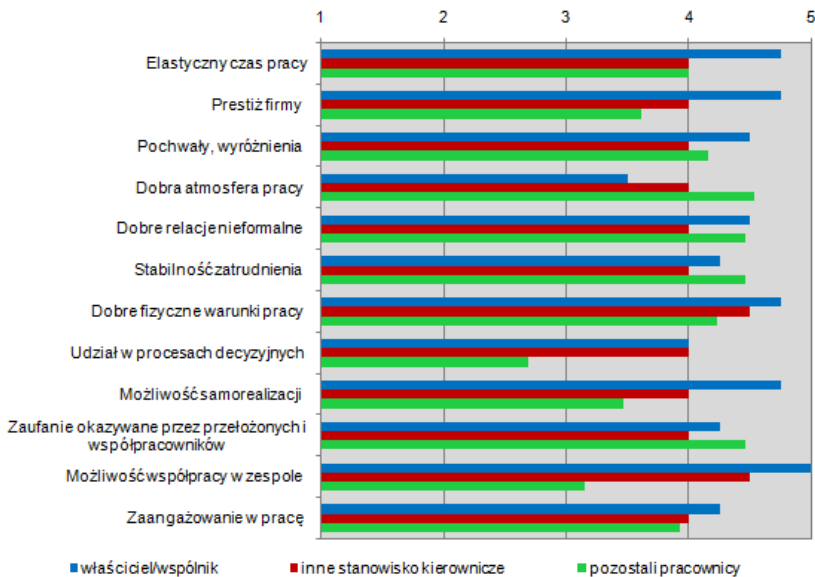
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Wysokie średnie oceny zidentyfikowanych czynników motywacji wewnętrznej obserwuje się również w przypadku kadry kierowniczej, wśród której szczególnie rozwinięte jest poczucie sensu i celu wykonywanych działań. W tej grupie zawodowej najniższą ocenę średnią uzyskała radość i przyjemność czerpana z pracy (średnia ocena 3,50). Najniższe oceny średnie w przypadku niemal

wszystkich czynników motywacji wewnętrznej występują w grupie pozostałych pracowników (przedział średnich ocen od 3,00 do 3,85). Nieco wyżej zostało ocenione znaczenie czynnika treść wykonywanej pracy (średnia ocena 4,23), który jest uważany za podstawowy instrument motywowania autotelicznego (Lipka i in., 2010). Wysokie znaczenie tego czynnika w opinii ankietowanych wskazuje na możliwości wpływu na pozostałe czynniki motywacji wewnętrznej poprzez odpowiednie kształtowanie treści pracy w tej grupie zawodowej.

Na podstawie wyników badań obliczono również średnie oceny ważności czynników wpływających na kształtowanie warunków pracy i relacje w przedsiębiorstwie (wykres 2).

Wykres 2. Średnie oceny znaczenia czynników motywacyjnych związanych z warunkami pracy i relacjami w przedsiębiorstwie A



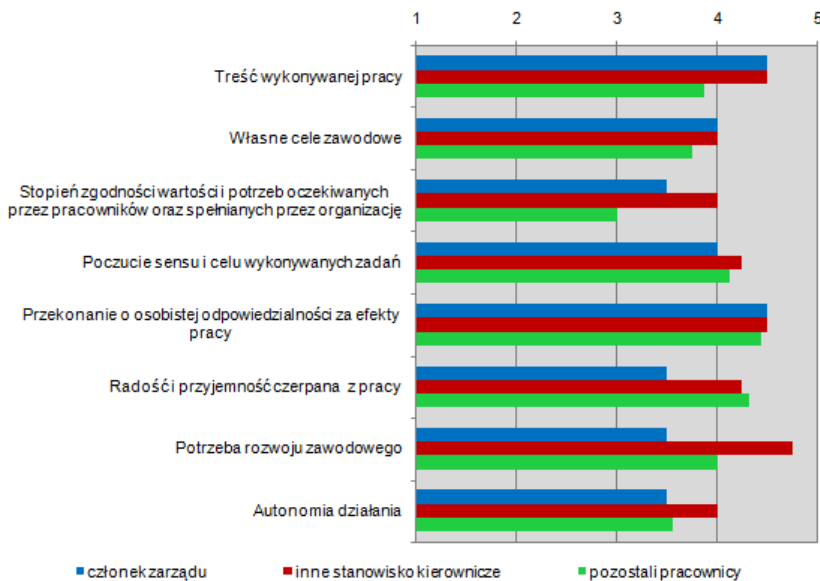
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

W odniesieniu do tej grupy motywatorów średnie wskazania kształtowały się podobnie jak w przypadku motywacji wewnętrznej, tj. najwyższe oceny większości podanych czynników pochodziły od właścicieli, następnie od kadry kierowniczej, a w dalszej kolejności od pozostałych pracowników. Różnice występują w przypadku dobrej atmosfery pracy i stabilności zatrudnienia, które są najważniejsze dla pozostałych pracowników, a najmniej ważne dla właścicieli.

Oceniając czynnik zaufania, współpracy oraz współdziałania, największe znaczenie dla właścicieli i kadry kierowniczej ma możliwość współpracy w zespole. Analizując znaczenie pozostałych wartości, zaufanie jest dla właścicieli i kierowników równie ważne, jak zaangażowanie w pracę. W przypadku pozostałych pracowników jest ono wartością najistotniejszą.

Analizując znaczenie czynników motywacji wewnętrznej w przedsiębiorstwie B (wykres 3), można zaobserwować, że grupami zawodowymi z najsilniej rozwiniętą motywacją wewnętrzną są członkowie zarządu oraz kadra kierownicza, z tym że w porównaniu do przedsiębiorstwa A widoczne są w tym przypadku różnice na korzyść kadry kierowniczej, dla której większe znaczenie niż dla członków zarządu mają: zgodność wartości i potrzeb oczekiwanych przez pracowników oraz tych, które są spełniane przez organizację, poczucie sensu i celu wykonywanych zadań, radość i przyjemność czerpana z pracy, potrzeba rozwoju zawodowego oraz autonomia działania.

Wykres 3. Średnie oceny znaczenia czynników motywacji wewnętrznej w przedsiębiorstwie B

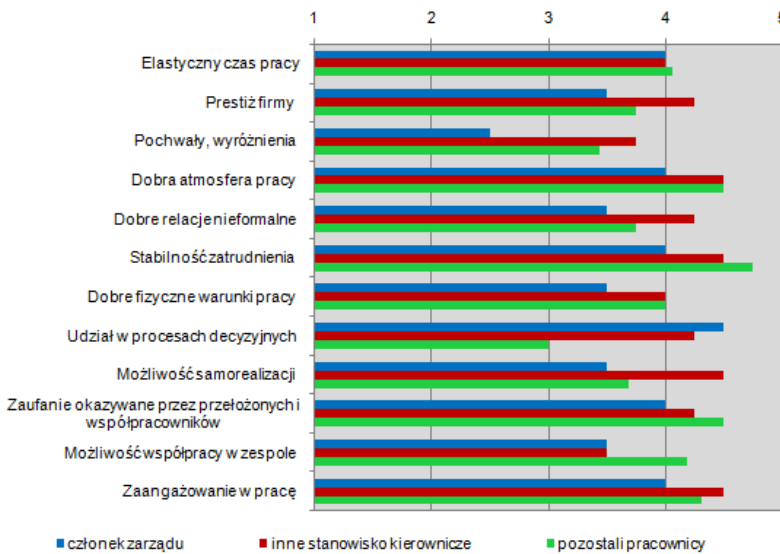


Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

W odniesieniu do pozostałych pracowników największe znaczenie ma przekonanie o osobistej odpowiedzialności za efekty pracy (średnia ocena 4,44), najmniejsze zaś zgodność wartości i potrzeb oczekiwanych przez pracowników oraz spełnianych przez organizację (średnia ocena 3,00).

W odniesieniu do oceny ważności czynników wpływających na kształtowanie warunków pracy i relacje w przedsiębiorstwie (wykres 4) można zauważyć, że są one najbardziej istotne dla kadry kierowniczej oraz pozostałych pracowników. W szczególności chodzi o stabilność zatrudnienia, dobrą atmosferę pracy i dobre fizyczne warunki pracy. Relatywnie zbieżne odpowiedzi dotyczą również wartości zaufania (różnice pomiędzy średnimi na poziomie 0,25) oraz zaangażowania w pracę (różnice na poziomie 0,19), natomiast w przypadku współdziałania ma ono większe znaczenie dla pozostałych pracowników (średnia ocena 4,19) niż dla kierowników (średnia ocena 3,50).

Wykres 4. Średnie oceny znaczenia czynników motywacyjnych związanych z warunkami pracy i relacjami w przedsiębiorstwie B

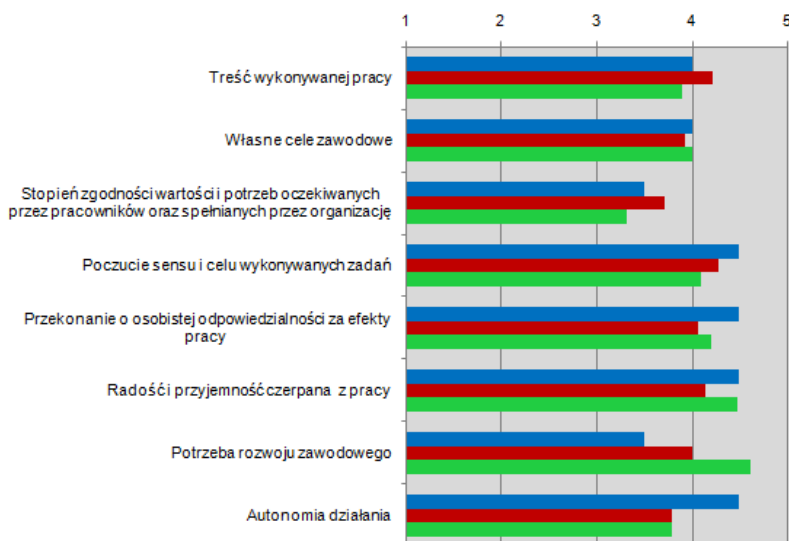


Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

W odniesieniu do członków zarządu niepokojące jest przypisanie najniższej oceny (średnia ocena 2,50) motywatorom w postaci pochwał i wyróżnień. Jeśli chodzi o ten czynnik, to największe różnice w ocenie występują pomiędzy członkami zarządu a kadrami kierowniczą i pozostałymi pracownikami. Wyniki te świadczą o niedocenianiu przez członków zarządu motywatora, który stanowi niewymagający nakładów finansowych bodziec wyzwalający motywację wewnętrzną pracowników. Jeśli chodzi o wartość zaufania, to – podobnie jak w przedsiębiorstwie A – jest ona najważniejsza dla członków zarządu.

Średnie oceny znaczenia czynników motywacji wewnętrznej w przedsiębiorstwie C przedstawia wykres 5.

Wykres 5. Średnie oceny znaczenia czynników motywacji wewnętrznej w przedsiębiorstwie C

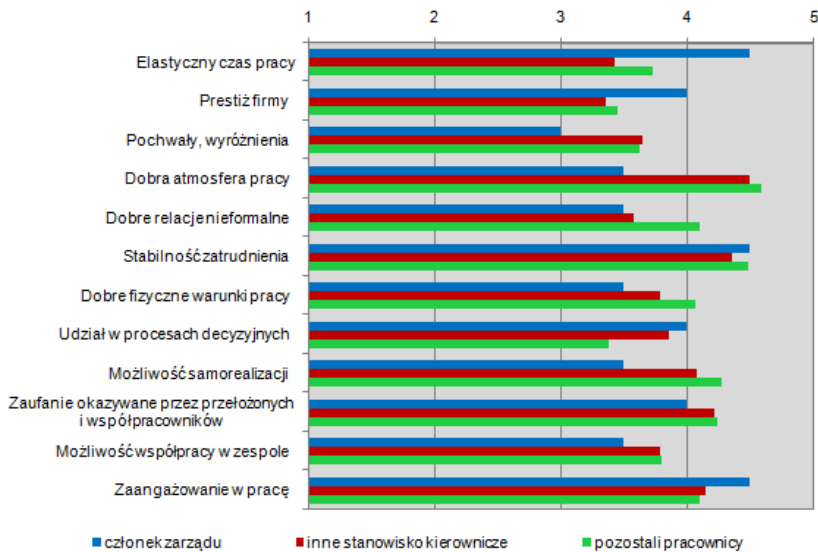


Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

W odniesieniu do przedsiębiorstwa C można zauważyć zgodność pomiędzy kierownikami a pozostałymi pracownikami w obszarze autonomii działania. Najsilniej rozwinięta w porównaniu do pozostałych czynników w grupie pracowników jest potrzeba rozwoju zawodowego. W obszarze własnych celów zawodowych oraz radości i przyjemności czerpanej z pracy są oni zgodni w ocenach z członkami zarządu. Kadra kierownicza wyróżnia się na tle pozostałych grup wysokim poziomem wskazań dotyczących znaczenia treści wykonywanej pracy oraz stopnia zgodności wartości i potrzeb oczekiwanych przez pracowników oraz tych, które są spełniane przez organizację. Wśród czynników motywacji wewnętrznej największe znaczenie dla członków zarządu, w porównaniu do pozostałych grup zawodowych, mają: autonomia działania, poczucie sensu i celu wykonywanych działań oraz przekonanie o osobistej odpowiedzialności za efekty pracy.

Oceniając ważność czynników motywacyjnych związanych z warunkami pracy i relacjami w badanym przedsiębiorstwie (wykres 6), do najistotniejszych dla członków zarządu można zaliczyć: elastyczny czas pracy, prestiż firmy, stabilność zatrudnienia, udział w procesach decyzyjnych oraz zaangażowanie w pracę.

Wykres 6. Średnie oceny znaczenia czynników motywacyjnych związanych z warunkami pracy i relacjami w przedsiębiorstwie C



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Dla kadry kierowniczej i pracowników większe znaczenie niż dla członków zarządu mają: pochwały i wyróżnienia, dobra atmosfera pracy, dobre relacje nieformalne, dobre fizyczne warunki pracy, możliwość samorealizacji, zaufanie okazywane przez przełożonych i współpracowników oraz możliwość współpracy w zespole.

Zakończenie

System motywacyjny w organizacji spełnia funkcję czynnika, który przekształca potencjalne możliwości pracownika w aktywność, obejmując także „szereg wartości płynących od organizacji do pracownika jako forma wynagrodzenia jego kompetencji i rezultatów w szerokim rozumieniu” (Moczydłowska, 2008).

W odniesieniu do czynników motywacji wewnętrznej najsilniej zmotywowane pod tym względem grupy zawodowe to: właściciele/wspólnicy, członkowie zarządów/udziałowcy oraz osoby na stanowiskach kierowniczych, co w przypadku dwóch pierwszych grup wydaje się naturalne z powodu silnego związku czynników motywacji wewnętrznej z przedsiębiorczością w ujęciu atrybutowym oraz w przypadku kierowników – z przedsiębiorczością wewnętrzną (Bławat, Wasilczuk, 2004).

W przedsiębiorstwie A mniejsze znaczenie własnych celów zawodowych, potrzeby rozwoju zawodowego oraz autonomii działania jest zapewne spowodowane faktem, że większość ankietowanych w tej grupie zawodowej stanowią pracownicy fizyczni, którzy ze względu na charakter swojej pracy mają ograniczone możliwości w tym zakresie.

Dla pracowników przedsiębiorstwa B również mniejsze znaczenie ma treść wykonywanej pracy, własne cele zawodowe oraz autonomia działania. Pomimo to ankietowani stawiają na odpowiedzialność za efekty pracy, poczucie sensu i celu wykonywanych zadań, co dostarcza im radości i przyjemności czerpanej z pracy.

W przypadku pracowników przedsiębiorstwa C charakterystyczne są wyższe niż w pozostałych badanych przedsiębiorstwach wartości średnich wskazań dotyczących czynników motywacji wewnętrznej w obszarach: własnych celów zawodowych, radości i przyjemności czerpanej z pracy oraz potrzeby rozwoju zawodowego, co jest zapewne zdeterminowane strukturą zawodową tej grupy ankietowanych w przedsiębiorstwie C, w której przeważają informatycy. W odniesieniu do tej grupy zawodowej identyfikuje się w literaturze przedmiotu duże znaczenie motywacji wewnętrznej, a nawet jej dominację nad motywacją finansową, w szczególności „w odniesieniu do potrzeb wyższego rzędu, a zwłaszcza do potrzeby sukcesu i rozwoju poczucia własnej wartości” (Czerska, Rutka, 2009).

Istotne z punktu widzenia kształtowania i zwiększania motywacji wewnętrznej są czynniki związane z kształtowaniem warunków pracy oraz relacji interpersonalnych. W badanych przedsiębiorstwach można zaobserwować dużą zgodność w poglądach na ten temat pomiędzy właścicielami i kierownikami. Analiza odpowiedzi respondentów z grupy pozostałych pracowników wskazuje na potrzebę doskonalenia systemu motywacyjnego w kierunku zwiększenia stosowania motywatorów pozafinansowych w postaci pochwał i wyróżnień oraz kształtowania dobrej atmosfery pracy.

Działania w obszarze motywacji, które są realizowane w przedsiębiorstwach, stanowią jeden z ważniejszych elementów pozwalających na zachowanie spójności w obszarze zarządzania kapitałem ludzkim. Ten obszar zarządzania w ujęciu systemowym posiada potencjał motywujący i jest ukierunkowany na zwiększanie efektywności w obszarze pracy, natomiast to, w jaki sposób ten potencjał zostanie wykorzystany, zależy od sposobu, w jaki przebiegają procesy zarządzania kapitałem ludzkim w przedsiębiorstwie, a są one zależne od tego, jakie instrumenty w zakresie projektowania procedur personalnych są stosowane w organizacji oraz od tego, jaki jest poziom kompetencji kadry zarządzającej oraz jej świadomości zmian w tym zakresie.

Bibliografia

- Bławat, F., Wasilczuk, J. (2004). Determinanty wzrostu małych i średnich przedsiębiorstw, W: F. Bławat (red.), *Przetrwanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw* (s. 23–44). Gdańsk: Scientific Publishing Group.
- Chełpa, S. (2003). Celowy dobór prób badawczych w zarządzaniu kadrami – sens czy nonsens metodologiczny. *Współczesne Zarządzanie*, 4, 5–16.
- Czerska, M., Rutka, R. (2009). Ocena systemu motywacji projektantów w branży IT. W: M. Gableta, A. Pietroń-Pyszczek (red.), *Człowiek i praca w zmieniającej się organizacji* (s. 105–113). Seria: Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu 43. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Jaki, A. (2011). Paradigmat efektywności w zarządzaniu. *Przegląd Organizacji*, 4, 3–7.
- Kopertyńska, M. W. (2008). Wpływ zmian w otoczeniu zewnętrznym i wewnętrznym przedsiębiorstwa na systemy motywowania pracowników. W: P. Wachowiak (red.), *Kulturowe i kadrowe problemy internacjonalizacji przedsiębiorstw* (s. 113–121). Warszawa: Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.
- Kozłowski, W. (2023). *Zarządzanie motywacją pracowników*. Warszawa: CeDeWu.
- Krzyżanowski, L. (1994). *Podstawy nauk o organizacji i zarządzaniu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Lipka, A., Król, M., Waszczak, S., Winnicka-Wejs, A. (2010). *Kształtowanie motywacji wewnętrznej. Koszty jakości i ryzyko*. Warszawa: Difin.
- Mesjasz, J. (2011). Efektywność pracowników w perspektywie ekonomicznej i psychologicznej. W: B. Urbaniak (red.), *Efektywność zarządzania zasobami ludzkimi* (s. 53–60). Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego. doi: 10.18778/7525-546.
- Mierzwińska, L., Pacek, I. (2016). Proces motywacji w przedsiębiorstwie LIDL sp. z o.o. sp.k. W: P. Lenik (red.), *Zarządzanie w sektorach prywatnym oraz publicznym* (s. 195–212). Krosno: Wydawnictwo Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej im. Stanisława Pigonia w Krośnie.
- Moczydłowska, J. (2008). *Zarządzanie kompetencjami zawodowymi a motywowanie pracowników*. Warszawa: Difin.
- Reber, A. S. (2008). *Słownik psychologii*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe „Scholar”.
- Sekuła, Z. (2008). *Motywowanie do pracy. Teorie i instrumenty*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Sikorski, C. (2004). *Motywacja jako wymiana – modele relacji między pracownikiem a organizacją*. Warszawa: Difin.

Streszczenie

W artykule podjęto próbę identyfikacji czynników motywacji wewnętrznej pracowników jako determinant efektywności pracy. W oparciu o badania empiryczne wskazano na motywatory pozafinansowe związane z warunkami pracy i relacjami w przedsiębiorstwie, co wynika z wpływu tej grupy czynników związanych z: odpowiednim kształtowaniem (wzbogacaniem) treści pracy, umiejętnym nagradzaniem, zainteresowaniem wykonywanymi zadaniami i zaspokajaniem potrzeby autonomii na zaistnienie i zwiększenie motywacji wewnętrznej. Wzrostowi efektywności pracowników służą wszelkie działania skierowane na maksymalizację wartości kapitału ludzkiego, co odbywa się poprzez stosowanie takich działań personalnych, które są zorientowane na cały obszar kapitału ludzkiego, łącznie z obszarem motywacji wewnętrznej.

SŁOWA KLUCZOWE: motywacja wewnętrzna, efektywność pracy, zarządzanie kapitałem ludzkim

Summary

The article attempts to identify the factors of intrinsic motivation of employees as a determinant of work efficiency. Based on empirical research, non-financial motivators related to working conditions and relations in the enterprise were indicated, which results from the influence of this group of factors related to: appropriate shaping (enriching) work content, skilful rewarding, interest in performed tasks and satisfying the need for autonomy to emerge and increase internal motivation. The increase in employee efficiency is supported by all activities aimed at maximizing the value of human capital, which is done by using such personnel activities that are oriented to the entire area of human capital, including the area of intrinsic motivation.

KEYWORDS: intrinsic motivation, work efficiency, human capital management

Nota o autorach

Liliana Mierzwińska – dr, Państwowa Akademia Nauk Stosowanych w Krośnie; główne obszary działalności naukowej: zarządzanie kapitałem ludzkim, zarządzanie projektami, zarządzanie strategiczne; e-mail: liliana.mierzwinska@pans.krosno.pl; ORCID: 0000-0002-7329-261X.

Beata Ujda-Dyńska – dr, Państwowa Akademia Nauk Stosowanych w Krośnie; główne obszary działalności naukowej: zarządzanie jakością, zarządzanie innowacjami; e-mail: beata.ujda-dynka@kpu.krosno.pl; ORCID: 0000-0003-0064-6621.

Marcin Rychlak

Studium krytyczne koncepcji prawno-ekonomicznej funkcjonowania spółdzielni energetycznych w Polsce

Critical Study of the Legal and Economic Concept of
the Functioning of Energy Cooperatives in Poland

Wprowadzenie

Problematyka spółdzielczości energetycznej, czyli zdecentralizowanych, pozarządowych inicjatyw społeczności lokalnych i obywateli do promowania produkcji oraz konsumpcji energii z odnawialnych źródeł energii, jest tematyką złożoną (Heras-Saizarbitoria, Sáez, Allur, Morandeira, 2018). Z jednej strony dotyczy ona zagadnień prawnych i organizacyjnych wymagających bardzo formalnego opisu mogącego być w zasadzie samoistnym dziełem naukowym. Z drugiej zaś strony problematyka spółdzielczości energetycznej obejmuje kwestie społeczne, kulturowe, ekonomiczne, techniczne i ekologiczne, które pominięte w opisie prawno-organizacyjnym mogą uczynić go zupełnie jałowym, ponieważ nie dotknie on idei tworzenia kooperatyw energetycznych przez lokalne społeczności. Z tego powodu studium przypadku polskiego nie może rozpocząć się wprost od analizy koncepcji spółdzielni energetycznej opisanej w ustawie z dnia 20 lutego 2015 r. o odnawialnych źródłach energii (tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 1378 z późn. zm.; dalej: u.o.ż.e.), która jest źródłem najistotniejszego opisu w tej tematyce, w kontekście rynku polskiego. Powinno się raczej rozpocząć od nakreślenia nieco szerszej koncepcji spółdzielczości. Podejście to jest związane z koniecznością uwzględnienia istnienia innych form łączenia podmiotów prywatnych, publicznych lub mieszanych w celu produkcji, dystrybucji i użytkowania energii, co pozwoli na ewaluację koncepcji spółdzielni energetycznej *sensu stricto* w świetle nałożonych na nią zadań czy pokładanych w niej nadziei.

Innymi słowy opis jedynie z perspektywy polskiej ustawy byłby mało odkrywczy i fałszujący rzeczywiste możliwości koncepcji spółdzielczości energetycznej, która implementowana do porządków prawnych wielu krajów europejskich realizuje nałożone na nią cele społeczno-gospodarcze. W polskim zaś przypadku nie można by było wyciągnąć praktycznie żadnych wniosków na temat słuszności koncepcji, ponieważ ilość spółdzielni energetycznych działających w Polsce jest jak dotąd znikoma. W związku z powyższym autor artykułu zakłada, że przyczyn braku zainteresowania rynku tym rozwiązaniem prawnym należy upatrywać w czynnikach prawno-organizacyjnych, jak również w pozostałych wyżej wymienionych, których to analiza komparatywna będzie główną częścią artykułu. W części prawno-organizacyjnej autor zaś zakłada, że jest ona jedynie pojedynczym elementem przyczyn porażki rynkowej koncepcji spółdzielni energetycznej w Polsce, co postara się udowodnić w czasie szczegółowej analizy komparatywnej konkurencyjności alternatywnych struktur organizacji rynku, opartej o teorię kosztów transakcyjnych w ramach opisu uwarunkowań instytucjonalnych narzuconych przez przepisy ustawy o odnawialnych źródłach energii.

1. Rys historyczny spółdzielczości energetycznej

Spółdzielczość energetyczna jest starą koncepcją budowania systemu energetycznego pochodzącą z początków elektryfikacji gospodarek europejskich na przełomie XIX i XX w. Wtedy zakładano możliwość kolektywnych inwestycji społeczności lokalnych w nową, jak na owe czasy, technologię, w sposób bliźniaczo podobny, jak miało to miejsce w przypadku spółdzielni rolniczych lub spółek komunalnych zgodnie z ogólną i do dziś stosowaną definicją spółdzielni, która jest „autonomicznym stowarzyszeniem osób zrzeszonych dobrowolnie w celu zaspokojenia wspólnych potrzeb i aspiracji gospodarczych, społecznych i kulturalnych poprzez: współwłasność i demokratycznie kontrolowane przedsiębiorstwo” (International Cooperative Alliance, 2021, par. 3). Wówczas, ze względu na niewystarczającą infrastrukturę sieciową, lokalni aktorzy posiadali naturalne predyspozycje do organizowania spółdzielni energetycznych zajmujących się organizacją sieci produkcji i dystrybucji energii elektrycznej (Müller i in., 2015). Niestety, w ramach ogólnego procesu elektryfikacji gospodarek europejskich, model budowania systemu energetycznego w oparciu o lokalne społeczności okazał się nie być wiodącą formą i został zmarginalizowany na koszt dużych spółek kapitałowych lub podmiotów państwowych.

Przyczyny kreacji takiego modelu przemysłu energetycznego należy dopatrywać się przede wszystkim w dużych potrzebach kapitałowych, bez których elektryfikacja byłaby niemożliwa w tak krótkim czasie, a na którą lokalne społeczności nie były często w stanie pozyskać środków. Drugiej przyczyny można dopatrywać się również w przepisach prawa, bardzo często faworyzujących większe podmioty gospodarcze lub wręcz monopolistyczne spółki państwowe. Przykładem takiej faworyzacji było chociażby prawodawstwo polskie, które w ustawie elektrycznej z dnia 21 marca 1922 r. (Dz. U. z 1922 r. Nr 34, poz. 277) i rozporządzeniu Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 27 października 1933 r. o popieraniu elektryfikacji (Dz. U. z 1933 r. Nr 85, poz. 633) wprost wprowadzało bardzo mocny mechanizm ekonomiczny w postaci ulg podatkowych i licznych przywilejów dla spółek energetycznych o znaczącym kapitale przewidzianym na inwestycje. W przypadku zaś państw o większej kulturze spółdzielczej niż Polska wprowadzano ustawy działające na niekorzyść spółdzielczości energetycznej, tak jak miało to miejsce w Niemczech, w których za czasów Republiki Weimarskiej funkcjonowało ponad 6000 spółdzielni działających w obszarze szeroko pojętego zaopatrywania w energię elektryczną (Müller i in., 2015). Większość z tych podmiotów została wyparta z rynku i zmuszona do zakończenia działalności w efekcie wprowadzenia ustawy o energetyce z dnia 13 grudnia 1935 r. (Gesetz zur Förderung der Energiewirtschaft [Energiewirtschaftsgesetz] vom 13. Dezember 1935, Reichsgesetzblatt 16 Dezember 1935, Teil I, Nr. 139, S. 1451.), która utworzyła monopole państwowe w zakresie zaopatrywania w energię. Tendencję tę na terenie Europy Wschodniej pogłębił jeszcze model gospodarek centralnie sterowanych, gdzie oddolne inicjatywy gospodarcze – zwłaszcza w kwestii tak strategicznej, jak energetyka – nie miały szans na samodzielne funkcjonowanie. W efekcie przez wiele lat centralny model systemu energetycznego był *de facto* jedynym obowiązującym w rzeczywistości gospodarczej krajów wysokorozwiniętych (Carley, 2009).

Przełomem, lecz nie bezpośrednim czynnikiem powrotu koncepcji budowania systemu energetycznego w oparciu o oddolne inicjatywy energetyczne, było rozpoczęcie procesu liberalizacji rynków energetycznych. Znaczącym z późniejszej perspektywy okazał się przypadek brytyjski z czasów pełnienia funkcji premiera przez Margaret Thatcher, ponieważ reformy dokonane przez trzeci gabinet tej premier stanowią do dziś przykład liberalizacji tego typu rynków zwanych obecnie modelem brytyjskim. W jego przypadku doszło po raz pierwszy do złamania monopolu naturalnego na rynku energetycznym w Wielkiej Brytanii w oparciu o:

- stworzenie konkurencyjnego rynku energii elektrycznej;
- rozbicie zmonopolizowanego popytu w taki sposób, aby każdy konsument mógł wybrać swojego dostawcę;

- oddzielenie usług utrzymania sieci od wytwarzania energii elektrycznej;
- oddzielenie dystrybucji od wytwarzania energii elektrycznej;
- stworzenie struktury motywacyjnej do ustalania cen rynkowych w konkurencji monopolistycznej;
- prywatyzację dawniej posiadanych przez państwo aktywów energetycznych (Thomas, 2005).

W efekcie ta liberalizacja doprowadziła do podwyższenia rentowności spółek energetycznych i obniżenia ceny klientom końcowym, czyli poprawiła ogólną efektywność (Rexel – a World of Energy, 2015). Na kanwie doświadczeń brytyjskich wiele rządów, a szczególnie rządy państw stowarzyszonych w ramach Unii Europejskiej (UE), rozpoczęło proces liberalizacji swoich rynków energii. W przypadku gospodarek państw UE przyczynkiem do postępującej liberalizacji były kolejne dyrektywy:

- dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 96/92/WE z dnia 19 grudnia 1996 r. dotycząca wspólnych zasad rynku wewnętrznego energii elektrycznej (Dz. Urz. UE L 27 z 30.01.1997, s. 20–29);
- dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2003/54/WE z dnia 26 czerwca 2003 r. dotycząca wspólnych zasad rynku wewnętrznego energii elektrycznej i uchylająca dyrektywę 96/92/WE (Dz. Urz. UE L 176 z 15.07.2003, s. 37–56);
- dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/72/WE z dnia 13 lipca 2009 r. dotycząca wspólnych zasad rynku wewnętrznego energii elektrycznej i uchylająca dyrektywę 2003/54/WE (Dz. Urz. UE L 211 z 14.08.2009, s. 55–93; dalej: dyrektywa 2009/72/WE).

Treść ostatniej z tych dyrektyw sugeruje, że w planach regulatorów pojawia się miejsce na podmioty powstałe w wyniku oddolnych działań podmiotów prywatnych, publicznych lub mieszanych na rzecz produkcji, dystrybucji i użytkowania energii, co widać m.in. w takich przepisach jak art. 6 ust. 3: „Państwa członkowskie zapewniają istnienie specjalnych procedur udzielania zezwoleń na małe wytwarzanie (energii elektrycznej) zdecentralizowane lub rozproszone, które uwzględnia ich ograniczoną wielkość i potencjalne oddziaływanie” (Dyrektywa 2009/72/WE), jak również w art. 2 pkt 26 i 27, gdzie dyrektywa definiuje mały i mikro system wydzielony (Dyrektywa 2009/72/WE).

Nie oznacza to jednak, że do 2009 r. problematyka spółdzielczości energetycznej *vel* kooperatyw energetycznych nie była znana w państwach należących obecnie do UE. Najbardziej trafnym przykładem potwierdzającym to twierdzenie jest rozwój energetyki odnawialnej w Danii w efekcie kryzysu naftowego 1973 r., gdzie kooperatywy energetyczne w formie opartej o odnawialne źródła energii (OZE) zaczęły pojawiać się w tym kraju mimo wciąż pogłębiającej się centralizacji duńskiego

systemu energetycznego (Rüdiger, 2014). Tym nie mniej po 1973 r. zauważalne jest szersze wprowadzanie do porządków prawnych państw członkowskich pojęć nawiązujących ideą do spółdzielczości energetycznej, co można uznać za powrót tego modelu na rynek europejski. Podobne ożywienie w dziedzinie spółdzielczości energetycznej zauważyć można w nauce, gdzie w latach 1970–2010 idea spółdzielczości energetycznej znacząco ewoluowała w literaturze przedmiotu pod kątem kluczowych określeń z nią związanych od Alternative Technology Movement przez Community Renewable Energy do Renewable Energy Cooperatives (Walker, Devine-Wright, 2008; Smith, 2005). Ewolucja ta wskazuje, że we wspomnianym wyżej okresie te społeczności zaczęły charakteryzować się jaskrawymi i odrębnymi cechami od ogólnie spotykanych spółek energetycznych na tyle, że w percepcji naukowców zostały uznane za *novum* na rynku.

2. Współczesne formy spółdzielczości energetycznej

Ostatecznie jednak spółdzielczość energetyczna znana w dzisiejszej formie – zwłaszcza w Europie – wyłoniła się z grupy dyrektyw związanych z promowaniem odnawialnych źródeł energii i obecnie jest w zasadzie badana tylko przez ich pryzmat. Dyrektywami tymi są:

- dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/28/WE z dnia 23 kwietnia 2009 r. w sprawie promowania stosowania energii ze źródeł odnawialnych zmieniająca i w następstwie uchylająca dyrektywy 2001/77/WE oraz 2003/30/WE (Dz. Urz. UE L 140 z 5.06.2009, s. 16–62);
- dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/2001 z dnia 11 grudnia 2018 r. w sprawie promowania stosowania energii ze źródeł odnawialnych (Dz. Urz. UE L 328 z 21.12.2018, s. 82–209; dalej: dyrektywa 2018/2001);
- dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/944 z dnia 5 czerwca 2019 r. w sprawie wspólnych zasad rynku wewnętrznego energii elektrycznej oraz zmieniająca dyrektywę 2012/27/UE (Dz. Urz. UE L 158 z 14.06.2019, s. 125–199; dalej: dyrektywa 2019/944).

W dwóch ostatnich znajdziemy bliźniaczo podobne – choć rozłączne – definicje kooperatyw energetycznych, gdzie wyróżnia się:

- 1) społeczność energetyczna działająca w zakresie energii odnawialnej – zgodnie z art. 2 pkt 16 dyrektywy 2018/2001 na tego typu formy kooperatywy stosujemy określenie RECs (Renewable Energy Communities) oznaczające podmiot prawny:

- który, zgodnie z mającym zastosowanie prawem krajowym, opiera się na otwartym i dobrowolnym uczestnictwie, jest niezależny i jest skutecznie kontrolowany przez udziałowców lub członków zlokalizowanych w niewielkiej odległości od projektów dotyczących energii odnawialnej będących własnością tego podmiotu prawnego i przez niego rozwijanych;
 - którego udziałowcy lub członkowie są osobami fizycznymi, małymi lub średnimi przedsiębiorstwami (MŚP) czy organami lokalnymi, w tym gminnymi;
 - którego podstawowym celem – zamiast przynoszenia zysków finansowych – jest raczej przynoszenie korzyści środowiskowych, ekonomicznych lub społecznych jego udziałowcom, członkom lub lokalnym obszarom, na których on działa;
- 2) obywatelska społeczność energetyczna – zgodnie z art. 2 pkt 11 dyrektywy 2019/944 na tego typu formy kooperatyw stosujemy określenie CECs (Citizen Energy Communities) oznaczające osobę prawną, która:
- opiera się na dobrowolnym i otwartym uczestnictwie i jest skutecznie kontrolowana przez członków lub udziałowców będących osobami fizycznymi, organami samorządowymi, w tym gminami, lub małymi przedsiębiorstwami;
 - ma za główny cel zapewnienie nie tyle zysków finansowych, co raczej środowiskowych, gospodarczych lub społecznych korzyści dla swoich członków lub udziałowców lub obszarów lokalnych, na których prowadzi ona działalność;
 - może zajmować się wytwarzaniem, w tym ze źródeł odnawialnych, dystrybucją, dostawami, zużyciem, agregacją lub magazynowaniem energii, świadczeniem usług w zakresie efektywności energetycznej lub ładowania pojazdów elektrycznych lub świadczeniem innych usług energetycznych swoim członkom lub udziałowcom.

3. Konflikt interesów przedsiębiorstw związanych z centralnym modelem systemu energetycznego i spółdzielców energetycznych

Jak zatem łatwo dostrzec, modele lokalnych podmiotów typu RECs i CECs, które *de facto* nie są zorientowane na cel komercyjny, ale raczej na redystrybucję szeroko pojętych korzyści wśród uczestników działań na rzecz energetyki odnawialnej i rozproszonej, stoją niestety w sprzeczności z niektórymi interesami dużych przedsiębiorstw i podmiotów publicznych od dawna działających na

rynku energetycznym. Przede wszystkim spółdzielnie energetyczne stają się nowym i w pewnym zakresie konkurencyjnym aktorem w systemie energetycznym względem starych spółek energetycznych, z tego też względu obydwie te grupy podmiotów popadają we wzajemny konflikt interesów. Odbywa się on na kilku płaszczyznach, jednak najbardziej widoczne są dwie. Pierwsza dotyczy dostępu do infrastruktury przesyłowej, gdzie lokalne społeczności niezadowolone z biernego stosunku ich dysponentów do inicjatyw oddolnych głównie na rzecz klimatu postulują o rekomunalizację sieci. Przykładem takiego konfliktu był przypadek hamburskich sieci energetycznych, ciepłowniczych oraz gazociągów, które w 2013 r. były przedmiotem lokalnego referendum mającego zdecydować o ich wykupie od przedsiębiorstw prywatnych (Lissoń, 2017; World Future Council, 2016). W efekcie takie działania lokalne zaburzają naturalne monopole starych podmiotów na usługi energetyczne, działając tym samym znacząco na korzyść możliwości operacyjnych spółdzielni energetycznych, które z definicji lepiej odpowiadają na problematykę klimatyczną niż stare podmioty i czynią to w zasadzie bez rekompensaty za ustąpienie udziału w rynku dla dotychczasowych monopolistów. Drugim polem do konfliktu jest asymetria w możliwościach inwestycyjnych i operacyjnych dużych przedsiębiorstw energetycznych i podmiotów publicznych w porównaniu do możliwości lokalnych społeczności. Konflikt ten polega głównie na niechęci podmiotów stojących za systemem centralnym do przekazywania udziału w rynku na rzecz systemów zdecentralizowanych, które poprzez pewne przewagi techniczne i ekonomiczne faworyzują kooperatywy energetyczne pod kątem inwestycyjnym, zwłaszcza w początkowej fazie wzrostu udziału OZE w mikсах energetycznych. Wynika to przede wszystkim z pozostawienia na podmiotach centralnych obowiązków zabezpieczenia sieci w zakresie ciągłości dostaw, które same w sobie są dość kapitałochłonną działalnością. W efekcie podmioty czerpiące korzyści z systemu centralnego, zwłaszcza w obliczu transformacji energetycznej, ze względu na swoją specyfikację technologiczną będą zmuszone do prowadzenia działalności o zmniejszonej rentowności. Równie poważnym zagrożeniem dla pozycji podmiotów lobbujących za centralnym systemem energetycznym jest fakt, że społeczności energetyczne starają się korzystać ze swoich przewag w zakresie nie tylko produkcji czy dystrybucji, ale również w kwestii zakupów zbiorowych energii, jak i zarządzania popytem. W przypadku zaś dobrego zorganizowania tych procesów przez społeczności energetyczne, wprowadzać one będą presję konkurencyjną na te podmioty, co może również przełożyć się na ich rentowność, ponownie nie dając praktycznie nic w zamian. W efekcie, ze względu na istniejący konflikt, regulator rynku w postaci państwa powinien w trosce o użytkowników

krańcowych wybrać jeden model dominujący lub podzielić strefy wpływów tych koncepcji. W przeciwnym wypadku doprowadzi on do ogólnego wzrostu kosztów zaopatrzenia gospodarki w energię.

4. Taksonomia czynników sprzyjających proliferacji spółdzielni energetycznych

Z analizy dyrektyw UE i krajowych regulacji prawnych wiadomo, że w UE rozwój energetyki obywatelskiej i rozproszonej ma charakter priorytetowy, a zatem w stosunku do spółdzielni energetycznych można spodziewać się pozytywnych rozstrzygnięć prawnych opisanego wyżej konfliktu. Niestety, mimo prawnego dopuszczenia społeczności energetycznych do rynku za pośrednictwem wyżej wspomnianych dyrektyw oraz budowania przez regulatorów rynku przewag względem podmiotów centralnego modelu systemu energetycznego, ich rozwój w Europie nie jest jednorodny zarówno pod względem parametrów ilościowych, jak i jakościowych (Wierling i in., 2018). Oznacza to, że istnieją inne kryteria stanowiące bariery lub aktywatory do budowania społeczności energetycznych w różnych krajach UE. Do tego poglądu skłaniają się Oteman, Wiering i Helderman, którzy badając studium przypadku rozwoju społeczności energetycznych w Danii, Niemczech i Holandii, stworzyli taksonomię cech i czynników wpływających na występowanie inicjatyw o charakterze spółdzielni *vel* kooperatyw energetycznych oraz determinujących ich przetrwanie na rynku. Według nich czynniki i cechy te są następujące:

- kulturowe (rozumienie zasadności celów zrównoważonego rozwoju, postawa proekologiczna społeczeństwa, chęć do działania);
- organizacyjne (wsparcie działań spółdzielczych o charakterze społecznym przez organizację nadrzędną);
- osobowe (istnienie lidera w lokalnym środowisku, dostęp do osób posiadających wiedzę i doświadczenie w zakresie organizacyjnym i technologicznym, umiejętność adaptacji do nowych form użytkowania energii, umiejętności zarządcze);
- polityczne (dotacje, elastyczność w stosunku do inicjatyw oddolnych, uznanie priorytetowości celów zrównoważonego rozwoju, wsparcie projektów w zakresie doradztwa i finansowania, budowa sieci organizacji o podobnych cechach);
- prawne (formalne zasady i regulacje, procedury podejmowania decyzji, przestrzeń dla swobody uznania, mechanizmy kontroli);

- ekonomiczne (odpowiedni podział zasobów materialnych w społeczności, dostępność inwestorów, satysfakcjonująca oczekiwana rentowność projektów);
- społeczno-kulturowe (zdolność instytucji do absorpcji wiedzy, instytucjonalna świadomość istnienia problemów ekologicznych, zdolność do eksperymentowania);
- biofizyczne/techniczne (występowanie odpowiednich parametrów wiatru, godzin słonecznych w roku, fal pływowych, energii wody, odpowiedni wskaźnik urbanizacji, odpowiedni rozwój technologiczny; Oteman, Wiering, Helderma, 2014).

Autorzy tej taksonomii zwracają jednak uwagę, że indywidualne motywacje zaangażowania się konkretnych osób w kooperatywy energetyczne mogą być różnorodne i nie zawsze dotyczą wszystkich wymienionych powyżej, jak również mogą się one wzajemnie uzupełniać, o ile istnieje pragmatyczna podstawa na synergiczne oddziaływanie cech i czynników (Oteman, Wiering, Helderma, 2014). Powstaje zatem pytanie, na ile ustawodawca – a konkretnie ustawodawca polski – mógł wpływać środkami prawnymi, którymi dysponuje, na zainicjowanie, kształtowanie i trwałe podtrzymanie tych cech i czynników w gospodarce oraz społeczeństwie celem zapewnienia optymalnych warunków dla wzrostu popularności kooperatyw energetycznych w Polsce? Aby na nie odpowiedzieć, trzeba znacząco podzielić wyżej wymienione taksonomiczne cechy i czynniki na takie, które pozostają w sferze realnego oddziaływania przepisów prawa, oraz na te, które są od niej niezależne lub ich oddziaływanie ma charakter pośredni, a jego wynik jest nie zawsze zależny od woli ustawodawcy.

Do grupy czynników niezależnych lub oddziaływujących na popularność kooperatyw energetycznych pośrednio na pewno można zaliczyć czynniki biofizyczne, techniczne oraz kulturowe, organizacyjne i osobowe, zwane łącznie strategicznymi. Natomiast do czynników i cech bezpośrednio sterowalnych zaliczyć można grupę instytucjonalną, czyli elementy polityczne, prawne, ekonomiczne oraz społeczno-kulturowe. Ta ostatnia grupa jest zwykle elementem formalnej decyzji ustawodawcy w postaci aktu organizującego życie społeczno-gospodarcze danego kraju w stosunku do problematyki społeczności energetycznych. W przypadku Polski aktem takim jest przywołana powyżej ustawa z dnia 20 lutego 2015 r. o odnawialnych źródłach energii wraz z późniejszymi zmianami oraz rozporządzenie Ministra Klimatu i Środowiska z dnia 23 marca 2022 r. w sprawie dokonywania rejestracji, bilansowania i udostępniania danych pomiarowych oraz rozliczeń spółdzielni energetycznych (Dz. U. z 2022 r. poz. 703). W związku z powyższym konstrukcja tej ustawy, wraz ze skutkami, które wprowadza w rzeczywistość społeczno-gospodarczą, jest naturalnym obiektem do analizy,

na ile zaproponowane w niej regulacje są zgodne z postulatami taksonomii Oteman, Wieringa i Heldermana, jak również w jakim stopniu są one zbliżone do zachodnioeuropejskich wzorców, gdzie sama koncepcja, jak i rynek były na nią przygotowane znacznie wcześniej.

5. Teoretyczne aspekty analizy komparatywnej kosztów transakcyjnych kooperatyw energetycznych

Z teoretycznego punktu widzenia ustawa i rozporządzenie są istotnym obiektem analizy, ponieważ są one podstawowym czynnikiem budującym układ instytucjonalny składający się z reguł formalnych, które to reguły są jedną z kategorii powstawania kosztów transakcyjnych. Ich wielkość ma kluczowe znaczenie dla sensu istnienia społeczności energetycznych, będących *de facto* przedsiębiorstwami, których istnienie jest zależne od umiejętności tańszego koordynowania działalności, niż gdyby transakcje odbywały się bezpośrednio na rynku (Williamson, 1979). Ustawodawca mogący swobodnie określać układ instytucjonalny ma bezpośredni wpływ na wysokość kosztów transakcyjnych i pobudzenie wzrostu gospodarczego w formie wzmoczonego powstawania tego typu inicjatyw (North, 1992). Niestety ze względu na skrajnie niewielką aktywność w dziedzinie budowania spółdzielni energetycznych w Polsce trudno potwierdzić fakt, że ustawa obniżyła koszty transakcyjne i utrzymuje je na niskim poziomie, zapewniając optymalne warunki rozwoju. Można jednak założyć *a contrario*, że wyliczone w taksonomii cechy i czynniki instytucjonalne, które modyfikuje ustawa, są tak skonstruowane, że stanowią blokery rozwoju społeczności energetycznych i można je utożsamiać z kosztami transakcyjnymi. W efekcie w ustawie należy poszukiwać takich przepisów, które szkodzą idei spółdzielczości energetycznej, i punktować je.

Metodologicznie jest to słuszne podejście, ponieważ w myśl twierdzenia Williamsona, że „każdy problem można sformułować jako problem kontraktowy i może on być z pożytkiem badany w kategoriach obniżania kosztów transakcyjnych” (Williamson, 1998), określenie kosztów transakcyjnych może być wstępem do ich ograniczenia. W przypadku badania organizacji „kontraktu”, na potrzeby którego ustawodawca zaproponował konkretne formy organizacyjne kooperatyw energetycznych, niezwykle trudne byłoby określenie kosztów transakcyjnych w sposób kardynalny, co jest powiązane z brakiem satysfakcjonującego systemu ich ewidencji księgowej. Z tego powodu autor proponuje dokonanie analizy komparatywnej, która sprowadza się do wskazania alternatywnych rozwiązań

koordynacji, określenia skali podobieństw i różnic pomiędzy badanymi strukturami oraz ich wpływu na wysokość kosztów transakcyjnych (Plichta, 2019).

6. Analiza komparatywna kosztów transakcyjnych struktur kooperatyw energetycznych

Analizę komparatywną społeczności energetycznych w świetle ustawy należy rozpocząć od zwrócenia uwagi, że powstała ona głównie z potrzeby dopasowania prawa krajowego do sześciu różnych dyrektyw unijnych, a w części poświęconej społecznościom energetycznym jest wprost inspirowana wymienianą powyżej dyrektywą Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/28/WE z dnia 23 kwietnia 2009 r. w sprawie promowania stosowania energii ze źródeł odnawialnych zmieniającą i w następstwie uchylającą dyrektywy 2001/77/WE oraz 2003/30/WE. Niestety w okresie, w którym przepisy krajowe dotyczące kooperatyw energetycznych były tworzone, nie istniały jeszcze definicje RECs i CECs, a zatem ustawodawca był skazany na operowanie jedynie ogólną definicją spółdzielczości energetycznej.

W efekcie ustawodawca powołał do życia dwie własne formy organizacyjne kooperatyw energetycznych: klastr energii oraz spółdzielnię energetyczną. Zauważalnym jest, że klastr energii pod względem konstrukcyjnym jest formą prostszą w stosunku do spółdzielni energetycznej i dzięki temu szerzej dopasowaną do potrzeb rynkowych, o czym świadczy przepis art. 2 pkt 15a u.o.ż.e. definiujący klastr energii jako:

[...] cywilnoprawne porozumienie, w skład którego mogą wchodzić osoby fizyczne, osoby prawne, podmioty, o których mowa w art. 7 ust. 1 pkt 1, 2 i 4–8 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. – Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 742 z późn. zm.), lub jednostki samorządu terytorialnego, dotyczące wytwarzania i równoważenia zapotrzebowania, dystrybucji lub obrotu energią z odnawialnych źródeł energii lub z innych źródeł lub paliw, w ramach sieci dystrybucyjnej o napięciu znamionowym niższym niż 110 kV, na obszarze działania tego klastra nieprzekraczającym granic jednego powiatu w rozumieniu ustawy z dnia 5 czerwca 1998 r. o samorządzie powiatowym (tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 1526 z późn. zm.) lub 5 gmin w rozumieniu ustawy z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym (tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 40 z późn. zm.); klastr energii reprezentuje koordynator, którym jest powołana w tym celu spółdzielnia, stowarzyszenie, fundacja lub wskazany w porozumieniu cywilnoprawnym dowolny członek klastra energii, zwany dalej „koordynatorem klastra energii”.

Natomiast spółdzielnia energetyczna jest definiowana w art. 2 pkt 33a u.o.ż.e. i oznacza:

[...] spółdzielnię w rozumieniu ustawy z dnia 16 września 1982 r. – Prawo spółdzielcze (tekst jedn. Dz. U. z 2021 r. poz. 648) lub ustawy z dnia 4 października 2018 r. o spółdzielniach rolników (Dz. U. z 2018 r. poz. 2073), której przedmiotem działalności jest wytwarzanie energii elektrycznej lub biogazu, lub ciepła, w instalacjach odnawialnego źródła energii i równoważenie zapotrzebowania energii elektrycznej lub biogazu, lub ciepła, wyłącznie na potrzeby własne spółdzielni energetycznej i jej członków, przyłączonych do zdefiniowanej obszarowo sieci dystrybucyjnej elektroenergetycznej o napięciu znamionowym niższym niż 110 kV lub sieci dystrybucyjnej gazowej, lub sieci ciepłowniczej.

W praktyce różnica ta oznacza, po pierwsze, że klastery energii jest formą nie w pełni pochodzącą od definicji kooperatywy energetycznej ze względu na możliwość organizacji produkcji energii nie ze źródeł odnawialnych, co jest zabronione w przypadku spółdzielni energetycznej i daje pewną przewagę konkurencyjną klastrom, zwłaszcza na etapie przejściowym transformacji energetycznej. Po drugie, działalność, jaką może prowadzić klastery energii, jest znacznie szerszej skatalogowana niż w przypadku spółdzielni energetycznej, której funkcje kończą się na wytwarzaniu oraz równoważeniu zapotrzebowania energii lub biogazu. Po trzecie, klastery energii jest raczej konstruktem zwanym społecznością zainteresowań aniżeli społecznością miejsca lub też mieszanym konstruktem, o czym świadczą wprost elementy definicji dotyczące obszaru działania, jak również analiza dalszych przepisów ustawy – a konkretnie jej rozdziału 4. Mechanizmy i instrumenty wspierające wytwarzanie energii elektrycznej z odnawialnych źródeł energii, biogazu rolniczego oraz ciepła, w instalacjach odnawialnego źródła energii – w stosunku do możliwości w tym zakresie, jakich udzielono spółdzielniom energetycznym. Wprost zaś spółdzielnie energetyczne otrzymały możliwość prowadzenia działalności „na obszarze gminy wiejskiej lub miejsko-wiejskiej w rozumieniu przepisów o statystyce publicznej lub na obszarze nie więcej niż 3 tego rodzaju gmin bezpośrednio sąsiadujących ze sobą” (art. 38e ust. 1 u.o.ż.e.) kontra „granic jednego powiatu [...] lub 5 gmin” dla przypadku klastra (art. 2 pkt 15a u.o.ż.e.). Zaznaczyć jednak należy, że nie ograniczono tu możliwości funkcjonowania klastra w rozproszeniu, o ile działa on w oparciu o umowę na obszarze działania jednego operatora systemu dystrybucyjnego, co ostatecznie udowadnia, że klastery jest wspólnotą zainteresowań. Natomiast spółdzielnia energetyczna wprost jest zobligowana do bardzo ścisłej geogra-

ficznej lokalizacji poprzez przepis art. 38e ust. 1 u.o.ż.e. dotyczący konieczności bezpośrednio sąsiedowania gmin oraz przepis art. 38c ust. 1 u.o.ż.e. dotyczący działania na obszarze jednego operatora systemu dystrybucyjnego, co, jak się za chwilę okaże, stanowi poważną barierę rozwoju tego rodzaju inicjatyw lokalnych. W efekcie na poziomie samej definicji łatwo zauważyć, że klastr energii nie jest obowiązkowo konstrukcją ogólnie utożsamianą z kooperatywą energetyczną. W związku z powyższym w polskim systemie prawnym jedyną konstrukcją w pełni tożsamą z kooperatywą energetyczną jest spółdzielnia energetyczna.

Powstaje zatem pytanie, jak wsparcie ustawodawcy w dziedzinie czynników instytucjonalnych poprawia popularność tej formy kooperatywy? Zdaniem autora konstrukcja, jaką zaproponował ustawodawca, nie jest konstrukcją stanowiącą inspirację dla rynku w kontekście tworzenia tego typu podmiotów. W głównej mierze jest to spowodowane wprost ilością warunków wymagających łącznego spełnienia zgodnie z art. 38e ust. 1 u.o.ż.e., aby powołać spółdzielnię energetyczną do życia, jak również formą i skutkami takiego określenia wymogów podwyższającą koszty transakcyjne i obniżającą konkurencyjność takiej konstrukcji względem alternatyw rynkowych, z których podstawową jest klastr energii.

Przepisy ustawy o odnawialnych źródłach energii (Ustawa, 2015) – umieszczone konkretnie w rozdziale 4. dotyczącym mechanizmów i instrumentów mających wspierać inicjatywy na rzecz produkcji energii, biogazu rolniczego oraz ciepła w instalacjach OZE – są w ocenie autora „blokerami” rozwoju spółdzielni energetycznych. Za pierwszy szkodzący idei spółdzielni energetycznej przepis należy uznać ten z art. 38c ust. 1 u.o.ż.e., który dotyczy obszaru działania, gdzie: „Spółdzielnia działa na obszarze jednego operatora systemu dystrybucyjnego [OSD] elektroenergetycznego lub sieci dystrybucyjnej gazowej lub ciepłowniczej [...]”. Przepis ten wprost blokuje współdziałanie podmiotom podległym geograficznie różnym OSD, co najbardziej jaskrawo jest widoczne na przykładzie elektroenergetycznym czterech największych operatorów, których zasięg operacyjny określany jest na podstawie koncesji wydanej przez Prezesa Urzędu Regulacji Energetyki (URE). Podział ten utrudnia współpracę między zainteresowanymi członkami teoretycznej spółdzielni energetycznej, gdzie w 37 przypadkach obszarów działania – na 49 istniejących zgodnych z dawnym podziałem administracyjnym Polski, wedle tzw. starych województw (podział sprzed reformy administracyjnej wprowadzonej w 1999 r.) – istnieje sztucznie nakreślona linia demarkacyjna zabraniająca łączenia potencjalnych podmiotów. Do tego należy zauważyć, że utrudnienia te mają znacznie większe oddziaływanie, ponieważ oprócz czterech największych operatorów na dzień 10 kwietnia 2023 r. koncesję OSD elektroenergetycznego posiadało jeszcze 198 innych podmiotów, które również nie mogą wzajemnie współpracować na

rzecz spółdzielczości energetycznej (Urząd Regulacji Energetyki [URE], 2023). Kolejnym kontrowersyjnym przepisem jest art. 38e ust. 1 u.o.ż.e. odnoszący się do obszarów działania w przypadku nieco odmiennym, dotyczącym wyżej wspomnianych „3 gmin wiejskich lub miejsko-wiejskich bezpośrednio sąsiadujących ze sobą”. Przepis ten jest o tyle niebezpieczny, że pozbawia możliwości działania potencjalnych spółdzielców w naturalnych dla społeczności lokalnych strukturach, takich jak powiat, co *de facto* wprowadza kolejne sztuczne granice blokujące rozwój tej idei. Przepis ten jest niezrozumiały zwłaszcza w kontekście istnienia podmiotów, które w sposób jednoznaczny są predystynowane do łączenia się w spółdzielnie energetyczne, a które nie mają takiej możliwości, jeżeli znajdują się na terenie gmin miejskich, co po raz kolejny sztucznie wyklucza 302 jednostki administracyjne z gęstym zaludnieniem mogącym przynosić przewagi konkurencyjne tej konstrukcji kooperatywy. Podobnym problemem ograniczającym koncepcję spółdzielni energetycznej w ramach powyższego przepisu jest przypadek rozrastania się gmin miejskich kosztem sąsiadujących z nimi jednostek administracyjnych. W takim przypadku potencjalny spółdzielca, działający na obszarze podlegającym „wchłonięciu” do gminy miejskiej, automatycznie traciłby możliwość przynależenia do spółdzielni, a takie zmiany obszarów gmin miejskich w latach 2017–2022 zdarzały się relatywnie często, bo aż w 16 przypadkach (Główny Urząd Statystyczny [GUS], 2022d). Ustawodawca tworzy tym samym w skrajnym przypadku konflikt interesów pomiędzy jednostkami samorządów terytorialnych a ewentualną spółdzielnią energetyczną, ponieważ z jednej strony zachęca samorzady do ich tworzenia, z drugiej zaś blokuje tym samym ich ambicje do zmiany statusu gmin z miejsko-wiejskich na miejskie, co oznaczałoby obligatoryjne zamknięcie spółdzielni energetycznej.

Podobnym sztucznym „blokerem” jest definicja legalna członka spółdzielni energetycznej, ponieważ w sposób znaczący odcina możliwość kooperacji szerszej liczby podmiotów ze spółdzielnią energetyczną w zakresie innym niż bycie podmiotem, „którego instalacja jest przyłączona do sieci dystrybucyjnej elektroenergetycznej” (art. 38c ust. 1a u.o.ż.e.). Co więcej, sformułowanie to może sugerować, że instalacja odnawialnego źródła energii, zgodna z definicją (art. 2 pkt 13 u.o.ż.e.), nie może być użytkowana przez potencjalnego spółdzielcę na mocy np. umowy najmu, umowy dzierżawy czy też umowy leasingu. Takie ograniczenie jedynie do działania w oparciu o własną instalację negatywnie wpływa na możliwości optymalizacji kosztowej spółdzielni energetycznej względem innych dostępnych na rynku modeli kooperacji.

Kolejnym problemem ograniczającym konkurencyjność tego typu kooperatyw jest treść art. 38c ust. 3 u.o.ż.e., która ze względu na zaproponowany model rozliczania energii z operatorem sieci jedynie w stosunku 0,6 do 1 jest najgorszym

obecnie na rynku modelem współpracy, ponieważ pojedynczy prosumenci mogą liczyć na korzystanie z wirtualnego magazynu energii w sieci w stosunku 0,7 lub nawet 0,8 do 1. Co więcej, sama konieczność podpisania umowy o świadczenie usług dystrybucji z dystrybutorem wynikająca z art. 38d u.o.ż.e. i wynikający z niej *de facto* nakaz pracy w sieci jest również przepisem niekorzystnym blokującym możliwość szerszej działalności i chociażby budowania własnej sieci przesyłowej w ramach samej spółdzielni energetycznej. W efekcie zaś istnienia art. 38c ust. 1 i 8 u.o.ż.e. ograniczana jest możliwość czasowa wykorzystania nadmiarów mocy zgromadzonej w wirtualnym magazynie sieciowym do 12 miesięcy od wprowadzenia energii do sieci, która w warunkach wolnorynkowych mogłaby być rozliczona w formie księgowej z nadwyżek energii sprzedanych na rynku.

Oprócz tego ustawodawca zastosował liczne przepisy usztywniające koncepcję spółdzielni energetycznej w zakresie jej relacji z potencjalnymi członkami, gdzie np. z art. 38e ust. 3 u.o.ż.e. wywnioskować można, że możliwość opuszczenia spółdzielni energetycznej przez jej członka jest możliwa jedynie z „końcem danego okresu rozliczeniowego”, który w skrajnym przypadku trwa 12 miesięcy (art. 38c ust. 8 u.o.ż.e.). Ustawodawca wprowadza również sztywne granice maksymalnej liczby członków spółdzielni energetycznej wynoszącej maksymalnie 1000 spółdzielców (art. 38e ust. 1 pkt 2 u.o.ż.e.). Ilość ta może sugerować, że ustawodawca nie planował uczynienia ze spółdzielni energetycznych masowego narzędzia do budowania autarkicznych energetycznie wspólnot w obrębie jednej gminy. Wniosek ten można wysnuć z analizy danych na temat przyłączeń do sieci operatorów systemów dystrybucyjnych, do których było w 2021 r. przyłączonych 17 175 694 odbiorców energii elektrycznej, z których 15 516 059 (ok. 90,3%) stanowiły gospodarstwa domowe (URE, 2021). Z danych pozyskanych w spisie powszechnym w 2021 r. wiadomo natomiast, że polski zasób mieszkaniowy stanowił 15 227 927 mieszkań. Pozwala to na analityczny wniosek, że budynek mieszkalny jest liczbowo tożsamy z podmiotem, którego instalacja jest przyłączona do sieci dystrybucyjnej elektroenergetycznej. Jest to też wartość zgodna z potencjalną liczbą gospodarstw domowych mogących stać się spółdzielcami energetycznymi, o ile odseparuje się z tej grupy zasób budynków mieszkaniowych gmin miejskich. Na tej podstawie w konfrontacji z danymi GUS na temat zasobów budynków mieszkalnych w gminach miejsko-wiejskich i wiejskich zauważyć można, że jedynie w przypadku 274 gmin na 2174 jednostki administracyjne tego typu teoretycznie możliwe jest do pokrycia zasięgiem operacyjnym jednej spółdzielni energetycznej. Implikuje to konkluzję, że w skrajnym przypadku (gmina Piaseczno posiadająca 19 160 budynków mieszkalnych), aby obsłużyć operacyjnie gminę wiejsko-miejską, należałoby powołać do życia minimum 20 odrębnych spółdzielni energetycznych (GUS, 2022a; 2022c).

Powyższą tezę potwierdza ilość maksymalnych mocy zainstalowanych wynikająca z art. 38c ust. 1 pkt 3 lit. a–c u.o.ż.e., gdzie ustala się ją maksymalnie na 10 MW mocy elektrycznych (dodatkowo ograniczona art. 38c ust. 13 pkt 3 u.o.ż.e. wskazującym możliwość nieobjęcia spółdzielni podatkiem akcyzowym, jeżeli moc zainstalowana elektryczna nie przekracza 1 MW) lub cieplej na 30 MW lub roczną wydajność wszystkich instalacji biogazowych nie przekraczających 40 mln m³. Dodatkowo w przypadku instalacji elektrycznej ustawodawca wymaga pokrycia przez spółdzielnię energetyczną nie mniej niż 70% jej potrzeb własnych. W przypadku mocy elektrycznych oznacza to, że potencjalna spółdzielnia energetyczna posiadając przykładową instalację fotowoltaiczną o mocy 10 MW, zgodnie z badaniami generowałaby od 9 600 do 10 100 MWh energii elektrycznej, w zależności od wielkości instalacji (Brodziński, Brodzińska, Szadziun, 2021). W przypadku nieograniczania spółdzielni energetycznej wielkością 1000 spółdzielców, spółdzielnia energetyczna posiadająca powyższe parametry instalacji wytwórczych byłaby teoretycznie w stanie zabezpieczyć w 100% zapotrzebowanie na energię elektryczną odpowiednio 5511–5798 średnio-statystycznych gospodarstw domowych typowych dla obszarów miejskich, 3913–4117 średnio-statystycznych gospodarstw domowych typowych dla obszarów wiejskich lub 2528–2659 średnio-statystycznych gospodarstw domowych prowadzących działalność rolniczą (GUS, 2019; 2022b). Z perspektywy oddolnych analiza mocy zainstalowanych i ilość spółdzielców w sześciu obecnie funkcjonujących spółdzielniach energetycznych sugeruje zaś, że ideą spółdzielczości energetycznej są najprawdopodobniej zainteresowane jedynie podmioty prowadzące działalność gospodarczą lub instytucje publiczne, ponieważ moce zainstalowane w tych spółdzielniach energetycznych, generując energię elektryczną, znacząco przewyższałyby średnio-statystyczny profil zapotrzebowania na energię elektryczną gospodarstw domowych.

Kontrowersyjnym posunięciem jest też nakreślona przez ustawodawcę procedura rejestracji spółdzielni energetycznej, której przebieg jest bardzo zbiurokratyzowany, co generuje znaczne koszty transakcyjne przejścia przez procedurę administracyjną. Do najbardziej uciążliwych kosztów związanych z procedurą rejestracji należy koszt dialogu z instytucją odpowiedzialną za wpis w postaci dostarczenia licznych dokumentów zgodnych z treścią art. 38g u.o.ż.e., który to artykuł nakłada obowiązek dostarczenia wniosku o zamieszczenie w wykazie spółdzielni energetycznych, oświadczenie o prawdziwości zawartych we wniosku danych pod rygorem odpowiedzialności karnej za składanie fałszywych oświadczeń oraz statut spółdzielni energetycznej. Sam wniosek wymaga podania przewidywanego rocznego zapotrzebowania na poszczególne rodzaje energii. Wartość ta będzie podstawą weryfikacji spełnienia przez spółdzielnię warunku zaspokojenia 70% zapotrzebowania własnego

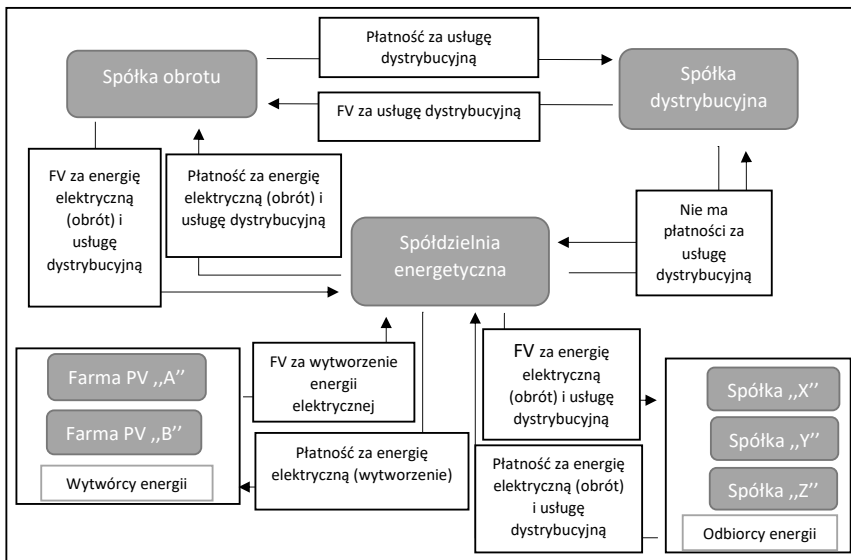
umożliwiającego jej dalsze funkcjonowanie. Określenie tej wartości w przypadku nieprofesjonalnych pionierów spółdzielczości energetycznej może okazać się trudne. W efekcie składania raportów rocznych na ręce Dyrektora Generalnego Krajowego Ośrodka Wsparcia Rolnictwa (KOWR) – wymaganych przez art. 38m u.o.ż.e. – będących *de facto* kontrolą zobowiązań w tym zakresie, może w skrajnym przypadku dojść do wykreślenia spółdzielni z wykazu (art. 38l u.o.ż.e.). Co więcej, zgodnie z treścią tego samego artykułu ogranicza on możliwość ponownego ubiegania się o „zamieszczenie w tym wykazie nie wcześniej niż po upływie 3 lat od dnia wykreślenia wpisu” (art. 38l u.o.ż.e.). Jednocześnie klastrom energii nie zostały określone w tym zakresie żadne warunki konieczne do spełnienia, aby klastr mógł powstać, poza tymi zawartymi w art. 2 pkt 15a u.o.ż.e., wynikającymi z konieczności określenia koordynatora, „którym jest powołana w tym celu spółdzielnia, stowarzyszenie, fundacja lub wskazany w porozumieniu cywilnoprawnym dowolny członek klastra energii, zwany dalej „koordynatorem klastra energii” (art. 2 pkt 15a u.o.ż.e.), a zatem wymogi w tym zakresie określa ogólna norma tworzenia tego typu podmiotów wraz z przewidzianymi dla nich formami kontroli.

Samo podporządkowanie spółdzielni energetycznych KOWR-owi, czyli agencji wykonawczej realizującej zadania wynikające z polityki państwa, w szczególności w zakresie wdrażania i stosowania instrumentów wsparcia rolnictwa, aktywnej polityki rolnej oraz rozwoju obszarów wiejskich do prowadzenia procesu rejestracji tych podmiotów, jest działaniem szczególnie niepokojącym (Ustawa z dnia 10 lutego 2017 r. o Krajowym Ośrodku Wsparcia Rolnictwa, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 1308). Szczegółowo zaś niepokój ten wynika przede wszystkim z obawy, że KOWR jako instytucja powstała w 2017 r. (a więc niemal równoległe z ustawą o odnawialnych źródłach energii), posiadająca szereg zadań w dziedzinie rolnictwa nie będzie w stanie efektywnie wspierać spółdzielczości energetycznej. Ponadto instytucje, które stały się częścią KOWR, a funkcjonowały przed wprowadzeniem w życie ustawy, nie posiadały w zasadzie kompetencji do aktywnego wsparcia jakichkolwiek podmiotów w zakresie energetyki, za wyjątkiem tych nałożonych na nie ustawą z dnia 25 sierpnia 2006 r. o biokomponentach i biopaliwach ciekłych (tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 403 z późn. zm.), a zatem nie posiadały one w tym zakresie dużej pamięci instytucjonalnej. W efekcie KOWR – chcąc prowadzić skuteczne wsparcie – będzie w tym zakresie zobowiązany do wypracowania wyżej wspomnianych kompetencji, co konsumuje cenny dla celów zrównoważonego rozwoju czas. Problem ten jest na tyle zaskakujący, że w Polsce istnieje i skutecznie działa Krajowa Rada Spółdzielcza, która w swoich kompetencjach prowadzi spisy i wykazy przewidziane przez ustawę – Prawo spółdzielcze (Ustawa, 1982) na rzecz spółdzielni działających

na terenie Polski, co w przypadku spółdzielni energetycznych wprowadza niepotrzebny wyjątek i nie buduje naturalnych powiązań z organizacją nadrzędną o wysokich kompetencjach w zakresie spółdzielczości. Ustawodawca nie daje zatem spółdzielniom energetycznym trwałego parasola organizacyjnego, którego wagę, zwłaszcza w dziedzinie transferu wiedzy, podkreśla taksonomia, a tworzy szereg niepotrzebnych powiązań oraz zależność od bieżącej polityki co najmniej dwóch ministerstw, władz gmin, na terenie których prowadzona jest spółdzielnia, OSD, spółki obrotu, KOWR, jak również samych spółdzielców. Dla porównania klastrer energii ogranicza tę zależność jedynie do dialogu z OSD (o ile uzna to za stosowne), spółką obrotu oraz własnymi członkami.

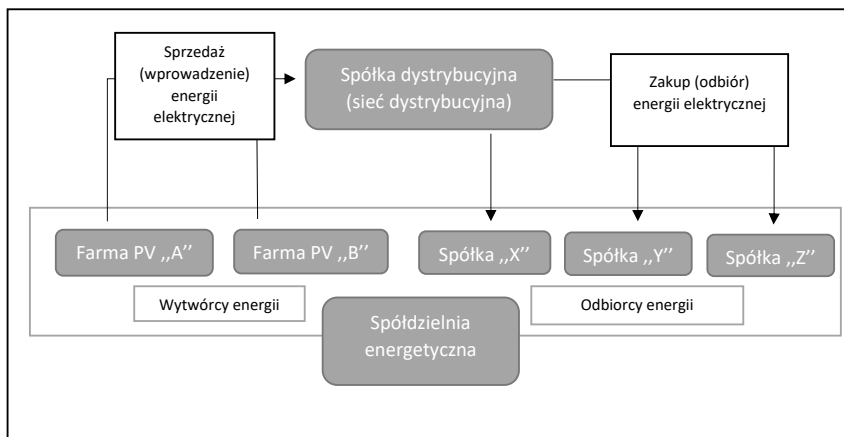
W przypadku spółdzielni energetycznych nie obserwowaliśmy również determinacji ze strony ustawodawcy do uregulowania powyższych problemów, co materializowało się brakiem odpowiednich rozporządzeń wprowadzających dodatkowe ryzyka, chociażby w problematyce rozliczeń między podmiotami, a to wymuszało na spółdzielniach tworzenie własnych rozwiązań w tym zakresie do czasu powstania odpowiedniego rozporządzenia ministra klimatu i środowiska, tj. do 23 marca 2022 r. Przykładem takiego działania zastępczego był model przepływów zaproponowany przez Spółdzielnię Energetyczną Eisall (rysunek 1 i 2), której modele strukturalne prezentują się następująco:

Rysunek 1. Koncepcja przepływów finansowych i rozliczenia ze sprzedawcą



Źródło: propozycja koncepcji Spółdzielni Energetycznej Eisall (Spółdzielnia Energetyczna Eisall, 2022a).

Rysunek 2. Koncepcja przepływów fizycznych energii



Źródło: propozycja koncepcji Spółdzielni Energetycznej Eisall (Spółdzielnia Energetyczna Eisall, 2022b).

Niestety takie działania pomostowe nie doprowadziły do masowego upowszechnienia się spółdzielni energetycznych na rynku polskim. Zwłaszcza nie skutkowało to budowaniem dużych spółdzielni energetycznych, ponieważ dwie funkcjonujące do ogłoszenia rozporządzenia na rynku polskim spółdzielnie energetyczne zrzeszały zaledwie 11 członków i 9 instalacji wytwórczych jedynie w obszarze energii elektrycznej i to w postaci instalacji fotowoltaicznych o łącznej mocy zainstalowanej 0,071 MW. Natomiast po ukazaniu się rozporządzenia Ministra Klimatu i Środowiska z dnia 23 marca 2022 r. w sprawie dokonywania rejestracji, bilansowania i udostępniania danych pomiarowych oraz rozliczeń spółdzielni energetycznych, a także po uwzględnieniu okresu latencji (w tym wypadku 9–12 miesięcy) pomiędzy wystąpieniem tego czynnika a reakcją rynku obserwujemy powstanie 4 spółdzielni energetycznych w pierwszym kwartale 2023 r. (Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa, 2023). Taki stan sugeruje, że mimo ukazania się pozytywnego dla spółdzielczości energetycznych rozporządzenia (Rozporządzenie, 2022) istnieją poważne koszty transakcyjne stawiające pod znakiem zapytania całościowe korzyści ekonomiczne tego typu kooperatywy tworzonych mimo braku trwałego wsparcia ze strony państwa.

Co gorsza, dzieje się to nawet pomimo istnienia badań symulacyjnych, przewidyujących operacyjną opłacalność spółdzielni energetycznej zaopatrującej swoich członków w energię elektryczną. Badania te bowiem dowodzą, że im liczniejsza spółdzielnia energetyczna, w której profile dobowo-godzinowe zapotrzebowania na energię elektryczną jej uczestników są maksymalnie ujemnie skorelowane, tym większe jest prawdopodobieństwo dodatniej rentowności, rozumianej jako

minimalizacja sumy zużycia energii z sieci i strat energii w wirtualnym magazynie sieciowym (Jasiński, Kozakiewicz, Sołtysik, 2021). Jednakże dodatnia rentowność w takim scenariuszu jest niższą rentownością od tej w przypadku spółdzielni energetycznej o mniejszej liczbie członków. Oznacza to, że poziom rentowności w spółdzielniach energetycznych o dużej liczbie członków jest ograniczony, ale wzrasta prawdopodobieństwo jego osiągnięcia. Mimo to autorzy symulacji podkreślają, że w większości scenariuszy symulacyjnych istnieje możliwość takiego dobrania parametrów spółdzielni energetycznej w grupach od 10 do 50 członków, aby spółdzielnia energetyczna była inicjatywą rentowną pod kątem finansowym. Co więcej, symulacje jednoznacznie wskazują, że możliwe jest uzyskanie korzyści w ramach spółdzielni energetycznej zarówno na poziomie globalnym, jak i indywidualnym wśród jej członków, mimo gorszych warunków niż te proponowane indywidualnym prosumetom (Mucha-Kuś, Sołtysik, Zamasz, Szczepańska-Woszczyzna, 2021). Tymczasem na rynku obserwujemy hegemonię indywidualnych instalacji prosumenckich, których w pierwszym kwartale 2023 r. identyfikowano w Polsce 1 223 813 *versus* 32 instalacje będące w posiadaniu spółdzielni energetycznych, gdzie moc zainstalowana tych instalacji nie przekraczała 1,34 MW *versus* 9 169,22 MW podłączonych do sieci w formule prosumenckiej (Ministerstwo Klimatu i Środowiska, Agencja Rynku Energii Spółka Akcyjna, 2023). Ma to kluczowe znaczenie, ponieważ dowodzi, że w zasadzie problematyka słabej aktywności podmiotów prywatnych w zakładaniu tego typu zrzeszeń nie ma podłoża *stricte* finansowego, o czym świadczą symulacje, a raczej jest problemem szerszym dotyczącym również czynników strategicznych, na których istnienie ustawodawca ma ograniczony lub pośredni wpływ.

O fakcie istnienia tego ostatniego problemu w dziedzinie czynników strategicznych może świadczyć ogólny kryzys spółdzielczości na terenie Polski, gdzie liczba tego typu podmiotów w większości obszarów działania spada, jak również ogólna relatywnie nieskanalizowana na działanie postawa proekologiczna społeczeństwa, co częściowo potwierdzają badania (Krajowa Rada Spółdzielcza, 2018). Niestety ich przydatność w ocenie wpływu na spółdzielczość energetyczną w Polsce ze względu na brak bezpośredniego celu badawczego nie pozwala na szerszą analizę tych czynników, ale wskazuje na potrzebę dalszych badań w tym właśnie zakresie.

Zakończenie

Z analizy komparatywnej alternatywnych rozwiązań koordynacji kooperatywy energetycznych na terenie Polski, wprowadzonych do przestrzeni prawnej ustawą z dnia 20 lutego 2015 r. o odnawialnych źródłach energii jako spółdzielnie ener-

getyczne i klastry energii, wynika, że spółdzielnia energetyczna charakteryzuje się wyższymi kosztami transakcyjnymi. Wysokie koszty transakcyjne nie są jednak związane z czynnikami technologicznymi oraz finansowymi, ponieważ w przypadku zarówno indywidualnym, jak i zbiorowym ruch prosumencki opiera się w większości na identycznych technologiach produkcji. Efekty skali w tym przypadku nie odgrywają istotnego znaczenia, ponieważ zarówno globalnie, jak i indywidualnie podmioty angażujące się w kooperatywy energetyczne mogą uzyskać korzyści z tego typu aktywności, co pokazują badania symulacyjne.

Główną różnicą pomiędzy koncepcjami koordynacji jest natomiast skala kosztów wynikających z zastosowania konkretnego rozwiązania prawno-organizacyjnego. Koszty te w części zwanej kosztami *ex-ante* dotyczą zwłaszcza powołania samej spółdzielni energetycznej do życia, który to proces jest niewątpliwie bardziej kapitałochłonny niż ten zaproponowany w koncepcji klastra energii. Koszty *ex-post* związane z utrzymaniem tych form organizacyjnych również są wyższe w przypadku spółdzielni energetycznej, ponieważ mimo zwolnienia z opłaty OZE, opłaty mocowej i opłaty kogeneracyjnej w myśl art. 38c ust. 13 u.o.ż.e. spółdzielnia energetyczna charakteryzuje się najgorszym na rynku współczynnikiem rozliczenia za korzystanie z magazynu sieciowego. Wysokie były również koszty niepewności, jakie wprowadził ustawodawca, nie publikując przez siedem lat od powstania ustawy rozporządzenia, które zgodnie z art. 38c ust. 14 u.o.ż.e. dookreślałoby: szczegółowy zakres oraz sposób dokonywania rejestracji danych pomiarowych oraz bilansowania ilości energii, szczegółowy sposób dokonywania rozliczeń, sposób wyliczenia opłat za usługę dystrybucji z uwzględnieniem cen i stawek opłat w poszczególnych grupach taryfowych oraz szczegółowy zakres danych podlegających pomiarowi. Ten aspekt inercji ustawodawcy został obecnie przewyciężony, co dało pewien rezultat w ilości powołanych do życia spółdzielni energetycznych. Niestety działanie to, choć słuszne, nie dało znaczących rezultatów po stronie aktywności podmiotów rynkowych, potwierdzając tym samym istnienie wciąż wysokich kosztów transakcyjnych. Wskazuje to zatem jednoznacznie na potrzebę nieco szerszej zdolności do eksperymentowania ustawodawcy z ustalaniem elastyczniejszych ram organizacyjnych kooperatyw energetycznych, tak jak miało to miejsce w przypadku klastrow, których na rynku polskim możemy doliczyć się co najmniej kilkudziesięciu (Siudek, Klepacka, 2020). Świadczy to dobitnie o przewadze nieobciążonego licznymi mechanizmami kontroli i formami sprawozdawczości klastra energii nad spółdzielnią energetyczną, co jednak nie przekreśla całkowicie realizacji rozwiązania, jakim jest spółdzielnia energetyczna, z uwagi na fakt, iż te dwie formy kooperatyw energetycznych nie stanowią swoich substytutów, a uzupełniające się rozwiązania.

Konieczne do rozpowszechnienia idei spółdzielczości energetycznej wydaje się uproszczenie procesu tworzenia spółdzielni energetycznych i wręcz całkowita likwidacja mechanizmów kontroli, przynajmniej w pierwszej fazie zachęcania podmiotów rynkowych do angażowania się w budowanie tego typu kooperatyw. Oznacza to potrzebę nowelizacji ustawy w duchu liberalizacji, zwłaszcza dotyczy to elementów konstrukcji obiektywnie zagrażających egzystencji spółdzielni energetycznych, mowa tu przede wszystkim o ponownym określeniu wspólnoty miejsca ze względu na możliwe konflikty interesów. Szeroka perspektywa analizy nakazuje jednak zwrócić uwagę, że czynniki określone w taksonomii jako strategiczne powinny zostać uwzględnione w potencjalnej nowelizacji. Wiąże się to z badaniami socjologicznymi punktującymi poczucie marginalnej roli obywateli w transformacji energetycznej w Polsce, co jest pokłosiem sztywnego scentralizowanego systemu energetycznego, gdzie obywatelowi trudno wyobrazić sobie oparcie systemu o elastyczne formy produkcji energii (Rabiej-Sienicka, Rudek, Wagner, 2022). Równie silnie obserwowana jest tendencja osób fizycznych do czerpania korzyści z inwestycji w instalacje oparte o OZE jedynie poprzez osiągnięcie samowystarczalności, co utrudnia pozyskanie tych osób do inicjatyw o charakterze zbiorowym (Schwanitz, Rudek, Hubert, Wierling, 2022). Pozostawienie tej części czynników strategicznych samoistnemu rozwojowi doprowadzić może do sytuacji, w której inicjatywy kolektywnej produkcji energii dotyczyć będą jedynie podmiotów publicznych oraz przedsiębiorstw, które również wymagają regulacji ze względu na specyfikę własnych potrzeb.

W przyszłych badaniach należy podjąć próbę oceny idei spółdzielczości energetycznej przez pryzmat kardynalnej kalkulacji kosztów transakcyjnych towarzyszących tworzeniu i utrzymaniu kooperatyw energetycznych na terenie Polski lub – jeżeli nie będzie to możliwe – przynajmniej stworzyć metodologię ich kardynalnego pomiaru. Pozwoli to pogłębić wiedzę w zakresie dostosowania tych struktur do potrzeb rynkowych różnych grup aktorów w zakresie zaopatrzenia społeczności w szeroko rozumianą energię.

Bibliografia

Akty prawne

Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 27 października 1933 r. o popieraniu elektryfikacji, Dz. U. z 1933 r. Nr 85, poz. 633.

Ustawa elektryczna z dnia 21 marca 1922 r., Dz. U. z 1922 r. Nr 34, poz. 277.

Ustawa z dnia 16 września 1982 r. – Prawo spółdzielcze, tekst jedn. Dz. U. z 2021 r. poz. 648.

- Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 40 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 r. o samorządzie powiatowym, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 1526 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 25 sierpnia 2006 r. o biokomponentach i biopaliwach ciekłych, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 403 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 20 lutego 2015 r. o odnawialnych źródłach energii, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 1378 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 10 lutego 2017 r. o Krajowym Ośrodku Wsparcia Rolnictwa, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 1308.
- Ustawa z dnia 20 lipca 2018 r. – Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 742 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 4 października 2018 r. o spółdzielniach rolników, Dz. U. z 2018 r. poz. 2073.
- Rozporządzenie Ministra Klimatu i Środowiska z dnia 23 marca 2022 r. w sprawie dokonywania rejestracji, bilansowania i udostępniania danych pomiarowych oraz rozliczeń spółdzielni energetycznych, Dz. U. z 2022 r. poz. 703.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 96/92/WE z dnia 19 grudnia 1996 r. dotycząca wspólnych zasad rynku wewnętrznego energii elektrycznej, Dz. Urz. UE L 27 z 30.01.1997, s. 20–29.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2003/54/WE z dnia 26 czerwca 2003 r. dotycząca wspólnych zasad rynku wewnętrznego energii elektrycznej i uchylająca dyrektywę 96/92/WE, Dz. Urz. UE L 176 z 15.07.2003, s. 37–56.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/28/WE z dnia 23 kwietnia 2009 r. w sprawie promowania stosowania energii ze źródeł odnawialnych zmieniająca i w następstwie uchylająca dyrektywy 2001/77/WE oraz 2003/30/WE, Dz. Urz. UE L 140 z 5.06.2009, s. 16–62.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/72/WE z dnia 13 lipca 2009 r. dotycząca wspólnych zasad rynku wewnętrznego energii elektrycznej i uchylająca dyrektywę 2003/54/WE, Dz. Urz. UE L 211 z 14.08.2009, s. 55–93.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/2001 z dnia 11 grudnia 2018 r. w sprawie promowania stosowania energii ze źródeł odnawialnych, Dz. Urz. UE L 328 z 21.12.2018, s. 82–209.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/944 z dnia 5 czerwca 2019 r. w sprawie wspólnych zasad rynku wewnętrznego energii elektrycznej oraz zmieniająca dyrektywę 2012/27/UE, Dz. Urz. UE L 158 z 14.06.2019, s. 125–199.

Gesetz zur Förderung der Energiewirtschaft (Energiewirtschaftsgesetz) vom 13. Dezember 1935, Reichsgesetzblatt 16 Dezember 1935, Teil I, Nr. 139, S. 1451. Pobrano z <https://alex.onb.ac.at/cgi-content/alex?aid=dra&datum=1935&page=1597> (10.05.2023).

Pozostałe źródła

Główny Urząd Statystyczny. (2019). *Zużycie energii w gospodarstwach domowych w 2018 r.* Pobrano z <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/srodowisko-energia/energia/zuzycie-energii-w-gospodarstwach-domowych-w-2018-roku,2,4.html> (10.05.2023).

Główny Urząd Statystyczny. (2022a). Bank Danych Lokalnych. Gospodarka mieszkaniowa i komunalna – zasoby mieszkaniowe. Pobrano z <https://bdl.stat.gov.pl/bdl/dane/podgrup/teryt> (10.05.2023).

Główny Urząd Statystyczny. (2022b). *Gospodarka energetyczna i gazownictwo w 2021 roku.* Pobrano z <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/srodowisko-energia/energia/gospodarka-energetyczna-i-gazownictwo-w-2021-roku,11,5.html> (10.05.2023).

Główny Urząd Statystyczny. (2022c). *Informacja o wynikach Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań 2021 na poziomie województw, powiatów i gmin.* Pobrano z <https://stat.gov.pl/spisy-powszechno/nsp-2021/nsp-2021-wyniki-ostateczne/informacja-o-wynikach-narodowego-spisu-powszechnego-ludnosci-i-mieszk-2021-na-poziomie-wojewodztw-powiatow-i-gmin,1,1.html> (10.05.2023).

Główny Urząd Statystyczny. (2022d). *Rodzaje gmin w Polsce według TERYT.* Pobrano z <https://stat.gov.pl/statystyka-regionalna/jednostki-terytorialne/podzial-administracyjny-polski/rodzaje-gmin-oraz-obszary-miejskie-i-wiejskie/> (10.05.2023).

Krajowa Rada Spółdzielcza. (2018). *Spółdzielczość rolnicza i wiejska.* Pobrano z <https://www.krs.org.pl/spoldzielczosc/materialy-i-opracowania/spoldzielczosc-rolnicza-i-wiejska#> (10.05.2023).

Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa. (2023). *Wykaz spółdzielni energetycznych.* Pobrano z <https://www.kowr.gov.pl/odnawialne-zrodla-energii/spoldzielnie-energetyczne/zatwierdzenie-w-wykazie-spoldzielni-energetycznych/wykaz-spoldzielni-energetycznych> (3.03.2023).

Ministerstwo Klimatu i Środowiska, Agencja Rynku Energii Spółka Akcyjna (ARE S.A.). (2023). *Informacje statystyczne o energii elektrycznej.* Pobrano z <https://www.are.waw.pl/wydawnictwa#informacja-statystyczna-o-energii-elektrycznej> (21.07.2023).

Spółdzielnia Energetyczna Eisall. (2022a). *Koncepcja przepływów finansowych i rozliczenia ze sprzedawcą.* Pobrano z <https://eisall.eu/> (10.05.2023).

Spółdzielnia Energetyczna Eisall. (2022b). *Koncepcja przepływów fizycznych energii.* Pobrano z <https://eisall.eu/> (10.05.2023).

- Urząd Regulacji Energetyki. (2021). *Charakterystyka rynku energii elektrycznej*. Pobrano z <https://www.ure.gov.pl/pl/energia-elektryczna/charakterystyka-ryнку/10372,2021.html> (21.07.2023).
- Urząd Regulacji Energetyki. (2023). *Wykaz przedsiębiorstw energetycznych zajmujących się przesyłaniem lub dystrybucją energii elektrycznej*. Pobrano z <https://rejstry.ure.gov.pl/o/15> (10.04.2023).

Literatura

- Brodziński, Z., Brodzińska, K., Szadziun, M. (2021). Photovoltaic Farms – Economic Efficiency of Investments in North-East Poland. *Energies*, 14(8), 2087. doi: 10.3390/en14082087.
- Carley, S. (2009). Distributed Generation. An Empirical Analysis of Primary Motivators. *Energy Policy*, 37(5), 1648–1659. doi: 10.1016/j.enpol.2009.01.003.
- Heras-Saizarbitoria, I., Sáez, L., Allur, E., Morandeira, J. (2018). The Emergence of Renewable Energy Cooperatives in Spain: A Review. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 94, 1036–1043. doi: 10.1016/j.rser.2018.06.049.
- International Cooperative Alliance. (2021). *Cooperative Identity, Values & Principles*. Pobrano z <https://www.ica.coop/en/whats-co-op/co-operative-identity-values-principles> (21.07.2023).
- Jasiński, J., Kozakiewicz, M., Sołtysik, M. (2021). Determinants of Energy Cooperatives' Development in Rural Areas – Evidence from Poland. *Energies*, 14(2), 319. doi: 10.3390/en14020319.
- Lissoń, P. (2017). „Rekomunalizacja” zadań w sferze gospodarki komunalnej. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 79(3), 33–147. doi: 10.14746/rpeis.2017.79.3.11.
- Mucha-Kuś, K., Sołtysik, M., Zamasz, K., Szczepańska-Woszczyzna, K. (2021). Cooperative Nature of Energy Communities – The Energy Transition Context. *Energies*, 14(4), 931. doi: 10.3390/en14040931.
- Müller, J. R., Dorniok, D., Fliieger, B., Holstenkamp, L., Mey, F., Radtke, J. (2015). Energy Cooperatives – the Success Story Needs New Dynamics. *Gaia: Ökologische Perspektiven in Natur-, Geistes- und Wirtschaftswissenschaften*, 24(2), 96–101.
- North, D. C. (1992). *Transaction Costs, Institutions, and Economic Performance*. San Francisco: An International Center for Economic Growth Publication.
- Oteman, M., Wiering, M., Helderma, J. K. (2014). The Institutional Space of Community Initiatives for Renewable Energy: A Comparative Case Study of the Netherlands, Germany and Denmark. *Energy, Sustainability and Society*, 4(11), 1–17. doi: 10.1186/2192-0567-4-11.
- Plichta, J. (2019). Pomiar kosztów transakcyjnych – różne podejścia i perspektywa badawcza. *Ekonomista*, 3, 291–320.

- Rabiej-Sienicka, K., Rudek, T. J., Wagner, A. (2022). Let it Flow, Our Energy or Bright Future: Sociotechnical Imaginaries of Energy Transition in Poland. *Energy Research & Social Science*, 89, 102568. doi: 10.1016/j.erss.2022.102568.
- Rexel – a World of Energy. (2015). *Liberalisation of the Energy Market in the UK*. Pobrano z <https://www.rexel.com/en/perspective/magazine-news/liberalisation-of-the-energy-market-in-the-uk/> (21.07.2023).
- Rüdiger, M. (2014). The 1973 Oil Crisis and the Designing of a Danish Energy Policy. *Historical Social Research*, 39(4), 94–112.
- Schwanitz, V. J., Rudek, T. J., Hubert, W., Wierling, A. H. (2022). The Development of Citizen-Installed Renewable Energy Capacities in Former Eastern Bloc Countries – The Case of Poland. *Energies*, 15(7), 2597. doi: 10.3390/en15072597.
- Siudek, A., Klepacka, A. M. (2020). Energy Clusters in Poland – A Theoretical Approach. *Annales of the Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists*, 22(4), 192–205. doi: 10.5604/01.3001.0014.5767.
- Smith, A. (2005). The Alternative Technology Movement: An Analysis of its Framing and Negotiation of Technology Development. *Human Ecology Review*, 12(2), 106–119.
- Thomas, S. (2005). British Experience of Electricity Liberalisation: A Model for India?. *Economic and Political Weekly*, 40(50), 5260–5268.
- Walker, G., Devine-Wright, P. (2008). Community Renewable Energy: What Should it Mean?. *Energy Policy*, 36(2), 497–500.
- Wierling, A., Schwanitz, V. J., Zeiß, J. P., Bout, C., Candelise, C., Gilcrease, W., Gregg, J. S. (2018). Statistical Evidence on the Role of Energy Cooperatives for the Energy Transition in European Countries. *Sustainability*, 10(9), 3339. doi: 10.3390/su10093339.
- Williamson, O. E. (1979). Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. *The Journal of Law and Economics*, 22(2), 233–261.
- Williamson, O. E. (1998). *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- World Future Council. (2016). *Energy Remunicipalisation: How Hamburg is Buying Back Energy Grids*. Pobrano z <https://www.worldfuturecouncil.org/energy-remunicipalisation-hamburg-buys-back-energy-grids/> (21.07.2023).

Streszczenie

Ustawa z dnia 20 lutego 2015 r. o odnawialnych źródłach energii wprowadziła pojęcie spółdzielni energetycznych, określiła ich sposób działania i procedury zakładania oraz prowadzenia. Po ośmiu latach od dnia ogłoszenia tej regulacji w wykazie spółdzielni energetycznych figuruje sześć spółdzielni energetycznych (zgodnie ze stanem na dzień 3 marca 2023 r.).

W związku ze skromnym dorobkiem praktyki gospodarczej w Polsce w tworzeniu spółdzielni energetycznych można wysunąć wniosek, że zaproponowany przez ustawodawcę konstrukt spółdzielni energetycznej jest wadliwy lub niekonkurencyjny w stosunku do innych rozwiązań dostępnych na rynku. Zastanawiającym jest, że mimo tak ogólnie widocznych tendencji dążących do wspierania inicjatyw w zakresie budowy w Polsce systemu energetycznego opartego na OZE, której istotnym elementem mogłyby być spółdzielnie energetyczne, ustawodawca skonstruował (i do dziś nie znowelizował) tak nieprzystępną i nieprzystosowaną do realiów społeczno-ekonomicznych koncepcję zrzeszenia prosumentów.

Głównym celem poznawczym badania jest odpowiedź na pytanie, dlaczego taka koncepcja spółdzielczości energetycznej *de facto* nie przyjęła się w ciągu ostatnich ośmiu lat w Polsce. Przedmiotowe studium skupia się na scharakteryzowaniu osiowych problemów koncepcji spółdzielni energetycznej w warunkach polskich w obecnym stanie prawnym. Pod uwagę wzięte zostały w szczególności czynniki ekonomiczne, prawne i społeczne, uznane przez autora za szczególnie istotne. Podstawę analizy stanowi głównie ustawodawstwo, ponieważ w materii spółdzielczości energetycznej dorobek praktyki, na którym można by oprzeć szerszą analizę komparatywną, ze względów wymienionych powyżej jest znikomy.

SŁOWA KLUCZOWE: energetyka odnawialna, regulacje prawne, spółdzielnie energetyczne, analiza prawno-ekonomiczna

Summary

The law of 20 February 2015 on renewable energetic sources introduced the concept, defined the method of operation and the procedure for establishing and running energy cooperatives. Eight years after the announcement of this regulation, the list of energy cooperatives includes only six energy cooperatives (as of March 03, 2023).

Due to the modest achievements of economic practice in Poland in establishing energy cooperatives, it can be concluded that the energy cooperative construct proposed by the legislator is defective or not competitive in relation to other solutions available on the market. It is puzzling that despite such visible tendencies aimed at supporting initiatives in the field of building an energy system in Poland based on renewable energy sources, an important element of which could be energy cooperatives, the legislator constructed (and has not amended it to date) such inaccessible and unadapted to socio-economic realities concept of an association of prosumers.

The main cognitive goal of the study is to answer the question why such a concept of energy cooperatives has in fact not been adopted in the last 8 years in Poland. The following study will focus on the characterization of the main problems of the concept of the energy cooperative in Polish conditions in the current legal state. In particular, economic, legal and social factors, considered by the author to be of particular importance, will be taken into account. The basis for the analysis will mainly be legislation, because

in the field of energy cooperatives, the achievements of the practice, on which a wider analysis could be based, are negligible for the reasons mentioned above.

KEYWORDS: renewable energy, legislation, energetic cooperatives, legal and economic analysis

Nota o autorze

Marcin Rychlak – doktorant, Uniwersytet Jagielloński w Krakowie; główne obszary działalności naukowej: ekonomia środowiska i zasobów naturalnych; e-mail: marcin.rychlak@doctoral.uj.edu.pl; ORCID: 0000-0003-0644-0552.

Dorota Ślażyńska-Kluczek

Analiza greenwashingu w kontekście emisji długu zrównoważonego

Analysis of Greenwashing in the Context of Sustainable Debt Issuance

Wprowadzenie

Potrzeba walki z ociepleniem globalnym wskazana w porozumieniu paryskim (decyzja Rady (UE) 2016/1841 z dnia 5 października 2016 r. w sprawie zawarcia, w imieniu Unii Europejskiej, porozumienia paryskiego przyjętego na mocy ramowej konwencji Narodów Zjednoczonych w sprawie zmian klimatu, Dz. Urz. UE L 282 z 19.10.2016, s. 1–3) przyczyniła się do zmian w decyzjach inwestorskich. Porozumienie to, przyjęte na mocy Ramowej konwencji Narodów Zjednoczonych w sprawie zmian klimatu, sporządzonej w Nowym Jorku dnia 9 maja 1992 r. (Dz. U. z 1996 r. Nr 53, poz. 238), zostało zatwierdzone przez Unię Europejską (UE) w dniu 5 października 2016 r. Jego celem jest podjęcie bardziej zdecydowanych działań w związku ze zmianą klimatu, m.in. poprzez zapewnienie zgodności przepływów pieniężnych z dążeniem do niskiego poziomu emisji gazów cieplarnianych i rozwoju odpornego na zmiany klimatu. Już w decyzji Parlamentu Europejskiego i Rady nr 1386/2013/UE z dnia 20 listopada 2013 r. w sprawie ogólnego unijnego programu działań w zakresie środowiska do 2020 r. „Dobra jakość życia z uwzględnieniem ograniczeń naszej planety” (Dz. Urz. UE L 354 z 28.12.2013, s. 171–200) postulowano zwiększenie wkładu sektora prywatnego w finansowanie wydatków związanych ze środowiskiem i klimatem poprzez ustanowienie zachęt i metod, których celem jest pobudzenie przedsiębiorstw do pomiaru kosztów środowiskowych ich działalności i zysków pochodzących z korzystania z usług środowiskowych.

Jednocześnie rośnie presja społeczna wywierana na przedsiębiorstwa, by te realizowały cele środowiskowe w swoich inwestycjach. Badanie PricewaterhouseCoopers (PwC) z 2021 r. pokazuje, że jedynie 20% profesjonalnych inwestorów w decyzjach inwestycyjnych nie bierze pod uwagę kwestii innych niż finansowe. Oczekuje się także, że wartość ta będzie spadać (PricewaterhouseCoopers, 2021).

Zrównoważone finansowanie wychodzi naprzeciw oczekiwaniom regulatora oraz społeczeństwa. Pod tym pojęciem rozumie się instrumenty finansowania, które wspierają ochronę kapitału przed ryzykami klimatycznymi. Wśród takich instrumentów wymienia się zielone obligacje, zrównoważone obligacje czy też obligacje powiązane ze zrównoważonym rozwojem. Mogą być emitowane przez podmioty finansowe, niefinansowe i publiczne. Emisja tych obligacji potwierdza zaangażowanie jednostki w cele klimatyczne i działania prośrodowiskowe. Jednocześnie taka emisja ma działanie marketingowe – przedsiębiorstwo ogłasza chęć zrównoważonego finansowania, które uwzględni w procesie decyzyjnym czynniki środowiskowe, wymaga zmiany horyzontu czasowego podejmowanych decyzji, jest także motywacją do koncentracji nie jedynie na zyskach krótkoterminowych, lecz na długoterminowych decyzjach inwestycyjnych.

Jednakże składane deklaracje w odniesieniu do polityki klimatycznej danego przedsiębiorstwa powinny być rzetelne. Ideą jest, by znajdowały odzwierciedlenie w faktach i działaniach, a nie były tylko i wyłącznie elementem polityki prowadzonej na potrzeby wewnętrzne i zewnętrzne jednostek. Zdarza się, że jednostki podają nieprawdziwe informacje, dążąc do lepszego postrzegania danej marki na rynku. Zjawisko takie nazywane jest greenwashingiem.

Celem opracowania jest analiza greenwashingu w kontekście emisji długu zrównoważonego. Przedstawiono pojęcie greenwashingu, wskazano na zielone obligacje, obligacje zrównoważone oraz obligacje powiązane ze zrównoważonym rozwojem jako narzędzie finansowania, a następnie dokonano zestawienia przykładowych jednostek, które deklarując wypełnianie celów środowiskowych i ogłaszając, że korzystają ze zrównoważonego finansowania w postaci wymienionych powyżej obligacji, w rzeczywistości stosują greenwashing. Postawiono następującą hipotezę: emisja długu zrównoważonego może być wykorzystana w celu podania nieprawdziwych informacji na temat prośrodowiskowej działalności jednostki dążącej do korzystnego postrzegania jej marki przez odbiorców. Tekst powstał w oparciu o analizę literatury przedmiotu, aktów prawnych wiążących i niewiążących, raportów branżowych, a także danych udostępnianych przez spółki.

1. Pojęcie greenwashingu w literaturze przedmiotu

Pojęcie greenwashingu zostało użyte w literaturze naukowej po raz pierwszy w 1986 r. przez J. Westervelta. Opisał on greenwashing na przykładzie branży hotelarskiej, w której promowano wielokrotne używanie ręczników (Guo, Zhang, Wang, Li, Tao, 2018). Zjawisko definiowane jest m.in. przez słownik *Merriam-Webster Dictionary* i obejmuje praktyki promowania programów przyjaznych środowisku, by odwrócić uwagę od działań przedsiębiorstwa, które są szkodliwe dla środowiska. Natomiast *Oxford English Dictionary* definiuje greenwashing jako rozpowszechnianie przez organizację informacji mających na celu ukazanie jednostki jako odpowiedzialnej środowiskowo, jednakże głoszona informacja jest nieprawdziwa (*Oxford English Dictionary*, b.d.). Pojawia się także stanowisko, że nie jest możliwe kompleksowe zdefiniowanie zjawiska, w związku z faktem, że obejmuje ono wiele aspektów (Lyon, Montgomery, 2015). Zjawisko określane bywa także mianem selektywnych ujawnień. Przekazywane są informacje, które podkreślają zaangażowanie jednostki w sprawy środowiska naturalnego, natomiast pomijane są te świadczące o negatywnym wpływie. Powoduje to przekazywanie fałszywie pozytywnego, prośrodowiskowego obrazu o danej jednostce. Brak proporcjonalności w przekazywaniu danych o przedsiębiorstwie – uwypuklanie działań na korzyść środowiska, a ukrywanie pełnej działalności, która w ogólnym rozrachunku może przynosić krzywdę środowisku – to także element greenwashingu (Lyon, Maxwell, 2011; Marquis, Toffel, Zhou, 2016). Ponadto mianem tym można określić zachowanie polegające na pokazywaniu udziałowcom niskich działań lub iluzorycznych i ukierunkowanych prośrodowiskowo, a także prowadzenie z nimi rozmów nakierowanych na budowanie wrażenia „zieloności” działalności przedsiębiorstwa, jednocześnie nie podejmując w tym celu żadnych konkretnych kroków. To są także zachowania polegające na niewypełnianiu deklarowanych postulatów prośrodowiskowych oraz traktowanie deklaracji jako odpowiedź na presję społeczną w kierunku ochrony środowiska (Guo, Tao, Yan, Gao, 2014).

Delmas i Burbano (2011), powołując się na raport TerraChoice (2010), przywołują siedem typów greenwashingu na poziomie produktu:

- 1) ukrywanie kosztów alternatywnych – uwypuklanie danej nieistotnej cechy lub nielicznych pomijalnych cech danego produktu lub usługi, pomijając inne cechy istotne dla danego produktu; przykładem może być ogłaszanie nowego alternatywnego źródła pozyskiwania energii przez firmy energetyczne, podczas gdy wiodąca część przedsiębiorstwa pozyskuje energię

- z dotychczasowych źródeł, naruszając środowisko naturalne i wyniszczając bioróżnorodność;
- 2) brak dowodu – deklarowanie cech produktu, które nie znajduje poparcia w dowodach;
 - 3) brak precyzji – używanie nieprecyzyjnych stwierdzeń w odniesieniu do danego produktu lub usługi, np. „całkowicie naturalne” – niekoniecznie oznacza to, że produkt jest przyjazny środowisku, „nie toksyczne” czy „eco-friendly” – bez wskazania, co dokładnie producent miał na myśli;
 - 4) podkreślanie cech nieistotnych – deklarowanie ekologiczności produktu na postawie tylko jednej wybranej cechy, z pominięciem innych, będących kluczowymi zgodnie z właściwością tego produktu, np. „CFC-free”, podczas gdy stosowanie freonu jest zakazane;
 - 5) podkreślanie mniejszego zła – polega na wypuklaniu prośrodowiskowych właściwości produktu, podczas gdy całościowo jest on szkodliwy, np. promocja papierosów organicznych;
 - 6) przekazywanie całkowicie fałszywych informacji na temat produktu lub usługi;
 - 7) posługiwanie się fałszywymi oznaczeniami produktu lub usług, wskazującymi na ich przyjazność środowisku.

W literaturze przedmiotu wyróżnia się także tzw. *executional greenwashing* (Parguel, Benoit-Moreau, Russell, 2015) polegający na użyciu kolorów natury na produkcie, oznaczeń mogących wskazywać na ekologiczność produktu, np. obrazów przedstawiających ocean, lasy deszczowe, góry lub też dźwięków natury w działaniach marketingowych. Przeprowadzone badania wskazują, że klienci niebędący ekspertami w dziedzinie ekologii postrzegają tak ogłaszany produkt jako bardziej ekologiczny niż inne (Parguel, Benoit-Moreau, Russell, 2015).

Mimo wielu definicji greenwashingu łączy je wprowadzanie użytkownika danego produktu lub usługi w błąd za pomocą różnych technik manipulacji. Przedsiębiorstwa, chcąc ukazać swoją działalność jako proekologiczną, emitują przekaz nierzetelny, ukrywając właściwości produktu, które sprzeczne są z ideą ochrony środowiska, a wypuklając lub nadając mu fałszywe cechy wskazujące na przyjazność planecie.

2. Charakterystyka zjawiska greenwashingu w kontekście regulacyjnym

Stosując greenwashing, przedsiębiorstwo ogłasza, że dba o środowisko naturalne oraz zachęca potencjalnych klientów do korzystania z jego dóbr i usług. Tym

samym buduje pozytywny wizerunek swojej marki. Natomiast w rzeczywistości troska o środowisko jest marginalna, a jedynie wyolbrzymiana.

Brak jest obecnie jednolitych regulacji odnoszących się bezpośrednio do tego zjawiska. Natomiast opracowano tzw. Taksonomię na poziomie UE, tj. rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/852 z dnia 18 czerwca 2020 r. w sprawie ustanowienia ram ułatwiających zrównoważone inwestycje, zmieniające rozporządzenie (UE) 2019/2088 (Dz. Urz. UE L 198 z 22.06.2020, s. 13–43; dalej: rozporządzenie 2020/852). W rozporządzeniu 2020/852 promowane są rozwiązania biznesowe wspomagające ekologię. Celem jest ukierunkowanie kapitału na inwestycje prośrodowiskowe, a dzięki temu zmniejszenie finansowania działalności szkodzącej środowisku. Dana działalność może zostać zakwalifikowana jako zrównoważona środowiskowo po spełnieniu następujących warunków (Rozporządzenie 2020/852, 2020):

- jest istotna z punktu widzenia realizacji co najmniej jednego celu środowiskowego wskazanego w regulacji,
- nie jest szkodliwa dla realizacji wskazanych celów,
- prowadzona jest zgodnie z minimalnymi gwarancjami,
- spełnia techniczne kryteria kwalifikacji ustanowione przez Komisję w odpowiednich artykułach regulacji.

Cele środowiskowe są następujące (Rozporządzenie 2020/852, 2020):

- łagodzenie zmian klimatu,
- adaptacja do zmian klimatu,
- zrównoważone wykorzystanie i ochrona zasobów wodnych i morskich,
- przejście na gospodarkę o obiegu zamkniętym,
- zapobieganie zanieczyszczeniu i jego kontrola,
- ochrona i odbudowa bioróżnorodności i ekosystemów.

Wcześniej, tj. w 2019 r., Komisja Europejska przedstawiła tzw. Europejski Zielony Ład (Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady Europejskiej, Rady, Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów „Europejski Zielony Ład”, Bruksela, dnia 11 grudnia 2019 r., COM(2019)640 final) ustanawiający strategię na rzecz wzrostu. Zakłada on, że do 2050 r. gospodarka osiągnie zerowy poziom emisji gazów cieplarnianych netto, a wzrost gospodarczy zostanie odseparowany od wykorzystania zasobów naturalnych (Komunikat, 2019). Europejski Zielony Ład promuje zasobooszczędną gospodarkę, ochronę i poprawę kapitału naturalnego oraz zdrowia i dobrostanu społeczeństwa przed zagrożeniami i negatywnymi skutkami związanymi ze środowiskiem.

Mechanizm Europejskiego Zielonego Ładu obejmuje Fundusz na rzecz Sprawiedliwej Transformacji (FST) powołany rozporządzeniem Parlamentu

Europejskiego i Rady (UE) 2021/1056 z dnia 24 czerwca 2021 r. ustanawiającym Fundusz na rzecz Sprawiedliwej Transformacji (Dz. Urz. UE L 231 z 30.06.2021, s. 1–20), którego celem jest łagodzenie negatywnych skutków transformacji klimatycznej w drodze wspierania najbardziej dotkniętych jej skutkami terytoriów i pracowników, a także promowanie zrównoważonej transformacji społeczno-gospodarczej. Działania FST mają przyczynić się do zmniejszania negatywnych konsekwencji dla zatrudnienia oraz promować dywersyfikację i modernizację lokalnej gospodarki.

Innymi regulacjami, o których warto wspomnieć w kontekście celów środowiskowych, a które obligują jednostki do ujawniania danych liczbowych i informacji o charakterze jakościowym w odniesieniu do zrównoważonego rozwoju, są:

- dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/95/UE z dnia 22 października 2014 r. zmieniająca dyrektywę 2013/34/UE w odniesieniu do ujawniania informacji niefinansowych i informacji dotyczących różnorodności przez niektóre duże jednostki oraz grupy (Dz. Urz. UE L 330 z 15.11.2014, s. 1–9),
- rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/2088 z dnia 27 listopada 2019 r. w sprawie ujawniania informacji związanych ze zrównoważonym rozwojem w sektorze usług finansowych (Dz. Urz. UE L 317 z 9.12.2019, s. 1–16),
- rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2021/1253 z dnia 21 kwietnia 2021 r. zmieniające rozporządzenie delegowane (UE) 2017/565 w odniesieniu do uwzględniania czynników, ryzyk i preferencji w zakresie zrównoważonego rozwoju w niektórych wymogach organizacyjnych i warunkach prowadzenia działalności przez firmy inwestycyjne (Dz. Urz. UE L 277 z 2.08.2021, s. 1–5),
- dyrektywa delegowana Komisji (UE) 2021/1269 z dnia 21 kwietnia 2021 r. zmieniająca dyrektywę delegowaną (UE) 2017/593 w odniesieniu do uwzględniania czynników zrównoważonego rozwoju w zobowiązaniach w zakresie zarządzania produktami (Dz. Urz. UE L 277 z 2.08.2021, s. 137–140).

Jednakże największym wyzwaniem wydaje się być przestrzeganie, by jednostki deklarujące wypełnianie celów środowiskowych oraz przestrzeganie wytycznych i aktów legislacyjnych rzetelnie przedstawiały informacje w odniesieniu do produktów i usług, w szczególności w sposób zgodny z prawdą promowały swoją markę. Przytoczone akty prawne nakładają wymogi ujawniania informacji, jednakże kluczowe jest, by przekazywane dane były prawdziwe.

Na gruncie polskim nierzetelny marketing ekologiczny można rozpatrywać pod kątem spełniania przesłanek ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu

nieuczciwej konkurencji (tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 1233; dalej: u.z.n.k.). W tabeli 1 zaprezentowano praktyki, które mogą być ścigane na mocy tej ustawy.

Tabela 1. Nierzetelny marketing ekologiczny w regulacjach ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji

Praktyka	Podstawa prawna	Opis
Mylne oznaczanie towarów i usług	art. 10 u.z.n.k.	Oznaczenie towarów lub usług albo jego brak, które może wprowadzić klientów w błąd co do pochodzenia, ilości, jakości, składników, sposobu wykonania, przydatności, możliwości zastosowania, naprawy, konserwacji lub innych istotnych cech towarów albo usług, a także zatajenie ryzyka, jakie wiąże się z korzystaniem z nich, a także wprowadzenie do obrotu towarów w opakowaniu mogącym wywołać skutki opisane powyżej, chyba że zastosowanie takiego opakowania jest uzasadnione względami technicznymi
Rozpowszechnianie nieprawdziwych informacji	art. 14 u.z.n.k.	Rozpowszechnianie nieprawdziwych lub wprowadzających w błąd wiadomości o swoim lub innym przedsiębiorcy albo przedsiębiorstwie, w celu przysporzenia korzyści lub wyrządzenia szkody, np. o wytwarzanych towarach lub świadczonych usługach, stosowanych cenach, sytuacji gospodarczej lub prawnej
Reklama wprowadzająca w błąd	art. 16 ust. 1 pkt 2 u.z.n.k.	Zjawiska obejmujące np.: reklamę sprzeczną z przepisami prawa, dobrymi obyczajami lub uchybiającą godności człowieka, wprowadzającą klienta w błąd, odwołującą się do uczuć klientów i wywołującą lęk, wykorzystywanie przesądów lub łatwowierności dzieci, przesyłanie na koszt klienta niezamówionych towarów

Źródło: opracowanie własne na podstawie ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

Najlepiej opracowane regulacje, by przyniosły efekty, muszą być przestrzegane. Właściwie ustanowiony mechanizm nadzorczy i kontrole są niezbędne. W Polsce karami za uchybienia wymienione w tabeli 1 są grzywna oraz areszt.

Na gruncie europejskim kwestie przytoczone z ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji reguluje dyrektywa 2005/29/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 11 maja 2005 r. dotycząca nieuczciwych praktyk handlowych stosowanych przez przedsiębiorstwa wobec konsumentów na rynku wewnętrznym

oraz zmieniająca dyrektywę Rady 84/450/EWG, dyrektywy 97/7/WE, 98/27/WE i 2002/65/WE Parlamentu Europejskiego i Rady oraz rozporządzenie (WE) nr 2006/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady („Dyrektywa o nieuczciwych praktykach handlowych”; Dz. Urz. UE L 149 z 11.06.2005, s. 22–39), a uzupełnione zostały o zapisy dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/2161 z dnia 27 listopada 2019 r. zmieniającej dyrektywę Rady 93/13/EWG i dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 98/6/WE, 2005/29/WE oraz 2011/83/UE w odniesieniu do lepszego egzekwowania i unowocześnienia unijnych przepisów dotyczących ochrony konsumenta (Dz. Urz. UE L 328 z 18.12.2019, s. 7–28; dalej: dyrektywa 2019/2161). Zgodnie z przytoczoną dyrektywą 2019/2161 państwa mają możliwość nakładania grzywien w postępowaniach administracyjnych albo wszczęcia postępowania sądowego w celu nałożenia grzywien, przy czym maksymalna wysokość tych grzywien musi stanowić co najmniej 4% rocznego obrotu przedsiębiorcy w państwie członkowskim lub państwach członkowskich UE, których dotyczy dane naruszenie.

Jednocześnie liczne regulacje promujące działania prośrodowiskowe mogą przyczyniać się do pokusy nadużycia w postaci greenwashingu. Jednostka chcąc wypełnić obowiązki zawarte w aktach prawnych, ogłasza dane, które nie są prawdziwe. Stąd niezmiernie istotne wydają się być kontrole, a także ujednolicona certyfikacja przedsiębiorstw emitujących instrumenty prośrodowiskowe służące finansowaniu.

3. Przykłady instrumentów dłużnych zrównoważonego rozwoju

Na rynku obecne są instrumenty dłużne, które mają wspierać przedsiębiorstwa oraz państwa w transformacji w kierunku bardziej zrównoważonego rozwoju. Poniżej omówiono emisję długu w postaci zielonych obligacji, obligacji zrównoważonych oraz obligacji powiązanych ze zrównoważonym rozwojem.

Głównym celem emisji zielonych obligacji jest finansowanie działań i projektów, które są zrównoważone środowiskowo, tj. zapobiegają zanieczyszczeniom, przyczyniają się do recyklingu odpadów, koncentrują się na produkcji energii ze źródeł odnawialnych, oczyszczaniu ścieków (Ślażyńska-Kluczek, 2022). W skład obligacji nazywanych zielonymi wchodzi także tzw. obligacje niebieskie, które odnoszą się do projektów oceanicznych i morskich wspierających środowisko (Islam, Mostaque, 2018).

Pierwsza emisja zielonych obligacji miała miejsce w latach 2007–2008, a emitentami byli Europejski Bank Inwestycyjny i Bank Światowy. Natomiast sektor

prywatny przeprowadził pierwsze emisje w latach 2013–2014. Pierwszym krajem, który wyemitował państwowe zielone obligacje, była Polska w grudniu 2016 r. (Mosionek-Schweda, Szmelter, 2018), wartość emisji wyniosła 750 mln euro, a następnie Francja w styczniu 2017 r. – o wartości 7 mld euro. Ciekawą emisją była emisja Republiki Indonezji w lutym 2017 r. o wartości 1,25 mld dolarów. Zaproponowano wówczas obligacje islamskie – Green Sukuk Issuance – które nabyli w głównej mierze muzułmańscy inwestorzy. Pokazuje to znaczenie kultury oraz regionalizację w emisji i nabywaniu zielonych obligacji. Tempo rozwoju rynku tych obligacji w latach 2015–2020 wzrosło siedmiokrotnie, osiągając ponad 290 mld dolarów rocznie. Warto także zwrócić uwagę na nabywców zielonych obligacji. Badania przeprowadzone przez Climate Bonds Initiative pokazują, że 50% uzyskanej kwoty z emisji pochodziło od inwestorów, którzy siebie określali mianem społecznie odpowiedzialnych lub zielonych (Climate Bonds Initiative, 2020).

Należy zauważyć, że brak jest jednolitych norm i standardów pozwalających na stwierdzenie „zieloności” obligacji. Najbardziej popularnymi normami są: Green Bond Principles (GBP) i standardy Climate Bonds Initiative (CBI).

Pierwsze z zasad zostały opracowane przez Międzynarodowe Stowarzyszenie Rynku Kapitałowego (International Capital Market Association, ICMA). Wskazano w nich, jak prezentować informacje w sposób jasny i klarowny (International Capital Market Association [ICMA], 2018; 2020). Są poradnikiem dla emitentów, w jaki sposób zdobyć wiarygodność na rynku, pomagają w pozyskaniu informacji o wpływie inwestycji na ekosystem. Zasady są zarządzane i uaktualniane przez Komitet Wykonawczy. Od połowy 2017 r. członkami GBP ICMA zostało 135 emitentów, subemitentów i inwestorów zielonych obligacji, natomiast ponad 110 kolejnych organizacji deklaruje wspieranie i używanie zasad. Standardy są dostępne w 22 językach urzędowych (Grabowski, Kotecki, 2020).

Zgodnie z zaleceniem GBP emitenci powinni korzystać z zewnętrznych audytorów, by potwierdzić zgodność emisji z cechami zielonych obligacji. Do grupy podmiotów niezależnych, którzy mogą wydać opinię na temat emisji, zaliczono firmy konsultingowe i księgowo, analityków zajmujących się tematem zrównoważonego rozwoju oraz organizacje akademickie. Należy zwrócić uwagę, że wspomniane standardy nie uszczegóławiają, co oznacza „zieloność” inwestycji, podkreślając, że definicje słów „zielony” i „ekologiczny” mogą być odmienne w różnych sektorach czy strefach geograficznych.

Standardy CBI to zestaw norm i certyfikacji obligacji klimatycznych. Zestaw składa się z następujących elementów:

- Climate Bond Standard Version 3.0 – Standard Obligacji Klimatycznej – obecna wersja obowiązuje od lipca 2020 r.;
- Climate Bond Taxonomy – taksonomia na potrzeby obligacji klimatycznych – ma na celu ocenę wpływu na klimat obligacji, by następnie umieścić je w bazie danych wykorzystywanych przez dostawców indeksów, analityków i innych uczestników rynku;
- Sector Eligibility Criteria – sektorowe kryteria kwalifikowalności – zawierają definicje i wskazówki dla kwalifikowalności określonych projektów i aktywów do finansowania środkami z emisji zielonych obligacji.

Emisja opisanych obligacji może wiązać się ze zwiększonymi kosztami w porównaniu do emisji obligacji standardowych. Należy zapłacić za weryfikację „zieloności” tego papieru wartościowego oraz monitorować wykorzystanie środków przez emitenta. Takimi usługami zajmują się niezależne podmioty. Ponadto ponosi się koszty wypełniania wymogów dotyczących ujawniania informacji i raportowania (Grabowski, Kotecki, 2020). Jednakże badania pokazują, że jednostki gotowe są ponieść wyższy koszt emisji, traktując emisję jako możliwość zasygnalizowania dbałości o środowisko w danej firmie (Flammer, 2021; Larcker, Watts, 2020).

Natomiast obligacje zrównoważonego rozwoju to papiery wartościowe, z których wpływy wykorzystywane są wyłącznie do finansowania bądź refinansowania połączenia projektów ekologicznych i projektów prospołecznych. Międzynarodowe Stowarzyszenie Rynku Kapitałowego opracowało specjalne zasady emisji obligacji zrównoważonego rozwoju (Sustainability Bond Guidelines). Ich celem jest zapewnienie spójności rynku obligacji zrównoważonego rozwoju oraz zapewnienie emitentom większych możliwości przewidywania i spełniania oczekiwań inwestorów. Zgodnie z wytycznymi obligacje takie finansują zielone projekty oraz projekty, które przynoszą korzyści społeczne (ICMA, 2018). Mają zatem szerszy zakres zastosowania w celu finansowania przedsięwzięć niż zielone obligacje. Muszą spełniać zasady opracowane przez ICMA: Green Bond Principles lub też Social Bond Principles.

Kolejnym rodzajem obligacji realizujących cele klimatyczne są tzw. obligacje związane ze zrównoważonym rozwojem (SLB). Nie determinują one wykorzystania wpływów, a uzyskane środki mogą być wykorzystane na ogólne cele korporacyjne. Zgodnie z definicją podaną przez ICMA są to wszelkiego rodzaju dłużne instrumenty finansowe, których warunki finansowe lub strukturalne mogą się różnić w zależności od tego, czy emitent osiąga z góry określone cele w zakresie zrównoważonego rozwoju (cele ESG; ICMA, 2020). Pierwsze SLB zostały

wyemitowane w grudniu 2018 r. Wielkość rynku emitowanych obligacji do dnia 31 grudnia 2021 r. wzrosła do ponad 140 mld dolarów (Kölbel, Lambillon, 2022).

Emitenci instrumentów prośrodowiskowych finansowych mogą napotkać następujące trudności: nierozwinięty rynek, niską świadomość uczestników rynku, wyższe koszty emisji niż przy emisji obligacji tradycyjnych (zob. Grabowski, Kotecki, 2020).

Rynek tych instrumentów jest stosunkowo słabo rozwinięty, szczególnie pod względem bazy inwestorów instytucjonalnych, systemu rankingów kredytowych, brak jest także wzorcowych krzywych dochodowości, instrumentów zabezpieczających ryzyko, a płynność rynku jest niewielka. W odniesieniu do świadomości uczestników rynku istotną przeszkodą jest brak znajomości istniejących międzynarodowych wytycznych i standardów.

4. Greenwashing w finansowaniu długiem zrównoważonym

Na rynkach finansowych następują duże zmiany. Nowe pokolenie postrzega walkę z kryzysem klimatycznym jako niezbędny element polityki przedsiębiorstw. Z badań wynika, iż 63% inwestorów detalicznych w wieku 18–34 lata stwierdza, że wybrałoby fundusz inwestycyjny, kierując się czynnikami środowiskowymi, natomiast w grupie wiekowej 55+ jest to jedynie 17% (Szwarc, 2021). Pojawia się presja na emitentów, którzy chcąc wyjść naprzeciw oczekiwaniom młodego pokolenia, skłaniają się ku emisji przyjaznych środowisku instrumentów finansowych. Jednakże przedsiębiorstwa, chcąc pokazać dbałość o środowisko, dopuszczają się nierzetelnego marketingu ekologicznego. W tabeli 2 przedstawiono przykładowe jednostki o zasięgu globalnym, które dopuściły się greenwashingu, mimo emisji prośrodowiskowych instrumentów finansowych.

Tabela 2. Greenwashing w przedsiębiorstwach finansujących się poprzez zielone obligacje oraz obligacje zrównoważonego rozwoju – przykłady

Nazwa przedsiębiorstwa	Emisja długu	Opis działań greenwashing
PepsiCo, Inc.	Emisja obligacji zrównoważonego rozwoju w 2021 r. o wartości 500 mln dolarów	Pozew przeciwko PepsiCo. został złożony przez Earth Island Institute w związku z zaśmiecaniem oceanu plastikowymi butelkami; firma deklarowała produkcję butelek biodegradowalnych, jednakże testy pokazały, że butelki są szkodliwe dla środowiska naturalnego i zaburzają ekosystem w oceanach

Nazwa przedsiębiorstwa	Emisja długu	Opis działań greenwashing
Coca-Cola	Pierwsza emisja zielonych obligacji w Meksyku w sierpniu 2020 r. na kwotę 705 mln dolarów, obligacje 12-letnie	Firma deklaruje, że do 2030 r. wszystkie używane butelki będą pochodziły z recyklingu; jednakże pozostaje liderem wśród firm zanieczyszczających Ziemię plastikiem; w 2020 r. ogłosiła także, że nie zrezygnuje z takich butelek, ponieważ są popularne wśród klientów
H&M	Obligacje zrównoważone środowiskowo – łączące cechy zielonych obligacji z obligacjami prospołecznymi; pierwsza emisja w Irlandii w lutym 2021 r. na kwotę 500 mln euro, zapadalność obligacji – 8,5 roku	Zgodnie z badaniami przeprowadzonymi przez Changing Market Foundation, organizację zajmującą się zrównoważonym rozwojem, i wydanym przez organizację raportem H&M wypadł najgorzej z badanych firm odzieżowych; blisko 96% deklaracji prośrodowiskowych jednostki nie jest wypełnianych; firma zużywa ponad 72% włókien syntetycznych do produkcji odzieży, deklarując, że jej ubrania są przyjazne środowiskowo i są wykonane z ekologicznej bawełny
Adidas	Emisja obligacji zrównoważonych środowiskowo we wrześniu 2020 r., wartość emisji 500 mln euro, zapadalność – 8 lat; obligacje notowane na luksemburskiej giełdzie papierów wartościowych	Organizacja Zero Waste France oskarża firmę o publikowanie dezinformacji i haseł, takich jak „100% recyklingu”, „przywilej ochrony”, „rozwiązywanie odpadów z tworzyw sztucznych”, „stworzony do recyklingu” i „koniec odpadów z tworzyw sztucznych”, podkreślając, że według nich firma „nie mówi ani słowa o szkodach, jakie poliestr z recyklingu wyrządza środowisku, oraz o tym, że niekończący się recykling materiałów jest technicznie niemożliwy”
Chanel	Emisja obligacji zrównoważonych środowiskowo Chanel Ceres we wrześniu 2020 r. z okresem do 2026 r. i do 2031 r.; wartość emisji 600 mln euro	Spółka, zgodnie z warunkami emisji długu zrównoważonego, miała ograniczyć emisję gazów cieplarnianych w ramach zakresu 3 (ang. <i>scope 3</i>) do 2030 r. o 10% względem bazowego poziomu, aby uniknąć wyższej marży odsetkowej na emitowanych papierach wartościowych; tymczasem zgodnie z danymi przedsiębiorstwa do dnia emisji obligacji emisja gazów cieplarnianych została zredukowana o 21% względem bazowego poziomu – zatem w dniu emisji obligacji postawiony cel prośrodowiskowy był już spełniony

Barclays PLC	Emisja zielonych obligacji w listopadzie 2017 r. na kwotę 580 mln dolarów i w listopadzie 2020 r. na kwotę 518,6 mln dolarów, zapadalność – 6 lat	Barclays jest europejskim bankiem udzielającym największego wsparcia dla paliw kopalnych i zgodnie z raportem <i>Throwing Fuel to the Fire: GFANZ finansowanie ekspansji paliw kopalnych</i> przekazał ponad 8,4 mld dolarów firmom opracowującym większość nowych projektów naftowych i gazowych od czasu przystąpienia do Glasgow Financial Alliance for Net Zero (GFANZ) w kwietniu 2021 r.; w 2022 r. wspierał takie firmy jak ExxonMobil i TotalEnergies, które należą do siedmiu największych prywatnych spółek naftowych na świecie
--------------	---	--

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych dostarczanych przez przedsiębiorstwa oraz materiałów prasowych.

Opisane przykłady dowodzą, że jednostki gospodarcze, będące często światowymi liderami w swojej branży, mające zasięg międzynarodowy dążą do zaprezentowania marki jako działającej na rzecz zrównoważonego rozwoju. Aby pozyskać finansowanie od podmiotów zewnętrznych, deklarują emisję długu zrównoważonego w postaci zielonych obligacji czy obligacji zrównoważonych środowiskowo. Działanie to, oprócz pozyskania kapitału, ma także znaczenie marketingowe – wskazuje, że dla przedsiębiorstwa ważne są także aspekty środowiskowe. Jednocześnie, aby pozyskać dług zrównoważony i przedstawić markę jako przyjazną środowisku, jednostki te gotowe są na pokazywanie jedynie wybranych danych i informacji o prowadzonej działalności, tym samym pomijając kompleksowy obraz przedsiębiorstwa, a w szczególności nie ujawniając informacji mogących przeczyć ich dążeniom prośrodowiskowym.

Bloomberg News przeanalizował ponad 100 emisji SLB w Europie o wartości bliskiej 70 mld euro. Wyniki badań pokazują, że cele, które wskazano w warunkach emisji zrównoważonego długu, są w większości przypadków mało ambitne, nieistotne lub osiągnięte w dniu emitowanego długu (Sajdak, 2022). Działania tych jednostek miały głównie charakter marketingowy, służący poprawie wizerunku i ukazaniu przedsiębiorstwa jako dbającego o środowisko.

Metodą na zwiększenie stopnia wiarygodności rynku omawianych obligacji i ograniczenie greenwashingu jest weryfikacja inicjowana przez przyszłych emitentów poprzez zaangażowanie podmiotów trzecich, mająca na celu weryfikację celów środowiskowych planowanej emisji. Do głównych sposobów takiej weryfikacji należy: zewnętrzny przegląd, gdy zaangażowani eksperci stwierdzają, czy obligacje są zielone na podstawie własnych, przyjętych wytycznych; niezależna

atestacja – przeprowadzana przez niezależne wybrane przez emitenta kryteria, takie jak wytyczne GBP czy standardy CBI (KPMG, 2021).

Emitenci mogą także ubiegać się o certyfikację zielonych obligacji w oparciu o zewnętrzne kryteria bądź nadanie ratingu tych obligacji. Kwestia zewnętrznej weryfikacji jest proponowana w projekcie unijnym GBS – EU Green Bond Standard (projekt rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie europejskich zielonych obligacji, Bruksela, dnia 6 lipca 2021 r. (COM(2021)391 final – 2021/0191 (COD)), który wprowadza wymóg, by emisja została potwierdzona ze standardami emisji zielonych obligacji przez akredytowanego zewnętrznego audytora, a audyt będzie musiał zostać opublikowany przez emitenta.

Ponadto ważnym krokiem w kierunku niwelowania zjawiska greenwashingu jest wspomniana wcześniej Taksonomia, gdyż:

- duże przedsiębiorstwa będą musiały w sprawozdaniu niefinansowym wskazać, czy ich działalność jest zgodna z Taksonomią; związane to będzie z obowiązkiem wypełnienia szczegółowych tabel dotyczących danych finansowych;
- podmioty oferujące produkty finansowe będą musiały określić, czy oraz w jakim stopniu ich produkty są zgodne z Taksonomią;
- podmioty oferujące produkty finansowe niezgodne z Taksonomią będą musiały wprost informować o tym potencjalnych nabywców.

Z powyższych względów Taksonomia stanie się punktem odniesienia dla innych polskich i unijnych przepisów określających, czy dana działalność gospodarcza kwalifikuje się jako zrównoważona środowiskowo.

Zakończenie

Pozyskanie środków na finansowanie działalności podmiotów gospodarczych napotyka wyzwania. Jednym z nich jest konieczność przekierowania finansowania na obszary zrównoważonego rozwoju, premiowania projektów, które oprócz zwrotu z inwestycji będą stymulować i zapewniać dodaną wartość społeczną i środowiskową. Jednocześnie oczekiwania inwestorów oraz konsumentów i presja wywierana na przedsiębiorstwa, by stosowało zrównoważone finansowanie czy realizowało projekty sprzyjające środowisku, może prowadzić do zjawiska greenwashingu. Firmy, chcąc sprostać stawianym wymaganiom, przedstawiają swoją działalność jako prośrodowiskową, pokazując jedynie część prowadzonych projektów lub też ogłaszając tylko pozytywne strony realizowanych przedsięwzięć. Natomiast pomijają aspekty, które są neutralne lub też szkodzą przyrodzie lub społecznościom.

Jednocześnie z uwagi na mnogość definicji i kryteriów, jakie można przyjąć w ocenie „zieloności” czy „zrównoważoności” tych projektów, trwają prace legislacyjne mające na celu określenie ujednoczonych narzędzi kwalifikacji, które pozwolą stwierdzić, czy dane finansowanie jest zgodne z wytycznymi zrównoważonego finansowania. Do takiego finansowania można zaliczyć dług emitowany za pomocą zielonych obligacji, obligacji zrównoważonych oraz obligacji zrównoważonego rozwoju. Obligacje te muszą spełniać określone kryteria.

Badania Komisji Europejskiej pokazują, że prawie 50% marek, które w swoich deklaracjach stosują określenie „eko”, mija się z prawdą. Komunikaty te są fałszywe i nieuczciwe z punktu widzenia prawa unijnego. W 37% firmy zastosowały zaś niejasne, dwuznaczne terminy związane ze słowem „eko” (Kościńska, Szarlik, 2022). Także opisywane w artykule firmy emitujące obligacje nie zawsze pokazują pełny obraz prowadzonej działalności.

Celem opracowania była analiza greenwashingu w kontekście emisji długu zrównoważonego. Cel zrealizowano poprzez analizę literatury przedmiotu, w tym raportów z badań, a także wskazanie przedsiębiorstw podlegających zjawisku greenwashingu, a emitujących dług zrównoważony. W opracowaniu przedstawiono przykłady światowych marek, w których mimo deklaracji o działaniach prośrodowiskowych i emisji długu mającego finansować taką działalność, dopatrzone są rozbieżności między informacjami podawanymi na rynek a faktycznymi działaniami wskazanych jednostek. Udowodniono zatem postawioną na wstępie hipotezę wskazującą, że emisja długu zrównoważonego może być wykorzystana w celu podania nieprawdziwych informacji na temat prośrodowiskowej działalności jednostki dążącej do korzystnego postrzegania jej marki przez odbiorców.

Należy zwrócić uwagę na działania podejmowane w celu wyeliminowania zjawiska greenwashingu dążące do zwiększenia stopnia wiarygodności rynku omawianych obligacji. Pomocne w tym mogą być opinie niezależnych ekspertów zewnętrznych, którzy na podstawie przeprowadzonych prac potwierdzają działalność jednostki w obszarze zrównoważonego rozwoju. Kolejnym istotnym instrumentem ukierunkowanym na likwidację greenwashingu jest ocena poprzez niezależną atestację na podstawie porozumień międzynarodowych, takich jak wytyczne GBP czy standardy CBI.

Bibliografia

Akty prawne

Ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 1233.

Ramowa konwencja Narodów Zjednoczonych w sprawie zmian klimatu, sporządzona w Nowym Jorku dnia 9 maja 1992 r., Dz. U. z 1996 r. Nr 53, poz. 238.

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2005/29/WE z dnia 11 maja 2005 r. dotycząca nieuczciwych praktyk handlowych stosowanych przez przedsiębiorstwa wobec konsumentów na rynku wewnętrznym oraz zmieniająca dyrektywę Rady 84/450/EWG, dyrektywy 97/7/WE, 98/27/WE i 2002/65/WE Parlamentu Europejskiego i Rady oraz rozporządzenie (WE) nr 2006/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady („Dyrektywa o nieuczciwych praktykach handlowych”), Dz. Urz. UE L 149 z 11.06.2005, s. 22–39.

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/95/UE z dnia 22 października 2014 r. zmieniająca dyrektywę 2013/34/UE w odniesieniu do ujawniania informacji niefinansowych i informacji dotyczących różnorodności przez niektóre duże jednostki oraz grupy, Dz. Urz. UE L 330 z 15.11.2014, s. 1–9.

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/2161 z dnia 27 listopada 2019 r. zmieniająca dyrektywę Rady 93/13/EWG i dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 98/6/WE, 2005/29/WE oraz 2011/83/UE w odniesieniu do lepszego egzekwowania i unowocześnienia unijnych przepisów dotyczących ochrony konsumenta, Dz. Urz. UE L 328 z 18.12.2019, s. 7–28.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/2088 z dnia 27 listopada 2019 r. w sprawie ujawniania informacji związanych ze zrównoważonym rozwojem w sektorze usług finansowych, Dz. Urz. UE L 317 z 9.12.2019, s. 1–16.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/852 z dnia 18 czerwca 2020 r. w sprawie ustanowienia ram ułatwiających zrównoważone inwestycje, zmieniające rozporządzenie (UE) 2019/2088, Dz. Urz. UE L 198 z 22.06.2020, s. 13–43.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2021/1056 z dnia 24 czerwca 2021 r. ustanawiające Fundusz na rzecz Sprawiedliwej Transformacji, Dz. Urz. UE L 231 z 30.06.2021, s. 1–20.

Dyrektywa delegowana Komisji (UE) 2021/1269 z dnia 21 kwietnia 2021 r. zmieniająca dyrektywę delegowaną (UE) 2017/593 w odniesieniu do uwzględniania czynników zrównoważonego rozwoju w zobowiązaniach w zakresie zarządzania produktami, Dz. Urz. UE L 277 z 2.08.2021, s. 137–140.

Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2021/1253 z dnia 21 kwietnia 2021 r. zmieniające rozporządzenie delegowane (UE) 2017/565 w odniesieniu do uwzględniania czynników, ryzyk i preferencji w zakresie zrównoważonego rozwoju w niektórych wymogach organizacyjnych i warunkach prowadzenia działalności przez firmy inwestycyjne, Dz. Urz. UE L 277 z 2.08.2021, s. 1–5.

Pozostałe źródła

- Decyzja Parlamentu Europejskiego i Rady nr 1386/2013/UE z dnia 20 listopada 2013 r. w sprawie ogólnego unijnego programu działań w zakresie środowiska do 2020 r. „Dobra jakość życia z uwzględnieniem ograniczeń naszej planety”, Dz. Urz. UE L 354 z 28.12.2013, s. 171–200.
- Decyzja Rady (UE) 2016/1841 z dnia 5 października 2016 r. w sprawie zawarcia, w imieniu Unii Europejskiej, porozumienia paryskiego przyjętego na mocy Ramowej konwencji Narodów Zjednoczonych w sprawie zmian klimatu, Dz. Urz. UE L 282 z 19.10.2016, s. 1–3.
- Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady Europejskiej, Rady, Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów „Europejski Zielony Ład”, Bruksela, dnia 11 grudnia 2019 r., COM(2019)640 final.
- Wniosek Komisji Europejskiej rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie europejskich zielonych obligacji, Bruksela, dnia 6 lipca 2021 r., COM(2021)391 final – 2021/0191 (COD).

Literatura

- Climate Bonds Initiative. (2020). *2019 Green Bond Market Summary*. Pobrano z <https://www.climatebonds.net/resources/reports/2019-green-bond-market-summary> (25.07.2023).
- Delmas, M. A., Burbano, V. C. (2011). The Drivers of Greenwashing. *California Management Review*, 54(1), 64–87. doi: 10.1525/cm.2011.54.1.64.
- Flammer, C. (2021). Corporate Green Bonds. *Journal of Financial Economics*, 142(2), 499–516. doi: 10.1016/j.jfineco.2021.01.010.
- Grabowski, M., Kotecki, L. (2020). *Zielone obligacje w Polsce. Przewodnik dla emitenta*. Warszawa: Centrum Myśli Strategicznych.
- Guo, R., Tao, L., Yan, L., Gao, P. (2014). The Effect Path of Greenwashing Brand Trust in Chinese Microbiological Industry from Decoupling View. *BioTechnology. An Indian Journal*, 10(7), 1827–1831. Pobrano z <https://www.tsijournals.com/articles/the-effect-path-of-greenwashing-brand-trust-in-chinese-microbiological-industry-from-decoupling-view.pdf> (25.07.2023).

- Guo, R., Zhang, W., Wang, T., Li, C. B., Tao, L. (2018). Timely or Considered? Brand Trust Repair Strategies and Mechanism After Greenwashing in China – from a Legitimacy Perspective. *Industrial Marketing Management*, 72, 127–137. doi: 10.1016/j.indmarman.2018.04.001.
- International Capital Market Association. (2018). *Sustainability Bond Guidelines 2018. Wytyczne dla obligacji zrównoważonego rozwoju*. Pobrano z <https://www.icmagroup.org/assets/documents/Regulatory/Green-Bonds/Translations/2018/Polish-SBG2018-06.pdf> (25.07.2023).
- International Capital Market Association. (2020). *Sustainability Linked Bond Principles. Zasady Obligacji związanych ze Zrównoważonym Rozwojem*. Pobrano z <https://www.icmagroup.org/assets/documents/Regulatory/Green-Bonds/Translations/2020/Polish-SLBP2020-06-011220.pdf> (25.07.2023).
- Islam, M., Mostaque, L. (2018). Blue Economy and Bangladesh: Lessons and Policy Implications. *BISS Journal*, 39(2), 135–162. Pobrano z https://www.researchgate.net/publication/332141190_Blue_Economy_and_Bangladesh_Lessons_and_Policy_Implications (25.07.2023).
- Kozińska, M., Szarlik, A. (2021). Zielone strony biznesu. Greenwashing czyli Ekościema. *My Company Polska*, 11(74). Pobrano z <https://mycompanypolska.pl/artykul/zielone-strony-biznesu-greenwashing-czyli-ekosciema/7968> (25.07.2023).
- Kölbel, J. F., Lambillon, A. P. (2022). Who Pays for Sustainability? An Analysis of Sustainability-Linked Bonds. *Swiss Finance Institute Research Paper Series*, 23-07. Pobrano z https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4007629 (25.07.2023).
- KPMG. (2021). *Perspektywy rozwoju rynku zielonych obligacji w Polsce*. Pobrano z <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pl/pdf/2021/12/pl-Raport-KPMG-na-zlecenie-MF-Perspektywy-rozwoju-rynku-zielonych-obligacji-w-Polsce.pdf> (25.07.2023).
- Larcker, D. F., Watts, E. M. (2020). Where's the Greenium?. *Journal of Accounting and Economics*, 69(2/3). doi: 10.1016/j.jacceco.2020.101312.
- Lyon, T. P., Maxwell, J. W. (2011). Greenwash: Corporate Environmental Disclosure under Threat of Audit. *Journal of Economics & Management Strategy*, 20(1), 3–41. doi: 10.1111/j.1530-9134.2010.00282.x.
- Lyon, T. P., Montgomery, A. W. (2015). The Means and End of Greenwash. *Organization & Environment*, 28(2), 223–249. doi: 10.1177/1086026615575332.
- Marquis, Ch., Toffel, M. W., Zhou, Y. (2016). Scrutiny, Norms, and Selective Disclosure: A Global Study of Greenwashing. *Organization Science*, 27(2), 233–504. doi: 10.1287/orsc.2015.1039.
- Mosionek-Schweda, M., Szmelter, M. (2018). Zielone obligacje – nowy instrument finansowania inwestycji polskiego rządu. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 532, 215–224. doi: 10.15611/pn.2018.532.21.

- Oxford English Dictionary*. (b.d.). Pobrano z <https://www.oed.com/> (25.07.2023).
- Parguel, B., Benoit-Moreau, F., Russell, C. A. (2015). Can Evoking Nature in Advertising Mislead Consumers? The Power of 'Executorial Greenwashing'. *International Journal of Advertising*, 34(1), 107–134. doi: 10.1080/02650487.2014.996116.
- PricewaterhouseCoopers. (2021). ESG – miecz Damoklesa czy szansa na strategiczną zmianę. Pobrano z https://www.pwc.pl/pl/pdf-nf/2021/ESG_Miecz_Damoklesa_raport_PwC_2021.pdf (25.07.2023).
- Sajdak, I. (2022). *Zrównoważone obligacje służą spółkom, nie klimatowi*. Pobrano z <https://www.parkiet.com/okiem-eksperta/art37201261-zrownowazone-obligacje-sluza-spolkom-nie-klimatowi> (25.07.2023).
- Szwarc, K. (2021). Polska jako regionalne centrum zrównoważonych finansów. W: L. Kotecki (red.), *Zielone finanse w Polsce 2021* (s. 38–42). [Warszawa]: Instytut Odpowiedzialnych Finansów, Global Compact Network Poland.
- Ślażyńska-Kluczek, D. (2022). Zielone obligacje jako metoda finansowania projektów inwestycyjnych. *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, 63(1), 33–44. doi: 10.33119/KNoP.2022.63.1.3.
- TerraChoice. (2010). *The Sins of Greenwashing: Home and Family Edition 2010*. Pobrano z <http://sinsofgreenwashing.org/fndings/the-seven-sins/> (25.07.2023).
- Merriam-Webster Dictionary* (b.d.). Pobrano z <https://www.merriam-webster.com/dictionary/millennium> (25.07.2023).

Streszczenie

Celem opracowania jest analiza greenwashingu w kontekście emisji długu zrównoważonego. Przedstawiono pojęcie greenwashingu, wskazano na zielone obligacje, obligacje zrównoważone oraz obligacje powiązane ze zrównoważonym rozwojem jako narzędzie finansowania, a następnie dokonano zestawienia przykładowych jednostek, które deklarując wypełnianie celów środowiskowych i ogłaszając, że korzystają ze zrównoważonego finansowania, w rzeczywistości stosują greenwashing. Postawiono następującą hipotezę: emisja długu zrównoważonego może być wykorzystana w celu podania nieprawdziwych informacji na temat prośrodowiskowej działalności jednostki dążącej do korzystnego postrzegania jej marki przez odbiorców.

SŁOWA KLUCZOWE: greenwashing, zielone obligacje, obligacje zrównoważone, obligacje powiązane ze zrównoważonym rozwojem

Summary

The aim of the study is to analyze greenwashing in terms of sustainable debt issuance. The concept of greenwashing is described, and the instruments of sustainable debt are identified. Then, the list of entities that issue sustainable debt but in fact use greenwashing has been presented. The following hypothesis is put forward: the issuing of sustainable debt can be used to provide false information about the pro-environmental activity of an entity striving for a positive perception of its brand by the recipients.

KEYWORDS: greenwashing, green bonds, sustainable bonds, sustainable linked bonds

Nota o autorze

Dorota Ślażyńska-Kluczek – dr, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie; główne obszary działalności naukowej: usługi finansowe, usługi płatnicze, finanse przedsiębiorstw, usługi bankowe; e-mil: dorota.kluczek@onet.pl; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8191-7213>.

Wojciech Wojtyła

Economics as Seen by an Ethicist a Personalist Perspective

Ekonomia oczami etyka. Perspektywa personalistyczna

Introduction

All human relations are more or less subject to material conditions and thus have something in common with economics. Both a number of economic doctrines and the flourishing of economic sciences can be observed today. The neoclassical economics, pioneered by Adam Smith (1723–1790), is regarded as the mainstream. It assumes economy relies on maximising production and profits driven by rivalry among people. Economists and business practitioners have long noted, however, the foundations of the model that came to be known as *homo oeconomicus*, developed by Smith and others and envisaging humans as guided by their own interest in the satisfaction of selfish needs only in their economic activities, are not only untrue but also self-contradictory. What is more, reducing economics to a branch of science that only addresses man's economic behaviour detaches the market economy from universal interpersonal values and deprives it of its specific goal.

Market economy, associated with economics, is an important area of contemporary public life. It has a considerable impact on and determines the nature of a range of domains and social relations. Unfortunately, economy, like no other area of life, is exposed to some merciless mechanisms that are dangerous to man. Adam Smith, the father of liberal economic theory, was well aware of this and desired to build an effective and ethically responsible economy (Marx, 2009, p. 77). Therefore the issue of ethical reasons for economy remains a key

question of the present times. This is also a question of how man and his place in economic life are conceived. The core question of this text is: does economy foster and strengthen man in his personal dimension or possibly reduce him and impede his personal development, and how can it do it?

1. The sources of wealth of contemporary societies: science, technology, enterprise

Classical economic theory identifies three factors that are important parts of the economic process aimed at the production of goods and provision of services: work, land, and capital (Losinger, 1998, p. 212). In his famous *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Smith saw the sources of “the wealth of nations” as creative economic competition of individuals and the potential of man acting freely. In light of this idea, creative human work and enterprise become significant as they pave the way for the personalist concept of economic development centred on the human person. It should be noted this perspective is not related only to Christianity and its philosophy, since it is shared by a number of non-Christian thinkers and the so-called “ordinary citizens.” Personalist economy (Drobny, 2013, pp. 142–154; Kamińska, 2016, pp. 52–66; Wójcik, 2021, pp. 27–49), which attracts a growing interest, is the fruit of a meeting between economics and personalism. By showing the right place of the human person not only in the natural world but also in the various dimensions of social and economic life, personalism, based on the realist philosophy, can provide a new, dynamic impulse to the development of economics (Wójcik, 2021, p. 29).

Economic personalism emerged in the United States around 1991 and can be treated as a response to John Paul II’s encyclical *Centesimus annus* (Jan Paweł II, 1991; hereinafter: CA; Kamińska, 2016, p. 54). The document is the main point of reference for this discussion. Karol Wojtyła’s intellectual heritage, his philosophical texts developing the concept of man as a person, are key to the correct reading and understanding of the personalism of *Centesimus annus* and of the two earlier social encyclicals by John Paul II: *Laborem exercens* (Jan Paweł II, 1981; hereinafter: LE) and *Sollicitudo rei socialis* (Jan Paweł II, 1988; hereinafter: SRS). Man is the point shared by economics and personalism. For Wojtyła and other representatives of metaphysical and ethical personalism, i.e., Mieczysław A. Krąpiec, Tadeusz Styczeń, Andrzej Szostek, man is a person, or a substantial, real subject of being and rational and free action. By virtue of his nature, man, as a personal being, is capable of creating interpersonal and social

relations in which he preserves his own creative subjectivity, the greatest source of wealth and the fundamental common good of each community (Wojtyła, 2017, pp. 137–138). John Paul II emphasised land, its fertility and the resources it holds had been the main factor of man's wealth, but at present, owing to his intelligence, man is able to integrate land's riches and his not only physical but also intellectual work in a variety of ways. Therefore, knowledge, technology, and skills, which the pope calls a new type of property, are the basic capital of humanity nowadays (CA 32).

Science and technology have an overwhelming influence over the whole human life. The practical benefits of the virtually everyday progress in both these spheres are hard to overestimate, all the more so as they can be transferred from the domain of artefacts to man himself and society. Thanks to science not only a car or a computer can be manufactured, but also man or society can be helped (Jaroszyński, 2008, p. 9). Both the material and mental realities have been transforming in highly industrialised countries since the early 20th century. Highly specialised equipment facilitates, streamlines and accelerates everyday work. Improving the quality of products, they have a significant effect on the quality of human life, too (LE 5).

An equally important source of the wealth of contemporary societies is the ability to recognise the needs of others and to select the most appropriate production factors to satisfy them (CA 32). Therefore, from the personalist point of view, entrepreneurs play a crucial role in the economic sphere, since the process of manufacturing the goods necessary for the development of man and community requires the cooperation and commitment of a range of people, or even entire work communities. The organisation, planning of, and care for the correct progress of the production process highlight the key role of creative and properly disciplined human labour, with the capacity for initiative and enterprise being its major parts (CA 32). This is above all the way human talents are taken advantage of that the economic development depends on. The market consists not of inert material objects, but of particular persons. Not machines, but individuals work and commit their intellect, creativity, and spiritual powers. They display resourcefulness by introducing new technological solutions, recognise their opportunities, avoid unnecessary risk, and build networks of new economic, social, and political relations (Losinger, 1998, p. 218). All of this proves the human person is the first and foremost economic good that realises itself in action (Kamińska, 2016, p. 56). The economics, to take full advantage of the human potential, should deal not with machines, but with people, their

ideas and actions, therefore. Goods, commodities, wealth and all other notions connected with the human activity are parts of this domain (Mises, 2007, p. 78).

Man and his cognitive skills, expressed as scientific qualifications and the ability to take part in joint work, are the decisive factors for the contemporary economics (CA 32). Both John Paul II and a leading proponent of the American economic personalism, Gregory Gronbacher, draw attention to a significant relationship between economics, anthropology and ethics, between the desire for well-being and the improved living standards and a vision of man as a creative subject capable of initiative and collaboration with others. Gronbacher claims human choice is the start of the economic process,

[...] and the reality of human choices is at the intersection of economics and morality. The economy exists for the person, not the person for the economy. It cannot be comprehended as an abstract being composed of mechanical creatures the society must adjust to. The economic system must remain in step with the human nature, not the other way round (Gronbacher, 1999, p. 56).

In this relationship, any economic choices and institutions are subject to assessment and evaluation with the aid of the human nature and of the question if and to what extent they protect the dignity of every man (Gronbacher, 1999, p. 56).

Moral good, which serves to strengthen what most determines man's value, that is, his dignity, is the key ethical concept. In this sense, "morally good" means "good for man as such" (Szostek, 2015, p. 104). This is particularly important when seeking diverse forms of utilising the human potential and adding a deeper than the merely gainful dimension to the process of human work. The scientific and technological progress gradually replaces man with machines in actions that have been carried out by man before. This is true not only of industrial manufacturing, but also the defence system, agriculture, and a whole gamut of other sectors of the economy. This process seems inevitable and even desirable in a variety of ways. It involves the world of labour in advanced societies, however, it poses a serious challenge not only to economists and politicians deciding a vision of the job market, but also to ethicists (Szostek, 2015, p. 111).

From the personalist perspective, work is a major part of human vocation. As John Paul II writes, work "carries the special mark of man and humanity, the mark of a person acting in a community of persons – this mark being the internal qualification, as if constituting the person's very nature" (LE *Introduction*). Therefore, even the use of highly specialised technology does not result in an utter objectification of work, since the latter has a far more profound subjective

dimension, which results from the fact work is always performed by man being a person. As a subjective being, he is capable of a planned and intentional action, capable of self-determination and self-fulfilment. As a person, man “carries out different activities in the process of working, all of which, regardless of their nature, are expected to serve the realisation of his humanity, the fulfilment of a personal vocation specific to man by virtue of humanity itself” (LE 6). In this meaning, only man works. Machinery and equipment function. The pope stresses the goal of any work, even the most subservient, monotonous or menial on the scale of everyday values, is not an external product whose value is measured with its quality based on its market valuation, but man himself, who becomes “the creator of himself” as a conscious and free subject by dint of his work (LE 6).

By emphasising the personalist dimension of work, John Paul II speaks of “the economy of enterprise” and “the economy of entrepreneurship” (CA 32). Advocating the primacy of human labour over capital, the pope opposes these economic systems which provide for an absolute prevalence of capital and the ownership of production tools and land above the human subjectivity and freedom. Therefore, he believes regarding an enterprise as a mere production entity whose overarching objective is to generate profit is inappropriate. It indeed is an important factor of normal enterprise operation, since it signals production factors are applied correctly (CA 35). This is not the sole and the most important indicator, though. The economic success of an enterprise may happen to be achieved at the expense of the humiliation of its workers’ dignity. In the pope’s view, the objective of all production entities is their existence itself “as a *community of people* who, in their different ways, attempt to satisfy their basic needs and form a special group serving the whole society” (CA 35). An enterprise is above all an association of persons who, in diverse ways and to varying extents of responsibility, make their creative contributions to its operation (CA 43). Aside from economic factors, therefore, the growth and development of an economy and market are also influenced by moral factors. The moral development of individuals is the starting point for the improvement of any interpersonal organisation. Szafulski refers to entrepreneurship as a virtue, writing:

The virtue of entrepreneurship has a community aspect. It presumes work, sacrifice for somebody, as well as the skill of working with someone, where some undertakings are beyond individual capabilities and that’s where the element of cooperativeness (community) comes in, defined as the skill of creating a community where people cooperate for the purpose of meeting others’ needs (Szafulski, 2006, p. 202).

To invoke Gronbacher once again: “A morally healthy culture will foster a morally healthy market” (Gronbacher, 1999, p. 36).

Civilisation and economic progress in a number of areas have improved man’s living standard. Beside some extraordinary opportunities, however, they bring a range of dangers as well. With reference to the foregoing discussion, the latter’s deepest source lies in an imbalance between man’s growing scientific and technological capacities and the development of his moral strength.

2. Threats and problems of the market and their causes

Man is at the centre of personalist ethics. Any forms of economic and social organisation are evaluated from the perspective of how much they serve or in any way obstruct personal dignity and freedom of man. In line with the fundamental principle of personalism, “the person is a good that does not go together with use, that cannot be used as an object and a means to an end [...] The person is such a good that only love is the sole proper and fully valuable approach to it” (Wojtyła, 2001, p. 42). Respect for human dignity is due to all humans, including those yet unable or no longer able to take part in economic life. Man does not become man by virtue of being economically useful (Marx, 2009, p. 76). Economic theories are not suspended in an axiological vacuum. A moral context always applies to them (Drobny, 2013, p. 48). Therefore, the disequilibrium between capital and labour, economics and ethics leads to a crisis whose main cause is a false vision of man. This cause may be called an anthropological error. It is multidimensional and arises from a one-sided (*pars pro toto*) reading of human nature (Kiereś, 2003, p. 299). It consists in reducing man’s life to some selected aspects which then become an absolute whole (Kiereś, 2003, p. 299). It is this error that lies at the foundations of the broader crisis of the contemporary culture. It has a paradigmatic dimension as it triggers an avalanche of subsequent errors, some of them economic.

The phrase “anthropological error” was employed by John Paul II in his *Centesimus annus* as a charge against socialism. The pope identified it as follows:

It regards [...] an individual as an ordinary element and particle of the social body, so that the individual good is totally subordinated to the socio-economic mechanism; it maintains, on the other hand, the individual good can be realised without reference to independent choice and individual and exclusive acceptance of the responsibility for good or evil. Man is in this way identified with a set of social relations and the notion

of the person as an autonomous subject of decisions that, by making them, creates the social order vanishes (CA 13).

The erroneous concept of man results in a deformed law and the opposition against private property (CA 13). In socialism, man is not treated as a sovereign and autonomous subject, but a part of society. Not being a subject, he is deprived of the right to independent and responsible decisions (Jaroszyński, 2003, pp. 396–397). In this way, man,

[...] without anything he could *call his* and the possibility of earning his living by his own industry, becomes dependent on the social machine and those who control him, which considerably interferes with the understanding of his dignity as a person and obstructs the way towards the creation of an authentic human community (CA 13).

The theoretical framework of socialism as a model of socio-political life rests chiefly on materialist assumptions that presuppose a reductive vision of man, ignoring his transcendent dimension and more profound, spiritual needs.

John Paul II believed the error of economism and materialism, consisting in an utter reduction of man to the economic sphere and focussing solely on the satisfaction of material needs, is committed by capitalism as well (CA 19). The striving for increasingly satisfactory living standards is in itself right and even desirable from the ethical point of view, yet the pope warns the direct appeals by goods manufacturers exclusively to human instincts, bypassing the integral vision of man, give rise to consumer habits that are not only harmful to man's physical and spiritual health, but also contrary to his dignity (CA 36). The issue of ecology, including the human ecology, is a stark example. Possessed with an unbridled desire for the possession and use of earthly goods, man tyrannises and devastates nature instead of caring for it and developing it, thereby jeopardising his own life, too (CA 38).

Another current problem is alienation. Inspired by Feuerbach and Hegel, it was made popular by Karl Marx, for whom economic alienation is the foundation of all the forms of alienation. In the German philosopher's view, it occurs in the capitalist system and affects above all the workers, to whom both their labour and its products become alien. Work is reduced to the role of a commodity whose price needs to be continuously cut to remain competitive in the market. In effect, the more a worker produces, the poorer he is. Market mechanisms make a worker a commodity sold and traded at a market price and a rival to other workers. Remarkably, though, not only a hired, poorly paid worker, but

also an owner of the means of production, who becomes a merciless tyrant to his employees, are enslaved by their own products (Stępień, 1990, p. 62). The alienation results in a paralysis of communal and personal life – a worker is reduced to his animal nature, while a capitalist's human features are reduced to abstract forces inherent in money (Kołakowski, 2009, p. 135). It is private property that generates the defective economic and social mechanisms leading to alienation. Therefore, Marx believes its liquidation, possible only by means of a proletarian revolution, is the first step to the emancipation of workers and society (Marks, 1969, p. 82).

Although that wild capitalism described by Marx was gradually controlled with a range on initiatives like the trades unions, anti-monopoly laws or other interventions of state authorities, the capitalist ideology itself, tending to reduce the value of work to its economic effects, has preserved its vitality (Szostek, 2015, p. 110). It is carried on as part of globalisation. This is a complicated process the respective authors from their scientific disciplines will endow with economic, sociological, political, cultural or technical natures (Wajda, 2011, p. 15). Stressing the economic factors, Władysław Szymański defines globalisation as a “process of liquidating border barriers to the market that results in the integration of the global economy” (Szymański, 2004, p. 37). It undoubtedly has its upsides. The economic growth of the whole world is a fact. In the global community, the future of even the most industrially developed states is tied with the development of the world (Marx, 2009, p. 275). However, like Szostek notes, globalisation is also another shape of capitalism that escapes state control. More developed countries actuate and control certain mechanisms that are beneficial to these countries yet lead to a “suppression” or dependence of not only individual enterprises but even entire economies of more weakly developed countries (SRS 16). This is possible in the context of “the international division of labour,” where globalist entrepreneurs, interested in low production costs, seek conditions to realise their goals without considering the subjective aspects which allow workers from developing countries for personal self-fulfilment (Szostek, 2015, p. 110).

In John Paul II's opinion, alienation concerns the areas of both labour and consumption. The former arises “where its organisation is focussed on maximising production and profit while ignoring to what extent a worker realises himself as man through his work” (CA 41). It applies to consumption “where man becomes entangled in a web of false and superficial satisfactions, whereas support should be provided by an authentic and palpable realisation of his personality” (CA 41). Although the market is the most effective space for using resources and satisfying needs, it only works for the needs that can be paid for.

There are needs in man, however, that are inaccessible to the market. John Paul II writes: “What is due to man is more important than the logic of the exchange of equivalents [...] because he is man, because of his sublime dignity” (CA 34). Accordingly, alienation consists in a reversal of the relation between means and ends and man thereby “deprives himself of the opportunity for a full experience of his humanity” (CA 41).

In a variety of economic and social dimensions, this is therefore all about man and his dignity, to enable him to become more of man, more of a person.

3. Towards a personalist-oriented economy

The question of who man is is a starting point for any consideration of complex aspects of social life, including the important problem of the economy’s effectiveness at building an interpersonal community. Personalism claims man is a person, that is, a subject in a relation (Wojtyła, 1976, pp. 5–39). As a personal being that exists autonomously (substantially), he’s not part of a larger “whole.” His is a rational and free existence capable of making autonomous decisions. Every man is a sovereign and unique subject. His structure is material and spiritual. Therefore, in his personal acts, he transcends the material world, including the world of his occasionally egoist corporeality and needs associated with this domain, on the one hand, and is subject to the laws and determinations of the material world, on the other hand (Krąpiec, 2005, pp. 119–156). The free market is the most common form of economic activity at present. It has an undeniable significance to the economic and social development of particular nations and states. An adverse effect of this situation, however, is the primacy of economic values over ethical categories, including the all-important human person.

The term “economics” currently means a science dealing with such issues as the production, distribution and exchange of goods, as well as money. Etymologically speaking, the Greek *oikonomia* literally means “home management” (*oikos* – home, *nomos* – law) (Wojtysiak, 2007, p. 289). According to Aristotle, *Economics* (this is the title of one of his works) was the ethics of family life on the one hand and the art of acquiring, maintaining and using property and goods necessary for living (Wojtysiak, 2007, p. 290). The question connected with economics and ethics concerns the reasons why man works, produces, earns money and consumes. This is the question about the purpose of these activities: why does man do it? It is also a question about the purpose of economics. In the contemporary socio-economic culture, economic success is often

treated as an end in itself. In an absolutised market, man becomes a means to generating an optimum profit on production, a “gear” in the money-making machine. Meanwhile, economy is an important instrument of releasing and multiplying personal powers and capacities of man and society. This is key to the personalist concept of economy. This is therefore a good time to return to the question posed in the beginning of this discussion: does economy foster and strengthen man in his personal dimension or possibly reduce him and impede his personal development?

The personal meaning of man’s activities remains the criterion of an answer to this question as well as a challenge. Economy exists only in a social world produced and shaped by man. Therefore, the personalist interpretation of the ultimate foundations of economy requires an insight into the human person, its personal structure and value. Such a starting point makes economics the theory of actuation and promotion of man’s potentiality and development (Drobny, 2013, p. 56) as the fundamental common good of every society. Social personalism, derived from the Aristotelian and Tomist tradition, appreciates the importance of the objectively seen common good and stresses its subjective meaning, supporting the development of human talents, the greatest social capital. This is what John Paul II means when, in his encyclical *Centesimus annus*, in the name of respect for human dignity, he asserts the primacy of human labour over both capital understood as the set of means of production, and over its products. Therefore, he warns against any forms of limiting the right to economic enterprise and freedom (CA 24). Man’s cognitive abilities, creativity, resourcefulness, competences, and entrepreneurship may become the hidden talents of the Gospel. They may also become a genuine common good bringing real profits, though. To this end, they must be adequately supported by appropriate institutions, political tools, and funding. Prudent care for such a common good is one of the most important and pressing tasks John Paul II’s document sets for politicians, entrepreneurs, and economists of any time. This is certainly an ideal which is, like any ideal, hard to attain. It constitutes an important point of reference, however, setting actions in perspective and a goal to be strived for.

Personalism expands the objective scope of economics with ethics. Its proponents will tell economists, entrepreneurs, and politicians it is not land and its deposits, not enterprises and corporations and their profits, but man who is the most important source of wealth and a fundamental common good of every community, local to national and international. The market economy, a value to the whole society, can only be developed well when this basic truth is taken into consideration.

Conclusion

A number of economists and practitioners realise the system of free market economy needs a solid ethical foundation for values that are pre-requisite to its normal operation. Man's dignity and everything that forms his subjectivity play special roles among these values. Instituting proper relations between labour and capital, ethics and economics remains a current task of economists and politicians. A certain image of man and society lies at the foundations of any theory of the market economy, implying a hierarchy of values. In search of the most universal and firmest axiological foundation for economics, personalism suggests a return to the truth of man as a person with such inherent basic values as rationality, free will, and transcendent dignity, discovered by classical philosophy. In light of these personalist principles, it is the key task of economic institutions to protect these values and the person's development is the core criterion of their assessment. Building a better future while ignoring this principle is doomed to failure.

Bibliography

- Drobny, P. (2013). *Ekonomia personalistyczna jako próba reorientacji ekonomii. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 305, 142–153.
- Gronbacher, G. (1999). *Personalizm ekonomiczny*. Lublin: Instytut Liberalno-Konserwatywny.
- Jan Paweł II. (1981). Encyklika *Laborem exercens* (14.09.1981). *Acta Apostolicae Sedis*, 73, 577–647.
- Jan Paweł II. (1988). Encyklika *Sollicitudo rei socialis* (30.12.1987). *Acta Apostolicae Sedis*, 80, 513–586.
- Jan Paweł II. (1991). Encyklika *Centesimus annus* (1.05.1991). *Acta Apostolicae Sedis*, 83, 793–867.
- Jaroszyński, P. (2003). *Kultura chrześcijańska szansą uniknięcia błędu antropologicznego*. In: A. Maryniarczyk & K. Stępień (Eds.), *Błąd antropologiczny* (pp. 285–407). Seria: Zadania Współczesnej Metafizyki 5. Lublin: Polskie Towarzystwo Tomasza z Akwinu.
- Jaroszyński, P. (2008). *Człowiek i nauka*. Lublin: Polskie Towarzystwo Tomasza z Akwinu.
- Kamińska, K. (2016). *Personalizm ekonomiczny a społeczna gospodarka rynkowa – studium porównawcze. Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy*, 9, 52–66.
- Kiereś, H. (2003). *Błąd antropologiczny a humanistyka*. In: A. Maryniarczyk & K. Stępień (Eds.), *Błąd antropologiczny* (pp. 299–310). Seria: Zadania Współczesnej Metafizyki 5. Lublin: Polskie Towarzystwo Tomasza z Akwinu.

- Kołąkowski, L. (2009). *Główne nurty marksizmu* (part 1). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Krąpiec, M. A. (2005). *Ja – człowiek*. Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Losinger, A. (1998). Człowiek jako kluczowy czynnik w gospodarce. Etycznogospodarcze kryterium encykliki *Centesimus annus*. In: F. Kampka & C. Ritter (Eds.), *Jan Paweł II. „Centesimus annus”. Tekst i komentarze* (pp. 211–226). Lublin: Redakcja Wydawnictw KUL.
- Marks, K., Engels, F. (1969). *Manifest Komunistyczny*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Marx, R. (2009). *Kapitał. Mowa w obronie człowieka* (transl. J. Serafin). Kraków: Wydawnictwo Homo Dei.
- Mises, L. von. (2007). *Ludzkie działanie. Traktat o ekonomii*. Warszawa: Instytut Ludwiga von Misesa.
- Stępień, A. (1990). Wobec marksistowskiej teorii człowieka. In: A. Stępień (Ed.), *Wobec filozofii marksistowskiej. Polskie doświadczenia* (pp. 61–87). Lublin: Towarzystwo Naukowe KUL.
- Szafuński, A. (2006). Cnota przedsiębiorczości w personalistycznej koncepcji ładu gospodarczego. *PERSPECTIVA: Legnickie Studia Teologiczno-Historyczne*, 5(1), 195–206.
- Szostek, A. (2015). Praca oczami etyka. Perspektywa personalistyczna. *Etnolingwistyka*, 27, 103–113. doi: 10.17951/et.2015.27.103.
- Szymański, W. (2004). *Interesy i sprzeczności globalizacji. Wprowadzenie do ekonomii ery globalizacji*. Warszawa: Difin.
- Wajda, A. (2011). *Globalizacja. Społeczeństwo i jego rozwój*. Warszawa: Instytut Wydawniczy Książka i Prasa.
- Wojtyła, K. (2001). *Miłość i odpowiedzialność*. Lublin: Towarzystwo Naukowe KUL.
- Wojtyła, K. (1976). Osoba: podmiot i wspólnota. *Roczniki Filozoficzne*, 24(2), 5–39.
- Wojtyła, W. (2017). Między własnością indywidualną a powszechnym przeznaczeniem dóbr. Idea dobra wspólnego w świetle encykliki *Centesimus annus*. In: A. Lekka-Kowalik (Ed.), *Ekonomia a chrześcijaństwo. Świat biznesu przez pryzmat encyklik św. Jana Pawła II „Centesimus annus” i „Laborem exercens”* (pp. 125–140). Warszawa: Instytut Papieża Jana Pawła II KUL.
- Wojtyśiak, J. (2007). *Filozofia i życie*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Wójcik, S. (2021). Ekonomia a personalizizm systemowym. *Studia i Analizy Nauk o Polityce*, 1, 27–49. doi: 10.31743/sanp.12250.

Summary

This paper is intended to reconstruct the personalist understanding of relations between person and economics. Beginning with the concept of economics as a science whose fundamental categories are the production, exchange and division of material goods and

profit, and adopting the personalist perspective, the author explores the economic roots going deeper than income alone, defined in terms of financial gain. This reasoning seems particularly important as economics is extremely susceptible to unethical mechanisms leading to various forms of alienation.

KEY WORDS: personal dignity, development, common good, alienation

Streszczenie

Artykuł ma na celu rekonstrukcję personalistycznego rozumienia relacji między człowiekiem a ekonomią. Wychodząc od koncepcji ekonomii jako nauki, której podstawowymi kategoriami są produkcja, wymiana i podział dóbr materialnych oraz zysk, a także przyjmując perspektywę personalistyczną, autor bada korzenie ekonomii sięgające głębiej niż sam dochód, definiowany w kategoriach zysku finansowego. Myślenie to wydaje się szczególnie ważne, gdyż ekonomia jest niezwykle podatna na nieetyczne mechanizmy prowadzące do różnych form alienacji.

SŁOWA KLUCZOWE: godność osobowa, rozwój, dobro wspólne, alienacja

Nota o autorze

Wojciech Wojtyła – ks. dr, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego; e-mail: w.wojtyla@uthrad.pl; ORCID: 0000-0002-5482-705X.