

e-ISSN 2720-6734

1/2024

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 CZEPUK (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 KYRMIZOGLU (Alexander TEI of Thessaloniki, Greece)
dr hab. Antoni MAGDOŃ, prof. UR (Uniwersytet Rzeszowski)
ThLic. Mgr. Michaela MORAVČIKOVÁ, Th.D. (Uniwersytet Trnawski w Trnawie)
prof. dr hab. Wojciech NASIEROWSKI (University of New Brunswick)
prof. dr hab. Jurij PACZKOWSKI (Ukraina)
prof. dr hab. Pylyp PYLYPENKO (Ukraina)
ks. dr hab. Tomasz RAKOCZY (Kraków)
prof. dr hab. Anton STASCH (European Academy of Technology & Management, Oedheim, Niemcy)
o. prof. Jiří Rajmund TRETERA OP (Uniwersytet Karola w Pradze)
ks. prałat prof. Vytautas Steponas VAIČIŪNAS (Uniwersytet Witolda Wielkiego, Litwa)
dr Anna VISVIZI (School of Business DERE E The American College of Greece)
prof. dr hab. Tomasz WIELICKI (California State University, Fresno)
ks. dr hab. Krzysztof WARCHAŁOWSKI (Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie)

PRZEGLĄD

PRAWNO-EKONOMICZNY

1/2024

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
Miroslaw 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

ANNA HORODECKA, ANDRZEJ JAKUB ŻUK *Dobro wspólne w nauczaniu papieży Jana Pawła II i Franciszka a wybrane aspekty teorii ekonomii* | 9

ANNA JAŃSKA, PAULINA DZIEWIT *Świadomość ubezpieczeniowa pracowników biur rachunkowych w Polsce* | 29

KAROLINA KASPRZAK *Brak zwrotu opłaty sądowej jako przeszkoda do zawierania ugody pozasądowej* | 45

DAMIAN KUBICKI *Chińskie Tajpej w strategicznej grze mocarstw światowych. Rozwój i eskalacja napięć w relacjach chińsko-tajwańskich* | 61

IRYNA MANCZAK, MARIA BAJAK *Osoby z niepełnosprawnością jako interesariusze organizacji* | 95

ROBERT WOLAŃSKI *Zmiany w krajowych rozwiązaniach przeciwdziałających unikaniu opodatkowania w latach 2022–2023 – na tle już obowiązujących regulacji* | 111

BARBARA ZBROIŃSKA *Funkcja stymulacyjna w polityce podatkowej państwa na przykładzie polskiej gospodarki* | 131

Contents

ANNA HORODECKA, ANDRZEJ JAKUB ŻUK *The Common Good in the Teaching of Popes John Paul II and Francis, and Selected Aspects of Economic Theory* | 9

ANNA JAŃSKA, PAULINA DZIEWIT *Insurance Awareness of Employees of Accounting Offices in Poland* | 29

KAROLINA KASPRZAK *Court Costs – an Obstacle to Out-of-Court Settlements* | 45

DAMIAN KUBICKI *Chinese Taipei in the Strategic Game of World Powers. Development and Escalation of Tensions in Sino-Taiwanese Relations* | 61

IRYNA MANCZAK, MARIA BAJAK *People with Disabilities as Stakeholders of Organizations* | 95

ROBERT WOLAŃSKI *Changes in National Anti-Avoidance Solutions in 2022–2023 – Against the Background of the Regulations Already in Force* | 111

BARBARA ZBROIŃSKA *The Stimulus Function in the State Tax Policy on the Example of the Polish Economy* | 131

Anna Horodecka, Andrzej Jakub Żuk

Dobro wspólne w nauczaniu papieży Jana Pawła II i Franciszka a wybrane aspekty teorii ekonomii

The Common Good in the Teaching of Popes John Paul II and Francis, and Selected Aspects of Economic Theory

Wprowadzenie

Dobro wspólne jest co prawda bardzo starym pojęciem, bo obecnym już w filozofii Platona i Arystotelesa, ale jednocześnie dziś wciąż aktualnym i niosącym wiele wyzwań intelektualnych tematem z pogranicza filozofii, katolickiej nauki społecznej (KNS) i ekonomii. Poruszając w niniejszym opracowaniu tę problematykę z punktu widzenia ekonomii, przyjęto zatem podejście interdyscyplinarne oraz metody opisową i porównawczą. W głównej mierze polegały one na zwięzłym przedstawieniu i porównaniu (na podstawie analizy literatury przedmiotu) koncepcji dobra wspólnego zawartych zarówno w encyklikach papieży Jana Pawła II i Franciszka, jak i w najważniejszych naszym zdaniem dziełach ekonomistów. To pozwoliło na ukazanie współczesnej myśli ekonomicznej dotyczącej dobra wspólnego w odniesieniu do fundamentalnego dorobku KNS w tej dziedzinie, reprezentowanego w artykule przez nauczanie papieży Jana Pawła II i Franciszka. Dzięki takiemu podejściu możliwe stało się lepsze zrozumienie natury, charakteru i potencjalnego kierunku zmian ekonomicznych koncepcji dobra wspólnego.

Za podstawowy cel pracy przyjęto przedstawienie, porównanie i ocenę najważniejszych naszym zdaniem współczesnych koncepcji dobra wspólnego sformułowanych przez ekonomistów w odniesieniu do nauczania papieży Jana Pawła II i Franciszka. Niniejsze opracowanie ma zatem na celu wniesienie wkładu w toczącą się dyskusję na temat dobra wspólnego poprzez przedstawienie interdyscyplinarnej perspektywy integrującej tradycje KNS ze współczesnymi koncepcjami ekonomicznymi, wzbogacając tym samym rozumienie kategorii dobra wspólnego w teorii ekonomii.

Praca (poza wprowadzeniem i zakończeniem) składa się z trzech części merytorycznych. Pierwsza i druga zostały poświęcone koncepcjom dobra wspólnego dwóch papieży post-soborowych (Jana Pawła II i Franciszka), którzy aktywnie kontynuowali w ramach KNS zainicjowaną oficjalnie w Kościele na Soborze Watykańskim II ideę dobra wspólnego w kontekście społeczno-gospodarczego rozwoju. Te koncepcje odniesiono do problemów gospodarczych oraz różnych wątków i nurtów teoretycznych w ekonomii. Część trzecia ukazuje cztery istotne współczesne ujęcia dobra wspólnego zaproponowane przez ekonomistów. Wskazano też, jak w kontekście idei dobra wspólnego można w ramach teorii ekonomii podejść do kwestii racjonalności oraz założeń antropologicznych, tzn. co oznacza ona dla obrazu człowieka w ekonomii.

Pracę wieńczy podsumowanie, w którym przede wszystkim zestawiono cztery wcześniej scharakteryzowane ekonomiczne koncepcje dobra wspólnego. Pozwoliło to na ukazanie spójnego z KNS kierunku przyszłych badań ekonomistów nad kategorią dobra wspólnego.

1. Dobro wspólne w nauczaniu Jana Pawła II

Rozumienie dobra wspólnego przez papieża Jana Pawła II (Karola Wojtyłę) ewoluowało i dojrzewało na przestrzeni lat w świetle zasad personalizmu chrześcijańskiego. Inspiracją była również filozofia dialogu, o czym świadczy następujący *passus*, ukazujący centralne miejsce kategorii relacji w jego koncepcji dobra wspólnego: „Człowiek jako osoba spełnia siebie przez relacje międzyosobowe: «ja–ty» oraz przez relację do dobra wspólnego, która pozwala mu bytować i działać wspólnie z innymi jako «my»” (Wojtyła, 1994, s. 410).

Podczas swoich wykładów w latach 50. Wojtyła wyjaśniał, że dobro wspólne (czy też „dobro ogółu”) nie powinno być postrzegane jako zwykła suma dóbr indywidualnych poszczególnych członków społeczeństwa. Jest to raczej „dobro osobne”, które jest ściśle powiązane ze społeczeństwem (Wojtyła, 2018, s. 78). Zatem bez społeczeństwa nie może być dobra wspólnego, czyli dobro wspólne jest w swej istocie dobrem społecznym. Wynika z tego, że dobro wspólne „[...] jest dobrem bardziej podstawowym aniżeli jakiegokolwiek dobro indywidualne”, przy czym żadnego „[...] dobra jednostkowego nie da się godziwie i rzetelnie zrealizować bez dobra wspólnego”, a zatem „[...] dobro ogółu warunkuje dobro jednostek” (Wojtyła, 2018, s. 79). Wojtyła podkreślił, że nie ma konfliktu pomiędzy „prawdziwym dobrem wspólnym” a „prawdziwym dobrem osoby”, co nazywa „zasadą korelacji”. Tym samym autentyczne dobro wspólne nie stanowi

przeszkody w dążeniu jednostki do osobistego rozwoju i spełnienia (Wojtyła, 2018, s. 79–80).

Idea dobra wspólnego była dla Wojtyły na tyle ważna, że zdefiniował społeczeństwo jako „[...] trwale zespolenie ludzi, którzy dążą do realizacji dobra wspólnego” (Wojtyła, 2018, s. 81). Według niego jednostki osiągają dobro wspólne, które jest dobrem społecznym, pod kierunkiem władzy. Dlatego realizacja „prawdziwego dobra wspólnego” jest zadaniem społeczeństwa i polega na koordynowaniu działań poszczególnych jednostek. Jako taka jest domeną władzy publicznej. Podobnie papież Jan XXIII uważał, że „[...] władze publiczne istnieją jedynie po to, by realizować dobro wspólne”, z korzyścią dla wszystkich obywateli i dla każdego człowieka (Jan XXIII, 1963, pkt 54).

Wojtyła, już jako papież Jan Paweł II, rozwinął następnie myśl dotyczącą związku między dobrem wspólnym a dobrem osoby. Podkreślił, że najistotniejszym aspektem koncepcji dobra wspólnego jest poszanowanie godności i praw osoby ludzkiej. W związku z tym konieczne jest stworzenie odpowiednich warunków dla każdego członka społeczeństwa, aby mógł realizować swoje powołanie. Zasada ta z kolei przekłada się na dobrobyt i rozwój gospodarczy w danej społeczności. Dla Jana Pawła II dobro wspólne jest kamieniem węgielnym (zwornikiem) ładu społecznego – zobowiązaniem do stworzenia warunków pełnego rozwoju wszystkim tym, którzy są częścią danego systemu społecznego (Jan Paweł II, 1993, pkt 95–101).

Jan Paweł II wielokrotnie odwoływał się do dobra wspólnego w swoich encyklikach społeczno-ekonomicznych: *Laborem exercens* (Jan Paweł II, 1981), *Sollicitudo rei socialis* (Jan Paweł II, 1987) i *Centesimus annus* (Jan Paweł II, 1991). Zdefiniował je w sposób integralny, a więc łącząc perspektywę osoby i społeczności jako „[...] dobro wszystkich i każdego człowieka, gdyż tak naprawdę wszyscy jesteśmy odpowiedzialni za wszystkich” (Jan Paweł II, 1987, pkt 38). Przeciwstawiał je tym samym postawie poszukiwania wyłącznie korzyści indywidualnych lub interesu własnej grupy społecznej poprzez konflikt klasowy (Jan Paweł II, 1987, pkt 10; 1991, pkt 14). Dobro wspólne uważał za wartość wyższą i odniesienie do niezbędnej przemiany postaw duchowych, które są podstawą wszystkich relacji międzyludzkich (Jan Paweł II, 1987, pkt 38). W tym sensie widział w nim jeden z drogowskazów dla człowieka żyjącego w świecie wielkich zasobów i możliwości (Jan Paweł II, 1987, pkt 28).

Swoją koncepcję dobra wspólnego Jan Paweł II uszczegółowił, ukazując różne perspektywy postrzegania dobra wspólnego. Po pierwsze, w ramach perspektywy społecznej stwierdził, że dobro wspólne związane jest z pracą, „[...] dla doskonalenia dóbr ziemi i zdobycia środków utrzymania dla siebie

i swych bliskich” (Jan Paweł II, 1991, pkt 47), która pomnaża dobro wspólne (Jan Paweł II, 1981, pkt 10; 1991, pkt 6, 47). Stąd migracja zarobkowa („emigracja w poszukiwaniu pracy”) prowadzi do zmniejszenia potencjalnego „dobra wspólnego własnego kraju” (Jan Paweł II, 1981, pkt 23).

Po drugie, przedstawił ekonomiczną perspektywę postrzegania dobra wspólnego. Prawo do inicjatywy gospodarczej jest istotne dla realizacji dobra wspólnego (Jan Paweł II, 1987, pkt 15). Co prawda dobro wspólne nie stoi w sprzeczności z zasadą własności prywatnej („słusznej i koniecznej”), to jednak zasada ta podlega tzw. hipotece społecznej, mającej podstawę i uzasadnienie w zasadzie powszechnego przeznaczenia dóbr (Jan Paweł II, 1987, pkt 42). W konsekwencji dobro wspólne staje się niezbędnym odniesieniem dla funkcjonowania rynku i przedsiębiorstw, które powinny działać w zgodzie z dobrem wspólnym (Jan Paweł II, 1991, pkt 43). W niektórych, wyjątkowych, sytuacjach dobro wspólne może uzasadniać tymczasową interwencję państwa w gospodarkę, jednak tworzenie „państwa opiekuńczego” nie sprzyja dobru wspólnemu, gdyż m.in. narusza zasadę pomocniczości i prowadzi do przesadnego rozrostu struktur publicznych (Jan Paweł II, 1991, pkt 48).

Po trzecie, Jan Paweł II w rozumieniu dobra wspólnego uwzględniał także jego perspektywę polityczną. Uznał, że brak dobra wspólnego w decyzjach politycznych jest oznaką „kryzysu systemów demokratycznych”, w których często przedkłada się korzyści partykularne nad dobro wspólne (Jan Paweł II, 1991, pkt 47). Uznawał także zagrożenie, jakie imperializm i neokolonializm stanowi dla dobra wspólnego w krajach biedniejszych (Jan Paweł II, 1987, pkt 22). Według niego im większe znaczenie państwa na arenie międzynarodowej, tym większa jest jego odpowiedzialność za (światowe) dobro wspólne (Jan Paweł II, 1987, pkt 23).

Po czwarte, w swoich encyklikach społeczno-ekonomicznych Jan Paweł II poruszał także instytucjonalny aspekt dobra wspólnego. Uznawał dobro wspólne za warunek działania „organizmów pośrednich” (np. związków zawodowych) oraz za jedyną rację bytu organizacji międzynarodowych (Jan Paweł II, 1981, pkt 14, 20; 1987, pkt 43). Przeciwstawiał dążenie do dobra wspólnego światu poddanemu „strukturom grzechu”, dostrzegając potrzebę współdziałania państw i organizacji międzynarodowych w celu ustanowienia odpowiednich i skutecznych międzynarodowych organów kontrolno-zarządzających (jako swoistych struktur dobra wspólnego), dzięki którym gospodarka będzie służyć dobru wspólnemu (Jan Paweł II, 1987, pkt 38; 1991, pkt 58).

2. Encykliki papieża Franciszka o konceptualizacji dobra wspólnego

Encykliki papieża Franciszka dotyczące dobra wspólnego, a mianowicie *Laudato si'* (Franciszek, 2015) i *Fratelli tutti* (Franciszek, 2020), skupiają się na praktycznych aspektach tej idei, opierając się na fundamentach filozoficznych położonych przez jego poprzedników. Różnią się one od encykliki *Lumen fidei* (Franciszek, 2013), napisanej wspólnie przez papieża Franciszka i Benedykta XVI, która oszczędnie posługuje się tym pojęciem.

Papież Franciszek odnosi się do dobra wspólnego w trzech kolejnych encyklikach poprzez trzy metafory. O ile w pierwszej, *Lumen fidei*, dobro wspólne jest wyjaśniane w odniesieniu do Kościoła, wspólnoty, w której poszukuje się prawdy, to w kolejnych metafory są już bardziej „świeckie”, do odczytania także dla osób spoza Kościoła. Wydaje się to celem Franciszka, który rozumie Kościół szeroko, co wyraża się w podejmowaniu dialogu (kontynuując tradycje Jana Pawła II i Benedykta XVI) nie tylko ekumenicznego, ale też międzyreligijnego. Te „świeckie” metafory to „wspólny dom” i „braterstwo”.

W encyklice *Lumen fidei* Franciszek przedstawia swoje poglądy na temat tworzenia dobra wspólnego i możliwości osiągnięcia pełnej samorealizacji przez jednostki. Twierdzi, że jednostki poszukują prawdy, która ukryta jest w Kościele – wspólnocie. Zatem, aby dojść do pełnej realizacji siebie (przez poznanie prawdy), człowiek musi wejść we wspólnotę i zaufać jej przesłaniu wykraczającemu poza nią samą. W *Lumen fidei* to zaufanie jest nazywane wiarą. Dobro wspólne odnajduje się we wspólnocie ludzi i jednostki nie mają do niego dostępu poza nią – jest ono relacyjne (*relational good*), jak to ujęli Bruni i Zamagni (2016), zakorzenione w relacjach społecznych i interakcjach międzyludzkich.

Według Franciszka ludzie potrzebują siebie nawzajem, aby dojść do prawdy i samorealizacji. Osiągnięcie tego wymaga zaufania, kontaktu, dialogu, empatii i poczucia przynależności, czyli wartości, które zastępują indywidualne wartości, takie jak użyteczność czy własny interes, obecne w wielu teoriach ekonomicznych. A zatem jednostki działają na rzecz dobra wspólnego, gdy uznają znaczenie wspólnoty w swoim osobistym wroście i rozwoju.

Podkreślenie znaczenia zaufania w koncepcji dobra wspólnego znajduje wyraźną paralelę do teorii ekonomii. Na poziomie makroekonomicznym poczucie więzi, wzajemnego zaufania oraz podążanie za wspólnymi regułami są zawarte w koncepcji kapitału społecznego (*social capital*; Dinda, 2008). W kontekście *the commons* (zob. część trzecia artykułu) rolę zaufania i wspólnie przestrzeganych reguł podkreśla z kolei Ostrom (1990).

W *Laudato si'* Franciszek wprowadza już w samym tytule metaforę dobra wspólnego jako wspólnego domu. Tym domem jest, jak pisze na początku, nawiązując do św. Franciszka z Asyżu, „nasza siostra i matka Ziemia” w jej wymiarze przyrodniczym i klimatycznym. Tym samym pojęcie dobra wspólnego odnosi nie tylko do człowieka, ale także do wspólnych zasobów (*the commons*), a nawet do całego stworzenia. Dobro wspólne jest tu też pojmowane jako wspólny dom, w którym możemy poczuć się kochani, objęci troską. Podobnie jak człowiek potrzebuje domu od samych początków swojego życia, by móc się rozwinąć, potrzebujemy również dobra wspólnego, którego nieodłączną częścią jest przyroda, klimat. W tym domu każdy ma swoje miejsce i dla każdego jest miejsce. Dobro wspólne jest zatem bardzo silnie powiązane z zasadami opisywanymi już wcześniej przez Jana Pawła II: równości, braku wyłączenia i godności każdego (Jan Paweł II, 1987, s. 39; 1991, s. 34).

W *Laudato si'* Franciszek ukazuje wzajemne powiązania między człowiekiem żyjącym w społeczeństwie a środowiskiem przyrodniczym, które przez to ma wymiar ludzki i społeczny (takie podejście nazywa ekologią integralną). Twierdzi, że wspólny dom, który obejmuje zarówno ludzkość, jak i świat przyrody, należy chronić i dbać o niego jako o wspólne dobro, a nie wykorzystywać go dla krótkotrwałych korzyści przez nielicznych. Wymaga to zmiany sposobu myślenia – z perspektywy indywidualistycznej na perspektywę solidarności i troski o dobro wszystkich.

Franciszek podkreśla, że dobro wspólne nie jest koncepcją statyczną i stałą, lecz stale ewoluuje i należy do niego dążyć poprzez ciągły dialog i współpracę. Zachęca do podejścia multidyscyplinarnego, łączącego perspektywy naukowe, w tym ekonomiczną i etyczną, aby stawić czoła złożonym wyzwaniom stojącym przed naszym wspólnym domem. Wzywa także do odnowienia poczucia globalnej solidarności, uznając, że degradacja środowiska i jej konsekwencje w nieproporcjonalny sposób dotykają biednych i bezbronnych.

Istotnym wyzwaniem dla teorii ekonomii jest problematyka troski o wspólny dom, obejmujący środowisko przyrodnicze i klimat, szczególnie w odniesieniu do tzw. dóbr wolnych, które są niezwykle trudne do wyceny. Próby przypisania im ceny (np. poprzez wykorzystanie certyfikatów emisji przyznających prawo do emisji oraz możliwość handlu nadwyżkami lub niedoborami) spotkały się z powszechną krytyką. W szybko rozwijających się ekonomii rozwoju zrównoważonego i ekonomii złożoności podkreśla się znaczenie tychże dóbr jako wręcz warunkujących rozwój (tworzących warunek konieczny dla funkcjonowania gospodarki poprzez dostarczanie zasobów), a nie tylko będących składnikami dobrobytu. Klimat, czyste środowisko są zatem nie tylko konieczne dla zdrowia powszechnego, ale też fundamentalne dla rozwoju.

Metafora domu uwydatnia inną ważną cechą dobra wspólnego – jest nią dziedziczenie. Podobnie jak dobro wspólne domu rodzinnego jest budowane z pokolenia na pokolenie, tak samo dzieje się z dobrem wspólnym, jakim jest Ziemia z jej przyrodą. W *Lumen fidei* przekazywanym dobrem wspólnym była wiara, natomiast w *Laudato si'* Franciszek podkreśla, że środowisko przyrodnicze odziedziczyliśmy i powinniśmy przekazać je w nie gorszym stanie następnym pokoleniom.

W tym kontekście warto zwrócić uwagę również na pewne zastosowanie metafory wspólnego domu w teorii ekonomii: instytucje jako dobro wspólne są kształtowane z pokolenia na pokolenie (są dziedziczone). Wiadomo już, że próba przeniesienia tych samych instytucji formalnych z krajów wysoko rozwiniętych do krajów, w których brakowało do tego podstaw (w postaci kultury, instytucji nieformalnych, wspierających takie przekształcenie), nie okazało się wysoce skuteczne – tzw. konsensus waszyngtoński poniósł fiasko. Podobnie burzenie pewnych zakorzenionych instytucji nieformalnych w krajach słabiej rozwiniętych, np. tych opartych na zaufaniu (jak w przypadku kierowania się znajomościami przy zatrudnianiu, wyparte przez zakaz takich praktyk, w przypadku nierozwiniętych innych instytucji sprawdzających rzetelność osób przyjmowanych do pracy), okazało się pochoptym rozwiązaniem.

Encyklika *Laudato si'* daje wgląd w związek pomiędzy dobrem wspólnym a istotnym wyzwaniem gospodarczym i społecznym, takim jak postęp techniczny. Teoretycy ekonomii, w tym Sismondi i Marks, przyznają, że chociaż postęp techniczny jest sam w sobie pożądanym, zawsze musi mu towarzyszyć postęp społeczny rozumiany jako wszechstronny rozwój społeczeństwa. Sam postęp techniczny za wszelką cenę, a więc *de facto* w oderwaniu od społeczeństwa, może prowadzić do wielu niepożądanych zjawisk, odbijających się rykoszetem na społeczeństwie w formie bezrobocia czy zanieczyszczenia środowiska (Franciszek, 2015).

Ponadto Franciszek w *Laudato si'* podkreśla istotne wymagania tworzenia dobra wspólnego, takie jak pokój wewnętrzny i „miłość do społeczeństwa”. Dobro wspólne jest także powiązane z pojęciami pomocniczości, powszechnego przeznaczenia dóbr światowych, opcji na rzecz ubogich i uznania godności ubogich.

W encyklice *Fratelli tutti* zostaje wprowadzona kolejna metafora dobra wspólnego – braterstwo (*fratelli*) istniejące między ludźmi. Traktowanie innych jak braci i siostry jest kluczowe dla budowania dobra wspólnego, gdyż podkreśla zasadę włączenia i usuwania barier stojących w sprzeczności z tą zasadą, takich jak wszelkie formy wykluczenia (np. imigrantów czy osób niepełnosprawnych). Cele te są obecne w strategiach rozwoju, ale w wyniku pandemii COVID-19 nabrały jeszcze większego znaczenia, ponieważ rosną nierówności i bezrobocie

pogłębiły trudną sytuację osób bezbronnych. Zdaniem Franciszka pogarszające się warunki życia osób najsłabszych prowadzą do erozji zasady braterstwa, co z kolei podważa dobro wspólne wyrażane przez tę zasadę.

Aby przekazywać wartości innym i dbać o integralny rozwój, niezbędna jest otwartość i przejrzystość, które można osiągnąć jedynie poprzez postawę dialogu, aktywne słuchanie i szukanie sprawiedliwości. Franciszek opowiada się w szczególności za wizją jedności w różnorodności, odrzucając koncepcję jedności poprzez jednorodność, co uważa za wyzwanie wymagające od wszystkich właśnie postawy dialogu.

Papież Franciszek wspomina również o wspólnym użytkowaniu dóbr, co zapisane jest w społeczno-etycznym porządku. Widać tu paralełę do wspólnych zasobów (*the commons*) w ekonomii instytucjonalnej. Oprócz „braterstwa” Franciszek porusza także kwestię „równości” jako kolejnego dobra wspólnego, którego nie można osiągnąć wyłącznie poprzez działania rynkowe, ale wymaga to zbiorowego działania i tworzenia instytucji gwarantujących równość. Sam rynek, bez korekty instytucjonalnej, może łatwo doprowadzić do nierówności i działań podważających podstawowe wartości społeczne, takie jak braterstwo i równość. Na gruncie filozofii polityki i filozofii ekonomii problematyka ta jest rozpatrywana w ramach moralnych granic rynku (zagadnienie nietożsame z tzw. niedoskonałościami rynku omawianymi w ramach teorii ekonomii).

Franciszek podkreśla zasadę odpowiedzialności wobec braci i sióstr nie tylko we wspólnocie lokalnej, ale globalnie – dobro wspólne może wykraczać poza granice geograficzne (może być globalnym dobrem wspólnym). W encyklice *Fratelli tutti* nie tylko zakres geograficzny dobra wspólnego jest bardzo szeroki, ale też zakres czasowy – Franciszek podkreśla znaczenie długoterminowych projektów dla dobra wspólnego, które mogą się zićić dzięki „miłości politycznej” i „miłości społecznej” (Franciszek, 2020, pkt 172, 180, 183).

3. Pojęcie dobra wspólnego w teorii ekonomii

Chociaż koncepcja dobra wspólnego nie była szeroko omawiana w teorii ekonomii, niektórzy autorzy ostatnio podejmują ten temat (Horodecka, Żuk, 2021; 2023; Szypulewska-Porczynska, Zduńska-Leseux, Horodecka, 2024). W naszym opracowaniu przyjrzymy się przede wszystkim ujęciom dobra wspólnego tak znanych ekonomistów jak: Sen, Tirole i Ostrom – laureatów Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie nauk ekonomicznych.

Sen (2008) w ramach swojego *capability approach* uznał, że podstawowy cel polityki gospodarczej nie powinien ograniczać się do wzrostu PKB, ale raczej skupiać się na zapewnieniu jednostkom większych możliwości wyboru różnych „funkcjonowań”, tj. „rzeczy, które on lub ona jest w stanie robić lub [kim on lub ona jest w stanie – A.H., A.J.Ż.] być” (Sen, 1996, s. 57). Przy czym Sen (1992, s. 40) rozumie *capabilities* jako „różne kombinacje funkcjonowań, jakie może osiągnąć dana osoba”. Koncepcja *capabilities* jest więc w pewnej mierze koncepcją dobra wspólnego. Dobro wspólne według niego raczej nie jest bezpośrednio dobrem wspólnoty jako całości i dobrem jej członków, ale tylko różnorodnym (nie takim samym dla każdego) dobrem jej członków (Argandoña, 2013).

Natomiast Tirole w swojej książce *Economics for the Common Good* (Tirole, 2017) odwołuje się wprost do koncepcji dobra wspólnego i stawia pytanie, w jaki sposób ekonomia może przyczynić się do jego osiągnięcia. Nie definiuje jednak szczegółowo dobra wspólnego, stwierdzając ogólnie, że jest to „nasza wspólna aspiracja dla społeczeństwa”, rozumiejąc je jako pewien „dobrobyt wspólnoty” (Tirole, 2017, s. 2, 5).

Tirole twierdzi, że ekonomia może przyczyniać się do dążenia do dobra wspólnego na dwa sposoby. Po pierwsze, może skupiać się na celach ostatecznych wpisanych w koncepcję dobra wspólnego i odróżniać je od środków czy instrumentów służących do ich osiągnięcia. W ten sposób środki nie staną się same w sobie celem, tracąc z pola widzenia ostateczny cel, jakim jest dobro wspólne. Po drugie, ekonomia może pomóc w opracowywaniu narzędzi, takich jak instytucje i polityki, które mogą pomóc w osiągnięciu dobra wspólnego, gdy „definicja dobra wspólnego zostanie uzgodniona” (Tirole, 2017, s. 5). Natomiast, zdaniem Tirole’a, „[...] ekonomia, podobnie jak inne nauki humanistyczne i społeczne, nie stara się uzurpować sobie roli społeczeństwa w definiowaniu dobra wspólnego”, ale „[...] działa na rzecz dobra wspólnego”, ponieważ „[...] jej celem jest uczynienie świata lepszym miejscem” (Tirole, 2017, s. 5).

Tirole podkreśla wagę godzenia, na ile to możliwe, interesów indywidualnych z interesem ogółu w dążeniu do dobra wspólnego. Przy czym interes ogółu jest według niego nadrzędny: „[...] wspólny interes pozwala prywatnie korzystać z dóbr dla dobrobytu jednostek, ale nie pozwala na jego nadużycia kosztem innych” (Tirole, 2017, s. 4). Według Tirole’a ekonomia jest nauką, która uwzględnia zarówno wymiar indywidualny, jak i zbiorowy dobra wspólnego, analizując sytuacje, w których indywidualny interes może być zgodny z dążeniem do zbiorowego dobrobytu, ale również takie, w których może to dążenie utrudniać.

Podsumowując, Tirole postrzega dobro wspólne jako wybraną przez społeczeństwo formę dobrobytu wspólnoty. Zatem dobro wspólne w rozumieniu

Tirole'a, w odróżnieniu od Sena, nie jest bezpośrednio dobrem członków wspólnoty, ale przede wszystkim dobrem samej wspólnoty.

Warto zauważyć, że koncepcja dobra wspólnego była przedmiotem zainteresowania pierwszych ekonomistów, takich jak Genovesi (pierwszy zawodowy ekonomista we Włoszech) oraz Smith (ekonomista klasyczny, powszechnie uważany za ojca ekonomii jako nauki). Ci autorzy, wychodząc od różnych założeń na temat człowieka wyniesionych zapewne z różnych nurtów chrześcijaństwa, dochodzą w rezultacie do odmiennego ujęcia dobra wspólnego – jako powstającego w wyniku wykształcenia cnót u członków społeczeństwa (Genovesi) albo jako sumy osiągniętych wartości jednostkowych (Smith; Bruni, Zamagni, 2016).

Godnym uwagi krytykiem ekonomii klasycznej był Sismondi (1819), który właściwie jako pierwszy tworzył ekonomię humanistyczną (zwaną też społeczną). Ta szkoła ekonomii kładzie duży nacisk na koncepcję dobra wspólnego, w której dobro wspólnoty jest powiązane z dobrem jednostkowym (czy też osobowym). Ekonomia dobra wspólnego w wersji humanistycznej ma zatem swoje korzenie u Sismondiego, chociaż można oczywiście postrzegać ją jako część szerszego nurtu zwanego „ekonomią cywilną”, rozwijaną przez takich ekonomistów jak wspomniany Genovesi (1769), Dragonetti (1788), Ruskin (1901), Loria (1910) czy Fuà (1993; Bruni, Zamagni, 2016).

Do Sismondiego nawiązuje Lutz (1999) w książce pod tym samym tytułem co omawiana książka Tirole'a (*Economics for the Common Good*), ale też o charakterystycznym i wiele mówiącym podtytułem: *Two Centuries of Economic Thought in the Humanist Tradition (Dwa stulecia myśli ekonomicznej w tradycji humanistycznej)*. Lutz (1999) ma zupełnie inne podejście do definiowania dobra wspólnego niż Tirole. Przede wszystkim argumentuje, że nie może ono „[...] być wydestylowane na podstawie rzeczywistych preferencji członków społeczeństwa” (Lutz, 1999, s. 125). Zaznacza przy tym, że różnorodność gustów czy przekonań nie oznacza, że dobro wspólne nie istnieje albo nie jesteśmy go w stanie określić. Rozwiązaniem jest znalezienie takich norm, wartości czy zasad do przyjęcia dla każdej racjonalnie myślącej osoby, które staną się podstawą do zdefiniowania dobra wspólnego. Takie zasady pozwoliłyby na przezwycięzenie słabości koncepcji Sena, w której zabrakło obiektywnego kryterium określenia znaczenia poszczególnych rodzajów *functionings* i *capabilities* dla prowadzenia dobrego życia (zob. Anderson, 1995; Nussbaum, 1988).

Lutz w swojej koncepcji „humanistycznej ekonomii dobrobytu” przyjmuje dwie obiektywne „zasady ekonomii normatywnej” (Lutz, 1999, s. 128, 130, 135–136):

- „wystarczalność materialna” – zakładająca, że wyżywienie się i zdrowie fizyczne są podstawowymi wartościami ludzkimi, przez co każdy członek społeczeństwa ma równe prawo do tych dóbr ze względu na samo swoje człowieczeństwo;
- „szacunek dla godności ludzkiej” – każdy członek społeczeństwa ma równe i uzasadnione prawo do godności ludzkiej oraz bycia traktowanym zgodnie z tym prawem.

Lutz szczegółowo omawia wartości i prawa moralne związane z tymi zasadami oraz definiuje dobro wspólne jako „[...] dobro, które jest jednakowo wspólne lub jednakowo przynależne każdemu członkowi społeczeństwa” (Lutz, 1999, s. 137). Obejmuje ono prawo do wolności osobistej, podstawowego poziomu dobrobytu i poszanowania godności ludzkiej. Jako ekonomista zarysowuje on koncepcję „ekonomii dobra wspólnego”, która polega na przełożeniu powyższych zasad i praw moralnych na prawa ekonomiczne, politykę społeczną i instytucje (Lutz, 1999, s. 139).

Prawa ekonomiczne wynikające z tych zasad to według niego: prawo do rzeczy koniecznych do życia (odnosi się do wystarczalności materialnej), prawo do „demokracji ekonomicznej” (gdy firmy godnie traktują pracowników; oparte na poszanowaniu godności ludzkiej) oraz prawo przyszłych pokoleń do wystarczalności materialnej i poszanowania godności ludzkiej (Lutz, 1999, s. 139). Prawa te są możliwe do wdrożenia w ramach jego wizji społecznej gospodarki rynkowej, w której istnieje, po pierwsze, „humanistyczny system przedsiębiorstw” kładący szczególny nacisk w budowaniu gospodarki na kapitał ludzki i społeczny oraz uważający wolne rynki kapitałowe nie jako wartość samą w sobie, lecz jedynie za instrumenty dobrostanu społecznego (Lutz, 1999, s. 141). Po drugie, Lutz podkreśla konieczność „zakorzenienia gospodarki w społeczeństwie”, a nie odwrotnie, aby decyzje społeczne nie były „podporządkowane bezosobowej sile konkurencji ekonomicznej” (Lutz, 1999, s. 141). Twierdzi on, że osiągnięciu dobra wspólnego w takich ramach może sprzyjać proaktywna i ochronna rola rządu. Koncepcja Lutza ukazuje więc dobro wspólne jako tożsame dobro każdego członka wspólnoty, nie odnosząc się bezpośrednio do dobra wspólnoty jako całości.

Współcześnie idea dobra wspólnego w teorii ekonomii jest głównie obecna (choć tylko *implicite*) w ramach problematyki dóbr wspólnych (wspólnych zasobów, *the commons*) oraz dóbr publicznych (*public goods*). Te zagadnienia nie mogą być rozważane w ramach teorii rynku, ale wymagają odrębnego podejścia. Choć Ostrom nie wspomina wprost o dobru wspólnym, to jej koncepcja *the commons* posiada jego istotne cechy. O ile Hardin (1968) podkreśla dychotomię interesów indywidualnych i wspólnych w sytuacji współwłasności

w ramach jego słynnej koncepcji „tragedii wspólnych zasobów”, o tyle Ostrom (1990) godzi te interesy, ukazując, jak interes indywidualny może być zgodny z interesem ogółu, pod warunkiem przestrzegania przez jednostkę istniejących zasad i działań na rzecz interesu wszystkich uczestniczących (Ostrom, 1990; 1999). Im więcej dobrze funkcjonujących zasad działania regulujących życie społeczności, tym lepszy długookresowy wynik wyborów jednostkowych. Innymi słowy, zarządzanie wspólnymi zasobami nie musi zakończyć się tragedią ani dla uczestników, ani dla społeczności. Możliwe jest zatem powiązanie racjonalności indywidualnej i kolektywnej, a powyższe rozwiązanie problemu *the commons* u Ostrom stanowi też odpowiedź na problem tzw. dóbr wolnych (dostępnych wszystkim, ale ograniczonych). Nie powinny być one przedmiotem ani dystrybucji państwa, ani rynkowego przetargu, ponieważ żadna z tych instancji nie jest w stanie w sposób optymalny dokonać ich alokacji. Alokacja ta powinna być raczej w gestii społeczeństwa obywatelskiego działającego na rzecz dobra wspólnego. Takie zarządzanie dobrami wolnymi może zastąpić racjonalność rynkową i prowadzić do pozytywnych wyników zarówno dla społeczności, jak i jednostek, rozwiązując problem ograniczonych, ale bezpłatnych zasobów (Bruni, Zamagni, 2016).

Troska o dobro wspólne wymaga nie tylko zintegrowania w teorii ekonomicznej racjonalności indywidualnej i zbiorowej oraz interakcji między nimi (Horodecka, Vozna, 2021), ale także zmusza nas do odejścia od „racjonalności instrumentalnej”, gdzie „[...] podmiot gospodarczy realizuje określony cel, jakkolwiek zidentyfikowany” (Roncaglia, 2005, s. 501), co „[...] polega na szukaniu odpowiednich środków do określonych celów” (Pesch, 2022, s. 6), bez oceny racjonalności samych celów działania. Właściwym rozwiązaniem jest „racjonalność niezależna” (*substantive rationality*) oznaczająca „[...] realizację interesu osobistego dającego się zdefiniować w sposób «obiektywny», czyli niezależnie od indywidualnych wyborów” (Roncaglia, 2005, s. 501), „[...] a częścią problemu jest także wybór celu” (Roncaglia, 2005, s. 501), a zatem uwzględniająca nie tylko środki do osiągnięcia indywidualnych celów, ale także sens samych celów i związanych z nimi wartości (Horodecka, 2015). Analogicznie, gdy myślimy o efekcie działań zbiorowych, nie liczy się tylko dobór środków do osiągnięcia celu, ale też zgodność tego celu z celami społeczeństwa jako całości, określonymi w dokumentach stanowiących, np. w konstytucji. Taki postulat można znaleźć na przykład u Felbera (Felber, Campos, Sanchis, 2019), który przeciwstawia wartości ekonomiczne, nastawione na racjonalność instrumentalną (osiąganie zysku, niezależnie od tego, czemu będzie on służył), z wartościami społecznymi, które stawiają na pierwszym miejscu dobro wspólne i dobro wszystkich członków społeczeństwa.

Ostrom krytycznie odnosi się także do założeń antropologicznych Hardina, opartych na modelu *homo oeconomicus*, preferując model *homo politicus* Arystotelesa lub *homo sociologicus* – człowieka zdolnego do szanowania norm i zasad wspólnotowych oraz postępującego zgodnie z wartościami panującymi w danej społeczności. Zatem zarówno koncepcja *the commons* Ostrom, jak i przedstawione papieskie koncepcje dobra wspólnego opierają się na kompletnie innym obrazie człowieka niż przeważający obraz człowieka w ekonomii głównego nurtu. Nie jest to człowiek ekonomiczny, *homo oeconomicus*, działający bezpośrednio jedynie we własnym interesie, ale człowiek zakorzeniony społecznie i kulturowo, działający w imię istniejących w społeczeństwie i wyznawanych przez siebie wartości, realizujący raczej inne cele i wizje niż użyteczność. Ta zmiana perspektywy podkreśla znaczenie uwzględniania roli norm i wartości kulturowych w kształtowaniu zachowań ekonomicznych oraz podważa tradycyjne ekonomiczne założenie o indywidualnej racjonalności opartej wyłącznie na własnym interesie.

Bruni i Zamagni (2016) zaproponowali obraz człowieka w typie przedsiębiorcy Schumpetera (1911), którego motywacją jest samorealizacja i osiągnięcie celów wykraczających poza samą użyteczność. Zysk jest dla niego wprawdzie ważnym wskaźnikiem sukcesu przedsiębiorstwa, ale nie jest głównym celem czy regulatorem jego życia (zob. Jan Paweł II, 1991, s. 35).

Z kolei człowiek „zakorzeniony w społeczeństwie” (Polanyi, 1977) dąży do celów, koncepcji i wartości, które są ważne dla jego społeczności. Mogą one dotyczyć kwestii ekonomicznych, dlatego też gospodarkę uznaje się za system zakorzeniony społecznie (Polanyi, 1977), podkreślając znaczenie dobrostanu, do którego nie wlicza się tylko poziomu dochodu, ale też jego dystrybucję, jak też stan środowiska przyrodniczego, który mógłby generować zagrożenie dla tej dystrybucji. Z kolei Siebenhüner (2000; 2001a, 2001b) w swojej propozycji spojrzenia na ekonomię z perspektywy człowieka „zrównoważonego” (*homo sustinens*) podkreśla znaczenie zakorzenienia człowieka w środowisku, żyjącego z poszanowaniem potrzeb przyszłych pokoleń, pogłębiając antropologicznie spojrzenie ekonomii ekologicznej w ujęciu Daly, Farley (2011).

Natomiast w ramach ekonomii humanistycznej celem nadrzędnym jest wszechstronny rozwój (rozkwit) osób (Horodecka, 2015), które będąc zakorzenionymi społecznie i kulturowo, realizują własne wykraczające poza użyteczność aspiracje, zgodne z wartościami ich społeczności.

Zakończenie

Koncepcja dobra wspólnego, która ma starożytne korzenie, została ożywiona w ramach KNS. Papież Jan Paweł II wniósł znaczący wkład w rozwój koncepcji dobra wspólnego, łącząc je z personalizmem chrześcijańskim. Natomiast papież Franciszek wyraził tę koncepcję w praktyczny i bardziej świecki sposób, aby odpowiedzieć na współczesne globalne wyzwania, takie jak zagrożenia dla środowiska przyrodniczego i rosnące nierówności społeczne¹.

W zaprezentowanych koncepcjach dobra wspólnego można dostrzec różnice w rozumieniu dobra wspólnego:

- podejście uniwersalistyczne (obiektywistyczne) albo relatywistyczne (subiektywistyczne),
- nacisk na wymiar indywidualny (osobisty) albo grupowy (wspólnotowy),
- charakter integralny (koncepcje dwuwymiarowe, integrujące wymiar jednostkowy i wspólnotowy) albo nieintegralny (koncepcje jednowymiarowe, wymiar jednostkowy lub wspólnotowy).

Sen argumentuje, że dobro wspólne (zawoalowane w jego *cappability approach*) jest celem ostatecznym i ma wymiar wyraźnie indywidualny, a zatem ma charakter nieintegralny. Tirole definiuje dobro wspólne jako cel, do którego dąży społeczeństwo, i ma ono również charakter nieintegralny, przy czym jego uwaga skupia się na wymiarze wspólnotowym dobra wspólnego. Z kolei Ostrom rzuca światło na rolę warunków (zasad i reguł) w osiągnięciu dobra wspólnego, które powstaje dzięki obopólnie korzystnemu uzgodnieniu interesów indywidualnych z interesami wspólnotowymi, co świadczy o integralnym charakterze tej koncepcji dobra wspólnego. Tymczasem Lutz podkreśla indywidualny wymiar i przez to nieintegralny charakter dobra wspólnego. Jego podejście do dobra wspólnego jest uniwersalistyczne, ponieważ stara się ustalić obiektywne kryteria definiowania dobra wspólnego, w przeciwieństwie do relatywistycznego podejścia Sena, Tirole'a i Ostrom.

A zatem teorie ekonomiczne skłaniają się przeważnie ku jednowymiarowym i relatywistycznym koncepcjom dobra wspólnego. Tymczasem wielowymiarowe i uniwersalistyczne koncepcje dobra wspólnego w ramach teorii ekonomicznych mogą okazać się bardzo cenne. Nauczanie papieża Jana Pawła II i Franciszka w ramach KNS dostarcza inspiracji i może wzbogacić teorie ekonomiczne dobra

¹ Przykładem pogłębienia tego podejścia w czasie pontyfikatu Franciszka była krytyka niektórych zjawisk finansowych i gospodarczych w kontekście ich wpływu na „erozję dobra wspólnego” (Horodecka, Żuk, 2021) w dokumencie wydanym przez Kongregację Nauki Wiary i Dykasterię ds. Popierania Integralnego Rozwoju Człowieka (2018).

wspólnego. Umożliwia pełniejsze zrozumienie tego, dlaczego warto godzić interesy indywidualne i społeczne (a nie je sobie przeciwstawiać), a także podkreśla wagę podejścia uniwersalistycznego do dobra wspólnego.

Koncepcje dobra wspólnego proponowane w encyklikach papieskich stanowią mogą dla ekonomistów ważny punkt odniesienia. Pozwalają dostrzec, że rozwój jednostki, rozumiany jako dążenie do osiągnięcia przez nią pełni człowieczeństwa (a nie do maksymalizacji użyteczności), jest ściśle powiązany z osiągnięciem celów ładu społecznego. Przyjęcie perspektywy dobra wspólnego wymaga także zaadaptowania do teorii ekonomii obrazu człowieka, który byłby alternatywny względem funkcjonującego w głównym nurcie ekonomii (gdzie wciąż dominuje *homo oeconomicus* zbudowany na kanwie utilitaryzmu). Chodzi o obraz człowieka – *homo-persona* (człowiek-osoba) – zakorzenionego w społeczeństwie (zamiast wyalienowanego społecznie indywidualisty), którego rozwój jest powiązany z wartościami i cnotami danego społeczeństwa, ale jest jednocześnie bytem odrębnym (a nie tylko częścią wspólnoty, społeczeństwa) i autonomicznym (suwerennym) w sprawach wyznawanych wyższych wartości, wartością samą w sobie, o niezbywalnej godności, który może także dążyć poprzez ciągły rozwój do pełni własnego człowieczeństwa.

Bibliografia

- Anderson, E. (1995). *Inequality Reexamined*, Amartya Sen [book review]. *Economics and Philosophy*, 11(1), 182–189. doi: 10.1017/s026626710000328x.
- Argandoña, A. (2013). The Common Good. W: L. Bruni, S. Zamagni (red.), *Handbook on the Economics of Reciprocity and Social Enterprise* (s. 362–371). Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Bruni, L., Zamagni, S. (2016). *Civil Economy. Another Idea of the Market*. Newcastle upon Tyne: Agenda Publishing.
- Daly, H. E., Farley, J. (2011). *Ecological Economics: Principles and Applications*. Washington, D.C.: Island Press. Pobrano z http://books.google.co.nz/books?id=20R9_6rC-LoC (20.02.2024).
- Dinda, S. (2008). Social Capital in the Creation of Human Capital and Economic Growth. A Productive Consumption Approach. *Journal of Socio-Economics*, 37(5), 2020–2033. doi: 10.1016/j.socec.2007.06.014.
- Dragonetti, G. (1788). *Origine de' Feudi ne' Regni di Napoli, e Sicilia*. Napoli: Stampato da Stamperia Reale.
- Felber, C., Campos, V., Sanchis, J. R. (2019). The Common Good Balance Sheet, an Adequate Tool to Capture Non-Financials?. *Sustainability*, 11(14), 3791. doi: 10.3390/su11143791.

- Franciszek. (2013). *Lumen fidei*. Vatican: Libreria Editrice Vaticana. Pobrano z https://www.vatican.va/content/dam/francesco/encyclicals/documents/papa-francesco_20130629_enciclica-lumen-fidei_pl.pdf (8.06.2023).
- Franciszek. (2015). *Laudato si'*. Vatican: Libreria Editrice Vaticana. Pobrano z https://www.vatican.va/content/francesco/en/encyclicals/documents/papa-francesco_20150524_enciclica-laudato-si.html (8.06.2023).
- Franciszek. (2020). *Fratelli tutti*. Vatican: Libreria Editrice Vaticana. Pobrano z https://www.vatican.va/content/francesco/en/encyclicals/documents/papa-francesco_20201003_enciclica-fratelli-tutti.html (8.06.2023).
- Fuà, G. (1993). *Crescita economica. L'insidie delle cifre*. Bologna: Il Mulino.
- Genovesi, A. (1769). *Lezioni di commercio o sia d'economia civile*. Bassano: Remondini di Venezia.
- Hardin, G. (1968). The Tragedy of the Commons. *Science*, 162(3859), 1243–1248. doi: 10.1126/science.162.3859.1243.
- Horodecka, A. (2015). The Impact of the Human Nature Concepts on the Goal of Humanistic Economics and Religious Motivated Streams of Economics (Buddhist, Islam and Christian). *Rivista Internazionale di Scienze Sociali*, 4, 413–445. doi: 10.1007/978-3-319-27573-4_34.
- Horodecka, A., Vozna, L. (2021). Between Individual and Collective Rationality. W: P. Róna, L. Zsolnai, A. Winiewicz-Price (red.), *Words, Objects and Events in Economics. The Making of Economic Theory* (s. 139–158). Seria: Virtues and Economics 6. Berlin–Heidelberg–New York: Springer. doi: 10.1007/978-3-030-52673-3_9.
- Horodecka, A., Żuk, A. J. (2021). Financialization and the Erosion of the Common Good. *Studia Humana*, 10(2), 3–14. doi: 10.2478/sh-2021-0007.
- Horodecka, A., Żuk, A. J. (2023). The Common Good According to Great Men of Prayer and Economists. Comparisons, Connections, and Inspirations for Economics. *Religions*, 14(12), 1544. doi: 10.3390/rel141215.
- Jan XXIII. (1963). *Pacem in terris*. Vatican: Libreria Editrice Vaticana. Pobrano z http://www.vatican.va/content/john_xxiii/en/encyclicals/documents/hf_j_xxiii_enc_11041963_pacem.html (8.06.2023).
- Jan Paweł II. (1981). *Laborem exercens*. Vatican: Libreria Editrice Vaticana. Pobrano z http://www.vatican.va/content/johnpaulii/pl/encyclicals/documents/hf_jp_ii_enc_14091981_laborem-exercens.html (8.06.2023).
- Jan Paweł II. (1987). *Sollicitudo rei socialis*. Vatican: Libreria Editrice Vaticana. Pobrano z http://www.vatican.va/content/johnpaulii/pl/encyclicals/documents/hf_jp_ii_enc_30121987_sollicitudo-rei-socialis.html (8.06.2023).

- Jan Paweł II. (1991). *Centesimus annus*. Vatican: Libreria Editrice Vaticana. Pobrano z http://www.vatican.va/content/johnpaulii/pl/encyclicals/documents/hf_jpii_enc_01051991_centesimus-annus.html (8.06.2023).
- Jan Paweł II. (1993). *Veritatis splendor*. Vatican: Libreria Editrice Vaticana. Pobrano z http://www.vatican.va/content/johnpaulii/pl/encyclicals/documents/hf_jpii_enc_06081993_veritatis_splendor.html (8.06.2023).
- Kongregacja Nauki Wiary i Dykasteria ds. Popierania Integralnego Rozwoju Człowieka. (2018). *“Oeconomicae et pecuniariae quaestiones”. Considerations for an Ethical Discernment Regarding Some Aspects of the Present Economic-Financial System*. Vatican: Libreria Editrice Vaticana. Pobrano z <https://press.vatican.va/content/salastampa/en/bollettino/pubblico/2018/05/17/180517a.html> (8.06.2023).
- Loria, A. (1910). *Corso completo di economia politica*. Torino: Fratelli Bocca Editori.
- Lutz, M. A. (1999). *Economics for the Common Good. Two Centuries of Economic Thought in the Humanist Tradition*. London: Routledge.
- Nussbaum, M. (1988). Nature, Function and Capability. Aristotle on Political Distribution. W: J. Annas, R. H. Grimm (red.), *Oxford Studies in Ancient Philosophy. Supplementary Volume* (s. 145–184). Oxford: Oxford University Press.
- Ostrom, E. (1990). *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ostrom, E. (1999). Coping with Tragedies of the Commons. *Annual Review of Political Science*, 2(1), 493–535. doi: 10.1146/annurev.polisci.2.1.493.
- Pesch, U. (2022). The Good Life and Climate Adaptation. *Sustainability*, 14(1), 456. doi: 10.3390/su14010456.
- Polanyi, K. (1977). The Economy Embedded in Society. W: K. Polanyi, *The Livelihood of Man* (oprac. H. Pearson, s. 47–56). New York: Academic Press.
- Roncaglia, A. (2005). *The Wealth of Ideas. A History of Economic Thought*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ruskin, J. (1901). *Unto This Last*. New York: Thomas Y. Crowell & Co.
- Schumpeter, J. A. (1911). *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Leipzig: Duncker & Humbolt.
- Sen, A. (1992). *Inequality Reexamined*. Oxford: Clarendon Press.
- Sen, A. (1996). On the Foundations of Welfare Economics. Utility, Capability and Practical Reason. W: F. Farina, F. Hahn, S. Vannucci (red.), *Ethics, Rationality and Economic Behaviour* (s. 50–65). Oxford: Clarendon Press.
- Sen, A. (2008). Capability and Well-Being. W: D. Hausman (red.), *The Philosophy of Economics* (s. 270–293). Cambridge: Cambridge University Press.

- Siebenhüner, B. (2000). *Homo sustinens als Menschenbild für eine nachhaltige Ökonomie*. Pobrano z <https://www.sowi-online.de/sites/default/files/siebenhuener.pdf> (6.03.2024).
- Siebenhüner, B. (2001a). *Homo sustinens – Auf dem Weg zu einem Menschenbild der Nachhaltigkeit (Ökologie und Wirtschaftsforschung)*. Marburg: Metropolis.
- Siebenhüner, B. (2001b). Nachhaltigkeit und Menschenbilder. *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik*, 2(3), 343–359.
- Sismondi, J. C. I. S. de (1819). *Nouveaux principes d'économie politique, ou de la richesse dans ses rapports avec la population*. Paris: Delaunay, Treuttel & Wurtz.
- Szypulewska-Porczyńska, A., Zduńska-Leseux, E., Horodecka, A. (2024). The Common Good from an Economic Perspective: Insights from EU Policies during the COVID-19. *International Journal of Management and Economics*, 60(1), 1–9. doi: 10.2478/ijme-2024-0006.
- Tirole, J. (2017). *Economics for the Common Good*. Princeton: Princeton University Press.
- Wojtyła, K. (1994). *Osoba i czyn oraz inne studia antropologiczne*. Lublin: Wydawnictwo Towarzystwa Naukowego Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego.
- Wojtyła, K. (2018). *Katolicka etyka społeczna* (red. G. J. Beyer, A. Lekka-Kowalik, A. M. Wierzbicki). Lublin: Wydawnictwo KUL.

Streszczenie

Głównym celem artykułu jest przedstawienie, porównanie i ocena współczesnych koncepcji dobra wspólnego sformułowanych przez ekonomistów w odniesieniu do rozumienia dobra wspólnego przez papieży Jana Pawła II i Franciszka. Intencją autorów niniejszego opracowania jest zatem wniesienie wkładu w toczącą się dyskusję na temat dobra wspólnego poprzez przedstawienie interdyscyplinarnej perspektywy integrującej tradycje katolickiej nauki społecznej ze współczesnymi koncepcjami ekonomicznymi, wzbogacając tym samym rozumienie kategorii dobra wspólnego w teorii ekonomii.

Artykuł podkreśla tendencję teorii ekonomii w kierunku jednowymiarowych i relatywistycznych koncepcji dobra wspólnego oraz sugeruje poszukiwanie jednocześnie dwuwymiarowych i uniwersalistycznych ekonomicznych idei dobra wspólnego. Uznaje osiągnięcia papieży Jana Pawła II i Franciszka w pogłębianiu zrozumienia kategorii dobra wspólnego i zakłada, że nauczanie to może służyć jako inspiracja badawcza dla ekonomistów. Praca ukazuje także, w jaki sposób kategoria dobra wspólnego skłania do przewartościowania i umożliwia modyfikację podstawowych założeń teorii ekonomii, takich jak *homo oeconomicus* czy rozumienie racjonalności.

SŁOWA KLUCZOWE: dobro wspólne, katolicka nauka społeczna, ekonomia humanistyczna, ekonomia społeczna, personalizm ekonomiczny, ekonomia heterodoksyjna, filozofia ekonomii

Summary

The main purpose of the article is to present compare and evaluate contemporary concepts of the common good formulated by economists in relation to the understanding of the common good by Popes John Paul II and Francis. This study, therefore, aims to contribute to the ongoing discussion on the common good by presenting an interdisciplinary perspective integrating the traditions of Catholic social teaching with contemporary economic concepts, thereby enriching the understanding of the category of the common good in economic theory.

The article highlights the tendency of economic theory towards one-dimensional and relativistic concepts of the common good and suggests the search for simultaneously two-dimensional and universalistic economic ideas of the common good. It recognizes the achievements of Popes John Paul II and Francis in deepening the understanding of the category of the common good and assumes that this teaching can serve as a research inspiration for economists. The work also shows how the category of the common good prompts a re-evaluation and enables modification of the basic assumptions of economic theory, such as *homo oeconomicus* or the understanding of rationality.

KEYWORDS: common good, Catholic social teaching, humanistic economics, social economics, economic personalism, heterodox economics, philosophy of economics

Noty o autorach

Anna Horodecka – dr hab., prof. SGH, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Kolegium Gospodarki Światowej, Instytut Międzynarodowej Polityki Gospodarczej; główne obszary działalności naukowej: ekonomia humanistyczna, obraz człowieka w ekonomii, polityka gospodarcza, etyka biznesu; e-mail: ahorod@sgh.waw.pl; ORCID: 0000-0001-5887-5799.

Andrzej Jakub Żuk – dr, Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Wydział Nauk Społecznych, Instytut Ekonomii i Finansów; główne obszary działalności naukowej: etyka w ekonomii (w tym moralne granice rynków), imperializm i granice ekonomii, personalizm w ekonomii, ekonomia normatywna; e-mail: andrzej.zuk@kul.pl; ORCID: 0000-0002-7984-4382.

Anna Jańska, Paulina Dziewit

Świadomość ubezpieczeniowa pracowników biur rachunkowych w Polsce

Insurance Awareness of Employees of Accounting Offices in Poland

Wprowadzenie

Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej jest dla biur rachunkowych obowiązkowe, co wynika z przepisów prawnych zawartych w ustawie o rachunkowości (Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 120 z późn. zm.; Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 6 listopada 2014 r. w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej przedsiębiorców wykonujących działalność z zakresu usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych, Dz. U. z 2014 r. poz. 1616). Większość biur musi dokonać zakupu ubezpieczenia przed rozpoczęciem prowadzenia tej specyficznej działalności gospodarczej. W związku z deregulacją¹ oraz zniesieniem obowiązków kwalifikacyjnych dla osób, które świadczą usługi księgowe, oraz zaprzestaniem sprawdzania wiedzy i kompetencji w wyżej wymienionym zawodzie, niezbędnym wydaje się posiadanie ochrony ubezpieczeniowej w wyspecjalizowanym zakładzie ubezpieczeń, zgodnie z profilem prowadzonej działalności księgowej oraz oczekiwaniami danego podmiotu gospodarczego. Coraz więcej przedsiębiorstw decyduje się zlecać prowadzenie ksiąg rachunkowych firmom zewnętrznym,

¹ W 2022 r. (Huczko, 2022) – jako reakcja na wyniki ogólnopolskiego badania ankietowego dotyczącego oceny efektów przeprowadzonej w 2014 r. deregulacji usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych – powróciła dyskusja, czy potrzebna jest zmiana systemu prawnego wprowadzająca regulacje w funkcjonowaniu zawodu księgowego, a także jaki ewentualnie powinien być kierunek tych regulacji.

a czynności księgowo-doradcze mogą niewątpliwie doprowadzić do poważnych w skutkach przestępstw oraz nadużyć. Niekiedy błędy te mogą mieć konsekwencje karne lub karnoskarbowe (zazwyczaj wysokie kary i mandaty). W takiej sytuacji przed karami nakładanymi przez urzędy skarbowe może częściowo uchronić przedsiębiorcę wykupione odpowiednio wcześniej ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej (Majewska-Bielecka, 2020), które zawiera możliwie szeroki zakres ochrony ubezpieczeniowej (dzięki klauzulom dodatkowym). Należy podkreślić, że odpowiedzialność karnoskarbowa osób prowadzących księgi rachunkowe oraz ewidencję VAT została uregulowana ustawowo (Ustawa, 1994).

Za przestępstwa skarbowe lub wykroczenia skarbowe odpowiada, jak sprawca, także ten, kto na podstawie przepisu prawa, decyzji właściwego organu, umowy lub faktycznego wykonywania zajmuje się sprawami gospodarczymi, w szczególności finansowymi, osoby fizycznej, osoby prawnej albo jednostki organizacyjnej niemającej osobowości prawnej (Ustawa z dnia 10 września 1999 r. – Kodeks karny skarbowy, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 654 z późn. zm., art. 9 § 3).

Prezentowane badania miały na celu dokonanie analizy świadomości ubezpieczeniowej oraz zapotrzebowania na ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej biur rachunkowych oraz osób świadczących usługi księgowo. Wykorzystano metody badawcze, takie jak: analiza literatury, analiza aktów prawnych oraz sondaż, który został przeprowadzony w biurach rachunkowych, kancelariach podatkowych oraz wśród doradców podatkowych i innych osób zajmujących się księgowością. Podjęta problematyka jest aktualna oraz istotna ze względu na coraz szybszą zmianę przepisów w prawie podatkowym, a także szoki rynkowe wywołane pandemią COVID-19 i wojną na Ukrainie, które wpływają istotnie na prowadzenie działalności gospodarczej w Polsce, a w konsekwencji także na bieżącą pracę i zakres odpowiedzialności biur rachunkowych.

1. Zakres ochrony ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej biura rachunkowego

Wraz ze zmianami zachodzącymi w obrębie sprawozdawczości finansowej rośnie rola osób odpowiedzialnych za ich prawidłowe przygotowanie oraz prezentację wobec interesariuszy (Grabowska-Kaczmarczyk, Jonas, Szulc, Świetla, Zieniuk, 2020). Aktualnie w Polsce zawód księgowo nie jest jednak regulowany przepisami prawa. Na działalność usługową związaną z prowadzeniem

ksiąg rachunkowych mogą się zdecydować właściwie wszyscy, którzy posiadają ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej². Istotne jest, aby osoby prowadzące księgi rachunkowe w ramach biura rachunkowego posiadały pełną zdolność do czynności prawnych i nie były karane za przestępstwa gospodarcze lub związane z księgowością czy podatkami. W przypadku działalności usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych, kontaktu z jednostkami administracyjnymi oraz doradztwa podatkowego zarządzanie ryzykiem nabiera szczególnego znaczenia (Korzeniowski, 2010, s. 437–444), gdyż jednostki te nie tylko przejmują część ryzyka od zlecających im wyżej wymienione usługi (czyli od osób, które prowadzą daną działalność gospodarczą), ale również same narażone są na różnego rodzaju ryzyka w trakcie prowadzenia swojej działalności. Warto zwrócić uwagę, iż proces zarządzania ryzykiem musi charakteryzować się ciągłością i wskazane jest, aby konsekwentnie występujące ryzyko ograniczać. W ujęciu teoretycznym proces ten może być realizowany m.in. przy wykorzystaniu metody ubezpieczeniowej.

Przedsiębiorca prowadzący działalność w zakresie usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych jest zobligowany do zawarcia ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej biura rachunkowego (Ustawa, 1994, art. 76h). Z tego obowiązku zwolnione są biura rachunkowe, które prowadzą jedynie KPiR oraz takie, które wypełniają deklaracje podatkowe, o ile nie posiadają uprawnień np. doradcy podatkowego. Wszystkie pozostałe biura muszą zawrzeć ubezpieczenie przed rozpoczęciem działalności. Z kolei dobrowolne ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej biura rachunkowego rekomendowane jest przedsiębiorcom, którzy w ramach działalności biura rachunkowego wykonują czynności polegające na: prowadzeniu ksiąg podatkowych, ewidencji do celów podatkowych, sporządzaniu zeznań czy deklaracji podatkowych (tzw. określone czynności doradztwa księgowego – księgowość uproszczona), jak również prowadzeniu obsługi kadrowo-płacowej. Należy jednak pamiętać, że ubezpieczenie nie obejmuje niektórych czynności, m.in. sporządzania deklaracji, prowadzenia KPiR, obsługi kadrowo-płacowej, dlatego w tym zakresie ubezpieczyciele oferują dobrowolne klauzule rozszerzające zakres ochrony ubezpieczeniowej. Omawiane ubezpieczenie obejmuje szkody wyrządzone w związku z prowadzoną działalnością (Ustawa, 1994, art. 76h ust. 1). Są to zazwyczaj tylko podstawowe czynności i błędy, które mogą działać na niekorzyść klienta, a przez które może on ponieść negatywne

² Od 10 sierpnia 2014 r. w Polsce obowiązuje tzw. druga ustawa deregulacyjna, w której zawarto m.in. uwolnienie zawodu księgowego od konieczności posiadania jakichkolwiek uprawnień do świadczenia tego typu usług (Ustawa z dnia 9 maja 2014 r. o ułatwieniu dostępu do wykonywania niektórych zawodów regulowanych, Dz. U. z 2014 r. poz. 768).

konsekwencje finansowe. W przypadku ubezpieczenia dobrowolnego istnieje możliwość rozszerzenia ochrony ubezpieczeniowej o: obsługę kadrowo-płacową, utratę dokumentów, naruszenie obowiązku zachowania tajemnicy zawodowej, koszty obrony w postępowaniu karnoskarbowym lub administracyjnym, a nawet obrazę klienta, jak również niektóre czynności doradztwa podatkowego czy udostępnienie dokumentacji księgowej bez wiedzy klienta. Potencjalny zakres ochrony ubezpieczeniowej jest więc bardzo szeroki i może prowadzić do zwiększenia poczucia bezpieczeństwa księgowych, poprawy komfortu i usprawnienia pracy w biurze rachunkowym.

2. Stan badań

W krajowej literaturze przedmiotu publikacje o charakterze naukowym najczęściej dotyczą w badanym obszarze zakresu odpowiedzialności biur rachunkowych z tytułu prowadzonej działalności (Hass-Symotiuk, 2003, s. 14–28; Kasperowicz, 2012, s. 231–244; Kiziukiewicz, 2011, s. 521–533; Winter, 2011, s. 183–191). Poruszane są ponadto kwestie związane z outsourcingiem tych usług (Matejun, 2010, s. 276–299) i problematyką etyki w outsourcingu rachunkowości (Górska, 2016, s. 107–113). Ponadto prowadzono badania ukierunkowane na rozpoznanie problemów pojawiających się w trakcie współpracy przedsiębiorców z biurem rachunkowym (Pasik, 2020). Autorzy przytoczonych publikacji jednoznacznie wskazują na wysokie ryzyko i ponadprzeciętną odpowiedzialność pracowników biur rachunkowych z tytułu prowadzonej działalności. Wykazują ponadto, że niska świadomość ubezpieczeniowa i negatywne doświadczenia z zakładami ubezpieczeń często usprawiedliwiają unikanie zawierania różnorodnych umów ubezpieczenia (Gryczyńska, 2022). Zyskują zatem na znaczeniu kwestie związane z edukacją finansową ukierunkowaną na budowanie świadomości ubezpieczeniowej, która jest istotnym czynnikiem rozwoju rynku ubezpieczeniowego (Bednarczyk, Bielawska, Jackowska, Wycinka, 2019). Brakuje jednak opracowań wskazujących na możliwości efektywnego zarządzania ryzykiem biur rachunkowych, w szczególności z wykorzystaniem metody ubezpieczeniowej. Wskazana problematyka jest stosunkowo nowa, a nieliczne publikacje na ten temat mają raczej charakter popularnonaukowy bądź publicystyczny.

Jednocześnie istnieje już wiele publikacji anglojęzycznych prezentujących wyniki badań skoncentrowane na problematyce zarządzania ryzykiem w specyficznym rodzaju przedsiębiorstwa, jakim jest biuro rachunkowe, oraz

odpowiedzialności cywilnej księgowych i wykorzystaniu metody ubezpieczeniowej w celu niwelowania negatywnych finansowych skutków zdarzeń losowych (Davies, 1975; Dunfee, Gleim, 1971; Liggio, 1975, s. 40; Lochner, 1993, s. 92; Sorter, Siegel, Slain, 1988, s. 92).

Niniejsza praca stanowi zatem próbę częściowego wypełnienia zidentyfikowanej luki badawczej, ze szczególnym uwzględnieniem perspektywy samych księgowych – ich poczucia odpowiedzialności oraz świadomości ubezpieczeniowej.

3. Charakterystyka grupy badawczej

Prezentowane badanie przeprowadzono w 2022 r. w 50 biurach rachunkowych, kancelariach podatkowych oraz wśród osób prowadzących doradztwo w zakresie podatków. Wykorzystano technikę ankietyzacji internetowej CASI (*Computer Assisted Self-Interview*), zakwalifikowaną jako metodologia badań jakościowych. Narzędziem wykorzystanym do przeprowadzenia badań był kwestionariusz internetowy skierowany do respondentów. Ponadto wykorzystano również tzw. *desk research* – badanie źródeł wtórnych, polegające na analizie istniejących już dostępnych danych.

Większość podmiotów poddanych sondażowi stanowiły osoby prowadzące wcześniej wymienione formy działalności gospodarczej. Przebadano 50 osób – po jednej z każdego przedsiębiorstwa. Jak założono podczas formułowania celu badań, biorącymi udział w badaniu były osoby prowadzące działalność w ramach usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych oraz doradztwa podatkowego, w tym księgowego z całej Polski. Osoby biorące udział w badaniu były w przedziale wiekowym 20–50 i więcej lat. Badaniu poddano podmioty, które na terenie Polski prowadzą działalność gospodarczą związaną z: prowadzeniem księgowości, usług w zakresie kadr i płac, doradztwa podatkowego, reprezentacją podatnika przed administracją podatkową. Próba była niereprezentatywna, stąd wyniki i wnioski z badania można tylko w ograniczonym stopniu uogólniać na całą populację. Narzędziem badawczym wykorzystanym w pracy był kwestionariusz ankiety.

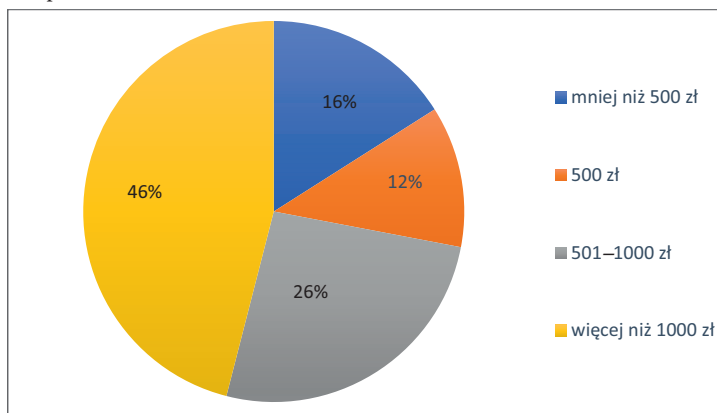
4. Wyniki badań

W badaniu uczestniczyło 56% kobiet oraz 44% mężczyzn, co potwierdza stopniową feminizację zawodu opisaną w literaturze przedmiotu m.in. przez Kabalskiego (2021). Na pytania odpowiadali: właściciele biur rachunkowych, doradcy

podatkowi, księgowi/księgowe, osoby zajmujące się obsługą kadrowo-płacową, osoby związane z obsługą biur rachunkowych, kancelarii podatkowych. Pod względem wieku respondentów przeważała grupa osób 31–40 oraz 41–50 lat. W przedziale wiekowym 20–30 lat oraz więcej niż 50 również brała udział taka sama liczba respondentów (po 18%). W sondażu uczestniczyło najwięcej osób z wykształceniem wyższym (62%) i średnim (32%). Najmniej liczną grupę stanowiły osoby z wykształceniem zawodowym oraz podstawowym. W przeprowadzonym badaniu 60% osób odpowiedziało, iż prowadzi działalność gospodarczą, pozostałe 40% respondentów – nie (pracownicy biur). W kolejnym punkcie uczestnicy zostali zapytani o funkcję, jaką pełnią w biurze rachunkowym: 34% osób zadeklarowało, że są właścicielami biura, a 26% osób, że zajmuje się zawodowym doradztwem. Mniejszą grupę stanowiły księgowe oraz kadrowe: odpowiednio 22% oraz 8% (10% nie zadeklarowało pełnienia żadnej z wymienionych w ankiecie funkcji). Spośród uczestników badania 72% osób potwierdziło, że prowadzona przez nich działalność jest związana z usługowym prowadzeniem ksiąg rachunkowych bądź kadr i płac.

Na pytanie dotyczące posiadania ubezpieczenia od czynności cywilnoprawnych 72% respondentów odpowiedziało, iż posiada to ubezpieczenie, zaś 28% – nie. Jednocześnie 76% respondentów zadeklarowało, że wykonywane przez nich usługi podlegają pod obowiązkowe ubezpieczenie od czynności cywilnoprawnych. Rozbieżność może wynikać z niskiej świadomości ubezpieczeniowej lub braku ubezpieczenia tych przedsiębiorców. Ubezpieczenie odpowiedzialności biur rachunkowych jest dość znaczącym wydatkiem – 72% podmiotów płaci za nie ponad 500 zł rocznie (zob. wykres 1). Pomimo wysokiej ceny większość pytanych (70%) odpowiedziała, iż nawet jeśli ubezpieczenie nie byłoby obowiązkowe, to i tak rozważyliby jego wykupienie (z czego 50% – tak, 20% – może). Gdyby obowiązek związany z zawarciem ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej biur rachunkowych (OCBR) został zniesiony, osoby, które odpowiadały na pytania sondażu, i tak wołałyby zawrzeć umowę z własnej woli dla bezpieczeństwa działalności, zabezpieczenia majątku przez pracowników. Potwierdza to zrozumienie zasadności wykupu ubezpieczenia, relatywnie wysoki poziom świadomości ubezpieczeniowej i nietraktowanie przymusu ustawowego jako bezpodstawnego obowiązku.

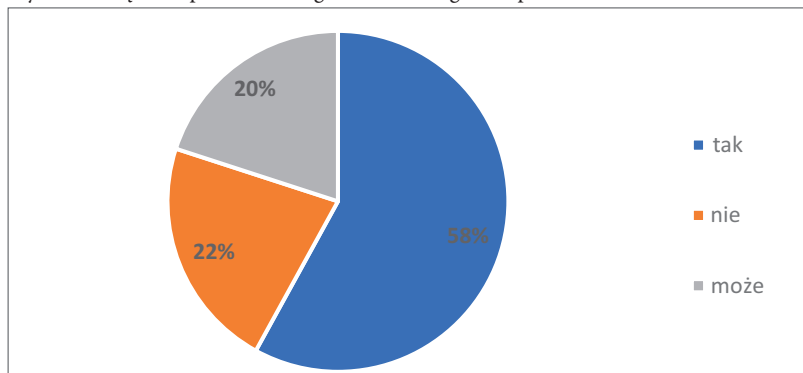
Wykres 1. Roczna składka ubezpieczeniowa uiszczana przez respondentów z tytułu ubezpieczenia OCBR



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań własnych.

Ponadto respondenci deklarowali chęć wykupienia ubezpieczenia dobrowolnego (58%), a także przychylnie wypowiedzieli się w zakresie dokupienia klauzul dodatkowych (zob. wykres 2 i 3). Osoby biorące udział w sondażu, mimo ochrony podstawowej, czułyby się bezpieczniej, gdyby do ich umów zostały dopisane kolejne podpunkty rozszerzające ochronę ubezpieczeniową. Jednak w przypadku dobrowolnych klauzul dodatkowych zdecydowanie znaczenia nabiera wysokość dopłaty do składki ubezpieczeniowej: jedynie 28% osób odpowiedziało, iż byłoby w stanie rozszerzyć swoje podstawowe ubezpieczenie, jeżeli składka byłaby wyższa o 50–100 zł, zaś 24% osób zaakceptowałoby dopłatę rzędu 101–150 zł. Zaledwie 14% respondentów stwierdziło, iż rozszerzyłoby ochronę, gdyby dopłata wynosiła 151–200 zł, a 7 osób nie wykupiłoby klauzul w ogóle (zob. wykres 3).

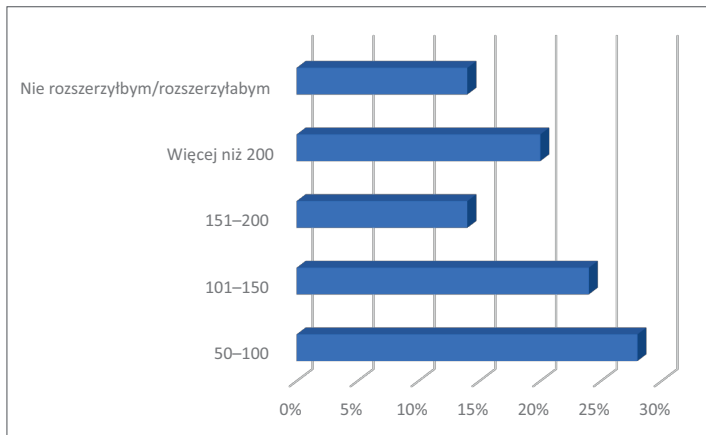
Wykres 2. Chęć zakupu dodatkowego, dobrowolnego ubezpieczenia OC



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań własnych.

Jednocześnie 58% uczestników badania odpowiedziało, że są zainteresowani dokupieniem dodatkowego dobrowolnego OC, 22% osób zadeklarowało odpowiedź odmowną, zaś 20% było skłonnych zastanowić się nad rozszerzeniem swojego OC o kolejne pozycje w przyszłości (zob. wykres 2). Powyższy fakt wskazuje, iż osoby biorące udział w sondażu, mimo ochrony podstawowej, czułyby się bezpieczniej, gdyby do ich umów zostały dopisane kolejne podpunkty dające większą ochronę.

Wykres 3. Deklarowana chęć dopłaty składki za klauzule dodatkowe



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań własnych.

W odpowiedzi na pytanie: „Jakie ryzyko według Pana/Pani jest największe w usługowym prowadzeniu ksiąg rachunkowych?”, respondenci najczęściej zwracali uwagę na fakt, iż w ich ocenie zbyt duża odpowiedzialność jest przerzucana na kancelarie podatkowe oraz na doradców podatkowych. Wskazywano na problem wysokich kar oraz mandatów za błędy księgowe, jak również na zbyt duży transfer ryzyka w momencie podpisania umowy o usługowe prowadzenie ksiąg rachunkowych. Odpowiedzi na pytania zawarte w powyższej części opracowania pokazują, iż osoby związane z księgowością największe ryzyko zauważają w tym, iż klienci biur rachunkowych oraz kancelarii w dużej mierze odpowiedzialność za prowadzenie oraz dokumentację cedują właśnie na biura.

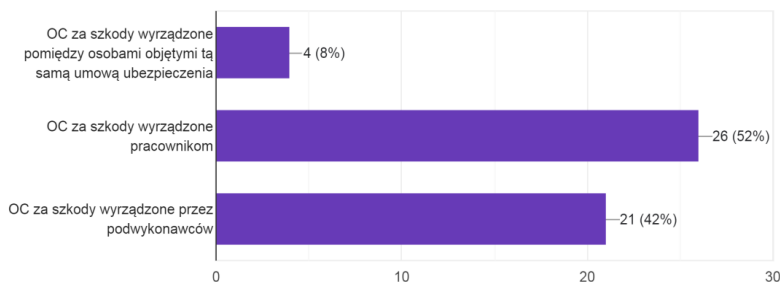
W końcowej części sondażu respondenci zostali zapytani o kwestie likwidacji szkód z posiadanych ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej: 72% uczestników badania nie miało jeszcze okazji, aby skorzystać z wykupionego ubezpieczenia, zaś pozostałe 28% podmiotów korzystało w przeszłości z obsługi likwidacyjnej. Respondentów poproszono o zdiagnozowanie przyczyn występowania zdarzeń szkodowych: 30% wskazało na rażące uchybienia poszczególnych osób w prowadzeniu księgowości, zaś 22% – na ciągłe zmiany przepisów i w konsekwencji

niewystarczające kompetencje księgowych. Również 22% respondentów jako przyczynę szkód wskazało na nieprawidłowości w obszarze doradztwa, a 11% – na brak prawnego ujednoczenia zawodu księgowego. W ocenie autorek można dostrzec silny związek przyczynowo-skutkowy pomiędzy wymienionymi determinantami szkód z ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej.

5. Dyskusja na temat wyników badania

Zdaniem Rogowskiego, pierwszego rzecznika ubezpieczonych, „[...] świadomość ubezpieczeniowa jest jednym z ważniejszych elementów dobrze funkcjonującego rynku ubezpieczeń, a nawet warunkiem koniecznym jego funkcjonowania” (Rogowski, Wolińska, 1999, s. 36). W ostatnich latach liczba opracowań naukowych opublikowanych na temat świadomości ubezpieczeniowej istotnie wzrastała (Ismail, Husin, Ishak, Manaf, 2018). Z przeprowadzonych przez autorki badań wynika, że świadomość ubezpieczeniowa pracowników biur rachunkowych jest aktualnie na relatywnie wysokim poziomie. Jak zauważa Kępka, wprowadzane nowe programy oraz przepisy podatkowo-składkowe mogą budzić uzasadniony niepokój wśród podmiotów zajmujących się zawodowo finansami. Nieprzewidywalność decyzji administracyjnych oraz zmieniająca się interpretacja przepisów narażają księgowych na popełnianie licznych, nieumyślnych błędów, za które odpowiedzialność ponosi podatnik. W drodze postępowania cywilnego ma on prawo dochodzić odszkodowania od księgowego (Kępka, Pająk, 2022). Znajomość wysokiego ryzyka i poczucie odpowiedzialności wykwalifikowanych księgowych sprawiają, że podchodzą oni z dużym zrozumieniem do obowiązku wykupienia ochrony ubezpieczeniowej. Są także skłonni nabyć dodatkowe klauzule rozszerzające zakres ubezpieczenia (zob. wykres 4), jak również korzystać z ubezpieczeń dobrowolnych.

Wykres 4. Deklaracja, o które z klauzul zostanie rozszerzony zakres ubezpieczenia w przyszłości (wybór wielokrotny)



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań własnych.

Wśród ogółu polskich przedsiębiorców jest to jednak postawa nietypowa. Hęćka w swoich badaniach wykazuje niewielką świadomość ubezpieczeniową w zakresie ryzyka środowiskowego przedsiębiorców w Polsce (Hęćka, 2017, s. 49). Podobne wnioski z przeprowadzonych badań prezentuje Mikulska, zaznaczając, że przedsiębiorcy nie posiadają wystarczających kompetencji i umiejętności oceny ryzyka w prowadzonych przedsięwzięciach, a ponad połowa respondentów z sektora MŚP nie widzi potrzeby prowadzenia działań prewencyjnych (Mikulska, 2009, s. 99). Również badania autorów zagranicznych akcentują niski poziom popularności produktów ubezpieczeniowych wśród małych i średnich przedsiębiorstw (Ajemunigbohun, Adeoye, 2018, s. 16). Jak zauważa Bednarczyk, społeczności bardziej wykształcone posiadają większą świadomość ubezpieczeniową dotyczącą zarówno ubezpieczeń życiowych, jak i majątkowych (Bednarczyk, 2011, s. 93). Może to w pewnym stopniu wyjaśniać wyższy poziom świadomości ubezpieczeniowej księgowych, jak i ogółu przedsiębiorców.

Interesująca wydaje się zatem kontynuacja badań naukowych w kierunku różnicowania poziomu świadomości ubezpieczeniowej wśród poszczególnych grup zawodowych z uwzględnieniem specyficznych czynników ryzyka, na jakie wybrani przedsiębiorcy są narażeni³. Ponieważ próba badawcza nie była reprezentatywna, nie można wyników uogólnić na populację, licząc się z określonym ryzykiem popełnienia błędu. Warto zatem kontynuować badania na szerszej grupie odbiorców.

Zakończenie

Na podstawie przeprowadzonych badań można wysnuć ogólny wniosek, iż większość osób związanych z usługowym prowadzeniem ksiąg rachunkowych zdaje sobie sprawę z ryzyka wynikającego z zawodu, jakim jest księgowia, kadrowa, właściciel biura rachunkowego czy też doradca podatkowy. Świadomość wysokiego poziomu ryzyka jest w stanie zmotywować tych przedsiębiorców do posiadania ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej, nawet jeśli nie podlegają takiemu obowiązkowi. Duża grupa osób, gdyby nawet ubezpieczenie nie było obowiązkowe, dla własnego bezpieczeństwa i ochrony zdecydowałaby się na jego wykupienie. Znaczna część uczestników badania, by zmniejszyć ryzyko,

³ Według raportu OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development, b.d.) respondenci generalnie prezentują niski poziom wiedzy i świadomości ubezpieczeniowej, co naraża ich często na straty wynikające z nabycia produktów ubezpieczeniowych niedopasowanych do ich potrzeb, np. w wyniku *missellingu*.

zdecydowałaby się również na rozszerzenie ochrony ubezpieczeniowej o dodatkowe klauzule.

W ocenie respondentów wprowadzenie w Polsce obowiązkowego ubezpieczenia było potrzebne i słuszne. Zaprezentowane badania wskazują, iż w dzisiejszych czasach oraz przy obecnym stopniu ryzyka występującego w omawianym zawodzie ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej biura jest wręcz niezbędne do prawidłowego prowadzenia działalności gospodarczej. Wpływa ono pozytywnie na pracę podmiotów świadczących usługowe prowadzenie ksiąg rachunkowych oraz doradztwo podatkowe. Respondenci dostrzegają zasadność korzystania z ochrony ubezpieczeniowej w ramach obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej. Są również skłonni uiszczać opłaty z tytułu klauzul dodatkowych. Z perspektywy zakładów ubezpieczeniowych interesująca może być informacja potwierdzająca chęć rozszerzania ochrony ubezpieczeniowej o dodatkowe klauzule oraz deklaracje zakupu dodatkowych ubezpieczeń dobrowolnych w omówionym zakresie.

Ciekawym kierunkiem dalszych badań może być ocena ofert ubezpieczycieli w zakresie zakresu ochrony ubezpieczeniowej, badanie świadomości ubezpieczeniowej na szerszej grupie reprezentatywnej, a także analiza kwestii roszczeń od osób korzystających z usług biur rachunkowych i procesu likwidacji szkód z omawianych ubezpieczeń.

Bibliografia

Akty prawne

Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 120 z późn. zm.

Ustawa z dnia 10 września 1999 r. – Kodeks karny skarbowy, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 654 z późn. zm.

Ustawa z dnia 9 maja 2014 r. o ułatwieniu dostępu do wykonywania niektórych zawodów regulowanych, Dz. U. z 2014 r. poz. 768.

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 6 listopada 2014 r. w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej przedsiębiorców wykonujących działalność z zakresu usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych, Dz. U. z 2014 r. poz. 1616.

Literatura

- Ajemunigbohun, S. S., Adeoye A. O. (2018). Insurance Awareness and Acceptance. Empirical Evidence among Small and Medium-Sized Enterprises in the Lagos State, Nigeria. *Trends Economics and Management*, 12(32), 9–20. doi: 10.13164/trends.2018.32.9.
- Bednarczyk, T. H. (2011). Ekonomiczne i instytucjonalne czynniki rozwoju ubezpieczeń. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 4, 85–106.
- Bednarczyk, T. H., Bielawska, K., Jackowska, B., Wycinka, E. (2019). *Ekonomiczne i demograficzne uwarunkowania funkcjonowania i rozwoju ubezpieczeń*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Davies, J. J. (1975). *Accountants' Civil Liability to Third Party Financial Statement Users – A Case for Uniformity*. Seria: Louisiana State University Historical Dissertations and Theses, 2822. doi: 10.31390/gradschool_disstheses.2822. Pobrano z https://repository.lsu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=3821&context=gradschool_disstheses (11.01.2024).
- Dunfee, T. W., Gleim, I. N. (1971). Criminal Liability of Accountants: Sources and Policies. *American Business Law Journal*, 9(1), 1–20. doi: 10.1111/j.1744-1714.1971.tb00763.x.
- Grabowska-Kaczmarczyk, E., Jonas, K., Szulc, M., Świetla, K., Zieniuk, P. (2020). *Rola księgowych i biegłych rewidentów w zmieniającym się otoczeniu prawnym i gospodarczym*. Warszawa: Difin.
- Góralaska, J. (2016). Etyka w outsourcingu rachunkowości. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 2(80)/2, 107–113. doi: 10.18276/frfu.2016.2.80/2-11.
- Gryczyńska, E. (2022). Ubezpieczenia majątkowe w rolnictwie – konieczność czy przywilej. W: D. Łobos-Kotowska, P. Gała (red.), *Współczesne Problemy Prawa Rolnego i Żywnościowego [II]* (s. 105–116). Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Hass-Symotiuł, M. (2003). Odpowiedzialność za rachunkowość zakładu opieki zdrowotnej. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 15, 14–28.
- Hęćka, A. (2017). Świadomość ubezpieczeniowa przedsiębiorców polskich w zakresie ryzyka środowiskowego – wyniki badań. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 4, 41–51.
- Huczko, P. (2022). *Minister Finansów chce uregulowania zawodu księgowego. Czy wrócą certyfikaty księgowe?*. Pobrano z <https://ksiegowosc.infor.pl/wiadomosci/5401136,Uregulowania-zawodu-ksiegowego.html> (20.09.2023).
- Ismail, N., Husin, M., Ishak, I., Manaf, N. (2018). *Insurance Awareness. A Literature Review*. doi:10.18488/journal.1.2018.81.28.33. Pobrano z <https://archive.aessweb.com/index.php/5007/article/view/2969/5118> (20.07.2023).
- Kabalski, P. (2021). *Księgowość w Polsce jako zawód kobiecy. Skala, przyczyny, okoliczności, skutki*. Katowice: Wydawnictwo Ius Publicum.

- Kasperowicz, A. (2012). Odpowiedzialność w zawodzie księgowego. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 251, 231–244.
- Kępka, A., Pająk, N. (2022). Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej zawodów księgowych w Polsce. *Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne*, 1(4), 22–39.
- Kiziukiewicz, Z. (2011). Aspekty prawnej odpowiedzialności biur rachunkowych. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 32(625), 521–533.
- Korzeniowski, L. (2000). Zarządzanie bezpieczeństwem. Rynek, ryzyko, zagrożenie, ochrona. W: P. Tyrała (red.), *Zarządzanie Bezpieczeństwem* (s. 437–444). Kraków: Wydawnictwo PSB.
- Liggio, C. D. (1975). Accountants' Civil Liability: Through the Looking Glass and Other „Impossible Things”. *Litigation*, 1(1), 40–43.
- Lochner, Jr, P. R. (1993). Accountants' Legal Liability: A Crisis That Must Be Addressed. *Accounting Horizons*, 7(2), 92–96.
- Majewska-Bielecka, D. (2020). Certyfikowanie zawodów księgowych w kontekście ich deregulacji. *Zeszyty Naukowe ZPSB Firma i Rynek*, 2(58), 71–79.
- Matejun, M. (2010). Outsourcing rachunkowości i doradztwa podatkowego w sektorze MŚP – implikacje dla urzędników skarbowych. W: A. Adamik, M. Matejun, A. Zakrzewska-Bielawska (red.), *Problemy i wyzwania w zarządzaniu organizacjami publicznymi* (s. 276–299). Łódź: Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej.
- Mikulska, A. (2009). Świadomość ubezpieczeniowa przedsiębiorców sektora MSP. Wyniki badania praktyk ubezpieczeniowych. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 2, 81–101.
- Organisation for Economic Co-operation and Development [OECD]. (b.d.). *Awareness and Education on Risk and Insurance Revised Analytical and Comparative Report*. Pobrano z <https://www.oecd.org/finance/insurance/38962007.pdf> (20.09.2023).
- Pasik, M. (2020). Odpowiedzialność biur rachunkowych z tytułu prowadzonej działalności za błędy. W: A. Jaki, J. Nesterak (red.), *Wiedza Gospodarka Społeczeństwo. Innowacje i rachunkowość na drodze cyfrowej transformacji gospodarki* (s. 119–130). Toruń: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”.
- Rogowski, S., Wolińska, B. (1999). Świadomość ubezpieczeniowa – stan obecny i perspektywy. *Przegląd Ubezpieczeń Społecznych i Gospodarczych*, 2.
- Sorter, G. H., Siegel, S., Slain, J. (1988). Accountants' Legal Liability: A Determinant of the Accounting Model. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 3(3), 233–243. doi: 10.1177/0148558X8800300306.
- Winter, M. (2011). Odpowiedzialność za rachunkowość a badanie sprawozdań finansowych. *Problemy Zarządzania*, 9(4)/2, 183–191.

Streszczenie

Prezentowane badania miały na celu analizę świadomości ubezpieczeniowej oraz zapotrzebowania na ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej biur rachunkowych oraz osób świadczących usługi księgowe w świetle aktualnych zmian rynkowych. Podjęta problematyka jest aktualna i istotna ze względu na coraz szybszą zmianę przepisów w prawie podatkowym i szoki rynkowe wywołane pandemią COVID-19 oraz wojną na Ukrainie, wpływające istotnie na prowadzenie działalności gospodarczej w Polsce, a w konsekwencji także na bieżącą pracę i zakres odpowiedzialności biur rachunkowych.

W badaniach wykorzystano metody takie jak: analiza literatury, analiza aktów prawnych oraz sondaż, który został przeprowadzony w biurach rachunkowych, kancelariach podatkowych oraz wśród doradców podatkowych i innych pracowników zajmujących się księgowością.

W ocenie uczestników badania wprowadzenie w Polsce obowiązkowego ubezpieczenia było potrzebne i słuszne. Zaprezentowane badania wskazują, iż w dzisiejszych czasach oraz przy teraźniejszym stopniu ryzyka występującego w powyższym zawodzie ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej biura jest wręcz niezbędne do prawidłowego funkcjonowania działalności gospodarczej. Wpływa ono pozytywnie na pracę podmiotów świadczących usługowe prowadzenie ksiąg rachunkowych lub doradztwo podatkowe. Respondenci wykazują wysoki poziom świadomości ubezpieczeniowej i dostrzegają zasadność korzystania z ochrony ubezpieczeniowej w ramach obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej. Są również skłonni uiszczać dodatkowe opłaty z tytułu klauzul dodatkowych. Z perspektywy zakładów ubezpieczeniowych interesująca może być informacja potwierdzająca chęć rozszerzania ochrony ubezpieczeniowej o dodatkowe klauzule oraz deklaracje zakupu dodatkowych ubezpieczeń dobrowolnych w omówionym zakresie.

SŁOWA KLUCZOWE: ubezpieczenia, biura rachunkowe, odpowiedzialność cywilna, odpowiedzialność prawna, ryzyko

Summary

The presented research aimed to analyze insurance awareness and the need for liability insurance of accounting offices and persons providing accounting services in light of current market changes. The issues raised are up-to-date and essential due to the ever-faster change in the tax law and market shocks caused by the COVID-19 pandemic and the war in Ukraine, significantly affecting the conduct of business in Poland, and, consequently, also the day-to-day work and scope of responsibility of tax offices accounting.

The study used methods such as analysis of literature, research of legal acts, and a survey, which was conducted in accounting offices, tax offices, and among tax advisors and other employees dealing with accounting.

In the opinion of the respondents, the implementation of compulsory insurance in Poland was necessary and right. The presented research shows that nowadays and with the current degree of risk in the above profession, civil liability insurance of

the office is even necessary for the proper functioning of business and has a positive effect on the functioning of entities providing bookkeeping services or tax consultancy. Respondents see the legitimacy of using insurance protection as part of compulsory third party liability insurance, and are willing to pay additional fees under additional clauses. From the perspective of insurance companies, information confirming the willingness to extend insurance cover with additional clauses and declarations of purchase of additional insurance in the discussed scope may be interesting.

KEYWORDS: insurance, accounting offices, civil liability, legal responsibility, risk

Nota o autorach

Anna Jańska – dr inż., Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Wydział Ekonomiczny; główne obszary działalności naukowej: nauki społeczne, dyscyplina: ekonomia i finanse; e-mail: anna.janska@umcs.pl; ORCID: 0000-0002-5994-8061.

Paulina Dziewit – specjalista ds. księgowości w kancelarii prawa podatkowego; główne obszary działalności naukowej: nauki społeczne, dyscyplina: ekonomia i finanse; e-mail: paulina.dziewit@op.pl; ORCID: 0009-0006-2293-3233.

Karolina Kasprzak

Brak zwrotu opłaty sądowej jako przeszkoda do zawierania ugody pozasądowej

Court Costs – an Obstacle to Out-of-Court Settlements

Wprowadzenie

Ugoda stanowi jedną z podstawowych instytucji prawa cywilnego, która ma swoje korzenie jeszcze w prawie rzymskim (Szpunar, 1995, s. 4). W polskiej procedurze cywilnej ugoda została uregulowana w ujęciu materialnoprawnym w art. 917 i art. 918 Kodeksu cywilnego (Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 1360 z późn. zm., dalej: k.c.). Mimo iż mogłoby się wydawać, że ustawodawca dosyć zdawkowo potraktował przedmiot niniejszych rozważań, to odgrywa ona coraz większą rolę w obrocie prawnym.

W formie ugody może zostać uregulowany każdy stosunek prawny w sferze prawa prywatnego, o ile jego treść nadaje się do swobodnego ukształtowania. Ugoda może zostać zawarta na płaszczyźnie zobowiązaniowej, ale także rzeczowej (np. w przedmiocie zarządzania nieruchomością; Postanowienie Sądu Najwyższego, 20 lutego 1974, II CR 697/73). Z ugodą spotkamy się m.in. na gruncie prawa spadkowego (dział spadku; Uchwała Sądu Najwyższego (7), 17 czerwca 1987, III CZP 87/86), prawa pracy (np. roszczenia stron związane z rozwiązaniem stosunku pracy¹) czy prawa rodzinnego (np. ustalenie kontaktów rodziców z dzieckiem; Uchwała Sądu Najwyższego, 21 października 2005, III CZP 75/05).

¹ Na podstawie art. 469 Kodeksu postępowania cywilnego (Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 1550 z późn. zm., dalej: k.p.c.) sąd uzna zawarcie ugody „[...] za niedopuszczalne [...] wówczas, gdyby czynność ta naruszała słuszny interes pracownika lub ubezpieczonego” (Postanowienie Sądu Najwyższego, 5 lipca 2002, I PKN 172/01).

Na mocy ugody strony czynią sobie wzajemne ustępstwa w zakresie istniejącego między nimi stosunku prawnego, celem uchylenia niepewności co do roszczeń wynikających z tego stosunku, zapewnienia wykonania żądań, uchylenia istniejącego bądź mogącego powstać sporu. Zgodnie ze stanowiskiem Sądu Najwyższego (SN) można wyróżnić dwa rodzaje ugód, a mianowicie przekształcające charakter dotychczasowego, pierwotnego stosunku prawnego oraz takie, w których strony mogą w ugodzie przekształcić charakter prawny dotychczasowego stosunku prawnego ze skutkami nowacji, o której mowa w art. 506 § 1 k.c. (Uchwała Sądu Najwyższego, 18 grudnia 1985, III CZP 64/85; Misztal-Konecka, 2019). Ugoda jest to umowa ustalająca, tzn. „[...] mająca na celu nadanie stosunkowi prawnemu cechy pewności i bezsporności” (Pyziak-Szafnicka, 2011, s. 977), przy czym nie tworzy nowego stosunku, ale prowadzi do doprecyzowania lub zmiany już istniejącego (Pyziak-Szafnicka, 2011)². W wyroku z dnia 12 kwietnia 2018 r. SN wskazał, że ugoda

[...] dotyczy stosunku prawnego łączącego strony, przy czym w ramach tego stosunku mogą zostać uregulowane kwestie odnoszące się do poszczególnych roszczeń objętych jego treścią. Należy przy tym założyć, że przedmiotem ugody stają się wszystkie roszczenia wynikające z danego stosunku prawnego – tego, który został ugodą objęty (Wyrok Sądu Najwyższego, 12 kwietnia 2018, II CSK 375/17).

Ugoda sądowa znajduje swoje odzwierciedlenie w art. 233 k.p.c. Ustawodawca niniejszym pojęciem posłużył się także w art. 1157 k.p.c., w myśl którego: „Jeżeli przepis szczególny nie stanowi inaczej, strony mogą poddać pod rozstrzygnięcie sądu polubownego: 1) spory o prawa majątkowe, z wyjątkiem spraw o alimenty; 2) spory o prawa niemajątkowe, jeżeli mogą one być przedmiotem ugody sądowej”. Na płaszczyźnie Kodeksu postępowania cywilnego wymienia się ugodę zawartą w postępowaniu pojednawczym przed wniesieniem pozwu (zob. art. 184 k.p.c.), w trakcie zawisłości sprawy przed sądem (zob. art. 223 § 1 k.p.c.) oraz w postępowaniu przed mediatorem (zob. art. 183¹–183¹⁵ k.p.c.). Zgodnie z wolą stron, ugoda sądowa może wywoływać skutek materialnoprawny, czyli w sferze łączącego strony stosunku prawnego, i procesowy w postaci wyłączenia dalszego postępowania co do istoty sporu (zob. Postanowienie Sądu

² Strony, zawierając ugodę, uprawnione są do potwierdzenia, zmiany czy też rozwiązania istniejącego między nimi stosunku prawnego. Ugoda nie może kreować nowego stosunku prawnego (Wyrok Sądu Najwyższego, 4 lutego 2004, I CK 178/03).

Apelacyjnego w Rzeszowie, 14 września 1992, III APz 2/92; Wyrok Sądu Apelacyjnego w Łodzi, 26 listopada 2013, III APa 25/13).

Uгода mediacyjna jest umową zawieraną przez zainteresowane strony, w obecności podmiotu trzeciego w osobie mediatora, na mocy której czynią wobec siebie wzajemne ustępstwa, regulując łączący je stosunek prawny (Buczkowski, 2010, s. 39–44). Uгода zawarta przed mediatorem ma charakter dokumentu prywatnego i dopiero po jej zatwierdzeniu przez sąd ma moc prawną ugody zawartej przed sądem (zob. art. 183¹⁵ k.p.c.). W przypadku ugody podlegającej wykonaniu w drodze egzekucji zatwierdzenie ugody następuje przez nadanie jej klauzuli wykonalności i wówczas ugoda taka jest tytułem wykonawczym (zob. art. 183¹⁵ § 1 zdanie drugie k.p.c.; Zembrzusi, 2020). Natomiast w razie zawarcia przez strony ugody, która nie podlega wykonaniu w postępowaniu egzekucyjnym, sąd zatwierdza ją postanowieniem i wówczas ma ona moc prawną ugody zawartej przed sądem (zob. art. 183¹⁵ zdanie pierwsze § 1 k.p.c.). Różnicą między ugodą zawartą przed sądem a przed mediatorem jest to, że jedynie ugoda zawarta przed sądem ma moc równą aktom notarialnym (Wyrok Sądu Apelacyjnego w Katowicach, 23 września 2016, I ACa 404/16). Warto podkreślić, iż sąd może odmówić zatwierdzenia porozumienia zawartego przed mediatorem, jeżeli ugoda jest sprzeczna z prawem lub zasadami współżycia społecznego albo zmierza do obejścia prawa, a także gdy jest niezrozumiała lub zawiera sprzeczności (zob. art. 183¹⁴ § 3 k.p.c.).

W polskim porządku prawnym coraz bardziej popularna staje się ugoda pozasądowa. Strony zawierają porozumienie poza sądem, zatem nie jest ono zaprotokołowane w protokole rozprawy. Uгода pozasądowa może być zawarta, niezależnie na jakim etapie znajduje się sprawa, czy jest jeszcze przed wniesieniem pozwu, czy też już w trakcie postępowania sądowego. Obowiązkiem stron jest wyłącznie poinformowanie sądu o polubownym załatwieniu sprawy, jeśli sprawa jest zawisła przed sądem. Uгода pozasądowa w odróżnieniu od ugody sądowej (która została uregulowana w art. 10, art. 184 i nast., art. 223 oraz art. 777 k.p.c.), co do zasady, nie jest tytułem egzekucyjnym³, zatem w konsekwencji powoduje, że w razie niewykonania jej postanowień przez którąkolwiek ze stron, niezbędnym pozostaje wszczęcie postępowania sądowego, celem uzyskania tytułu wykonawczego i skierowania sprawy do egzekucji (Wyrok Sądu Najwyższego, 12 kwietnia 2018, II CSK 375/17). Porozumienie niesie za sobą skutki wynikające z faktu „rzeczy ugodzonej”. Zatem skutecznie podniesiony w toku postępowania

³ Chyba że na mocy przepisów szczególnych ugoda pozasądowa jest tytułem egzekucyjnym, np. ugoda zawarta przed upoważnionym geodetą przy wznowieniu granic czy też ugoda pozasądowa zawarta w formie aktu notarialnego, która zawiera oświadczenie o poddaniu się egzekucji (art. 777 k.p.c.).

zarzut *res transacta* niesie za sobą skutki o charakterze materialnoprawnym, czyli powoduje dla strony inicjującej proces oddalenie powództwa, a nie odrzucenie pozwu. Strony mogą uchylić się od skutków prawnych ugody pozasądowej, stosownie do okoliczności (art. 918 k.c., a także art. 82–83, art. 87 k.c.), ponieważ mają do niej zastosowanie wszystkie przepisy dotyczące czynności prawnych (Wyrok Sądu Najwyższego, 12 kwietnia 2018, II CSK 375/17). Niewykonanie ugody lub jej nienależyte wykonanie nie powoduje utraty jej ważności i powrotu do stanu sprzed jej zawarcia. Niewykonanie ugody rodzi odpowiedzialność opartą na art. 471 k.c. (Wyrok Sądu Apelacyjnego w Szczecinie, 21 lutego 2013, I ACa 794/12). Ugoda dokonująca się poza sądem nie kończy i nie może zakończyć postępowania sądowego, bowiem strona w tym celu musi podjąć czynność procesową mieszczącą się w dyspozycji formalnej. W określonych sytuacjach może być bodźcem do podjęcia przez stronę stosownego aktu dyspozycyjnego, najczęściej cofnięcia pozwu albo zgodnego wniosku o zawieszenie postępowania (Feliga, 2023, komentarz do art. 79 u.k.s.s.c.).

1. Ugoda sądowa a zwrot opłaty

W ustawie o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (Ustawa z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 1144 z późn. zm., dalej: u.k.s.s.c.) wymieniono szereg przypadków, w których stronie przysługuje zwrot opłaty w sytuacji zawarcia ugody sądowej bądź ugody zawartej przed mediatorem (w myśl art. 79 ust. 1 pkt 1 lit h u.k.s.s.c.).

Art. 79. 1. Sąd z urzędu zwraca stronie:

1) całą uiszczoną opłatę od:

[...]

h) pisma wszczynającego postępowanie w pierwszej instancji oraz zarzutów od nakazu zapłaty, jeżeli postępowanie zakończyło się zawarciem ugody przed rozpoczęciem rozprawy przed sądem pierwszej instancji;

2) trzy czwarte uiszczonej opłaty od:

a) pisma wszczynającego postępowanie w pierwszej instancji oraz zarzutów od nakazu zapłaty, jeżeli w toku postępowania sądowego zawarto ugodę przed mediatorem po rozpoczęciu rozprawy,

[...]

3) połowę uiszczonej opłaty od:

[...]

- c) pisma wszczynającego postępowanie w pierwszej instancji oraz zarzutów od nakazu zapłaty, jeżeli postępowanie w pierwszej instancji zakończyło się zawarciem ugody sądowej po rozpoczęciu rozprawy,
- d) pisma wszczynającego postępowanie w drugiej instancji, w której sprawa zakończyła się zawarciem ugody sądowej.

W art. 79 ust. 1 u.k.s.s.c. pojęcie ugody pojawia się dwukrotnie, tj. w pkt 1 lit h, w którym ustawodawca posługuje się określeniem „ugoda”, oraz w pkt 3, który stanowi o „ugodzie sądowej”, co od początku obowiązywania niniejszej normy budziło w sądach powszechnych głębokie wątpliwości co do jego stosowania. W konsekwencji powstały dwie linie orzecznicze. Według pierwszego stanowiska art. 79 ust. 1 pkt 1 lit. h u.k.s.s.c. w części, w której odnosi się do zwrotu całej opłaty w razie zawarcia ugody przed rozpoczęciem rozprawy przed sądem I instancji, dotyczy także ugód zawieranych poza sądem. Sąd Okręgowy w Warszawie w postanowieniu z dnia 12 czerwca 2017 r. (Postanowienie Sądu Okręgowego w Warszawie, 12 czerwca 2017, XXIII Gz 90/17), odnosząc się do celu, jaki przyświecał wymienionej normie, a mianowicie stworzenie zachęty do korzystania przez strony z polubownych metod rozwiązywania konfliktów, podał, że nie należy wiązać skutku zwrotu opłaty wyłącznie z ugodą zawartą przed mediatorem lub ugodą sądową. W ocenie sądu pod pojęciem „ugody” rozumieć należy także tzw. ugodę pozasądową. W postanowieniu podkreślono, że celem przywołanej ugody jest uchylenie sporu istniejącego już między stronami, szczególnie wartościując pozasądowe rozwiązanie sprawy jako podjęte samodzielnie, bez angażowania siebie i sądu w długo trwającą i często kosztowną procedurę. W orzeczeniu sąd zwrócił uwagę, że przy zastosowaniu niniejszej regulacji pierwszorzędne znaczenie ma fakt zawarcia ugody pomiędzy stronami, a nie wyłącznie to, że skutkiem jej zawarcia było cofnięcie przez powoda pozwu, stanowiące bezpośrednią podstawę umorzenia postępowania (art. 355 § 1 k.p.c.). Sąd nazywa przepis art. 79 ust. 1 pkt 1 lit. h u.k.s.s.c. regulacją szczególną, wskazując, że przy stanie faktycznym teżej sprawy wyłączona została możliwość zastosowania art. 79 ust. 1 pkt 3 lit. a u.k.s.s.c., stanowiącego o zwrocie połowy opłaty po cofnięciu pozwu przed rozpoczęciem posiedzenia, na które sprawa została skierowana. Ponadto w uzasadnieniu zwrócono uwagę na fakt, że ustawodawca w art. 79 u.k.s.s.c. kilkakrotnie posługuje się pojęciem „ugody”, rozróżniając ugodę sądową (art. 79 ust. 1 pkt 3 lit. d u.k.s.s.c.) i ugodę zawartą przed mediatorem (art. 79 ust. 1 pkt 2 lit. a u.k.s.s.c.), wyprowadzając jednocześnie wniosek, że ugoda z art. 79 ust. 1 pkt 1 lit. h u.k.s.s.c., co do zasady, nie może być sądową, gdyż ta wymaga rozprawy, dlatego też może być zawarta między stronami poza sądem.

W tym samym orzeczeniu podkreślono, że sąd orzekający musi mieć jasne i oczywiste informacje uzasadniające zastosowanie omawianej normy⁴, natomiast ciężar dowodu spoczywa na cofającym pismo wszczynające w sprawie. Innymi słowy, powód musi wykazać, że zawarł ugodę pozasądową (Postanowienie Sądu Najwyższego, 12 kwietnia 2012, II CZ 208/11), np. poprzez złożenie odpisu ugody pozasądowej wraz z wnioskiem o cofnięcie pozwu. Niektóre sądy uznawały też, że wystarczające jest oświadczenie obu stron o jej zawarciu (Postanowienie Sądu Okręgowego w Bydgoszczy, 27 października 2016, VIII Gz 165/16). Niniejsze stanowisko, choć było niejednolite, znajdowało swoje zastosowanie także w orzeczeniach innych sądów powszechnych (Postanowienie Sądu Okręgowego w Rzeszowie, 24 lutego 2017, VI Gz 52/17)⁵. Dla przykładu Sąd Apelacyjny w Krakowie w postanowieniu z dnia 5 grudnia 2016 r. (Postanowienie Sądu Apelacyjnego w Krakowie, 5 grudnia 2016, I ACz 2121/16) przyjął, że art. 79 ust. 1 pkt 1 lit. h u.k.s.s.c. znajduje zastosowanie wówczas, gdy uгода zostaje zawarta w sprawie, w której wniesiono pozew, natomiast motywacja powodów do cofnięcia pozwu związana z zawarciem ugody w innej sprawie nie jest wystarczająca, by przyjąć, że doszło do spełnienia przesłanki określonej w przywołanym przepisie.

W opozycji do przedstawionych powyżej stanowisk stanął Sąd Okręgowy w Toruniu, który w postanowieniu z dnia 12 września 2016 r. (Postanowienie Sądu Okręgowego w Toruniu, 12 września 2016, VI Gz 149/16) stanowczo wskazał, że bez wątpienia w art. 79 ust. 1 pkt 1 lit. h u.k.s.s.c. nie chodzi o ugodę pozasądową, lecz np. o ugodę zawartą przed mediatorem. Za takim stanowiskiem w ocenie sądu przemawia brzmienie art. 79 ust. 1 pkt 2a u.k.s.s.c. nakazującego sądowi zwrot trzech czwartych opłaty od pozwu, jeżeli w toku postępowania sądowego zawarto ugodę przed mediatorem, nawet jeżeli mediacje toczyły się z własnej inicjatywy stron, a nie wskutek skierowania przez sąd. Różnica polega na tym, że w tym ostatnim przypadku uгода przed mediatorem jest zawarta po rozpoczęciu

⁴ Sąd Okręgowy w Warszawie w postanowieniu z dnia 12 czerwca 2017 r. wskazał: „Niezależnie od powyższego trzeba podkreślić, że w takim stanie faktycznym, gdy zawarto ugodę pozasądową, co do przedmiotu sporu, sąd orzekający musi mieć jasne i oczywiste informacje uzasadniające zastosowanie art. 79 ust. 1 pkt 1 lit. h u.k.s.s.c. Powód, który cofa pozew winien wskazać na okoliczności uzasadniające przyczynę cofnięcia, jaką jest zawarcie ugody między stronami. Ciężar dowodu, że żądanie zwrotu całej opłaty od pozwu jest zasadne, obciąża powoda” (Postanowienie Sądu Okręgowego w Warszawie, 12 czerwca 2017, XXIII Gz 90/17).

⁵ Sąd Okręgowy w Rzeszowie w postanowieniu z dnia 24 lutego 2017 r. wprost wskazał, że powód, cofając pozew ze względu na zawarcie ugody pozasądowej i wnosząc o zwrot opłaty od pozwu, nie wykazał jej zawarcia, a załączając do zażalenia niepoświadczoną za zgodność kopię ugody, która nie została zaopatrzona w podpis dłużnika i bez wskazania kwoty, na jaką opiewa, nie usunął wątpliwości sądu, czy uгода pozasądowa rzeczywiście została zawarta i leżała faktycznie u podstaw cofnięcia pozwu (Postanowienie Sądu Okręgowego w Rzeszowie, 24 lutego 2017, VI Gz 52/17).

rozprawy. Ponadto potwierdzeniem jest art. 355 § 2 *in fine* k.p.c. stanowiący, że postanowienie o umorzeniu postępowania może zapaść na posiedzeniu niejawnym, jeżeli strony zawarły ugodę przed mediatorem, którą zatwierdził sąd. W konsekwencji hipoteza art. 79 ust. 1 pkt 1 lit h u.k.s.s.c. nie obejmuje zawarcia ugody pozasądowej⁶. Podobne stanowisko zostało powielone w innych orzeczeniach sądów powszechnych (zob. Postanowienie Sądu Okręgowego w Rzeszowie, 1 lutego 2017, VI Gz 15/17; Postanowienie Sądu Okręgowego w Toruniu, 13 listopada 2017, VI Gz 232/17; Postanowienie Sądu Okręgowego w Toruniu, 29 grudnia 2017, VI Gz 228/17; Postanowienie Sądu Okręgowego w Rzeszowie, 16 stycznia 2018, VI Gz 329/17), a następnie potwierdzone w uchwale SN z dnia 23 lutego 2018 r. (Uchwała Sądu Najwyższego, 23 lutego 2018, III CZP 88/17).

Zwrot całej uiszczonej opłaty następuje także w razie cofnięcia pozwu o rozwód lub o separację wniesionego w procesowym postępowaniu odrębnym w sprawach małżeńskich albo wniosku o separację na zgodny wniosek stron złożonego w postępowaniu nieprocesowym, w związku z pojednaniem stron w I instancji, w konsekwencji czego sąd orzekający umorzył postępowanie. Inne przyczyny cofnięcia wyżej wymienionych pism niż pojednanie małżonków, nawet jeżeli doprowadziły do umorzenia postępowania, nie stanowią podstawy do zwrotu całej uiszczonej opłaty na podstawie niniejszego przepisu (Feliga, 2023, komentarz do art. 79 u.k.s.s.c.).

Artykuł 79 ust. 1 pkt 2 u.k.s.s.c. reguluje zwrot przez sąd z urzędu trzech czwartych uiszczonej opłaty od pisma wszczynającego postępowanie w I instancji, jeżeli w toku postępowania sądowego zawarto ugodę przed mediatorem. Należy wskazać, że niniejsza norma nie została sformułowana w pełni w sposób prawidłowy, bowiem samo zawarcie ugody przed mediatorem nie jest równoznaczne ze zwrotem opłaty od pisma. Jak już wspomniano na początku, niezbędne jest zatwierdzenie ugody przez sąd; w przypadku gdy jest ona wykonalna w drodze egzekucji – poprzez nadanie klauzuli wykonalności, natomiast jeśli nie – sąd wydaje postanowienie na posiedzeniu niejawnym (zob. art. 183¹⁴ § 2 k.p.c.). Po zatwierdzeniu ugody zawartej przed mediatorem sąd wydaje postanowienie o umorzeniu postępowania (zob. art. 355 k.p.c.). Uprawomocnienie się tego

⁶ W uzasadnieniu Sąd Okręgowy w Toruniu (Postanowienie Sądu Okręgowego w Toruniu, 12 września 2016, VI Gz 149/16) odniósł się do ugody pozasądowej, wskazując, że wynikiem zawarcia ugody tego rodzaju jest z reguły, jak to miało miejsce w sprawie, cofnięcie pozwu przez powoda. W takim natomiast przypadku zakres zwrotu uiszczonej opłaty od pozwu zależy od tego, na jakim etapie postępowania sądowego miała miejsce ta czynność procesowa. Zwrot całej uiszczonej opłaty ma miejsce wówczas, gdy cofnięcie pozwu nastąpiło przed wysłaniem jego odpisu pozwanemu (art. 79 ust. 1 pkt 1b u.k.s.s.c.), natomiast zwrot połowy opłaty w razie cofnięcia pozwu przed rozpoczęciem posiedzenia, na które sprawa została skierowana (art. 79 ust. 1 pkt 3a u.k.s.s.c.).

postanowienia inicjuje obowiązek sądu zwrotu trzech czwartych uiszczonej opłaty od pisma wszczynającego postępowanie przed sądem I instancji, niezależnie od tego, czy ugodę przed mediatorem zawarto przed sądem I czy II instancji (Feliga, 2023, komentarz do art. 79 u.k.s.s.c.).

2. Ugoda pozasądowa a brak zwrotu opłaty

Zawarcie ugody poza sądem nie powoduje zwrotu opłaty w całości od pisma wszczynającego postępowanie w sprawie, nawet jeżeli nastąpiło przed rozpoczęciem rozprawy przed sądem I instancji. Takie stanowisko przyjął SN w uchwale z dnia 23 lutego 2018 r. (Uchwała Sądu Najwyższego, 23 lutego 2018, III CZP 88/17) na podstawie następującego stanu faktycznego.

W sprawie o zapłatę, po wydaniu nakazu zapłaty uwzględniającego żądanie powoda i wniesieniu sprzeciwu przez stronę pozwaną, doszło do zawarcia przez strony ugody pozasądowej. W następstwie powód cofnął pozew i zażądał zwrotu uiszczonej opłaty sądowej. Sąd rejonowy umorzył postępowanie i zwrócił powodowi połowę opłaty uiszczonej od pozwu, wskazując art. 79 ust. 1 pkt 3 u.k.s.s.c. jako podstawę orzeczenia. W wyniku wniesienia przez powoda zażalenia na powyższe postanowienie sąd okręgowy przedstawił SN zagadnienie prawne: „Czy hipoteza art. 79 ust. 1 pkt 1 lit. h ustawy z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (Dz. U. z 2010 r. Nr 90, poz. 594 tekst jednolity) obejmuje swoim zakresem także zawarcie ugody pozasądowej?”. Sąd Najwyższy podjął następującą uchwałę: „Przepis art. 79 ust. 1 pkt 1 lit. h ustawy z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (tekst jedn.: Dz. U. z 2018 r. poz. 300) dotyczy wyłącznie ugody sądowej oraz ugody zawartej przed mediatorem” (Uchwała Sądu Najwyższego, 23 lutego 2018, III CZP 88/17). Treść uchwały wprost wskazuje wykładnię w zakresie zwrotu opłaty od pisma wszczynającego postępowanie w I instancji oraz zarzutów od nakazu zapłaty, w razie zawarcia przez strony ugody pozasądowej jeszcze przed terminem pierwszej rozprawy w I instancji.

Stanowisko SN nie zamyka jednak ostatecznie kontrowersji związanych z wyżej wskazaną interpretacją przywołanego przepisu. Mając na uwadze główny cel, jaki przyświecał ustawodawcy, czyli propagowanie metod polubownego załatwiania sporów, brak jakiegokolwiek rekompensaty poprzez zwrot opłaty w całości bądź w części (gdy doszło już do doręczenia pisma wszczynającego postępowanie w sprawie stronie przeciwnej) w sytuacji pozasądowego załatwienia sprawy przez strony, niewątpliwie godzi w ideę przyświecającą ustawie. Nie można tracić z pola

widzenia sytuacji panującej w polskim sądownictwie, a mianowicie przybywającej z roku na rok coraz większej ilości spraw, przy jednocześnie wzrastającej liczbie wakatów na stanowiskach sędziowskich i asesorskich. Referaty sięgające w wydziałach rodzinnych, cywilnych i gospodarczych po kilkaset (nawet do tysiąca) spraw powodują, że na kolejne rozprawy czy też posiedzenia zainteresowani muszą niejednokrotnie czekać długie miesiące, a nawet lata.

Należy stanowczo podkreślić, że wiele spraw wymaga jak najszybszego rozwiązania, tj. zakończenia sporu. Perspektywa kilkumiesięcznego, a czasami nawet liczonego w latach oczekiwania na kolejny termin rozprawy jest nie dopuszczalna, biorąc pod uwagę np. kondycję finansową stron postępowania i negatywne konsekwencje, jakie może za sobą nieść, np. utratę płynności finansowej. W sprawach, w których wartość przedmiotu sporu jest wysoka, choć jest to pojęcie względne i będzie dla każdego inna, co wiąże się automatycznie z wysoką opłatą od pisma wszczynającego sprawę, ma szczególne znaczenie dla formy, w jakiej strony mogłyby polubownie załatwić zawisły między nimi spór. Strony mogłyby zdecydować się na drogę pozasądową, pomimo zawisłości postępowania przed sądem, jednakże niewątpliwie odstrasza ją wizja braku zwrotu opłaty od pisma wszczynającego postępowanie przed sądem sięgająca niejednokrotnie kilkudziesięciu tysięcy złotych.

Wydaje się, że jest to duża luka, w szczególności w ustawie o kosztach sądowych w sprawach cywilnych, która winna być przez ustawodawcę uzupełniona. W wielu przypadkach strony są w stanie samodzielnie bądź przy pomocy pełnomocników dojść do porozumienia. Istotne znaczenie ma wtedy czas – ze względu na tendencję do zmiany zdania osób pozostających w sporze, a nawet wahań nastrojów. Zawarcie ugody przed sądem wymaga oczekiwania na przydzielenie miejsca na wokandzie, które poprzedzone jest odpowiednim wnioskiem, zarządzeniem, wymianą korespondencji. Przy obecnym braku uregulowania sposobu rozstrzygnięcia o kosztach w przypadku zawarcia ugody pozasądowej strony często stają przed wyborem: rychłe zakończenie sporu bądź utrata wysokiej opłaty uiszczanej od pisma wszczynającego postępowanie w sprawie. Ustawodawca powinien zapewnić obywatelom możliwość jak najszybszego uregulowania sprawy.

Ugoda pozasądowa wydaje się w pewnym stopniu dyskredytowana w obszarze opłat sądowych, zestawiając ją z ugodą sądową czy z ugodą zawartą przed mediatorem, mimo że – podobnie jak wymienione – jest jedną z form polubownego załatwienia sporu.

W ocenie SN (Uchwała Sądu Najwyższego, 23 lutego 2018, III CZP 88/17), gdyby przepis o zwrocie całości opłaty odnosił się także do ugód pozasądowych, to istniałoby ryzyko, że strony, antydatując zawarcie ugody, mogłyby

wpływać na zwrot poniesionych kosztów sądowych. Ponadto w razie umowy stron i pozorowania zawarcia ugody pozasądowej mogłoby dochodzić do wyłączeń uiszczonej opłaty od pozwu. Przyznając słuszność obawom, jakie niesie za sobą umożliwienie zwrotu całości opłaty w przypadku zawarcia ugody pozasądowej, o których traktuje SN w uchwale, należy jednak zastanowić się *de lege ferenda*, czy nie istnieją rozwiązania, które mogłyby takie ryzyko zniwelować bądź całkowicie usunąć. Celem zachowania kontroli sądu w sprawie ustalenia kiedy faktycznie doszło do zawarcia ugody, czy nastąpiło to przed rozpoczęciem rozprawy, właściwe wydaje się uzależnienie zwrotu opłaty bądź jej części od daty złożenia podpisanej ugody w sądzie lub jej nadania przesyłką poleconą przez operatora pocztowego. Innymi słowy, data złożenia ugody w biurze podawczym sądu bądź nadania u operatora pocztowego – a nie data jej zawarcia – odnosiłaby skutek prawny dla zwrotu opłaty w całości, części bądź braku jej zwrotu. Brak zwrotu całości lub części opłaty od pisma wszczynającego postępowanie w sprawie, w razie zawarcia ugody pozasądowej przed rozpoczęciem pierwszej rozprawy, stanowi niewątpliwie zgrzyt wobec propagowanej polityki korzystania z alternatywnych dla sądu sposobów załatwienia spraw. Regulacja ta wymaga ponownej weryfikacji i docelowo nowelizacji.

Zawarcie ugody pozasądowej przez strony jest takim samym wyrazem woli stron jak porozumienie zawarte przed sądem bądź przed mediatorem. Strony mogą samodzielnie rozstrzygnąć zawisły pomiędzy nimi spór, zaoszczędzając czas, środki finansowe, a z drugiej strony odciążając wymiar sprawiedliwości. Ugoda pozasądowa bardzo często jest wykorzystywana w praktyce nie tylko przez osoby fizyczne, ale także podmioty gospodarcze. Omawiana forma załatwienia sprawy daje większą swobodę stronom wobec braku związania jakimikolwiek terminami sądowymi oraz stanowi duże ułatwienie pod kątem organizacyjnym. W treść ugody nie ingeruje sąd⁷, przez co pozostawiono stronom całkowitą swobodę kształtowania poszczególnych postanowień ugody, które referent rozpoznający sprawę mógłby zinterpretować np. jako sprzeczne z zasadami współżycia społecznego, choć same strony tak ich nie postrzegają. Ponadto zawarcie ugody pozasądowej zapewnia pełną prywatność, czego w obliczu zasady jawności posiedzeń nie może zagwarantować zawarcie ugody przed sądem.

⁷ Występują przypadki, w których sąd dokonuje analizy ugody pozasądowej złożonej przez strony, np. SN w postanowieniu z dnia 11 października 1995 r. wskazał: „[...] jeżeli warunkiem cofnięcia przez pracownika rewizji [obecnie: apelacji – K.K.] jest zawarcie ugody pozasądowej, to sąd rewizyjny [obecnie: II instancji – K.K.] obowiązany jest zapoznać się z treścią ugody i dokonać jej oceny z punktu widzenia przesłanek z art. 393 § 2 i art. 469 w zw. z art. 477⁷ KPC” (Postanowienie Sądu Najwyższego, 11 października 1995, I PRN 69/95).

Niemniej istotnym pozostaje wątek psychologiczny. Strony zwykle są bardziej związane z samodzielnie wypracowanym porozumieniem. Dzięki takiej formie rozwiązania sporu mogą również uniknąć stresu, który często pojawia się u pentów przed obliczem sądu.

Ustawodawca winien wziąć pod uwagę, jak wiele korzyści niesie za sobą ugoda pozasądowa z perspektywy zainteresowanych jej zawarciem oraz wypracować rozwiązanie, które uczynią ją jeszcze bardziej atrakcyjną i równą w zestawieniu do pozostałych alternatywnych metod rozstrzygnięcia sporów. Podstawowa zmiana, jaka winna nastąpić, niewątpliwie wiąże się z jednoznacznym uregulowaniem możliwości zwrotu opłaty i jej wysokości.

Należy zaznaczyć, że zawarcie ugody pozasądowej i cofnięcie na tej podstawie pisma wszczynającego postępowanie w sprawie może stanowić przesłankę zwrotu opłaty od cofniętego pisma, ale na innej podstawie (art. 79 ust. 1 pkt 1 lit. b albo art. 79 ust. 1 pkt 3 lit. a u.k.s.s.c.). Zawarcie ugody pozasądowej stanowi przesłankę umorzenia postępowania w związku z cofnięciem pozwu (art. 355 § 1 k.p.c.; Gonera, 2012, komentarz do art. 79 u.k.s.s.c.).

Zakończenie

Zasadniczą funkcją ugody jest likwidowanie w sposób kompromisowy konfliktów w zakresie stosunków cywilnoprawnych bez udziału aparatu wymiaru sprawiedliwości – w sposób niesformalizowany oraz dogodny dla stron. Potencjalnie prowadzi to do zmniejszenia kosztów i może przyspieszyć wprowadzenie elementu pewności do stosunków między poróżnionymi stronami (Wyrok Sądu Najwyższego, 2 października 1969, II CR 508/69).

Ustawodawca poprzez wprowadzenie art. 79 ust. 1 pkt 1 lit. h u.k.s.s.c. miał na celu stworzenie zachęty do korzystania przez strony z polubownych metod rozwiązywania konfliktów. Ugoda pozasądowa, podobnie jak sądowa czy zawarta przed mediatorem, ma uchylić spór istniejący między stronami (zob. art. 917 k.c.) – w sposób samodzielny i bez angażowania sądu w długotrwałą oraz kosztowną procedurę. Charakter ugody zawartej przed pierwszym terminem rozprawy (czy została zawarta poza sądem, a dopiero później złożona do akt sprawy, czy też przed obliczem składu orzekającego bądź przed mediatorem) nie może mieć decydującego znaczenia dla zwrotu opłaty od pisma wszczynającego postępowanie w sprawie. Pierwszorzędne znaczenie powinno mieć dobrowolne zawarcie ugody między stronami i na tej podstawie winno zostać wydane postanowienie o kosztach sądowych – nie sam fakt cofnięcia pozwu,

w wyniku którego doszło do umorzenia postępowania. Polubowne załatwienie sprawy w drodze ugody pozasądowej jeszcze przed pierwszą rozprawą nie angażuje sądu, stanowi zatem wsparcie dla państwa, co powinno mieć także swoje odzwierciedlenie w przepisach prawa. Ukształtowanie normy przewidującej zwrot opłaty w omawianej sytuacji, także dla ugody pozasądowej, niewątpliwie sprzyjałoby specyfice tego porozumienia stron, a także zachęcałoby do sprawnego zawarcia ugody bez angażowania sądu.

Bibliografia

Akty prawne

- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 1360 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 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 1144 z późn. zm.

Orzecznictwo

- Uchwała Sądu Najwyższego (7) z dnia 17 czerwca 1987 r., III CZP 87/86, OSN 1988, nr 2/3, poz. 24.
- Uchwała Sądu Najwyższego z dnia 18 grudnia 1985 r., III CZP 64/85, LEX nr 3194.
- Uchwała Sądu Najwyższego z dnia 21 października 2005 r., III CZP 75/05, OSNC 2006, nr 9, poz. 142.
- Uchwała Sądu Najwyższego z dnia 23 lutego 2018 r., III CZP 88/17, LEX nr 2445073.
- Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 2 października 1969 r., II CR 508/69, OSPiKA 1971, nr 5, poz. 88.
- Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 4 lutego 2004 r., I CK 178/03, LEX nr 163975.
- Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 12 kwietnia 2018 r., II CSK 375/17, LEX nr 2490618.
- Postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 20 lutego 1974 r., II CR 697/73, niepubl.
- Postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 11 października 1995 r., I PRN 69/95, OSNP 1996, nr 8, poz. 119.
- Postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 5 lipca 2002 r., I PKN 172/01, OSNP 2004, nr 8, poz. 142.
- Postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 12 kwietnia 2012 r., II CZ 208/11, LEX nr 1214570.
- Wyrok Sądu Apelacyjnego w Szczecinie z dnia 21 lutego 2013 r., I ACa 794/12, LEX nr 1344212.
- Wyrok Sądu Apelacyjnego w Łodzi z dnia 26 listopada 2013 r., III APA 25/13, LEX nr 1402865.

- Wyrok Sądu Apelacyjnego w Katowicach z dnia 23 września 2016 r., I ACa 404/16, LEX nr 2137014.
- Postanowienie Sądu Apelacyjnego w Rzeszowie z dnia 14 września 1992 r., III APz 2/92, OSA 1994, nr 2, poz. 5.
- Postanowienie Sądu Apelacyjnego w Krakowie z dnia 5 grudnia 2016 r., I ACz 2121/16, LEX nr 2207387.
- Postanowienie Sądu Okręgowego w Toruniu z dnia 12 września 2016 r., VI Gz 149/16, LEX nr 2111478.
- Postanowienie Sądu Okręgowego w Bydgoszczy z dnia 27 października 2016 r., VIII Gz 165/16, LEX nr 2157577.
- Postanowienie Sądu Okręgowego w Rzeszowie z dnia 1 lutego 2017 r., VI Gz 15/17, LEX nr 2245178.
- Postanowienie Sądu Okręgowego w Rzeszowie z dnia 24 lutego 2017 r., VI Gz 52/17, LEX nr 2266613.
- Postanowienie Sądu Okręgowego w Warszawie z dnia 12 czerwca 2017 r., XXIII Gz 90/17, LEX nr 2326635.
- Postanowienie Sądu Okręgowego w Toruniu z dnia 13 listopada 2017 r., VI Gz 232/17, LEX nr 2392231.
- Postanowienie Sądu Okręgowego w Toruniu z dnia 29 grudnia 2017 r., VI Gz 228/17, LEX nr 2421121.
- Postanowienie Sądu Okręgowego w Rzeszowie z dnia 16 stycznia 2018 r., VI Gz 329/17, LEX nr 2445567.

Literatura

- Buczkowski, P. (2010). Ugoda w prawie cywilnym materialnym i procesowym – wady i zalety. *Przeгляд Prawa Handlowego*, 5, 39–44.
- Feliga, P. (red.). (2023). *Ustawa o kosztach sądowych w sprawach cywilnych. Komentarz*. LEX/el.
- Gonera, K. (2012). *Ustawa o kosztach sądowych w sprawach cywilnych. Komentarz* (wyd. 4). Warszawa: Wydawnictwo LexisNexis.
- Misztal-Konecka, J. (2019). *Ugoda w postępowaniu cywilnym. Studium z zakresu prawa polskiego na tle prawa rzymskiego*. Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Morek, R. (2011). *Mediacja w sprawach cywilnych*. Warszawa: Ministerstwo Sprawiedliwości.
- Pyziak-Szafnicka, M. (2011). W: J. Panowicz-Lipska (red.), *Prawo zobowiązań – część szczegółowa*. Seria: System Prawa Prywatnego 8. Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- Szpunar, A. (1995). Z problematyki ugody w prawie cywilnym. *Przeгляд Sądowy*, 9, 4.

Zembrzusi, T. (red.). (2020). *Kodeks postępowania cywilnego. Koszty sądowe w sprawach cywilnych. Dochodzenie roszczeń w postępowaniu grupowym. Przepisy przejściowe. Komentarz do zmian*. T. 1 i 2. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.

Streszczenie

„Nawet kiepska ugoda jest lepsza od najlepszego wyroku sądowego” (Morek, 2011, s. 86) – niniejsza teza wydaje się jak najbardziej uzasadniona, mając na uwadze nie tylko aspekty ekonomiczne, takie jak szybkość postępowania czy też jego koszty, ale także aspekty psychologiczne. Przyjmuje się bowiem, że zgodne porozumienie stron cechuje się większą motywacją do wykonania zobowiązań przez nich sformułowanych, niż te, które narzuca na nie sąd. W wypadku ugody powinny być realizowane interesy każdej ze stron (choćby w części), dlatego mogą się one czuć zwycięzcami. W obliczu długich postępowań sądowych oraz wiążących się z nimi wysokimi kosztami niezbędne jest implikowanie do procedury cywilnej alternatywnych metod rozstrzygnięcia sporów. Pomimo wzrastającego nacisku na przeprowadzenie reform, które nakłonią petentów do rozwiązywania sporów w drodze mediacji czy też ugody przed sądem, nowelizacji wymagają także unormowania dotyczące polubownego załatwienia sprawy na mocy ugody pozasądowej, kiedy spór już zawisł przed sądem, w szczególności w ustawie z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (Ustawa, 2005). Podkreślenia wymaga, że dążenie do ugodowego załatwienia spraw cywilnych jest jedną z podstawowych funkcji sądu.

SŁOWA KLUCZOWE: ugoda, mediacje, ugoda sądowa, ugoda pozasądowa, alternatywne metody rozwiązywania sporów

Summary

“Even a poor settlement is better than the best court judgment” (Morek, 2011, p. 186) such a thesis seems to be the most justified, taking into account, in particular, economic aspects such as the speed of the procedure or its costs, but also psychological aspects. It is assumed that a concerted agreement of the parties is characterized by greater motivation to fulfil their obligations than those imposed on them by the court. In the face of long court proceedings and the associated high costs, it is necessary to imply alternative dispute resolution methods in civil procedure. Despite the increasing emphasis on reforms that will persuade applicants to resolve disputes by mediation or settlement before the court, the norms concerning amicable settlement by out-of-court settlement when the dispute is already pending before the court, in particular in the Act of 28 July 2005 on court costs in civil cases (Act, 2005), also need to be amended. It should be emphasized that striving for an amicable settlement of civil cases is one of the basic functions of a court.

KEYWORDS: settlement, mediation, court settlement, out-of-court settlement, alternative methods of dispute resolution

Nota o autorze

Karolina Kasprzak – doktorant, Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Wydział Prawa, Prawa Kanonicznego i Administracji, Katedra Prawa Konstytucyjnego; adwokat; główne obszary działalności naukowej: prawo konstytucyjne oraz szeroko rozumiane prawo cywilne; e-mail: karolina.kasprzak@adwokatura.pl.

Damian Kubicki

Chińskie Tajpej w strategicznej grze mocarstw światowych Rzówj i eskalacja napięć w relacjach chińsko-tajwańskich

**Chinese Taipei in the Strategic Game of World Powers. Development
and Escalation of Tensions in Sino-Taiwanese Relations**

Wprowadzenie

Wbrew swoim ograniczonym terytorialnie rozmiarom Tajwan odgrywa kluczową rolę na arenie międzynarodowej, zwłaszcza w aspekcie geopolitycznym oraz gospodarczym. Unikalna historia wyspy ukształtowana przez różnorodne wpływy polityczne i kulturowe sprawia, że tożsamość narodowa Tajwańczyków jest odmienna od innych państw kontynentu azjatyckiego. Zakończenie rządów autorytarnych w Chińskiej Republice rozpoczęło w latach 90. XX w. postępujący proces demokratyzacji wyspy, który uznawany jest za najbardziej znaną przemianę polityczną w regionie. Przekształcenie Tajwanu z dyktatury w rozwijającą się demokrację ukazuje, jak mocno idea autonomii i wolności jest zakorzeniona w społeczeństwie. Wizerunek Tajwanu na arenie międzynarodowej opiera się na jego innowacyjnym charakterze oraz nieustannym postępie technologicznym, wspieranym przez prężnie rozwijającą się gospodarkę. Tożsamość tajwańska będąca efektem połączenia lokalnej tradycji, chińskich wpływów i dziedzictwa kolonialnego ma istotne znaczenie dla kształtowania polityki oraz społeczeństwa wyspy. Tajwan aktywnie dąży do utrzymania swojej suwerenności i tożsamości narodowej w obliczu rosnącej presji ze strony Chińskiej Republiki Ludowej (ChRL), wpływając tym samym na istotność jego wizerunku w kontekście międzynarodowym.

Celem powstania niniejszego opracowania było przedstawienie złożoności relacji chińsko-tajwańskich, które wpływają na kształtowanie tożsamości narodowej

Tajwańczyków z uwzględnieniem syntetycznego przybliżenia przebiegu dziejów historycznych powyższej wyspy. Autor artykułu podejmuje próbę syntetycznego omówienia napięć w relacjach między Tajwanem a Chińską Republiką Ludową, dokonując analizy historycznej, politycznej i gospodarczej¹. W dążeniu do realizacji założonego celu badawczego przeprowadzona została analiza dostępnej literatury przedmiotu oraz wykorzystano dane dostarczane przez instytucje międzynarodowe. Mylnie rozumiane na Zachodzie ambicje idei i koncepcji politycznej Wielkiego Renesansu Chin, głoszone przez gremium partyjne w Pekinie, zniekształcają podążanie „chińską drogą”, iluzorycznie budując przekonania na temat doktryn Komunistycznej Partii Chin. Gorzko przekonały się o tym Stany Zjednoczone Ameryki, które z własnej niedoskonałości poznawczej wpadły w tzw. pułapkę Tukidydesa² – ostatnimi czasy sprawa Tajwanu okazała się jednym z głównych źródeł sporu. Współcześnie tajwańskie społeczeństwo odchodzi od dualistycznej tożsamości chińsko-tajwańskiej, kształtując swoją własną nową tożsamość narodową na Tajwanie. Warto jednak nadmienić, że w art. 52 Konstytucji ChRL z 1982 r. znajduje się zapis: „Obowiązkiem obywateli Chińskiej Republiki Ludowej jest ochrona zjednoczenia kraju i jedności wszystkich jego narodowości” (The Constitution of the People’s Republic of China 1982, 2018). Zgodnie z tym na narodzie chińskim, a nie tylko na członkach Komunistycznej Partii Chin, spoczywa odpowiedzialność za unifikację Chin. Niepodważalnie przyszłość Tajwanu ściśle związana jest z Państwem Środka i Stanami Zjednoczonymi Ameryki, lecz to od samych Tajwańczyków zależy, jak długo zdołają utrzymać *status quo*. Potencjalny okres napięć między światowymi mocarstwami niekoniecznie musi zakończyć się konfliktem zbrojnym, jak to miało miejsce w przypadku starożytnej historii Sparty oraz Aten. Optymistycznym aspektem jest przykład wcześniejszego starcia Stanów Zjednoczonych Ameryki i Związku Socjalistycznych Republik Radzieckich, które zakończyło się pokojowym odebraniem państw satelickich od macierzy i upadkiem ZSRR bez konieczności przelewania krwi.

¹ Niniejszy artykuł został opracowany w okresie końcowym 2023 r., a więc przed zaplanowanymi na styczeń 2024 r. wyborami na Tajwanie.

² W dziedzinie stosunków międzynarodowych termin określa zjawisko rywalizacji między panującym a wschodzącym mocarstwem, które może eskalować do konfliktu z uwagi na obawę przed utratą dominującej pozycji (wręcz hegemoni), mimo braku aspiracji z obu stron do działań militarnych.

1. Zarys historii kolonialnej Tajwanu – synteza

Niezależnie od swoich rozmiarów Tajwan od zawsze stanowił ostatni bastion jednej z sił rywalizujących o panowanie w Chinach. Niewielką wyspę wraz z kilkoma archipelagami zamieszkuje ponad 23,8 mld osób, mimo że na blisko 70% powierzchni rozciągają się pasma górskie (National Statistics Republic of China (Taiwan) [NSRC], 2020). Wielowiekowy, burzliwy ciąg wydarzeń historycznych na Tajwanie wpłynął znacząco na przebieg kształtowania oraz ostateczne określenie nazwy wyspy. W XVI w. podczas wypraw kolonizacyjnych i poszukiwania nowych szlaków handlowych holenderski kupiec żeglujący z portugalskimi marynarzami dokonał zapisu na mapie „Ilha Formosa” (tłum. Piękna Wyspa). Formozę podczas okresu (1368–1644), gdy dynastia Ming sprawowała władzę w Chinach, nazywano „Tungfan” (tłum. Wschodnie Lenno), a chiński admirał w trakcie podróży po kontynencie afrykańskim oraz Azji określał wyspę „Zatoką Trasową”. Alternatywne twierdzenie pochodzenia nazwy wyspy wywodzi się od rdzennych mieszkańców, którzy nazywali ją „Taian” (tłum. obcy). Powyższe określenie odnosiło się do ludów przybywających i osiedlających się na jej terytorium m.in. z pobliskich wysp, prowincji Fujian, kupców czy żeglarzy z różnych zakątków świata (Trojnar, 2015, s. 37–38). Nazwa pod wpływem wielu grup etnicznych z czasem przekształciła się na słowo „Taioan”, jednakże nazewnictwo wymienione przez autora jest jedynie częścią zbioru podawanego przez źródła. Formalnie wyspa swoją nazwę – Tajwan – otrzymała w 1684 r. pod panowaniem dynastii Qing, która przyłączyła obszar Formozy do prowincji Fujian (Trojnar, 2015, s. 38–39).

Tajwan najprawdopodobniej od samego początku (ok. 15 tys. lat temu) zamieszkiwany był przez praludy pochodzenia malejsko-polinezyjskiego, posługujące się językami austronezyjskimi, często zwane „łowcami głów”. Migracje ludów austronezyjskojęzycznych rozciągały się na większość Azji Południowo-Wschodniej, Madagaskar, Tajwan czy Wyspy Wielkanocnej, z których część tubylców emigrowała na tereny dzisiejszej Malezji oraz Filipin (*The Republic of China Yearbook*, 2016, s. 45). W późniejszym okresie europejska kolonizacja w regionie przyczyniła się do napływu ludności z Chin kontynentalnych, w głównej mierze z pobliskiej prowincji Fujian. Zwiększona obecność zachodnich mocarstw w obszarze Azji i Pacyfiku przypadająca na XVII w. doprowadziła do prób skolonizowania wyspy przez Holendrów i Hiszpanów, tworząc na Tajwanie węzeł transportowy ułatwiający poprzez porty handel z Chinami oraz Japonią (Gawlikowski, 2004, s. 166). Niderlandczycy osiedlali się na południowej części Tajwanu, natomiast pozostały obszar nadal należał do rdzennej ludności

zamieszkującej wyspę od wieków. Gromadzenie bogactw przez zachodnie mocarstwa na Tajwanie współwystąpiło z przejściem władzy w Chinach kontynentalnych przez mandzurski ród Qing, który był ostatnią panującą dynastią cesarską w Państwie Środka. Zstępująca dynastia Ming oddała rządy w ręce Mandżurów, ewakuując się na Tajwan po wcześniejszym wypędzeniu z Formozy Holendrów. W 1662 r. kolonizatorów wygnał z wyspy Zheng Chenggong, tworząc na niej własne państewko, które do końca było wierne chińskiej dynastii Ming obalonej przez Mandżurów w powyższym okresie. Nazbyt optymistyczny plan odbudowy oraz utopijna wizja odzyskania władzy w Chinach kontynentalnych przez dynastię Ming nie okazały się trwałe. W 1683 r. panująca mandzurska dynastia Qing w wyniku kolaboracji z Holendrami przejęła kontrolę nad Tajwanem, brutalnie eliminując wszelkie próby oporu ze strony powstańców (Sławiński, 2002, s. 61–62). Brak ochotników wśród Holendrów do osadnictwa na Tajwanie doprowadził do koncentracji uwagi na ludności chińskiej. W większości przypadków na emigrację zdecydowali się przedstawiciele mniejszości etnicznych Hakka i Hoklo, które z trudnością adaptowały się do chińskiej rzeczywistości. Skutkiem tej emigracji jest dominująca do dziś w społeczeństwie przeważająca liczebność osób pochodzenia Hoklo (*The Republic of China Yearbook*, 2016, s. 43–44). Warto nadmienić, że Holendrzy stworzyli swoiste podwaliny nowej cywilizacji, dokonując modernizacji na południu wyspy oraz przeprowadzając reformy społeczno-gospodarcze. Inspirując się kalwińską społecznością religijną, poszerzono działalność świątyni o opiekę społeczną. Dodatkowo gminy kalwińskie zezwalały na działalność handlową oraz tolerowały praktyki lichwiarskie, przyczyniając się do rozwoju systemu finansowego na Tajwanie. System monetarny zapoczątkował proces odchodzenia od rozliczeń transakcji w formie barterowej na rzecz obrotu pieniężnego, znacznie ułatwiając proces wymiany handlowej (Ośrodek Studiów Wschodnich [OSW], 2022). Przyłączenie Formozy do macierzy nie wpłynęło na wzmożone zainteresowanie dynastii Qing wyspą. Względy strategiczne, obawa w przyszłości stworzenia z Tajwanu pirackiej wyspy bądź wykorzystanie jej przez zachodnie mocarstwa do dalszej kolonizacji skłoniło ówczesnie panujący ród w Państwie Środka do zachowania kontroli nad Formozą. Zasadniczą kwestią w ówczesnej sytuacji jest brak uznania Tajwanu przez dynastię mandzurską za integralną część terytorium państwa chińskiego (OSW, 2022). Bagatelizowanie przez dynastię Qing narastających trudności na Formozie w miarę upływu czasu doprowadziło do niestabilnych warunków politycznych na wyspie. Dodatkowo rozległość Mandżurii, zwiększona obecność zachodnich mocarstw w Azji Wschodniej oraz rosnące znaczenie Japonii wpłynęły na szereg ustępstw ze strony cesarskiej dynastii w Państwie Środka.

Traktat nankiński będący rezultatem zakończenia pierwszej wojny opiumowej (1839–1842) pomiędzy Wielką Brytanią a Chinami umożliwił brytyjskim kupcom dostęp do portów chińskich, niegdyś zamkniętych dla zachodnich mocarstw. Następnie w ślad za Brytyjską Kompanią Wschodnioindyjską wyruszyły Stany Zjednoczone Ameryki, które oprócz korzyści związanych z otwarciem chińskich portów rozważały możliwość aneksji Tajwanu, choć Kongres ostatecznie nie zatwierdził tej propozycji (Trojnar, 2015, s. 45–46). Zwieńczeniem drugiej wojny opiumowej było podpisanie traktatu w Tianjin, na mocy którego mocarstwa zachodnie uzyskały nie tylko prawa do eksploatacji dodatkowych portów, ale również przywrócono obrót opium. Ponadto chińskie władze zobowiązano do wypłaty rekompensaty za zniszczone faktorie, a także zezwolono na działalność misyjną, szerząc wiarę chrześcijańską. Podczas wypełniania misji ewangelizacyjnych na Tajwanie powstawało wiele instytucji kościelnych, które wpłynęły na stopniową rozbudowę infrastruktury na wyspie. Oprócz budowy świątyń na Formozie zakładano szpitale w celu leczenia mieszkańców. Przywiązywano ponadto dużą uwagę do kwestii nauczania, czego wyrazem było tworzenie placówek edukacyjnych, wczesne lata XX w. stanowiły inaugurację pierwszego uniwersytetu na Tajwanie (Sławiński, 2001, s. 54–55).

Nie tylko potęgę zachodnie miały ambicje, aby wykorzystać słabości dynastii Qing, ale również państwa regionu, na czele z Japonią, która uzyskała dostęp do chińskich portów, poszerzając swoją strefę wpływów handlowych na obszar Korei. Konflikt chińsko-japoński zaognił się w 1894 r., kiedy Japonia zajęła Półwysep Koreański, następnie ruszając na Chiny kontynentalne. Agresywna polityka zewnętrzna Japonii względem Państwa Środka zakończyła się podpisaniem rok później traktatu pokojowego, zgodnie z którym m.in. Tajwan przyłączono do Cesarstwa Wielkiej Japonii (Trojnar, 2015, s. 50–52). Okres japońskiej dominacji na Formozie można przedstawić w trzech zasadniczych etapach historii wyspy:

- wyjątkowo okrutne lata pacyfikacji pod rządami gubernatorów wojskowych (1895–1919);
- etap rozwoju gospodarczego, inwestycji w infrastrukturę, przeprowadzanie liberalizacji oraz formowanie efektywnej administracji (1919–1936);
- schyłek japońskiej dominacji, militaryzacja, powrót dowództwa wojskowego, zaostrzenie reżimu totalitarnego (1936–1945; Sławiński, 2002, s. 142–143).

Warto wspomnieć, że pomimo „japonizacji” społeczeństwa do dziś powyższy okres jest pozytywnie wspominany ze względu na olbrzymi rozwój gospodarczy, jakiego dokonał Tajwan w wyżej wymienionym czasie (Gawlikowski, 2004, s. 165–166). Zanim jednak wyspa formalnie została włączona do Cesarstwa Wielkiej Japonii, ruchy patriotyczne doprowadziły w 1895 r. do utworzenia

Republiki Tajwanu. Chociaż nowo powstała republika upadła po zaledwie pięciu miesiącach, to zapoczątkowała ideę suwerennego i niepodległego Tajwanu. W początkowym okresie sprawowania władzy przez japońskich gubernatorów na Formozie, narastające spory pomiędzy różnymi grupami etnicznymi oraz wyrazy antyjapońskiego oporu doprowadziły do brutalnych pacyfikacji, masowych zatrzymań oraz egzekucji (Trojnar, 2015, s. 52–53). Wprowadzono system kontrolowania wyspy, dzieląc obszar z uwzględnieniem różnych stref aktywności, co miało zapewnić harmonijną współpracę między działaniami wojska a policją. Zgodnie z uchwałą przyjętą przez japoński parlament na Tajwanie gubernator sprawujący władzę zwierzchnią powołał instytucje sądowe z surowym systemem prawnym, ujednociając społeczeństwo tajwańskie. Kluczowym aspektem traktatu japońsko-chińskiego była możliwość zbycia nieruchomości oraz opuszczenie wyspy przez mieszkańców w ciągu 2 lat od początku okupacji. Powyższe działanie miało na celu wyeliminowanie przeciwników odłączenia wyspy od Chin, lecz większość mniejszości etnicznych (ok. 99%) z powodu braku alternatywnego miejsca do osiedlenia pozostała na Tajwanie (Sławiński, 2001, s. 68–69). Japońskie władze w okresie okupacji zerwały wszelkie stosunki z Chinami, nie pozwalając chińskiej administracji na utworzenie ambasady na wyspie. Dodatkowo powstanie Tajwańczyków na Formozie wynikające z rewolucji chińskiej, której zwieńczeniem było proklamowanie Chińskiej Republiki na kontynencie, zostało krwawo stłumione przez japońskie wojsko. W trakcie niepodległościowych działań na terytorium Korei w 1919 r. Tajwańczycy podjęli kolejną próbę uzyskania suwerenności. Dążenie partyzantów do wyzwolenia spotkało się z całkowitą pacyfikacją, kończąc tym samym pierwszy etap japońskiej kolonizacji (Sławiński, 2001, s. 72–73, 76–77).

Po przejęciu kontroli nad wyspą przez Japonię rząd w Tokio aktywował fundusze subwencyjne, które posłużyły do modernizacji Tajwanu. Rozpoczęto rozbudowę infrastruktury transportowej, łącząc południową część wyspy z północną, przystąpiono do eksploatacji surowców mineralnych m.in. węgla oraz ropy naftowej, co przyczyniło się do rozwoju sektorów uprzemysłowionych i intensyfikacji rolnictwa. Reformy społeczno-ekonomiczne umożliwiły utworzenie wielu organizacji społecznych na Tajwanie. Ponadto proces liberalizacji i asymilacji wyspy z Japonią miał doprowadzić w przyszłości do unifikacji wyspy, wskutek czego Tajwan miał stać się integralnym ogniwem cesarstwa, zarówno pod względem gospodarczym, jak i militarnym. Tajwan przeszedł transformację w kierunku demokracji, wprowadzono system trójpodziału władzy i umożliwiono Tajwańczykom zajmowanie stanowisk w jej lokalnych organach, co będzie doniosłe w późniejszym okresie Kuomintangu (KMT, Narodowa Partia Chin). Utworzono instytucje skoncentrowane na profilu kulturowym oraz edukacyjnym,

które obejmowały system szkolnictwa państwowego, a także placówki edukacyjne na poziomie wyższym (Trojnar, 2015, s. 54–55). Sytuacja uległa zmianie podczas konfliktu militarnego japońsko-chińskiego (1937–1945) po opanowaniu przez Japonię uprzednio Korei oraz Mandżurii. Rząd Japonii powierzył władzę nad wyspą gubernatorom wojskowym, którzy przekształcili Tajwan w bazę militarną dostosowaną do przeprowadzania działań wojennych. Obywatele Cesarstwa Wielkiej Japonii, uwzględniając Tajwańczyków, byli zobowiązani do służby narodowej w siłach zbrojnych, co doprowadziło do obecności w armii cesarskiej według szacunków nawet 200 tys. Tajwańczyków. Identyfikując się jako część narodu japońskiego, Tajwańczycy wykazywali podobną brutalność w trakcie okupacji, a dokumenty z tamtego okresu potwierdzają ich uczestnictwo w bezlitosnych pacyfikacjach podczas konfliktu chińsko-japońskiego (OSW, 2022). W czasie wojny między Cesarstwem Wielkiej Japonii a Narodową Republiką Chińską toczącej się na terytorium Chin kontynentalnych życie straciło bądź zostało rannych 25 mln Chińczyków (Wu, 2005). Do zakończenia II wojny światowej Formoza była pod protektorem Japonii, która została zmuszona do oddania wyspy Chinom kontynentalnym na mocy decyzji aliantów w 1945 r. (Gawlikowski, 2004, s. 166).

2. Ewolucja stosunków między Chińską Republiką Ludową a Tajwanem

Tajwańskie elity lokalne po kapitulacji Japonii ponownie rozważyły proklamację Republiki Tajwańskiej, lecz iluzoryczne przekonanie o postępującej demokracji w Chinach kontynentalnych pod rządami partii Kuomintang oraz pragnienie bezpieczeństwa po ostatnich latach japońskiej tyranii odebrały nadzieję na ogłoszenie niepodległości. Dodatkowym czynnikiem, który przyczynił się do podjęcia powyższej decyzji, był brak strategicznego sojusznika w regionie, gotowego zapewnić Tajwanowi wsparcie w sferze gospodarczej i militarnej (OSW, 2022). Wdrożenie ustaleń z konferencji kairskiej w 1943 r. doprowadziło – po dyskusjach między Rooseveltem, Czang Kaj-szekiem oraz Churchillem – do przekazania Tajwanu pod kontrolę Republiki Chińskiej. Początkowo sieć radiowa Voice of America w audycjach podkreślała przywrócenie wolności i poszanowania jednostki, a wzrost gospodarczy osiągnięty przez Tajwan podczas kolonizacji japońskiej optymistycznie napawał ludność wyspy. Warto nadmienić, że powszechne przekonanie dotyczące sytuacji życia w Chinach kontynentalnych przez mieszkańców Formozy bazowało w przeważającej większości na wyobrażeniach kształtowanych w czasach Chin cesarskich bądź nacjonalistycznej propagandy.

Początkowo nastawienie Tajwańczyków do chińskich żołnierzy było przychylne, upatrując w przedstawicielach kontynentu wyzwolicieli spod japońskiej okupacji, lecz gwałtownie uległo ono zmianie pod wpływem rządów autorytarnych (Lumley, 1976, s. 52–55). Historyczne zapiski wspomnień mieszkańców wyspy z tego okresu podczas pierwszego lądowania narodowych sił zbrojnych odsłoniły rzeczywisty stan rzeczy i ujawniły rozbieżności w relacjach międzyludzkich. Przybyłe chińskie wojska obronne miały na sobie zabrudzone i powycierane mundury, oprócz tego wystąpiły trudności z komunikacją, bowiem Chińczycy słabo posługiwali się mandaryńskim i nie znali lokalnych dialektów (OSW, 2022). Nacjonalistyczna administracja razem z żołnierzami chińskimi okrutnie potraktowała mieszkańców, dopuszczając się szeregu rabunków, pobic czy szeroko rozumianego prześladowania, określając mieszkańców wyspy „kolaborantami Japonii” (Gawlikowski, 2004, s. 166). Tajwańczycy zaś nazywali mieszkańców Chin kontynentalnych „ciemniakami”, naśmiewając się, że nie znają rowerów oraz kranów z wodą, ze względu na znacznie niższy standard życia w Państwie Środka. Wielu badaczy zgodnie twierdzi, że żaden gubernator z Japonii nie był tak znienawidzony przez Tajwańczyków, jak ci, których przysyłała Partia Narodowa z kontynentu (Lumley, 1976, s. 52–55).

Na wyspie chińskie władze ustanowiły biurokrację, rozpowszechniono nepotyzm, doprowadzając do zwolnień wykwalifikowanych pracowników i tworzenia dodatkowych stanowisk dla osób bez specjalistycznych umiejętności. Przejmowanie kontroli nad tajwańskimi lokalnymi przedsiębiorstwami przyczyniło się do niedoborów w artykułach spożywczych, zasobach energetycznych czy podstawowych mediach, co rozwinęło w znacznym stopniu nielegalny rynek (Sławiński, 2001, s. 91–93). Chaos gospodarczy oraz bezwzględność okupantów przyczyniły się do wystąpienia mieszkańców, którego zapalnikiem było bezlitosne i brutalne pobicie kobiety przyłapanej na nielegalnej sprzedaży wyrobów tytoniowych – otrzymało ono miano „wydarzeń 28 lutego” (Tse-Han, Myers, Wou, 1991, s. 102–103). Dokładnie tego dnia w 1947 r. wybuchł bunt, który został krwawo stłumiony, wskutek czego śmierć poniosło ponad 10 tys. przedstawicieli miejscowych elit. Chińczycy zakazali nawet wspominać o zdarzeniach z bezwzględnej pacyfikacji przez najbliższe 2 lata, dopuszczając się największego barbarzyństwa w ich kulturze, jeśli chodzi o ofiary. Brak wydania ciała zmarłego to jedno z najbardziej nieakceptowalnych zachowań naruszających zwyczaje chińskie, gdyż jeśli ciało nie zostanie należycie pochowane, to naturalnie ulegnie procesowi rozkładu materii. Wszystkie powyższe wydarzenia wpłynęły na wzrost świadomości narodowej, a co za tym idzie – na rosnącą niechęć w stosunku do Państwa Środka (Gawlikowski, 2004, s. 167).

W późniejszym okresie sytuacja uległa jeszcze większej komplikacji, gdy w latach 1947–1949 komuniści w wyniku wojny domowej przejęli władzę w Chinach, a przegrany obóz nacjonalistyczny w obawie o własne życie zmuszony był do ewakuacji (Opper, 2020, s. 170–171). Miejscem, do którego postanowiła wyemigrować strona przegrana, był Tajwan, co stało się kolejnym punktem zapalnym pomiędzy powyższą wyspą a Chińską Republiką Ludową. Według różnych szacunków liczba emigrantów mogła osiągnąć nawet 1,6 mln osób, co w stosunku do 6 mln zamieszkujących wyspę stanowiło dość wysoki procent. Chociaż w Chinach chrześcijanie tworzyli niewielki odsetek społeczeństwa, wielu misjonarzy wraz z nacjonalistycznym rządem Narodowej Partii Chin, który z chińskiego socjalizmu przekształcił się wraz z upływem czasu w ugrupowanie centroprawicowe, opuścili kontynent, udając się na wyspę. Duszpasterze misyjni oprócz bliskich relacji z establishmentem byli zaangażowani w zarządzanie wieloma instytucjami na Tajwanie. Należały do nich wydawnictwa naukowe, szpitale oraz ośrodki edukacyjne, włączając w to uczelnie wyższe, m.in. Uniwersytet Katolicki w Fu Jen (Gawlikowski, 2004, s. 167–168). Ewakuujący się mieszkańcy Państwa Środka zabrali ze sobą coś jeszcze, czego obawiali się mieszkańcy Tajwanu, a mianowicie hiperinflację. Powszechny wzrost cen, który przedostał się na Formozę, sięgał 3400%. Działaniem wdrożonym do walki z inflacją było wprowadzenie nowej jednostki walutowej – nowego tajwańskiego dolara (TWD), który zastąpił poprzednią wersję tajwańskiego dolara (TWN). Stosunek wymiany dla waluty ustalono na poziomie aż 1:40 000 (Trojnar, 2015, s. 238–239). Podniesienie stóp procentowych wraz z zaostrzeniem polityki wpłynęły na redukcję inflacji do 66% w 1950 r., aby 3 lata później poziom wzrostu cen wyniósł już zaledwie 9%. Oddziaływanie na rynek przez politykę monetarną – zwiększenie stóp procentowych oraz rezerwy drogocennych kruszców wywiezionych z kontynentu – przyczyniło się do wzmocnienia systemu finansowego, nad którym pieczę sprawował Bank Tajwanu (Trojnar, 2015, s. 239). Wyspa z biegiem lat stała się azylem dla zbiegów oraz osób prześladowanych przez władze komunistyczne w Chińskiej Republice Ludowej. Wiele mniejszości narodowych pomimo dzielenia wspólnie dość ciężkiego losu postanowiło nie asymilować się, zawierając związki małżeńskie wyłącznie w swoich grupach kulturowych. Do pracy zatrudniano osoby z rodzimej mniejszości oraz przekazywano przedsiębiorstwa osobom wywodzącym się z tej samej grupy społecznej. Podczas ewakuacji zwolenników demokracji z Państwa Środka wywiezionych zostało wiele istotnych symboli oraz chińskich zbiorów naukowych. W 1947 r. na Tajwanie postanowiono zorganizować organy władzy, przeprowadzając powszechne głosowanie oraz uchwalając parlament wraz z urzędem prezydenta (Gawlikowski, 2004, s. 168).

Pierwszy poważny problem dotyczący statusu Tajwanu pojawił się w 1949 r., kiedy Mao Zedong proklamował powstanie Chińskiej Republiki Ludowej (Xiaoping, 2012, s. 316). Stany Zjednoczone Ameryki nie uznały komunistycznego rządu w Pekinie, uznając jednocześnie rząd demokratyczny w Tajpej, który stał się stolicą Tajwanu. Na tę decyzję bez wątpienia miała wpływ chęć odwetu na komunistycznych działaczach partyjnych z powodu jawnego wsparcia północnej strony konfliktu koreańskiego. Działanie Amerykanów w powyższym czasie często określane jest mianem „parasola bezpieczeństwa”, gdyż to właśnie Stany Zjednoczone Ameryki przeniosły część swoich sił zbrojnych do Tajwanu, budując nawet bazy lotnicze, aby zapewnić bezpieczeństwo mieszkańcom zbuntowanej prowincji. Postawie Waszyngtonu wielokrotnie sprzeciwiał się Związek Radziecki, zachęcając Amerykanów do uznania rządu w Pekinie, kontrolującego prawie cały obszar kraju. Dzięki amerykańskiemu poparciu Tajpej Chińska Republika przynależała m.in. do takich organizacji jak Rada Bezpieczeństwa Organizacji Narodów Zjednoczonych (RB ONZ), Bank Światowy, Międzynarodowy Fundusz Walutowy czy Organizacja Narodów Zjednoczonych dla Wychowania, Nauki i Kultury (UNESCO). Republika Chińska jeszcze w 1967 r. była uznawana na arenie międzynarodowej aż przez 68 krajów, natomiast Chińska Republika Ludowa – wyłącznie przez 45 państw. W krajach sympatyzujących z Chinami zwykle panował ustrój komunistyczny, skąd wynikało poparcie dla władz w Pekinie. Stosunki pomiędzy stronami były do tego stopnia napięte, że od 1949 r. wprowadzono surowy zakaz kontaktów przez obie strony (Gawlikowski, 2004, s. 169). Republika Chińska aż do końca zimnej wojny uzależniona była politycznie od woli Stanów Zjednoczonych Ameryki oraz w mniejszym stopniu – Japonii. W latach 1951–1964 Amerykanie postanowili odpowiedzieć na prośbę Tajwanu, wysyłając na wyspę specjalistów z różnych dziedzin w celu niesienia pomocy w zarządzaniu Chińską Republiką. Stany Zjednoczone Ameryki w powyższym okresie udzieliły ponadto pomocy gospodarczej, rzeczowej, finansowej oraz wojskowej na łączną kwotę ponad 1,5 mld dolarów, która w wyżej wymienionym okresie była największą pomocą, jaką udzieliły Stany Zjednoczone Ameryki w swojej historii (Taylor, 2009, s. 484). Zakończenie zimnej wojny doprowadziło Tajwan do podjęcia działań mających na celu poszerzenie listy partnerów, dywersyfikując kanały dostaw, aby nie uzależniać się od Ameryki. Lata 50. i 60. XX w. były bardzo intratne gospodarczo dla Tajpej, gdyż z powodu wybuchu wojny w Wietnamie Chińska Republika wyłącznie w 1965 r. podpisała ze Stanami Zjednoczonymi Ameryki kontrakty o wartości 130 mln dolarów na różnego rodzaju dostawy (Trojnar, 2015, s. 241). Wraz z końcem konfliktu militarnego w Wietnamie, Amerykanie zakończyli program pomocowy dla Tajwanu. Koniec

tego strategicznego wsparcia zbiegł się w czasie z zakończeniem linii kredytowej udzielanej Tajpej przez Japonię, co zaowocowało wzmożeniem inwestycyjnym powyższych krajów. Zarówno inwestorom amerykańskim, jak i japońskim zapewniono preferencyjne warunki w specjalnych strefach ekonomicznych, co w połączeniu z subsydiowaniem przez władze miało pozwolić na stopniowe uniezależnianie się gospodarcze Tajwanu. Dogodne warunki inwestycyjne przyciągały ponadto kapitał z Chin, który z przyczyn politycznych musiał być inwestowany pod przykrywką różnych krajów czy specjalnych regionów administracyjnych. Tajwańskie produkty żywnościowe, zabawki czy obuwie zalały rynek amerykański, japoński oraz europejski. Inwestycje ze Stanów Zjednoczonych Ameryki polegały w głównej mierze na lokowaniu kapitału w przedsiębiorstwach, które zajmowały się tworzeniem nowoczesnych technologii, elektroniki, produktów plastikowych i chemicznych. Japońskie inwestycje w większym stopniu były wszechstronne, charakteryzując się rozmieszczaniem przedsiębiorstw z zakresu transportu, produkcji odzieżowej czy przetwórstwa (Trojnar, 2015, s. 241–244).

Obecny status Tajwanu w głównej mierze ukształtowały lata 70. XX w. W latach 1971–1972 Stany Zjednoczone Ameryki postanowiły uznać rząd w Pekinie, pozwalając tym samym, by przedstawiciele Państwa Środka zajęli miejsca niegdyś należące do reprezentantów Tajwanu. Niepodległość Chińskiej Republiki ponownie została podważona 28 lutego 1972 r. w Szanghaju, gdzie podczas wizyty prezydent Stanów Zjednoczonych Ameryki Richard Nixon poświadczył deklarację wystosowaną przez partię komunistyczną (Seitz, 2008, s. 185). Dokument podpisany przez Nixona opisywał Tajwan jako przysłowiową kość niezgody pomiędzy Chinami i Stanami Zjednoczonymi Ameryki. Ponadto określał jednoznaczne poparcie komunistycznych władz i uznawał włączenie Tajwanu do Chińskiej Republiki Ludowej. Dokument stanowczo opisywał Tajwan oraz jego unifikację jako wewnętrzną sprawę Chin, w którą inne państwa nie powinny ingerować. Poruszał ponadto kwestie stacjonowania wojsk amerykańskich. Według powyższej deklaracji amerykańskie siły zbrojne powinny zostać jak najszybciej wycofane z Chińskiej Republiki. Kolejnym krokiem prochińskiej polityki Amerykanów było zerwanie stosunków dyplomatycznych z Tajpej na rzecz nawiązania kontaktów z Pekinem w 1979 r. Dokładnie rok wcześniej – 16 grudnia – Stany Zjednoczone Ameryki ogłosiły, że wraz z początkiem 1979 r. uznają wyłącznie jeden rząd chiński, którego siedziba ma miejsce w Pekinie. W wyniku powyższych wydarzeń stosunki z Tajwanem przeszły na płaszczyznę mniej oficjalną, którą regulował Tajwan Relations Act (przyjęty przez Kongres w marcu 1979 r.). Ustawa o stosunkach z Tajwanem miała dużo większą moc prawną, opisując pokojowe rozstrzygnięcie spraw Chińskiej Republiki. Dokument zawierał zapis, zgodnie

z którym Stany Zjednoczone Ameryki zobowiązują się podtrzymać gotowość do odparcia jakichkolwiek form przymusu oraz dostarczać niezbędnych militariów w sytuacji niedopełnienia zasady pokojowego rozwiązania spraw (Gawlikowski, 2004, s. 171). Wszystkie powyższe dokumenty zostały tak skonstruowane, aby utrzymać w niepewności obie strony konfliktu, co było dość przemyślanym posunięciem ze strony amerykańskiej. Od momentu podpisania powyższych deklaracji Tajwan w praktyce stał się kartą przetargową w stosunkach z Chinami, ponieważ wielokrotnie, gdy Stany Zjednoczone Ameryki chciały wpłynąć na decyzje Pekinu, zwiększały swoje poparcie dla Tajpej, jednocześnie utrzymując olbrzymi wpływ na politykę wyspy. W dniu 17 sierpnia 1982 r. Amerykanie i Chińczycy wydali wspólny komunikat, w którym deklarowali, że szanują suwerenność Chin i nie zamierzają ingerować w wewnętrzne sprawy państwa dotyczące polityki zjednoczenia ChRL (Office of the Historian, b.d.). Dokumenty zatwierdzone przez stronę amerykańską nie wpłynęły na ograniczenie dostaw sprzętu militarnego do Chińskiej Republiki. W późniejszym okresie, wraz z rosnącą siłą gospodarczą i ambicjami politycznymi, Waszyngton postanowił zerwać stosunki gospodarcze z Chinami kontynentalnymi, powodując ocieplenie relacji z Tajwanem. Sytuacja uległa kolejnej zmianie za prezydentury Billa Clintona realizującego politykę angażowania Państwa Środka. Nowa polityka w stosunku do Chińskiej Republiki Ludowej odbiła się po raz kolejny na relacjach z Tajwanem. Clinton otwarcie przyznawał, że Ameryka prowadzi politykę „trzech nie”. Powyższe stanowisko władz amerykańskich miało polegać na niepopieraniu niepodległości Tajwanu, sprzeciwianiu się koncepcji dwojga Chin oraz niepopieraniu członkostwa Tajwanu w organizacjach międzynarodowych. Wpływ na wypowiedź Clintona bez wątpienia miała coraz bardziej odważna polityka prezydenta Tajwanu, który głosił niepodległość wyspy, odbywając w międzyczasie podróż do Stanów Zjednoczonych Ameryki. W późniejszym okresie prezydent Lee Teng-huia podczas ubiegania się o reelekcję w swoim spocie telewizyjnym ukazał bomby oraz rakiety spadające na bezbronnych mieszkańców Tajwanu, głosząc hasła o inwazji z kontynentu (Trojnar, 2015, s. 127–128). Ostra kampania wyborcza z 1996 r. Lee Teng-huia spotkała się ze zdecydowaną reakcją władz komunistycznych, które rozpoczęły „ćwiczebny ostrzał” pobliskich morskich terenów Chińskiej Republiki. Sytuacja stała się na tyle napięta, że Stany Zjednoczone Ameryki postanowiły wysłać dwa lotniskowce do Cieśniny Tajwańskiej. Administracja amerykańska podczas prywatnych rozmów z przedstawicielami Tajwanu dosadnie poinformowała, że podczas kolejnej próby prowokacji lub wyraźnego zmierzania do niepodległości może zareagować zupełnie odmiennie (Gawlikowski, 2004, s. 170–172). Strona chińska otrzymała zaś dość jednoznaczny komunikat mówiący, że jakakolwiek

próba narzucenia Tajwanowi siłą dowolnych rozwiązań może spotkać się ze zdecydowaną reakcją Waszyngtonu.

3. Zmagania mające na celu unifikację państwa chińskiego

Chińska Republika Ludowa postanowiła wyjść naprzeciw oczekiwaniom świata i już z początkiem 1979 r., czyli pierwszego dnia nawiązania stosunków dyplomatycznych, złożyła propozycję Tajwanowi zjednoczenia ojczyzny. Jako gest dobrej woli Chiny wysunęły sugestię przywrócenia komunikacji i transportu pomiędzy Państwem Środka a wyspą. Propozycja Chin kontynentalnych stała się kolejnym punktem zapalnym, gdyż strony nie mogły dojść do porozumienia, co do zasad wdrożenia tych zamierzeń. Komunistyczne władze postanowiły również złożyć propozycję Tajpej „wymiany w czterech sferach”, którymi miały być: nauka, kultura, sport oraz technologia. Chiny ponowiły próby pokojowego zjednoczenia, składając propozycję podjęcia rozmów pomiędzy władzami w Pekinie a Tajwanem. Sprytny zabieg dyplomatyczny – określający przedstawicieli Tajwanu władzami teje wyspy – pozwolił uniknąć kwestii nieuznawania struktur organizacyjnych. Deng Xiaoping podczas konstruowania polityki „jedno państwo, dwa systemy” tworzył ją z myślą o Tajwanie. Pierwotnie Chińska Republika w ramach powyższej zasady miała zachować swój ustrój polityczny, szeroki zakres autonomii, a rządy mieli sprawować wyłącznie Tajwańczycy, zachowując zarazem swoją armię. Ponadto komunistyczne gremium partyjne ze swojej strony zadeklarowało, aby zachęcić Tajwan do pokojowego zjednoczenia, m.in. niewysyłanie na wyspę Chińskiej Armii Ludowo-Wyzwoleńczej, przyznanie stanowiska wiceprezydenta zjednoczonego kraju oraz wielu posad kierowniczych, a nawet zaproszenie do otwartej debaty na temat zmiany nazwy państwa na „bardziej demokratyczną” (Gawlikowski, 2004, s. 174–175).

Dowodem na spełnianie obietnic przez komunistyczne władze miał być przykład specjalnych regionów administracyjnych Hongkongu oraz Makau. Z biegiem lat obie strony stopniowo odchodziły od koncepcji militarnego wyzwolenia na rzecz pokojowego rozwiązania sporu. Przełomowym okresem w historii Tajwanu był czas prezydentury Chiang Ching-kuo (syna Czang Kaj-szeka). Polityka prezydenta Ching-kuo polegała na odejściu od koncepcji zbrojnego ataku na Chiny na rzecz obrony wyspy (Gawlikowski, 2004, s. 246–247). Następną propozycją zmian polegała na pobudzeniu zaufania miejscowej ludności i powierzenia jej sprawowania istotnych urzędów, gdyż dotychczas mogli je piastować w Tajwanie jedynie przybysze z Państwa Środka (wykluczając lokalną administrację).

Prezydent Chińskiej Republiki popierał ponadto koncepcję pokojowego rozwiązania impasu poprzez systematyczne pozyskiwanie poparcia Chin kontynentalnych. Głęboko wierzył, że gdy Chińczycy zobaczą wysoki poziom życia mieszkańców Tajwanu, zechcą i oni żyć w podobnych warunkach, co będzie dobitnym dowodem wyższości doktryny trzech zasad ludowych Sun Jat-sena, na których opierał się system gospodarczy Państwa Środka. Kolejną propozycją prezydenta Ching-kuo było wprowadzenie moralnej odnowy i zasad „czystej demokracji”. Sprawując rządy w latach 1978–1988, postanowił on w ramach idei „czystej demokracji” zalegalizować działania opozycji, rozszerzyć prawo wyborcze, podejmując walkę z dyktaturą panującą na wyspie (Gawlikowski, 2004, s. 176–177, 246–247).

W 1995 r. prezydent Chin Jiang Zemin podjął kolejną próbę pojednania z władzami Tajwanu, proponując na samym początku ustanowienie łączności pocztowej, komunikacji lotniczej i morskiej oraz podpisanie specjalnych porozumień „nierządowych” w ramach gwarancji praw przedsiębiorców. Nierozwiązana kwestia Tajwanu była tak istotna dla władz w Pekinie, że postanowiono wpisać problem Tajwanu do „białej księgi”, podkreślając zarazem, że głównym fundamentem podjęcia prób negocjacji będzie jedynie uznanie polityki jednych Chin przez Republikę Chińską. Polityka Tajwanu od lat 50. do końca XX w. uległa radykalnej zmianie. Na początku powyższego okresu Tajwan za cel stawiał sobie odzyskanie władzy „na kontynencie”. Jednakże w miarę upływu czasu, zwłaszcza pod koniec lat 90., wraz z rosnącą potęgą Chin ówczesna strategia została zrewidowana na rzecz polityki powściągliwości i hamowania lub – ujmując politykę Tajpej bardziej dosadnie – „zyskiwania na czasie”. Niestety Tajwan w rzeczywistości nie mógł prowadzić innej polityki, gdyż Stany Zjednoczone Ameryki nieustannie ostrzegały wyspę przed eskalacją konfliktu, a rosnący w siłę chiński smok ani na chwilę nie przestał śnić o powrocie wyspy do struktur państwowych. Z biegiem lat, mimo rosnącej izolacji Tajwanu, władze podjęły szereg działań, dążąc do rozwoju infrastruktury, m.in. budowy elektrowni atomowych. Wzrost inwestycji oraz rozwój infrastruktury spowodował, że Chińska Republika stała się lokalną potęgą innowacyjną zaopatrującą kraje Stowarzyszenia Narodów Azji Południowo-Wschodniej (Association of South-East Asian Nations, ASEAN)³ w nowoczesne

³ Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN) – organizacja międzyrządowa założona w 1967 r., dążąca do dynamizacji wzrostu gospodarczego państw regionu, podejmująca współpracę polityczną i gospodarczą. Oprócz aspektów ekonomicznych stowarzyszenie współdziała w celu utrzymania stabilności i promowania pokoju regionalnego. Obecnie organizacja zrzesza 10 krajów Azji Południowo-Wschodniej, którymi są: Indonezja, Filipiny, Tajlandia, Malesja, Brunei Darussalam, Wietnam, Kambodża, Laos, Birma oraz Singapur (Association of Southeast Asian Nations, b.d.).

technologie. Tajwańskie przedsiębiorstwa wraz z postępującym rozwojem coraz częściej decydowały się na podpisywanie współpracy z komunistami, przenosząc część produkcji do specjalnie stworzonych stref ekonomicznych. Administracja Chińskiej Republiki niechętnie podchodziła do procesu wzrostu inwestycji na kontynencie, przez co uważana była za krótkowzroczną (Trojnar, 2015, s. 249).

4. Od autorytaryzmu po demokratyzację Tajwanu

Choć zarys niepodległego demokratycznego państwa zaczął kształtować się już wcześniej, to lata 80. na Tajwanie uchodzą za czas wzmocnionych ruchów niepodległościowych. W 1984 r. powołano pierwszą partię przeciwstawiającą się ówczesnej władzy sprawowanej przez partię polityczną Kuomintang (KMT) – Demokratyczną Partię Postępu (DPP). Założenie partii opozycyjnej zbiegło się w czasie z naciskiem wywieranym przez Stany Zjednoczone Ameryki na demokratyzację Formozy oraz w późniejszym okresie ze śmiercią Ching-kuo (prezydenta i jednocześnie przedstawiciela KMT) w 1988 r. Z początkiem lat 90. Li Teng-huej, przejmując funkcję prezydenta, zakończył stan wyjątkowy panujący od ewakuacji Narodowej Partii Chin na wyspę. Decydującym wydarzeniem formującym proces demokratyzacji na Tajwanie były wybory w 1992 r. do Yuana Legislacyjnego (jednoizbowy organ), który sprawuje do dziś władzę ustawodawczą na wyspie. Pomimo że wybory kolejny raz wygrała partia Kuomintang, zmieniając swoje określenie z „rewolucyjnej” na „demokratyczną”, to nowelizacja prawa doprowadziła do utworzenia partii opozycyjnych, z których najbardziej znaczącą była centroprawicowa DPP (Sławiński, 2002, s. 152). W ramach prowadzonej przez prezydenta Teng-huia polityki położono nacisk na polityczną niezależność od władz komunistycznych w Chińskiej Republice Ludowej, szerząc suwerenność oraz argumentując równość podczas prowadzenia dwustronnych negocjacji między Chińską Republiką a Państwem Środka. Odmienne poglądy Teng-huia co do unifikacji Chin przyczyniły się do podziałów w partii narodowej KMT, które wykorzystała Demokratyczna Partia Postępu w 2000 r., przejmując władzę na Tajwanie. Ugrupowanie DPP kierowało się zbliżonymi poglądami pronepodległościowymi do poprzedniego prezydenta, jednakże tajwańskie władze, upatrując możliwości rozwoju gospodarczego, zwiększyły kontakty handlowe z Chińską Republiką Ludową. Największe przedsiębiorstwa z Tajwanu nie tylko zaczęły inwestować w Chinach kontynentalnych poprzez podmioty powiązane z innymi regionami Azji, lecz również bezpośrednio w Specjalnych Strefach Ekonomicznych. Nowoczesne technologie Tajwanu oraz spowolnienie gospodarcze

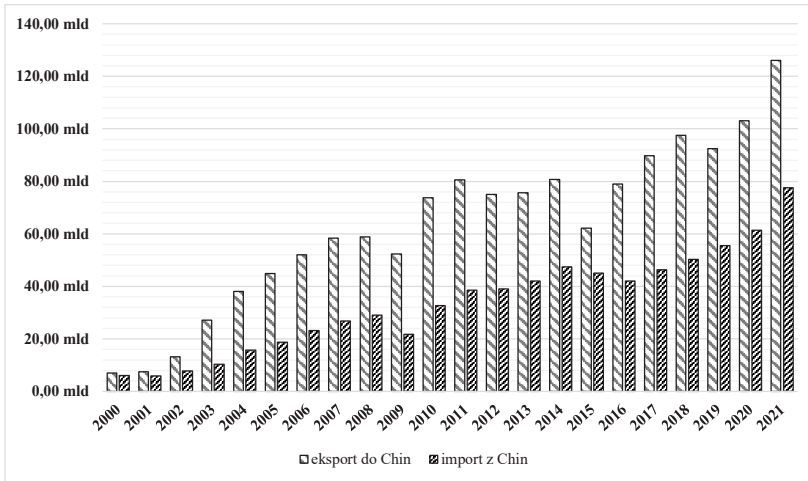
w Stanach Zjednoczonych Ameryki przypadające na 2001 r. (m.in. z powodu ataków terrorystycznych) przyczyniły się do obustronnych korzyści z wymiany handlowej i przepływu kapitału.

Rosnąca współpraca gospodarcza między Tajwanem i Chinami kontynentalnymi pogłębiła się wraz z przywróceniem do władzy w 2008 r. partii KMT. Prezydent z ramienia partii narodowej KMT Ma Ying-jeou, będący zwolennikiem zbliżenia się do Państwa Środka i dialogu z Komunistyczną Partią Chin (KPCh), zawarł w czasie swojej kadencji ponad 20 porozumień dotyczących współpracy gospodarczej pomiędzy Tajwanem a ChRL (Góralczyk, 2017, s. 291). Spadek obrotów handlowych ze Stanami Zjednoczonymi Ameryki, które borykały się z kryzysem finansowym wywołanym na rynku kredytowym, oraz podpisanie w 2010 r. porozumienia ramowego o bezpośredniej komunikacji (Economic Cooperation Framework Agreement, ECFA) przyczyniły się do wzajemnego coraz silniejszego skorelowania gospodarek. Porozumienie to miało stopniowo tworzyć strefę wolnego handlu między kontynentem a wyspą, jednocześnie scalając z biegiem lat obydwie gospodarki. Reelekcja Ma Ying-jeou w 2012 r. oraz większość w rządzie zostały pozytywnie odebrane przez komunistyczne władze w ChRL. Natomiast agencje prasowe zamieszczały w gazetach informacje o przychylności Tajwańczyków do dalszej współpracy gospodarczej i rozwoju dwustronnych relacji (Gacek, Trojnar, 2013 s. 31). Porozumienia ekonomiczne (ECFA) podpisywane pomiędzy Pekinem a Tajpej, które początkowo dotyczyły wymiany handlowej i inwestycji w sektorach gospodarczych, z czasem przeniesiono na obszary bardziej kluczowe (newralgiczne) dla Tajwanu, m.in. na system finansowy czy oświatę. Próby rozszerzenia współpracy z KPCh spotkały się ze sprzeciwem mieszkańców Tajwanu, oddalając jednocześnie partię Kuomintang od kontynuowania rządów w Chińskim Tajpej (Góralczyk, 2017, s. 292).

Przeprowadzając syntetyczną analizę handlu pomiędzy Chinami kontynentalnymi a Chińskim Tajpej w latach 2000–2021, zauważalna jest dwustronna tendencja wzrostowa w zakresie wymiany handlowej (wykres 1), przekładając się na coraz większy udział w całkowitej strukturze handlu (wykres 2). W 2000 r. wartość eksportu do Chin z Tajwanu osiągnęła wartość 6,96 mld dolarów, co stanowiło 4,20% całkowitego eksportu Formozy, by w 2021 r. zanotować wzrost do niemal 126 mld dolarów, odpowiadający za 22% eksportu tajwańskiego. Import z Państwa Środka w analogicznym okresie wzrósł z 6,11 mld dolarów, co było równoznaczne z 4,38% całego eksportu chińskiego, do 77,6 mld dolarów, stanowiąc ponad 26% eksportu z Państwa Środka. Średniookresowe tempo wzrostu eksportu z Chin kontynentalnych do Chińskiego Tajpej oscylowało wokół 14,28%, gdy w tym samym czasie import dóbr i usług do Państwa Środka

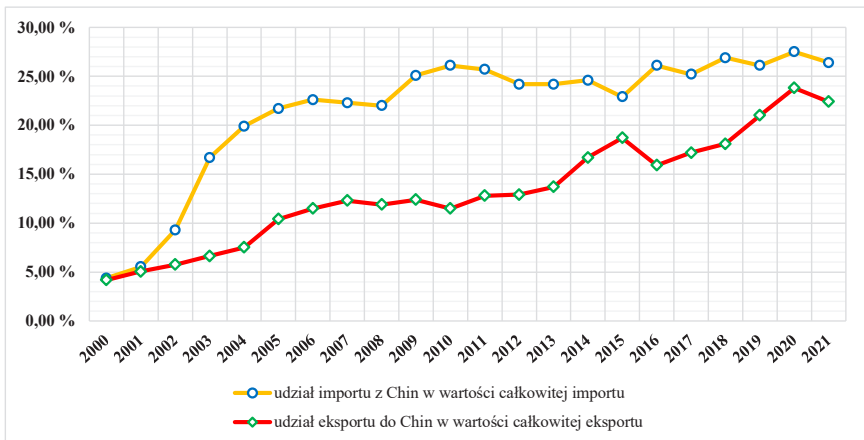
z Tajwanu rósł w tempie 17,6%. Warto nadmienić, że powyższa zależność bez czynnego udziału społeczeństwa tajwańskiego w polityce Chińskiego Tajpej mogłaby ulec znacznemu pogłębieniu. W 2012 r. PKB Chińskiej Republiki wyniosło 495,6 mld dolarów, dla porównania Polskie PKB kształtowało się w tamtym czasie na poziomie 495,2 mld dolarów (Trading Economics, b.d.; The World Bank, b.d.). Niesamowite wyniki gospodarcze, jakie osiągnęła wyspa już w 2012 r., plasowały ją w trzeciej dziesiątce państw świata pod względem wielkości gospodarki, co jest nie lada wyczynem, biorąc pod uwagę napotkane perturbacje historyczne oraz wiele wewnętrznych czynników ograniczających jej rozwój (Trojnar, 2015, s. 253). W ciągu zaledwie dekady (od 2013 r.) Chińska Republika Ludowa stała się największym partnerem handlowym Tajwanu, niewątpliwie uzależniając wyspę od stosunków handlowych. Dwustronne relacje nie tylko doprowadziły do poprawy sytuacji gospodarczej, lecz również zwiększyły migrację ludności między kontynentem a wyspą, wpływając tym samym na rozwój turystyki oraz wymiany kulturowej. W 2013 r. udział handlu z Chinami stanowił 13,7% całkowitego obrotu Tajwanu, utrzymując w dalszych latach tendencję wzrostową z okresami obniżającymi wartość wymiany. Gwałtowny spadek handlu pomiędzy Chińską Republiką Ludową a Tajwanem w 2015 r. był wywołany przez tzw. rewolucję słonecznikową, w związku z postępującym uzależnieniem gospodarki od Państwa Środka. Celem protestów było zniesienie pakietu handlowego zawartego pomiędzy rządzącą partią Kuomintang a Komunistyczną Partią Chin, która otwierała znacznie rynek tajwański (obszary newralgiczne) na chińskie inwestycje, a także kwestie polityczne na Tajwanie. W 2016 r. wybór kandydatki na prezydenta proniepodległościowej Tsai Ing-wen z Demokratycznej Partii Postępu zwiększyło ostrożność przy podejmowaniu decyzji odnoszących się do dalszego pogłębiania współpracy gospodarczej pomiędzy Chinami a Tajwanem. Spowolnienie wymiany handlowej w 2019 r. i wycofanie części kapitału tajwańskiego z Chińskiej Republiki Ludowej było spowodowane narastającym napięciem handlowym między Stanami Zjednoczonymi Ameryki a Państwem Środka. Analizę danych zaprezentowaną na wykresach 1 oraz 2 kończą lata 2020–2021, które są unikalne i charakteryzują się trudnościami gospodarczymi wywołanymi chińską strategią „zerowej tolerancji” wobec COVID-19 oraz nasilającymi się napięciami zarówno politycznymi, jak i militarnymi.

Wykres 1. Wymiana handlowa między Chińskim Tajpej a Chińską Republiką Ludową w latach 2000–2021 (w mld dolarów)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: The Observatory of Economic Complexity, b.d.

Wykres 2. Udział wymiany handlowej pomiędzy Chińską Republiką Ludową a Tajwanem w odniesieniu do całkowitej wartości eksportu i importu analizowanych państw w latach 2000–2021 (w proc.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: The Observatory of Economic Complexity, b.d.

Podjęwając próbę nakreślenia znaczenia tajwańskiej gospodarki zarówno w relacjach międzynarodowych, jak i w stosunku do chińskiej gospodarki, nie sposób pominąć struktury sektorów tworzących wartość PKB w Republice Chińskiej. Zwierzchnictwo do 1945 r. Cesarstwa Wielkiej Japonii nad Tajwanem przyczyniło się do transformacji i uprzemysłowienia wyspy poprzez pomoc finansową japońskiego rządu w industrializacji. Przejęcie władzy na Tajwanie przez partię

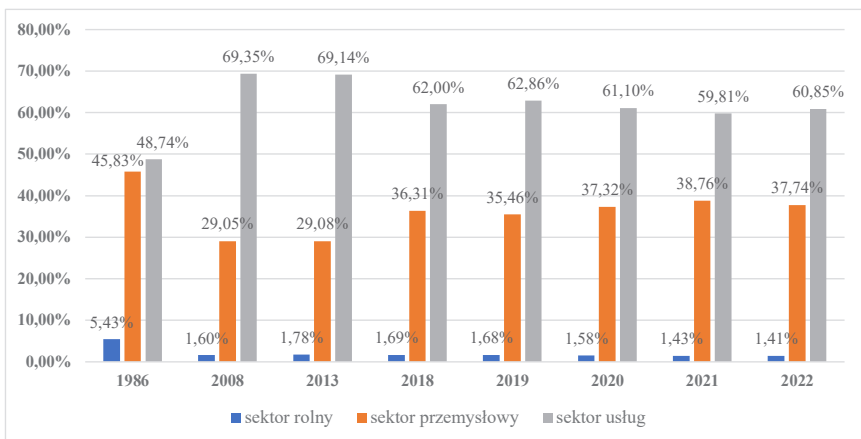
Kuomintang w połączeniu z planowaniem gospodarczym, normowaniem cen, nepotyzmem, korupcją, a dodatkowo wystąpieniem hiperinflacji spowolniło znacząco gospodarkę. Kluczową w ówczesnym momencie okazała się pomoc Stanów Zjednoczonych Ameryki w postaci wsparcia finansowego, gospodarczego i militarnego. W późniejszym okresie zaangażowanie Amerykanów w wojnę na Półwyspie Indochińskim (Wietnam), która wiązała się z zapotrzebowaniem armii, poprawiła znacznie koniunkturę gospodarczą. Napływ amerykańskich i japońskich inwestycji na wyspę kierowany do specjalnych stref gospodarczych przyczynił się do dynamizacji produkcji dla rynków zagranicznych. W celu skutecznego zredukowania poziomu uzależnienia od importu towarów, Tajwan rozpoczął subsydiowanie przedsiębiorstw nastawionych na przemysł lekki oraz produkcję artykułów żywnościowych na terytorium wyspy, częściowo uniezależniając się od zagranicznych dostawców. Wybuch kryzysów energetycznych uświadomił władzom, jak istotną kwestią dla dalszego rozwoju Tajwanu są inwestycje w badania i najnowszą technologię, poszukując alternatywnych źródeł energii oraz unowocześniając gospodarkę. Druga połowa lat 80. XX w. zakończyła okres rządów dyktatury, rozpoczynając tym samym kształtowanie się liberalnej polityki (utworzenie opozycji DPP). Zaniedbywanie lokalnych przedsiębiorstw przez władze wymusiło na nich poszukiwanie alternatywnych źródeł finansowania, które upatrywano w kapitale zewnętrznym. Powyższa sytuacja przyczyniła się do upadku większości przedsiębiorstw państwowych, ograniczając znacząco ich udział w ogólnej produkcji. W 1986 r. wielkość sektora usługowego była porównywalna do sektora drugiego, ale już w tamtym okresie, w odróżnieniu od kontynentu, w strukturze gospodarczej Tajwanu dominował sektor usług, choć nieznacznie, w stosunku do przemysłu (Trojnar, 2015, s. 238–245). Warto nadmienić, że w powyższym okresie powstało jedno z najistotniejszych przedsiębiorstw na globie, będące kluczowym dla rozwoju i modernizacji gospodarek światowych, a produkty tej firmy używane są m.in. przy produkcji F-16⁴ czy F-35⁵, o czym autor wspomni w dalszej części artykułu. Początek XXI w. wiąże

⁴ Amerykański myśliwiec jednomiejscowy, zaprojektowany i przeznaczony do misji bojowych dla Sił Powietrznych Stanów Zjednoczonych (USAF). Najnowszej generacji samoloty myśliwskie F-16 osiągają prędkość 2 Machów (2450 km/h). Myśliwce, oprócz Amerykanów, posiada 25 państw koalicji: członkowie Organizacji Traktatu Północnoatlantyckiego, ale również m.in. Korea Południowa, Izrael czy Tajwan (Air Combat Command Public Affairs, 2022).

⁵ Specjalistyczny myśliwiec wielozadaniowy piątej generacji (najnowszej w misjach bojowych). Opracowany podczas realizacji wielonarodowego programu „Wspólny Myśliwiec Uderzeniowy”, finansowanego w głównej mierze przez Stany Zjednoczone Ameryki, lecz także przez kraje sojusznice. Zaawansowane technologicznie myśliwce posiadają oprócz Amerykanów nieliczne państwa na globie, m.in. Wielka Brytania, Japonia, Australia czy Korea Południowa (Lockheed Martin, 2023).

się z tendencją spadkową produkcji przemysłowej na korzyść sektora trzeciego, którego udział w strukturze gospodarczej stanowił ponad 60%, co charakteryzuje kraje wysoko rozwinięte. Natomiast rolnictwo stanowiło marginalny udział, lecz zastosowanie nowoczesnych metod intensyfikacji pól wpłynęło na wzrost wydajności pól rolnych. Z danych przedstawionych na wykresie 3 można zauważyć, że w latach drugiej i z początkiem trzeciej dekady XXI w. wielkość sektora usługowego nieznacznie się zmniejsza na rzecz przemysłu, co wiąże się w kwestii Tajwanu z bliskimi powiązaniem powyższych sektorów. Chińskie Tajpej, określane mianem centrum innowacji technologicznych, specjalizuje się w produkcji półprzewodników oraz maszyn i urządzeń elektronicznych. Tajwańskie przedsiębiorstwa jednocześnie wykorzystują potencjał do rozwoju usług cyfrowych, m.in. usług w handlu elektronicznym (*e-commerce*) czy analizie danych. Ponadto stale zmieniająca się rzeczywistość nakłania przedsiębiorstwa tajwańskie do prowadzenia badań sprzyjających rozwojowi, korzystając z zaawansowanej elektroniki, w jakiej specjalizuje się wyspa. Tajwańczycy, od lat wykorzystując najnowsze technologie, koncentrują się na wzroście przemysłu lekkiego ukierunkowanego na artykuły masowego użytku, aby częściowo zredukować import tekstyliów. Rozwój przemysłu również przyczynił się do rozszerzania usług finansowych, szczególnie w dziedzinie bankowości i zabezpieczeń, czyniąc Chińskie Tajpej znaczącą jednostką w systemie międzynarodowym. Oprócz usług *stricto* związanych z cyfryzacją Formoza jest malowniczym miejscem, które przyciąga wielu turystów, pomimo ciągłych napięć regionalnych.

Wykres 3. Udział poszczególnych sektorów gospodarki Tajwanu w PKB przypadający na lata 1986, 2008, 2013, 2019–2022



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Trojnar, 2015, s. 250; World Trade Organization, 2023.

Opisując strukturę gospodarczą Tajwanu, nie sposób nie wspomnieć o kluczowym dla gospodarki Tajpej przedsiębiorstwie – Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC), założonym w 1987 r. Jest to przedsiębiorstwo specjalizujące się w produkcji układów scalonych. Układy te wykorzystywane są szczególnie do produkcji komputerów, elektroniki, robotyki, motoryzacji, przyrządów naukowych oraz wielu innych nowoczesnych urządzeń, których nie sposób wyczerzyć (Taiwan Semiconductor Manufacturing Company [TSMC], b.d.). Można śmiało stwierdzić, że innowacyjna technologia bez układów scalonych całkowicie przestałaby być rozwijana oraz tworzona. Szacuje się, że na Tajwanie powstaje dokładnie połowa światowych układów scalonych. Chińskie Tajpej, m.in. dzięki działalności przedsiębiorstwa TSMC, jest określane często jednym z niewielu tak małych graczy odgrywających tak wielką rolę w gospodarce światowej. Produkcja procesorów z krzemu już na samym początku daje dużą przewagę w rozwoju technologicznym – dlatego często można usłyszeć głosy, że kto kontroluje Tajwan, ten dominuje na arenie międzynarodowej. Wykorzystując produkcję półprzewodników, Tajwan, choć jest tak małą wysepką, według wskaźnika parytetu siły nabywczej plasuje się w ścisłej dwudziestce najbogatszych gospodarek. Według wskaźnika makroekonomicznego nominalnie produkt krajowy brutto Chińskiej Republiki wyprzedza Polskę, której powierzchnia jest ponad dwukrotnie większa, a liczba mieszkańców wyższa o 40%. Odbiorcami półprzewodników z Tajwanu są głównie największe amerykańskie korporacje, m.in. Intel, Apple, Nvidia oraz chińskie rządowe przedsiębiorstwa.

Tajwan, będąc na pozór niewielkim terytorium w niedalekiej odległości od Chińskiej Republiki Ludowej, staje się nieustannie kartą przetargową w rozgrywkach mocarstw. Pomimo wysoce niekorzystnego położenia geograficznego postanowił nie poddawać się i dążyć do uzyskania jak największej autonomii. Wyspecjalizowanie się tajwańskich przedsiębiorstw w rzadkiej produkcji półprzewodników na krzemień, które są niezmiernie ważne dla całego świata, stanowi silną kartę przetargową Stanów Zjednoczonych Ameryki. Otrzymane gwarancje ze strony Amerykanów nie znaczą jednak w tym przypadku zbyt wiele. Mieszkańcy wyspy doskonale zdają sobie sprawę, że świat będzie sprzeciwiał się unifikacji, dopóki będzie o nich pamiętał, a pamięć będzie trwała tak długo, jak długo będą produkować niezbędne komponenty.

Amerykanie zdecydowali się udzielić wsparcia Tajwanowi w ramach odwetu za działania władz komunistycznych oraz wsparcie północnej strony konfliktu koreańskiego. Z biegiem czasu Chińska Republika stawała się wyłącznie narzędziem amerykańskiego nacisku, jaki mogli użyć, aby wymusić uległość Pekinu, postępując instrumentalnie z powyższą wyspą. Stopniowo Tajwan na skutek

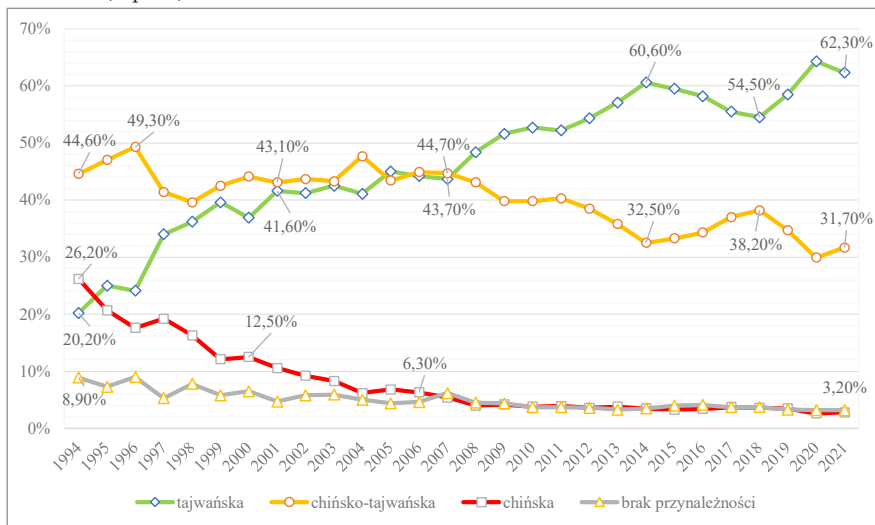
pomysłowości i zaradności mieszkańców przekształcał się w kluczowy obszar, który Amerykanie najprawdopodobniej nie będą chcieli oddać Chinom kontynentalnym w niedalekiej przyszłości. Wchłonięcie Chińskiej Republiki przez Państwo Środka przyspieszyłoby trwający w nim proces doganiania gospodarczego Stanów Zjednoczonych Ameryki oraz pobudziłoby nadzieje komunistycznych władz w Pekinie na osiągnięcie w niedługim okresie statusu potęgi światowej.

Przedstawiony powyżej scenariusz, choć mógłby wydawać się iluzorycznie wykreowany przez Komunistyczną Partię Chin, to w odległej perspektywie ma szansę się ziszczyć. W celu bardziej klarownego przedstawienia aktualnej sytuacji w Chińskim Tajpej konieczne jest przeanalizowanie i zrozumienie najnowszych wydarzeń w regionie, a także zapoznanie się z opinią samych Tajwańczyków na temat unifikacji Chin i dalszych relacji z kontynentem. Tożsamość narodowa w Chińskiej Republice stanowi złożone zagadnienie o wielopłaszczyznowym wymiarze, ponieważ przez wieki była kształtowana przez różne grupy etniczne zamieszkujące wyspę. Unikalna historia Formozy – obejmująca japońską kolonizację, przeniesienie Republiki Chińskiej na Tajwan, a także demokratyzację państwa – wpłynęła na kształtowanie przynależności narodowej przez wiele warstw kulturowych. Wydawać by się mogło, że ewakuacja Kuomintang na wyspę (po przegranej wojnie domowej w 1949 r.) doprowadzi do narzucenia „chińskości” miejscowej społeczności. Jednakże Tajwańczycy, doskonale pamiętając i ciepło wspominając okres japońskiej modernizacji i industrializacji wyspy, nie asymilowali się z przybyłymi z kontynentu władzami Kuomintangu, zachowując zarazem swoją odrębność. Narodziny kolejnych pokoleń po latach 50. stopniowo ukształtowały tożsamość tajwańską odbiegającą od przynależności starzejących się elit przybyłych z Państwa Środka.

W latach 90. XX w. rozwój tożsamości narodowej (tajwańskiej) po wcześniejszych latach dyktatury (do 1988 r.) był możliwy za sprawą procesu demokratyzacji wyspy, która pozwoliła na swobodne propagowanie dotychczas nieakceptowanych i piętnowanych postaw oraz idei. Pokolenie X i Y, pragnąc demokratyzacji, zaczyna identyfikować siebie oraz kategoryzować jako narodowość tajwańską, co doprowadziło (ok. 1995 r.) do przewyższenia poczucia tożsamości tajwańskiej nad chińską. Na początku trzeciego tysiąclecia zaobserwowano podział w społeczeństwie na mieszkańców identyfikujących się tożsamością tajwańską oraz podwójną (chińsko-tajwańską), przy czym od 2008 r. przeważającą grupą społeczną jest tajwańska przynależność narodowa. Zgodnie z danymi zaprezentowanymi na wykresie 4 z biegiem lat postępuje zanikanie w strukturach komunistycznych elit przybyłych z kontynentu, stopniowo doprowadzając do marginalizacji chińskiej przynależności w populacji Tajwanu. Równie istotne jest ujemne skorelowanie

tożsamości dualnej z tajwańską, na które wpływ niewątpliwie w dalszym ciągu wywierają władze Chińskiej Republiki Ludowej (wykres 4).

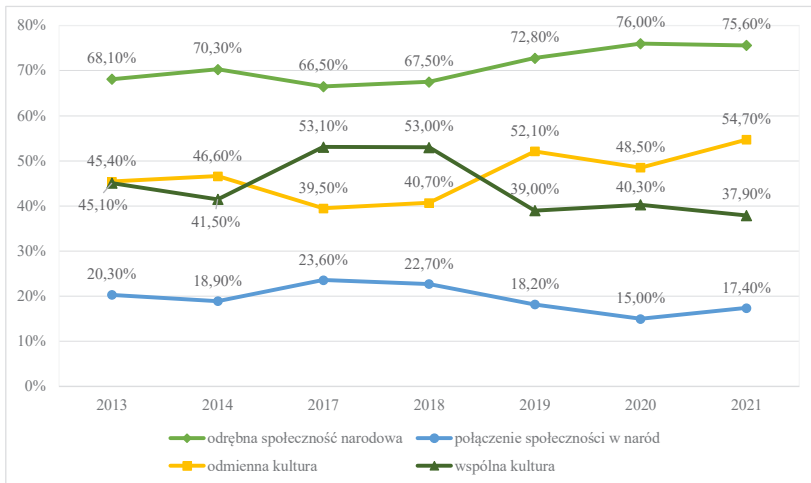
Wykres 4. Wyniki badań tożsamości narodowej ludności zamieszkującej Tajwan w latach 1994–2021 (w proc.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Cheng, 2021, s. 75.

Świadomość tożsamości mieszkańców Tajwanu rozwija się poprzez połączenie wpływów rodzimej kultury z elementami politycznymi. W latach 2017–2018 dominującym poglądem wśród badanych Tajwańczyków była bliskość kultury tajwańskiej z chińską, lecz powyższa perspektywa zaczęła ulegać zmianie od 2019 r., kiedy to coraz silniej akcentowano odrębność kulturową. Wyniki badań opinii publicznej dodatkowo wykazują, że przez cały okres analizy średnio ponad 70% respondentów postrzegало Chiny kontynentalne oraz Tajwan jako dwie odrębne i niezależne jednostki. Obserwowana tendencja rozwoju tożsamości narodowej poprzez kształtowanie własnej narodowości nasiliła się istotnie od 2019 r. Była to reakcja na politykę Chińskiej Republiki Ludowej względem Hongkongu zgodnie z doktryną „jeden kraj, dwa systemy” (dalsze omówienie poniżej). Dane z wykresów 4 i 5 uzupełnia wykres 6 ukazujący poglądy mieszkańców Tajwanu wobec rozstrzygnięcia kwestii spornych z Chinami kontynentalnymi znajdującymi się pod rządami Komunistycznej Partii Chin.

Wykres 5. Związek między kulturą chińską i tajwańską oraz postrzeganie jednych Chin według badań przeprowadzonych w latach 2013–2014 i 2017–2021

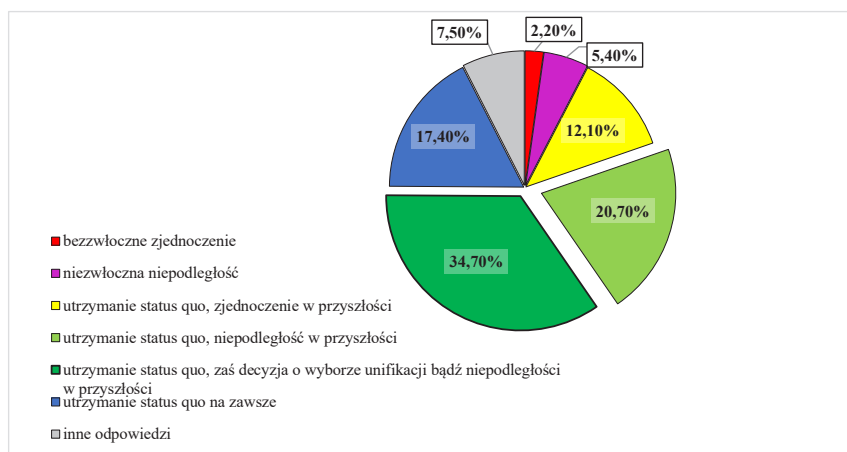


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Cheng, 2021, s. 78.

Preferencja tożsamości jest uwarunkowana przynależnością etniczną, tożsamością płciową, wykształceniem, rozwojem intelektualnym, wiekiem, warunkami ekonomicznymi czy działalnością zawodową. Zróżnicowanie geograficzne w zakresie popierania danej opcji często odzwierciedlają przesłanki społeczno-ekonomiczne oraz rozmieszczenie gałęzi gospodarki. Część społeczeństwa pracująca w sektorze przemysłowym oraz rolnictwie wykazuje skłonność do identyfikowania się z tożsamością tajwańską. Wspomniana tendencyjność będzie ponadto charakterystyczna dla kobiet i przyszłych pokoleń, a w szczególności dla ludności etnicznej pochodzenia Minnan przybyłej podczas kolonizacji z prowincji Fujian. Podwójną narodowość kultywują zaś pracownicy dziedziny wysokich technologii ukierunkowanych na działalność badawczo-rozwojową, którzy ze względu na prowadzoną aktywność biznesową z Chińską Republiką Ludową opowiadają się za tożsamością chińsko-tajwańską (Zieliński, 2019, s. 196). Niemniej faktem pozostaje, że ponad 90% mieszkańców Tajwanu opowiada się za zachowaniem *status quo*, czyli utrzymaniem obecnej sytuacji, a jednocześnie blisko 55% respondentów popiera ideę niepodległości. Równocześnie wzrasta tendencja społeczna dotycząca zachowania obecnego stanu rzeczy (*status quo*), dzięki któremu społeczność tajwańska może kształtować swoją własną tożsamość narodową. Bogusz, analityk Ośrodka Studiów Wschodnich, potwierdza powyższe twierdzenie, zwracając uwagę na zjawisko, według którego Tajwańczycy teoretycznie popierają politykę jednych Chin obowiązującą na

kontynencie, podtrzymując fikcję, co równocześnie sprzyja utrzymaniu pokoju w Cieśninie Tajwańskiej i nie prowadzi do konfrontacji militarnej. Dodatkowo system totalitarnych rządów Xi Jinpinga sprawia, że Tajwańczycy są przeciwni zjednoczeniu, nie dostrzegając pozytywnych aspektów reżimu, a tym samym racjonalnego uzasadnienia unifikacji (OSW, 2021).

Wykres 6. Skłonności mieszkańców Tajwanu dotyczące regulacji sporu z Chińską Republiką Ludową na podstawie badań przeprowadzonych w 2017 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Zieliński, 2019, s. 196.

Relacje między Chinami kontynentalnymi a Tajwanem zaczęły się pogarszać w 2016 r., kiedy to władzę na wyspie przejęła Demokratyczna Partia Postępu (po prochińskiej władzy Kuomintangu, przychylniej gremiom partyjnym Komunistycznej Partii Chin). Chiny, wywierając nacisk ekonomiczny oraz polityczny na Tajwan, odwołują się do konsensusu z 1992 r., którego głównym postulatem była koncepcja „jednych Chin” (z możliwością różnych interpretacji wyżej wymienionego terminu). Chińska Republika Ludowa nieustannie powołuje się na wspomnianą doktrynę, uznając ją za nieodzowny symbol będący zarazem załącznikiem kontynuacji dialogu pomiędzy stronami. Proniepodległościowa partia postrzega stosunki gospodarcze z Chinami odmiennie niż Kuomintang. Znacząco ogranicza kapitał chiński na wyspie, obawiając się w przyszłości zbyt dużego uzależnienia do kontynentu.

Odpowiadając na te poczynania, Chińska Republika Ludowa zdecydowała się na ograniczony dialog z Tajwanem, co utrudniło swobodę działania Chińskiego Tajpej na arenie międzynarodowej, którą wyspa posiadała podczas rządów KMT (Szczudlik, 2019). Obecnie zaledwie 13 państw utrzymuje formalne relacje

dypłomatyczne z Tajwanem, m.in. Haiti, Watykan (najistotniejszy) czy Nauru (Ministry of Foreign Affairs Republic of China (Taiwan), 2023). Zastosowanie represji dyplomatycznych przez Chiny wpłynęło niedawno na wykluczenie Hondurasu z kręgu państw uznających Tajwan na arenie międzynarodowej. Państwo Środka zaproponowało korzystne wsparcie finansowe Hondurasowi w zamian za zerwanie relacji dyplomatycznych z Tajwanem (Góralczyk, 2023). Ponadto komunistyczne władze przyciągają młodych Tajwańczyków i lokalne biznesy obiecującymi warunkami ekonomicznymi oraz możliwościami edukacyjnymi w Chinach kontynentalnych.

Kampania wyborcza do parlamentu w 2020 r. zbiegła się z protestami w Hongkongu, po ograniczeniu przez chińskie władze zasady „jeden kraj, dwa systemy”, co niewątpliwie wykorzystała Demokratyczna Partia Postępu. Hongkończycy, zwłaszcza młodzież i przedsiębiorcy, demonstrowali swoje niezadowolenie, walcząc o swobodę wyboru lokalnych władz, a ponadto domagali się interwencji obecnej administracji w kwestii nierówności społeczno-ekonomicznych (widocznych chociażby na rynku nieruchomości czy w spadających wpływach z turystyki). Protesty sparaliżowały najistotniejsze miejsca publiczne w Hongkongu, a niepewna sytuacja w regionie wiązała się z częściowym odpływem kapitału zagranicznego. W odpowiedzi na manifestacje władze zastosowały nadzwyczajne środki bezpieczeństwa, wykorzystując do zaprowadzenia spokoju służby porządkowe, w tym również te przybyłe z kontynentu. Przeprowadzono masowe aresztowania, wprowadzono zakaz zakrywania twarzy, wywierano presję na pracodawcach, aby zniechęcali pracowników do protestów. Ponadto dochodziło do użycia amunicji bojowej przeciwko demonstrującym, aby zastraszyć uczestników protestów i mieszkańców Hongkongu. Interwencja władz Specjalnego Regionu Administracyjnego polegała także na ograniczeniu zgromadzeń poprzez zastosowanie przepisów konstytucyjnych w sposób budzący wątpliwości, nadużywając zarazem swoich kompetencji, co na Tajwanie ostatecznie przyczyniło się do poparcia partii demokratycznej w wyborach z 2020 r. (Przychodniak, 2019). Sukces DPP w wyborach parlamentarnych wskazywał, że koncepcja zjednoczenia Chin według kreatywnej strategii Deng Xiaopinga „jeden kraj, dwa systemy” straciła na znaczeniu wśród Tajwańczyków. Obecnie, według nieoficjalnych informacji, komunistyczne władze w Chińskiej Republice Ludowej intensyfikują pracę nad nową doktryną/strategią, która pomoże przyłączyć Tajwan do macierzy (Góralczyk, 2023).

W 2022 r. głośnym echem odbiła się dotkliwa porażka DPP w wyborach samorządowych, gdyż wbrew przewidywaniom zakończyła się kolejnym zwycięstwem partii KMT, która zyskała poparcie w 13 spośród 21 okręgów wyborczych

(Yiting i in., 2022). Agresywna kampania przedwyborcza DPP wobec Komunistycznej Partii Chin nie spotkała się z uznaniem mieszkańców Tajwanu, dla których nadrzędną kwestią były sprawy wewnętrzne, m.in. problemy gospodarcze, zwłaszcza sektora usług (COVID-19), korupcja czy przedsięwzięcia inwestycyjne (Kruczkowska, 2022). Prezydent Tajwanu Tsai Ing-wen po przegranych wyborach lokalnych zrezygnowała ze stanowiska przewodniczącej DPP, podając się do dymisji. Wspomniane wyżej okoliczności sprawiają, że nadchodzące wybory parlamentarne (styczeń 2024) generują znaczne wątpliwości, co do ostatecznych wyników głosowania. Prezydent Tsai Ing-wen w marcu 2023 r. odbyła podróż do Stanów Zjednoczonych Ameryki, kontynuując wzajemne pogłębianie przyjacielskich stosunków. Pomiędzy obydwoma państwami w dalszym ciągu utrzymują się pozytywne relacje pomimo zmian na najwyższych stanowiskach państwowych. Wysoce prawdopodobne, że sytuacja ulegnie zmianie po najbliższym spotkaniu prezydenta Xi Jinpinga z Joe Bidenem w San Francisco. Autor niniejszego artykułu nie przewiduje jednak w okresie przedwyborczym znacznej zmiany polityki Stanów Zjednoczonych Ameryki względem Tajwanu, co w konsekwencji będzie skutkowało utrzymaniem *status quo*.

W marcu 2023 r. podróż do Chińskiej Republiki Ludowej odbył Ma Ying-jeou (prezydent w latach 2008–2016) z prochińskiej partii KMT. Jego wizyta była bezprecedensowa pod względem znaczenia oraz skali, gdyż od czasów proklamowania Chińskiej Republiki Ludowej było to pierwsze spotkanie tak wysokiej rangi. Podczas przemówień Ma Ying-jeou podkreślał chińsko-tajwańskie pochodzenie, genealogię oraz wspólną cywilizację, nie poruszając kwestii aktualnej polityki Komunistycznej Partii Chin. Pobyt oraz przemówienia Ma doskonale wpisują się w ambitną wizję przewodniczącego Xi Jinpinga oraz Komunistycznej Partii Chin, które dążą do unifikacji Chin i osiągnięcia statusu globalnej potęgi we wszystkich dziedzinach w rocznicę 100-lecia proklamowania ChRL, która przypada na 2049 r. (Góralczyk, 2023).

Zakończenie

Przewodniczący Chińskiej Republiki Ludowej Xi Jinping niedawno ukończył 70 lat i najprawdopodobniej obecna 5-letnia kadencja będzie jego ostatnią (Ramzy, Wong, 2023). Powyższy fakt może przyczynić się do zintensyfikowania procesów integracyjnych z Tajwanem, gdyż będzie to jedna z nielicznych szans dla Xi Jinpinga do zapisania się na kartach historii Państwa Środka. Chińska Republika jest dla Pekinu historyczną nieodłączną częścią *chinese dream*, a jej

przyłączenie do macierzy od zawsze było jedną z podstawowych ideologii Komunistycznej Partii Chin. Doktryna przedstawiająca unifikację ChRL staje się dla samych Chińczyków tylko światopoglądem nacjonalizacji Chin. Gremium partyjne, chcąc długookresowo utrzymać władzę w Państwie Środka, musi podjąć działania, które przybliżą moment zjednoczenia. Newralgicznym punktem, w którym ściera się wyspa z Pekinem, jest ustrój polityczny panujący na Tajwanie, który Chińskie władze uznają za niewłaściwy dla dalszego rozwoju Chin. Warto podkreślić, że komunistyczne władze wielokrotnie nie przebierały w środkach w stosunku do Tajwanu – od ćwiczeń i kontrolowanych ostrzałów wód Cieśniny Tajwańskiej po płomienne deklaracje oraz zezwolenia na uczestnictwo w konferencjach międzynarodowych, w których udział mogły wziąć autonomiczne regiony – wyrażając w ten sposób swój sprzeciw wobec demokratycznego ustroju politycznego Chińskiej Republiki. Komuniści najprawdopodobniej będą w dalszym ciągu dążyć do pokojowego przyłączenia Tajwanu różnymi sposobami, aby jak najszybciej wyspa stała się częścią Chińskiej Republiki Ludowej.

W obecnej sytuacji militarna próba włączenia Tajwanu do Państwa Środka spotkałaby się ze stanowczą reakcją Stanów Zjednoczonych Ameryki, Japonii czy Unii Europejskiej. Ameryka, państwa regionu oraz Zachodu byłyby zmuszone natychmiast zareagować, gdyż przyłączenie Tajwanu przez Chiny w obecnej sytuacji doprowadziłoby do paraliżu światowej gospodarki. Amerykanie i Europejczycy, dostrzegając zagrożenie, stopniowo zaczynają przenosić produkcję półprzewodników, aby zdwersyfikować kanały dostaw, by na wypadek starcia militarnego posiadać chociaż część światowych komponentów z nowoczesnej technologii.

Według sondaży przeprowadzanych na Tajwanie za przyłączeniem wyspy do Chin kontynentalnych opowiada się zdecydowana mniejszość mieszkańców – przeważnie ci, którzy w głównej mierze prowadzą interesy z podmiotami w Państwie Środka lub emigrowali do Chińskiej Republiki po przegranej wojnie domowej. Wyspa z powodu stopniowego przenoszenia produkcji półprzewodników nieznacznie zaczyna tracić status jednego z najważniejszych miejsc na globie. Tajwańskie władze, doskonale zdając sobie sprawę z powyższych działań, nie dają za wygraną. Podejmują walkę przeciwko rządowi Xi Jinpinga w Chińskiej Republice, nieustannie przypominając światu, że są niezbędnym centrum dalszego rozwoju nowoczesnych technologii. Holenderskie przedsiębiorstwo ASML (Advanced Semiconductor Materials Lithography) specjalizujące się w produkcji maszyn litograficznych, posiadające kilka zakładów na terenie Tajwanu, złożyło kolejny projekt zbudowania fabryki na wyspie (Wirtualny Nowy Przemysł, 2023). Dodatkowo oprócz maszyn potrzebnych do produkcji

półprzewodników Tajwańczycy dysponują czymś bardziej wartościowym – wykwalifikowaną kadrą inżynierów. Gremium partyjne, wiedząc o malejącej grupie zwolenników przyłączenia do Chin, będzie z biegiem czasu przyjmować coraz to bardziej stanowcze stanowisko, natomiast żadna ze stron w sytuacji impasu nie odpuści, a sam konflikt potrwa.

Z optymistycznych przewidywań na chwilę obecną militarne starcie Chińskiej Republiki Ludowej z Tajwanem jest prawdopodobnie niemożliwe ze względu na dominującą pozycję na świecie amerykańskich sił zbrojnych, które posiadają niewątpliwie liczniejszy arsenał militarny, a także bardziej doświadczonych żołnierzy, łącznie z kadrą dowodzącą. Znikome (ostatnimi czasy) doświadczenie bojowe armii chińskiej w połączeniu z pokoleniem jedynaków, a także konfliktem rosyjsko-ukraińskim spowolni znacząco ewentualną eskalację konfliktu. Jednak chińskie władze nie próżnują, poszukując w kosmosie rzadkich surowców, które w przyszłości umożliwią im rozwój technologiczny.

Na chwilę obecną proces unifikacji Chin jest możliwy wyłącznie na drodze dyplomacji. Kluczowymi wydarzeniami w najbliższym okresie, które będą miały istotne znaczenie, są przyszlóroczne styczniowe (2024 r.) wybory na Tajwanie, a także jesienne w Stanach Zjednoczonych Ameryki, które wznowią dalszą rywalizację pomiędzy mocarstwami.

Bibliografia

Akty prawne

The Constitution of the People's Republic of China 1982. (2018, 22 marca). Ministry of National Defense of the People's Republic of China. Pobrano z http://www.mod.gov.cn/gfbw/fgwx/flfg/4807615_3.html (2.01.2024).

Literatura

Cheng, S. (2021). An Analysis of Taiwanese/Chinese Identity: 2000–2021. *Electoral Studies*, 29(2), 73–114. doi: 10.6612/tjes.202211_29(2).0003.

Gacek, Ł., Trojnar, E. (2013). *Pokojuowe negocjacje czy twarda gra? Rozwój stosunków ponad Cieśniną Tajwańską*. Kraków: Księgarnia Akademicka.

Gawlikowski, K. (2004). Spory o status wyspy i procesy transformacji pod koniec XX w. W: K. Gawlikowski (red.), *Azja Wschodnia na przełomie XX i XXI wieku: Przemiany polityczne i społeczne* (s. 165–210). Warszawa: Wydawnictwo TRIO.

Góralczyk, B. (2017). Geostrategia Xi Jinpinga – Chiny ruszają w świat. *Rocznik Statystyczny 2016/2017*, 22, 286–300. doi: 10.7366/2300265420152119.

- Lumley, F. A. (1976). *The Republic of China Under Chiang Kai-shek: Taiwan Today*. London: Barrie & Jenkins.
- Opper, M. (2020). *People's Wars in China, Malaya, and Vietnam*. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.
- Seitz, K. (2008). *Chiny: Powrót olbrzymia* (tłum. T. Mazur). Warszawa: Wydawnictwo Akademickie Dialog.
- Sławiński, R. (2001). *Historia Tajwanu*. Warszawa: Dom Wydawniczy „Elipsa”.
- Sławiński, R. (2002). *Historia Chin i Tajwanu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe „Askon”.
- Taylor, J. (2009). *The Generalissimo: Chiang Kai-shek and the Struggle for Modern China*. Cambridge: Harvard University Press.
- Trojnar, E. (2015). *Tajwan: Dylematy rozwoju*. Kraków: Księgarnia Akademicka.
- Tse-Han, L., Myers, R. H., Wou, W. (1991). *A Tragic Beginning: The Taiwan Uprising of February 28, 1947*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Xiaoping, D. [Kubicz-Andryszak, F. (red.)]. (2012). *Chiny na drodze reform w XXI wieku*. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Zieliński, W. (2019). Tożsamość narodowa na Tajwanie. *Refleksje. Pismo naukowe studentów i doktorantów WNPiD UAM*, 19/20, 185–199. doi: 10.14746/r.2019.1.13.

Netografia

- Air Combat Command Public Affairs. (2022, 23 luty). *F-16 Falcon*. Pobrano z https://www.acc.af.mil/Portals/92/Docs/Fact%20Sheets%20-%202020%20Update/Facts%20Sheets%202022%20Final/F-16%20Fact%20Sheet_final.pdf?ver=fnfRixFaIBjhywS6kI5puQ%3d%3d×tamp=1689267317601 (3.01.2024).
- Association of South-East Asian Nations. (b.d.). *About ASEAN*. Pobrano z <https://asean.org/about-asean> (3.01.2024).
- Góralczyk, B. (2023, 30 marzec). Dwie wizyty, czyli gra o Tajwan. *Rzeczpospolita*. Pobrano z <https://www.rp.pl/publicystyka/art38235191-bogdan-goralczyk-dwie-wizyty-czyli-gra-o-tajwan?refreshpaywall=83eb2feb-75f3-421a-9d5a-ffbde7a8e469> (13.11.2023).
- Kruczkowska, M. (2022, 28 listopad). *Prezydent Tajwanu rezygnuje z przywództwa w partii. Co to oznacza dla relacji Tajpej z Pekinem?*. Pobrano z <https://wyborcza.pl/7,75399,29192749,prezydent-tajwanu-rezygnuje-z-przywodztwa-partii-co-to-oznacza.html> (14.11.2023).
- Lockheed Martin. (2023, 20 grudzień). *F-35 Bolsters Allied Deterrence in 2023*. Pobrano z <https://www.f35.com/f35/news-and-features/f35-allied-deterrence-2023-highlights.html> (2.01.2023).
- Ministry of Foreign Affairs Republic of China (Taiwan). (2023). *Diplomatic Allies*. Pobrano z <https://en.mofa.gov.tw/AlliesIndex.aspx?n=1294&sms=1007> (29.12.2023).

- National Statistics Republic of China (Taiwan). (2020). *Summary Report 2020: Major Findings of Historical Censuses*. Pobrano z <https://ws.dgbas.gov.tw/001/Upload/464/refile/11716/231359/11e59c39-1564-4a3e-b55a-931145024fb0.pdf> (31.10.2023).
- The Observatory of Economic Complexity. (b.d.). *Chinese Taipei*. Pobrano z <https://oec.world/en/profile/country/twn?depthSelector1=HS2Depth&yearlyTradeFlowSelector=flow1&yearSelector1=2021&tradeScaleSelector1=tradeScale0> (8.11.2023).
- Office of the Historian. (b.d.). *The August 17, 1982 U.S.–China Communiqué on Arms Sales to Taiwan*. United States Department of State: Foreign Service Institute. Pobrano z <https://history.state.gov/milestones/1981-1988/china-communicue> (8.11.2023).
- Osrodek Studiów Wschodnich. (2021, 7 grudnia). *Tajwan* [podcast audio]. Pobrano z <https://open.spotify.com/episode/0oeK8dFKxelW006HL19fj9> (3.11.2023).
- Osrodek Studiów Wschodnich. (2022, 6 grudnia). *Tajwan. Krótka historia* [podcast audio]. Pobrano z <https://open.spotify.com/episode/2RwbFv2M1dvYy5p5nQdDk1> (1.11.2023).
- Przychodniak, M. (2019, 22 października). Scenariusze polityki ChRL wobec protestów w Hongkongu. *Biuletyn PISM*, 147(1895). Pobrano z https://www.pism.pl/publikacje/Scenariusze_polityki_ChRL_wobec_protestow_w_Hongkongu_ (14.11.2023).
- Ramzy, A., Wong, Ch. H. (2023, 16 czerwiec). China's Xi Jinping Turns 70, but Communist Party Won't Celebrate. *The Wall Street Journal*. Pobrano z <https://www.wsj.com/articles/chinas-xi-jinping-turns-70-but-communist-party-wont-celebrate-73b183a0> (9.11.2023).
- The Republic of China Yearbook*. (2016, 6 grudzień). Republic of China (Taiwan): Executive Yuan, 1, 45. Pobrano z https://issuu.com/eyroc/docs/the_republic_of_china_yearbook_2016 (31.10.2023).
- Szczudlik, J. (2019, 12 luty). Wzrost napięć w relacjach chińsko-tajwańskich. *Biuletyn PISM*, 25(1773). Pobrano z https://www.pism.pl/publikacje/Wzrost_napien_w_relacjach_chi_sko_tajwa_skich (14.11.2023).
- Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC). (b.d.). *About TSMC*. Pobrano z <https://www.tsmc.com/english/aboutTSMC> (9.11.2023).
- Trading Economics. (b.d.). *Tajwan – PKB*. Pobrano z <https://pl.tradingeconomics.com/taiwan/gdp> (12.11.2023).
- Wirtualny Nowy Przemysł. (2023, 10 sierpień). *Nowa inwestycja w produkcję półprzewodników na Tajwanie*. Pobrano z <https://www.wnp.pl/tech/nowa-inwestycja-w-produkcje-polprzewodnikow-na-tajwanie,740130.html> (9.11.2023).
- The World Bank. (b.d.). Pobrano z <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=PL> (12.11.2023).

- World Trade Organization. (2023). *Trade Policy Review: The Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu*. Pobrano z https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/g448_e.pdf (8.11.2023).
- Wu, C. (2005, 15 sierpień). Remember Role in Ending Fascist War. *China Daily*. Pobrano z https://www.chinadaily.com.cn/english/doc/2005-08/15/content_468908.htm (1.11.2023).
- Yiting, L., Xinxu, L., Qiwei, L., Yuqing, W., Suiwen, W., Jiamei, M., ... Zhiling, Z. (2022, 27 listopada). *34 Charts Take You Through the Key Results of the 2022 Nine-in-One Elections*. Pobrano z <https://www.twreporter.org/a/2022-election-result-charts> (2.01.2024).

Streszczenie

Celem niniejszego opracowania jest przybliżenie złożonej sytuacji polityczno-gospodarczej Tajwanu oraz jej wpływu na życie mieszkańców wyspy. Szereg zawirowań historycznych oraz autorytarna polityka Chińskiej Republiki Ludowej skutecznie wpłynęła na kształtowanie się tajwańskiej tożsamości narodowej. Dotychczasowe działania Komunistycznej Partii Chin oraz totalitarnych rządów Xi Jinpinga mające na celu unifikację Chin nie przyniosły znaczących rezultatów. Niemniej jednak Państwo Środka w dalszym ciągu intensyfikuje wysiłki w celu zjednoczenia kraju. Rywalizacja mocarstw na arenie międzynarodowej w obszarze najnowszych technologii podkreśla znaczącą rolę wyspy specjalizującej się w produkcji zaawansowanych półprzewodników oraz komponentów elektronicznych. W dobie cyfryzacji i sztucznej inteligencji Stany Zjednoczone Ameryki w najbliższym czasie podejmą działania, aby został zachowany *status quo*, a Tajwan pozostał w strefie ich wpływów.

SŁOWA KLUCZOWE: Chińska Republika Ludowa, Chińskie Tajpej, tożsamość tajwańska, demokracja, autorytaryzm, doktryna „jeden kraj, dwa systemy”

Summary

The aim of the study was to approach the complex political and economic situation of Taiwan and its impact on the lives of the island's residents. A series of historical turmoil and the authoritarian policies of the People's Republic of China have effectively shaped Taiwanese national identity. The actions taken so far by the Communist Party of China and the totalitarian government of Xi Jinping to unify China have not yielded significant results. Nonetheless, China continues to intensify efforts to unify the country. The rivalry of powers on the international stage in the field of the latest technologies underscores the significant role of the island specializing in the production of advanced semiconductors and electronic components. In the era of digitization and artificial intelligence, the United States will take actions in the near future to maintain the status quo and ensure Taiwan remains within their sphere of influence.

KEYWORDS: People's Republic of China, Chinese Taipei, Taiwanese identity, democracy, authoritarianism, "one country, two systems" doctrine

Nota o autorze

Damian Kubicki – mgr, absolwent Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego Jana Pawła II, Wydział Nauk Społecznych, kierunek ekonomia; główne obszary działalności naukowej: zagadnienia związane z polityką w regionie Azji Wschodniej oraz Ameryki Północnej, analizą techniczną ze szczególnym uwzględnieniem ciągu Fibonacciego i teorii fal Elliota oraz ekonometrią stosowaną; e-mail: kubickidamian04@gmail.com; ORCID: 0009-0001-7566-8115.

Iryna Manczak, Maria Bajak

Osoby z niepełnosprawnością jako interesariusze organizacji

People with Disabilities as Stakeholders of Organizations

Wprowadzenie

Osoby z niepełnosprawnością stanowią przykład ważnej grupy interesariuszy współczesnych organizacji (Migliaccio, 2019). Zdaniem badaczy teoria interesariuszy ma znamiona koncepcji, która zakłada prowadzenie działalności gospodarczej poprzez kreowanie przejrzystych, długookresowych i trwałych relacji ze wszystkimi grupami zainteresowanymi wynikami danej organizacji (Furmańska-Maruszak, Sudolska, 2017; Kaplan, Norton, 1992). Istotne jest podejmowanie refleksji na temat obszarów wsparcia oraz wartości, które wpisują się w zakres działań organizacji w związku z podejmowaniem przedsięwzięć dedykowanych osobom z dysfunkcjami. Warto nadmienić, że „[...] przyjęcie perspektywy interesariuszy oznacza, że działalność gospodarcza prowadzona jest w sposób społecznie odpowiedzialny, a decyzje i działania dążą do równowagi interesów różnych grup” (Wójcik-Karpacz, 2018, s. 22). W tym świetle zarysowują się ważne kwestie, które postanowiono szerzej zidentyfikować, odwołując się do dorobku naukowego dotyczącego tematu prezentowanego opracowania.

Problematyka niepełnosprawności związana jest z przejściem od paradygmatu medycznego do paradygmatu społecznego. Zgodnie z pierwszym wyróżnionym paradygmatem koncentrowano się na organizmie/ciele i deficytach jednostki, która poprzez swoją niesprawność i ograniczenia odbiega od normy. Z kolei w drugim paradygmacie zwrócono uwagę na potencjał i możliwości każdej jednostki. Natomiast wszelkie ograniczenia jej sprawności postrzegane są jako normalny element życia oraz pewną odmienność, niekoniecznie odbieraną w sposób negatywny (Kubicki, 2017). Dlatego też można uznać, że bariery nie

wynikają z dysfunkcji danej osoby. Bariery te należałoby powiązać z otoczeniem zewnętrznym, które z kolei można plastycznie przystosować do potrzeb wszystkich użytkowników.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie problematyki osób z niepełnosprawnością jako interesariuszy organizacji. Podjęto próbę skoncentrowania się na wybranych aspektach, które nawiązują do pytań badawczych opracowanych na potrzeby przeprowadzonej dyskusji. Zarysowano obszary wsparcia analizowanej grupy społecznej, w tym wartości dostarczanych przez organizację. Wyszczególniono także mierniki, które mają zastosowanie w obszarze realizacji koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu wobec grupy społecznej objętej analizą.

1. Cel i zastosowana metoda badawcza

Kluczowym celem artykułu jest omówienie znaczenia osób z niepełnosprawnością jako interesariuszy organizacji. Podjęto próbę zidentyfikowania wartości dostarczanych osobom z niepełnosprawnościami przez organizacje oraz mierników realizacji społecznej odpowiedzialności biznesu wobec interesariuszy posiadających dysfunkcje. Na potrzeby prowadzonych badań opracowano następujące pytania badawcze:

- Jakie są obszary wsparcia osób z niepełnosprawnością przez organizacje?
- Jakie wartości są dostarczane organizacji w wyniku realizacji działań z obszaru społecznej odpowiedzialności biznesu?
- Jakie mierniki mają zastosowanie w obszarze realizacji koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu wobec analizowanej grupy społecznej?

Odpowiedzi na wyżej przedstawione pytania badawcze postanowiono sformułować na kanwie analizy literatury przedmiotu. Prezentowane rozważania mają charakter koncepcyjny.

2. Niepełnosprawność a koncepcja interesariuszy

Praktyczna realizacja koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu przez organizacje generuje sieć powiązań pomiędzy licznymi podmiotami stanowiącymi jej wewnętrzne oraz zewnętrzne otoczenie (Nam, Barnett, Kim, 2014; Švárová, Vrchota, 2014). Proces ten powinien stanowić rodzaj długofalowej i kompleksowej strategii (Aslaksen, Hildebrandt, Garmann Johnsen, 2021). W efekcie bowiem sprzyja budowaniu pozytywnych relacji społecznych, co z kolei umożliwia

kształtowanie korzystnych warunków do rozwoju danej instytucji rynkowej (Leydesdorff, Smith, 2022; Wolan-Nowakowska, 2021). W tym kontekście koncepcja społecznej odpowiedzialności nie może być rozważana wyłącznie jako następstwo prawnych zobowiązań (Filek, 2013). Jest raczej konsekwencją wdrażania zasad etycznych oraz kierowania się prawami człowieka i dobrem pracowników przy uwzględnieniu pozytywnych stosunków z otoczeniem społecznym i ekologicznym (Wójcik, 2005). W dużej mierze działania te koncentrują się wokół kreowania trwałych powiązań z interesariuszami, którzy tworzą wspomniane otoczenie przedsiębiorstwa (Latapí Agudelo, Jóhannsdóttir, Davídsdóttir, 2019; Sznajder, 2013). To oni stanowią podstawę realizacji działań społecznej odpowiedzialności biznesu (Kaźmierczak, Zapłata, 2021). Są bowiem nie tylko odbiorcami implementowanych praktyk, ale niejednokrotnie uczestniczą w nich, stając się współtwórcami różnorodnych korzyści dla organizacji. Jako przykładowych interesariuszy organizacji można wskazać (Jastrzębska, 2011):

- interesariuszy wewnętrznych – reprezentowanych przez właścicieli i kadre zarządzającą (menedżerów), pracowników, inwestorów i związki zawodowe,
- interesariuszy zewnętrznych – do których należą m.in. klienci, kontrahenci oraz konkurenci, a także przedstawiciele administracji publicznej, organizacje pozarządowe, różnorodne stowarzyszenia, instytucje edukacyjne, media, społeczność lokalna oraz środowisko przyrodnicze i jego rzecznicy.

Wśród interesariuszy, zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych, ważną rolę odgrywają osoby z niepełnosprawnością. Według danych Światowej Organizacji Zdrowia (WHO) grupa ta obejmuje ponad miliard ludzi w skali globalnej (Inclusive City Maker, 2021). Nie można więc pomijać ich potrzeb i oczekiwań, które powinny być uwzględniane przez organizacje w różnorodnych inicjatywach, dając reprezentantom tej grupy społecznej szansę na uwolnienie ich potencjału oraz talentów. Działania takie mogą zostać określone jako społeczna odpowiedzialność biznesu wobec osób z niepełnosprawnością (CSR+D; Leoński, 2017). Praktyczna realizacja tej koncepcji wymaga zrozumienia potrzeb interesariuszy posiadających dysfunkcje o różnorodnym podłożu w celu normalizacji ich życia (Maciaszczyk, 2014).

Dokonanie klasyfikacji interesariuszy organizacji może zostać przeprowadzone, opierając się na atrybutach wskazujących stopień ich ważności z punktu widzenia organizacji. W tym celu należałoby się odwołać do takich cech jak: siła, legitymizacja i pilność (Mitchell, Agle, Wood, 1997). Pierwsza z wyróżnionych cech odnosi się do stopnia oddziaływania interesariuszy na funkcjonowanie organizacji oraz podejmowane przez nią decyzje. Kolejna z przywołanych cech wyznacza podstawę relacji kreowanych przez organizację z jej interesariuszami. Relacje te mogą mieć

wymiar prawny, moralny czy też zwyczajowy. Ostatnią cechą można powiązać z kategorią czasu. Oznacza to, że relacje organizacji z interesariuszami determinowane są oczekiwaniami, które należałoby zaspokoić w jak najkrótszym czasie. Warto dodać, że „[...] siła, wpływ i możliwości oddziaływania interesariusza na przedsiębiorstwo zależą od liczby posiadanych przez niego atrybutów – im większa liczba, tym większe znaczenie” (Szwajca, 2016, s. 330). Przywołane stanowisko wyjaśnia omawianą koncepcję z punktu widzenia klasyfikowania interesariuszy organizacji czy też wyodrębniania ich grup. Analizując problematykę prezentowanego opracowania przez pryzmat wyróżnionych cech, można uznać, że siła wskazuje na stopień oddziaływania osób z niepełnosprawnością na organizację oraz jej decyzje. Legitymizacja związana jest z aspektami o charakterze prawnym, moralnym oraz zwyczajowym, które dotyczą podłoża relacji z osobami z niepełnosprawnością. Z kolei pilność należałoby odnieść do oczekiwań osób z niepełnosprawnością zaspokajanych przez organizację w jak najkrótszym czasie.

Problematykę osób z niepełnosprawnością jako interesariuszy organizacji można także przeanalizować, powołując się na koncepcję racjonalności ewolucyjnej (Yu, Hu, Qiao, Wang, 2018). W tej koncepcji mechanizmy organizacyjne zachodzą w cyklu ewolucyjnym, który bazuje na takich etapach jak: zróżnicowanie, selekcja oraz retencja¹. Proces ewolucyjny przedstawiany jest sekwencyjnie z uwzględnieniem następujących kwestii (Stańczyk-Hugiet, Piórkowska, Stańczyk, 2014):

- cechy danej organizacji warunkują jej działania w relacjach z otoczeniem zewnętrznym (*input, output*),
- konfrontacja ze zmiennymi o charakterze egzogenicznym ma istotne znaczenie w podnoszeniu efektywności organizacji,
- efektywność organizacji wyznacza możliwości ekspansji i zakres podejmowanych inicjatyw konkurencyjnych wobec innych podmiotów kreujących jej otoczenie zewnętrzne,
- proces zapoczątkowuje dynamiczną zmianę, wskutek tego te same rutyny organizacyjne praktykowane w nowych okolicznościach mogą spowodować całkiem odmienne efekty, powiązane ze zjawiskiem mutacji ról decyzyjnych i doskonalenia cech organizacji,
- procesy selekcji i różnicowania przyczyniają się do ewolucji danej organizacji.

Zarysowany powyżej proces ewolucyjny przyjęto jako punkt wyjścia w celu zidentyfikowania charakteru relacji kreowanych przez organizację z osobami

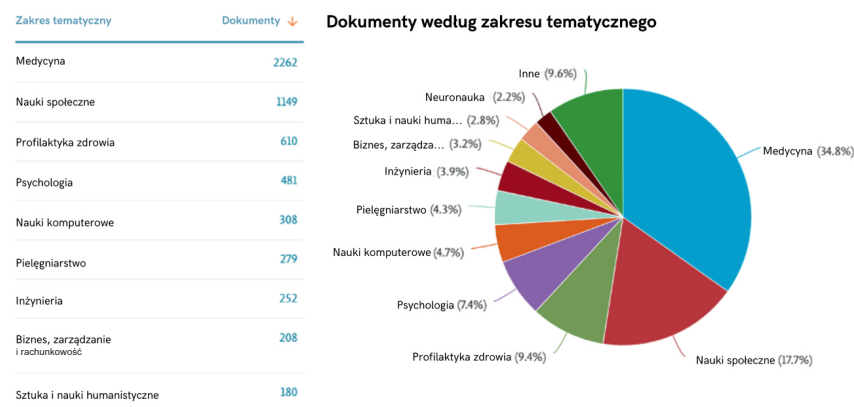
¹ Retencja rozumiana jest jako zgromadzenie wypracowanych zasobów w rezultacie przeprowadzonych zmian.

posiadającymi niepełnosprawności. Kierunkiem umożliwiającym osiągnięcie tego rodzaju zmian organizacyjnych (w tym uruchomienia procesu ewolucyjnego) może być inicjowanie szerzej zakrojonych przedsięwzięć uwzględniających potrzeby oraz oczekiwania przedstawicieli tej grupy społecznej, realizowanych w ramach strategii danej organizacji. Ich zakres powinny wyznaczać relacje tworzone ze wszystkimi grupami interesariuszy danego podmiotu. Na każdą organizację warto spojrzeć jak na zbiorowość legitymującą się własną kulturą organizacyjną, która sprzyja kształtowaniu się zróżnicowanych sposobów współdziałania w celu budowania trwałych relacji międzyorganizacyjnych. Zbiorowości te mogą stanowić przykład przestrzeni społecznej, w której mają miejsce zmiany o charakterze ewolucyjnym oraz przekładające się na integrację jednostek i podmiotów różniących się od siebie pod wieloma względami (Manczak, 2022). Istotne jest zwrócenie szczególnej uwagi na sposoby oraz możliwości włączania osób z niepełnosprawnością w aktywności z obszaru społecznej odpowiedzialności biznesu.

Na potrzeby podjętych badań przeprowadzono analizę bibliometryczną publikacji dostępnych w bazach danych Web of Science (2024) oraz Scopus (2023). Celem tej analizy było wyselekcjonowanie opracowań poświęconych problematyce niepełnosprawności (*disability*) i interesariuszy (*stakeholders*). Na kanwie uzyskanych wyników stwierdzono, że w wyróżnionych bazach danych występuje szereg publikacji wpisujących się w zakres podjętych analiz. W bazie Web of Science zidentyfikowano 3486 opracowań dedykowanych jednocześnie zagadnieniom niepełnosprawności (*disability*) oraz interesariuszy (*stakeholders*), natomiast w bazie Scopus znajduje się 3895 takich publikacji². Należy podkreślić, że opracowania te reprezentują różnorodne dyscypliny, jednak w głównej mierze należą do obszaru medycyny i nauk społecznych (wykres). Łączna liczba cytowań uzyskanych rekordów wynosi 59 236 w Web of Science i 64 046 w Scopus. Daje to średnią liczbę cytowań odpowiednio na poziomie 16,99 i 16,44. Zainteresowanie nakreślona tematyką zobrazowane wskaźnikiem h-index kształtuje się na poziomie 90 w bazie Web of Science.

² Publikacje zawierające pojęcie interesariuszy (*stakeholders*) i niepełnosprawności (*disability*) w temacie (tytuł, słowa kluczowe lub abstrakt), stan na 4.09.2023.

Wykres. Podział tematyczny publikacji łączących terminy niepełnosprawność (*disability*) oraz interesariusze (*stakeholders*) w bazie Scopus



Źródło: Scopus, 2023 (tłumaczenie własne).

Zaprezentowane powyżej wyniki wskazują na istnienie znaczącej luki badawczej w zakresie problematyki objętej analizą. Podobnie jak w przypadku zagranicznych publikacji, również w krajowej literaturze przedmiotu brakuje artykułów naukowych poświęconych równocześnie zagadnieniom niepełnosprawności i interesariuszy. Co istotne, w bazie BazEkon (2024) znaleziono zaledwie jedno opracowanie związane z tematem prowadzonych badań, z kolei w BazHum (2024) nie otrzymano żadnego wyniku wyszukiwania.

W świetle przeprowadzonej analizy można stwierdzić, że uzasadnione jest podejmowanie dyskusji odnośnie do problematyki niepełnosprawności oraz koncepcji interesariuszy. Jej kluczowym celem powinno być uszczegółowienie oraz rozpoznanie obszarów badawczych, które łączą wyszczególnione kategorie pojęciowe.

3. Obszary wsparcia osób z niepełnosprawnością przez organizacje

Problematyka działań dedykowanych wyrównywaniu szans obywateli posiadających dysfunkcje oraz umożliwieniu im pełnego korzystania ze swoich praw i wolności poruszona została również w Rezolucji Organizacji Narodów Zjednoczonych A/RES/70/1. Dokument ten nosi nazwę Agendy na Rzecz Zrównoważonego Rozwoju 2030 (United Nations, 2015). Jest rodzajem planu działań dedykowanych wzmocnieniu pokoju i dobrobytu w warunkach wolności dla wszystkich jednostek i całej planety. Rozpatrując dokument z punktu widzenia prowadzonych rozważań, szczególnie istotne wydaje się podkreślenie celów o nu-

merach 8, 10 i 11 (rysunek 1). Przede wszystkim są one poświęcone zmniejszaniu nierówności społecznych, wzrostowi gospodarczemu oraz uczynieniu środowisk ludzkich bardziej stabilnymi, zrównoważonymi, bezpiecznymi i sprzyjającymi integracji społecznej.

Rysunek 1. Działania na rzecz osób z niepełnosprawnościami w Agencji na Rzecz Zrównoważonego Rozwoju 2030



8.5 Zapewnić pełne i produktywne zatrudnienie oraz godną pracę dla wszystkich kobiet i mężczyzn, w tym dla młodych ludzi i osób z niepełnosprawnościami; zapewnić jednakowe wynagrodzenie za pracę o jednakowej wartości.



10.2 Promować i wzmocnić inkluzywność społeczną, gospodarczą i polityczną wszystkich ludzi, bez względu na wiek, płeć, niepełnosprawności, [...]

10.3 Zapewnić równe szanse oraz zmniejszać istniejące nierówności poprzez eliminowanie dyskryminujących praw, polityk i praktyk oraz promować odpowiednią legislację, polityki i działania w tej dziedzinie.



11.2. Zapewnić wszystkim ludziom dostęp do bezpiecznych, przystępnych cenowo i trwałych systemów transportu [...].

Należy zwrócić szczególną uwagę na potrzeby grup wrażliwych, kobiet, dzieci, osób niepełnosprawnych i osób starszych.
11.3 Zwiększyć stopień inkluzywności, zapewnić zrównoważoną urbanizację i partycypację w zintegrowanym i zrównoważonym planowaniu i gospodarowaniu osiedlami ludzkimi we wszystkich krajach.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: United Nations, 2015.

Działania rekomendowane przez Organizację Narodów Zjednoczonych (ONZ), wraz z indywidualnymi inicjatywami podejmowanymi przez poszczególne państwa, mogą przyczynić się do wzrostu jakości życia osób z niepełnosprawnościami. Poza przywołanymi podpunktami, które są szczególnie istotne z punktu widzenia organizacji rynkowych, dodatkowo należy zwrócić w tym kontekście uwagę na znaczenie celów 4 (Zapewnić wszystkim edukację wysokiej jakości oraz promować uczenie się przez całe życie) oraz 17 (Wzmocnić środki wdrażania i ożywić globalne partnerstwo na rzecz zrównoważonego rozwoju), których realizacja ma również znaczący wpływ na sytuację osób z niepełnosprawnościami. Dzięki współpracy instytucji rządowych i jednostek gospodarczych spodziewać się można rozwoju badań w tym obszarze, zwiększania dostępności infrastruktury oraz miejsc pracy, a także wdrażania innych rozwiązań, które będą dostosowane do potrzeb i oczekiwań osób posiadających dysfunkcje o różnym podłożu.

Rosnący nacisk na uwzględnianie w działaniach organizacji potrzeb i preferencji interesariuszy skutkuje rozwojem koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu. Poprzez jej praktyczną realizację organizacje wymieniają się wartościami z otoczeniem, co w konsekwencji przekłada się na kreowanie trwałych relacji.

Niezbędne jest w tym zakresie zrozumienie społecznych oczekiwań, także osób z niepełnosprawnościami (Polak-Sopińska, Królikowski, 2018; Toquero, 2020). W tym celu konieczne jest rozpoznanie istoty dysfunkcji posiadanych przez reprezentantów poszczególnych grup interesariuszy (Fetzki, Fetzka, 2020) oraz generowanych przez nie barier i trudności (Gostin, Meier, 2020; Jarman, Monaghan, Harkin, 2017). Ograniczenia te określane są nie tylko przez własne ciało i psychikę, ale również przez system społeczny. Bariery zewnętrzne mogą zostać sklasyfikowane w następujący sposób:

- bariery fizyczne – dotyczą niedostosowanej infrastruktury budowlanej i transportowej oraz wszelkich innych utrudnień związanych z zapewnieniem dostępności przestrzeni fizycznej,
- bariery cyfrowe – związane są z niewystarczającym przystosowaniem systemów informatycznych oraz środków technologicznych do możliwości fizycznych i percepcyjnych potencjalnych odbiorców,
- bariery społeczne – koncentrują się wokół problemu wykluczenia przez społeczeństwo, niedostatecznej integracji, ograniczonych możliwości uczestnictwa w wydarzeniach i inicjatywach,
- bariery systemowe – można powiązać z nieodpowiednim dostosowaniem regulacji prawnych, polityki organizacji czy brakiem odgórnie narzuconych standardów dotyczących dostępności.

Problemy generowane przez wyżej wymienione bariery mogą być ograniczane przez organizacje w dwojaki sposób: w skali makro oraz mikro (rysunek 2).

Rysunek 2. Obszary wsparcia osób z niepełnosprawnością przez organizacje w skali mikro i makro



Źródło: opracowanie własne.

Działania makro głównie dotyczą ogólnych inicjatyw społecznych, które wykraczają poza podstawowy obszar działalności przedsiębiorstwa oraz stanowią przejaw dobrej woli wobec otoczenia. Działania te realizowane są równolegle do prowadzonej działalności gospodarczej, jednak nie są powiązane z nią bezpośrednio. Przede wszystkim koncentrują się wokół kreowania warunków do rozwoju społeczeństwa oraz ochrony i restytucji środowiska naturalnego. Co więcej, niejednokrotnie stanowią rezultat kooperacji kilku podmiotów rynkowych oraz bywają koordynowane przez organy publiczne (Bajak, 2021).

Działania mikro koncentrują się na organizacji i jej bezpośrednich odbiorcach. Objawiają się m.in. zapewnieniem optymalnych warunków pracy, dostarczaniem produktów wysokiej jakości, ograniczaniem negatywnego wpływu prowadzonej działalności gospodarczej na środowisko, tworzeniem długofalowych powiązań z partnerami rynkowymi oraz generowaniem zysku dla właścicieli i inwestorów. Ponadto aktywności te skoncentrowane są głównie na klientach wewnętrznych i zewnętrznych organizacji. Zazwyczaj mają charakter strategiczny, zaś ich podejmowanie wymaga wdrożenia wielopłaszczyznowych modyfikacji w strukturze działalności danej organizacji. Warto w tym miejscu podkreślić, że niezależnie od obszaru podejmowanych aktywności na rzecz wyrównywania szans osób z niepełnosprawnością, wypadkowa ich efektów w głównej mierze będzie zależna od następujących podstawowych sił: indywidualnych cech interesariuszy, specyficznych cech organizacji, a także cech społecznych, prawnych i ekonomicznych otoczenia.

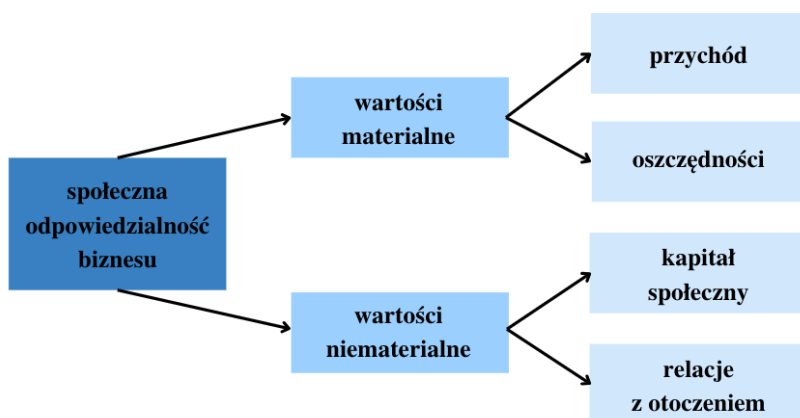
Podsumowując, należy dodać, że zidentyfikowanie obszarów wsparcia osób z niepełnosprawnością, w tym ich kluczowych poziomów, jest szczególnie skomplikowanym zadaniem. Istnieje bowiem szereg zagadnień związanych z niepełnosprawnościami, które mają charakter wieloaspektowy, a ewentualne dysfunkcje i związane z nimi potrzeby powinny być rozważane w indywidualny sposób. Również poszczególne instytucje rynkowe posiadają odmienne zasoby, możliwości i wiedzę w zakresie zapewnienia form wsparcia.

4. Wartości dostarczane interesariuszom z niepełnosprawnością przez organizację

Uwzględnienie osób z niepełnosprawnością jako interesariuszy organizacji wymaga dogłębnego rozpoznania otoczenia, w jakim dana organizacja funkcjonuje (Leoński, 2017). Tylko wtedy podejmowane praktyki dostarczą najbardziej pożądane wartości i w konsekwencji przyczynią się do budowania trwałych

relacji z otoczeniem obejmującym zarówno osoby z dysfunkcjami, jak i w pełni sprawne. Szczególnie istotne jest, aby podejmowane praktyki miały charakter długofalowy, stanowiący ważny element strategii działalności organizacji (Kazojć, 2014). Jednocześnie warto wskazać, że w ten sposób dostarczane są wartości nie tylko interesariuszom danej organizacji, ale również jej samej. Wartości te mogą przybierać charakter zarówno materialny, jak i niematerialny (rysunek 3).

Rysunek 3. Wartości dostarczane organizacji w wyniku realizacji działań z obszaru koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Forum Odpowiedzialnego Biznesu, 2012.

Jak już zostało wcześniej zaznaczone, rola osób z niepełnosprawnością jako interesariuszy organizacji może przybierać wymiar wewnętrzny lub zewnętrzny. W pierwszym przypadku mogą one stanowić wartościowych pracowników i kierowników, posiadających umiejętności i wiedzę, dzięki którym przyczyniają się do rozwoju organizacji (Gotówko, 2018). Z kolei w wymiarze zewnętrznym osoby te tworzą istotne grupy konsumentów, których potrzeby i oczekiwania mają znaczący wpływ na realizację działalności gospodarczej (Gawron, 2015) lub po prostu rozpatrywani są jako element otoczenia społecznego, który współtworzy warunki jej funkcjonowania. Wskutek tego sposób dostarczania wartości odbiorcom z dysfunkcjami może przybierać zróżnicowany charakter oraz być mierzony za pośrednictwem różnorodnych mierników (tabela).

Tabela. Przykładowe mierniki realizacji koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu wobec osób z dysfunkcjami

Poziom działania	Przykładowy miernik
Wewnętrzne funkcjonowanie organizacji	<ul style="list-style-type: none"> – procent pracowników posiadających dysfunkcje w stosunku do wszystkich zatrudnionych, – poziom dostosowania infrastruktury do sprawności użytkowników, – stopień przystosowania oferowanych produktów do potrzeb osób z niepełnosprawnościami, – zakres adaptacji witryny internetowej do możliwości odbiorców z dysfunkcjami
Wspomaganie lokalnej społeczności	<ul style="list-style-type: none"> – wysokość i zakres dotacji przeznaczanych na wyrównywanie szans osób z niepełnosprawnościami, – ilość podjętych inicjatyw społecznych wobec odbiorców posiadających dysfunkcje, – wysokość inwestycji skierowanych na rzecz osób z niepełnosprawnościami w stosunku do zysków, – ilość godzin wolontariatu podjętego przez kadry na rzecz osób posiadających ograniczenia
Kształtowanie wizerunku	<ul style="list-style-type: none"> – ilość informacji publikowanych w mediach dotyczących działań na rzecz osób z dysfunkcjami, – transparentność informacji publikowanych w raportach, w tym ilość danych dotyczących CSR+D, – wyniki badań (ilościowych i jakościowych) dotyczących społecznego odbioru podejmowanych inicjatyw na rzecz osób z niepełnosprawnościami, – ilość wzmianek dotyczących instytucji, opublikowanych przez organizację na rzecz osób z dysfunkcjami
Przestrzeganie zasad prawa i etyki	<ul style="list-style-type: none"> – stopień przestrzegania prawa w obszarze zapewnienia dostępności infrastruktury oraz produktów dla osób z dysfunkcjami, – poziom uczciwości przebiegu procesów rekrutacyjnych wobec kandydatów z niepełnosprawnościami, – sposób traktowania pracowników posiadających ograniczenia (np. brak mobbingu, zmniejszanie wykluczenia)

Źródło: opracowanie własne.

Przedstawione mierniki dotyczą takich poziomów działania jak wewnętrzne funkcjonowanie organizacji, wspomaganie lokalnej społeczności, kształtowanie wizerunku oraz przestrzeganie zasad prawa i etyki. Dla każdego z wyróżnionych poziomów wskazano przykładowe mierniki, które mogą mieć zastosowanie w zakresie realizacji koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu wobec osób z dysfunkcjami. Warto dodać, że zaproponowane mierniki nie stanowią zamkniętej listy. Należałoby je potraktować jako próbę uszczegółowienia przykładowych narzędzi, które wpisują się w zakres podjętej dyskusji oraz mogą stanowić inspirację dla podejmowania dalszych badań.

Zakończenie

Prezentowany artykuł stanowi przyczynek do prowadzenia dalszych dyskusji na temat osób z niepełnosprawnością jako interesariuszy organizacji. W oparciu o wyniki analizy bibliometrycznej wykazano, że w literaturze przedmiotu istnieje znacząca luka badawcza odnośnie do powiązań pomiędzy takimi kategoriami pojęciowymi jak niepełnosprawność oraz interesariusz. W związku z tym istotne jest kontynuowanie badań o charakterze teoretycznym oraz empirycznym.

Na potrzeby podjętej dyskusji przyjęto kilka pytań badawczych, na które starano się odpowiedzieć w trakcie przeprowadzania rozważań. Zidentyfikowano obszary wsparcia osób z niepełnosprawnością przez organizacje w skali mikro i makro. W oparciu o przeprowadzone rozważania wyróżniono wartości o charakterze materialnym i niematerialnym dostarczane organizacji w wyniku realizacji działań z obszaru koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu. Ostatnie pytanie badawcze dotyczyło mierników realizacji koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu wobec osób z dysfunkcjami. Odpowiedź na niniejsze pytanie dotyczy kilku poziomów, dla których wyróżniono odpowiednie mierniki.

Bibliografia

- Aslaksen, H. M., Hildebrandt, C., Garmann Johnsen, H. Chr. (2021). The Long-Term Transformation of the Concept of CSR: Towards a More Comprehensive Emphasis on Sustainability. *International Journal of Corporate Social Responsibility*, 6(11). doi: 10.1186/s40991-021-00063-9.
- Bajak, M. (2021). *Wykorzystanie beaconów w komunikacji marketingowej*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- BazEkon. (2024). Pobrano z <https://bazekon.uek.krakow.pl/> (4.03.2024).
- BazHum. (2024). Pobrano z <https://bazhum.pl/> (4.03.2024).
- Fetzki, T., Fetzka, A. (2020). Dorosły z niepełnosprawnością intelektualną w sieci systemu instytucjonalnego: analiza wybranych problemów. *Dyskursy Młodych Andragogów*, 21, 249–263. 10.34768/dma.vi21.531.
- Filek, J. (2013). *Spółeczna odpowiedzialność biznesu jako nowa wersja umowy społecznej*. Kraków: Księgarnia Akademicka.
- Forum Odpowiedzialnego Biznesu. (2012). Mierzenie efektywności i wpływu społecznego działań CSR. Pobrano z https://odpowiedzialnybiznes.pl/wp-content/uploads/2012/12/Mierzenie-efektywnosci-dzialan-CSR_FOB_2012.pdf (20.07.2023).
- Furmańska-Maruszak, A., Sudolska, A. (2017). Relacje z pracownikami jako obszar wdrażania CSR. *Organizacja i Kierowanie*, 2, 253–267.

- Gawron, G. (2015). *Universal Design – projektowanie uniwersalne jako idea w dążeniu do osiągnięcia partycypacji społecznej osób niepełnosprawnych. Roczniki Nauk Społecznych*, 43(1), 125–144. doi: 10.18290/rns.2015.7(43).1-9.
- Gostin, L. O., Meier, B. M. (red.). (2020). *Foundations of Global Health & Human Rights*. New York: Oxford University Press.
- Gotówko, J. (2018). Corporate Social Responsibility in the Context of Employing Disabled People. *Journal of Modern Science*, 36(1), 253–274. doi: 10.13166/jms/90173.
- Inclusive City Maker. (2021). *Disabled People in the World. Facts and Figures*. Pobrano z <https://www.inclusivecitymaker.com/disabled-people-in-the-world-in-2021-facts-and-figures/> (21.07.2023).
- Jarman, M., Monaghan, L., Harkin, A. (red.). (2017). *Barriers and Belonging. Personal Narratives of Disability*. Philadelphia: Temple University Press.
- Jastrzębska, E. (2011). Wprowadzenie do koncepcji CSR i zrównoważonego rozwoju. W: J. Reichel (red.), *Jak uczyć o społecznej odpowiedzialności i zrównoważonym rozwoju. Przewodnik dla nauczycieli* (s. 9–23). Warszawa: Forum Odpowiedzialnego Biznesu.
- Kaplan, R. S., Norton, D. P. (1992). The Balanced Scorecard – Measures That Drive Performance. *Harvard Business Review*, January-February, 71–79.
- Kazojć, K. (2014). Koncepcja społecznej odpowiedzialności i jej obszary w organizacjach. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, 38(1), 57–69.
- Kaźmierczak, M., Zapłata, S. (2021). Wpływ koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu na działalność projektową. *Przegląd Organizacji*, 2, 12–19. doi: 10.33141/po.2021.2.02.
- Kubicki, P. (2017). *Polityka publiczna wobec osób z niepełnosprawnościami*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza (Szkoła Główna Handlowa).
- Latapí Agudelo, M. A., Jóhannsdóttir, L., Davídsdóttir, B. (2019). A Literature Review of the History and Evolution of Corporate Social Responsibility. *International Journal of Corporate Social Responsibility*, 4(1), 1–23. doi: 10.1186/s40991-018-0039-y.
- Leoński, W. (2017). Społeczna odpowiedzialność biznesu w obszarze niepełnosprawności (CSR+D). *Zeszyty Naukowe. Organizacja i Zarządzanie/ Politechnika Śląska*, 100, 253–262.
- Leydesdorff, L., Lawton Smith, H. (2022). Triple, Quadruple, and Higher-Order Helices. Historical Phenomena and (Neo-)Evolutionary Models. *Triple Helix*, 9(1), 6–31. doi: 10.1163/21971927-bja10022.
- Maciaszczyk, M. (2014). CSR szansą dla osób niepełnosprawnych. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu*, 824(35), 159–167.

- Manczak, I. (2022). Kultura organizacyjna jako podstawa budowania relacji z interesariuszami. W: J. Plichta (red.), *Kluczowe narzędzia i elementy koncepcji co-management w budowaniu relacji kooperacyjnych z interesariuszami* (s. 13–37). Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Attyka.
- Migliaccio, G. (2019). Disabled People in the Stakeholder Theory. A Literature Analysis. *Journal of the Knowledge Economy*, 10, 1657–1678. doi: 10.1007/s13132-017-0485-x.
- Mitchell, R. K., Agle, B. R., Wood, D. J. (1997). Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience. Defining the Principle of Who and What Really Counts. *Academy of Management Review*, 22(4), 853–886. doi: 10.2307/259247.
- Nam, Y., Barnett, G. A., Kim, D. (2014). Corporate Hyperlink Network Relationships in Global Corporate Social Responsibility System. *Quality & Quantity*, 48, 1225–1242. doi: 10.1007/s11135-013-9831-7.
- Polak-Sopińska, A., Królikowski, J. (red.). (2018). *Ergonomics for People with Disabilities. Design for Accessibility*. Łódź [Łódź]: De Gruyter Open Ltd.
- Scopus. (2023). Pobrano z <https://www.scopus.com/> (4.09.2023).
- Stańczyk-Hugiet, E., Piórkowska, K., Stańczyk, S. (2014). Selekcja rutyn – perspektywa wewnątrzorganizacyjna. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 366, 505–513. doi: 10.15611/pn.2014.366.48.
- Švárová, M., Vrchota, J. (2014). Influence of Competitive Advantage on Formulation Business Strategy. *Procedia Economics and Finance*, 12, 687–694. doi: 10.1016/S2212-5671(14)00394-3.
- Sznajder, M. (2013). Korzyści z wdrożenia koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu (z uwzględnieniem koncepcji interesariuszy). *Ekonomia i Zarządzanie*, 5(2), 194–211. doi: 10.12846/j.em.2013.02.12.
- Szwajca, D. (2016). Strategie zarządzania relacjami z interesariuszami w kontekście ograniczania ryzyka pogorszenia lub utraty reputacji przedsiębiorstwa. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 420, 324–336. doi: 10.15611/pn.2016.420.28.
- Toquero, C. M. D. (2020). Inclusion of People with Disabilities amid COVID-19. Laws, Interventions, Recommendations. *Multidisciplinary Journal of Educational Research*, 10(2), 158–177. doi: 10.17583/remie.2020.5877.
- United Nations. (2015). *Przekształcamy nasz świat: Agenda na rzecz zrównoważonego rozwoju 2030*. Pobrano z https://www.unic.un.org.pl/files/164/Agenda%202030_pl_2016_ostateczna.pdf (3.03.2024).
- Web of Science. (2024). Pobrano z <https://www.webofscience.com/wos/woscc/basic-search> (4.03.2024).

- Wolan-Nowakowska, M. (2021). Partnerstwo międzysektorowe jako narzędzie wdrażania idei społecznej odpowiedzialności biznesu. *Zarządzanie Zasobami Ludzkimi*, 4(141), 103–114. doi: 10.5604/01.3001.0015.2763.
- Wójcik, K. (2005). *Public Relations. Wiarygodny dialog z otoczeniem*. Warszawa: Wydawnictwo Placet.
- Wójcik-Karpacz, A. (2018). Implikacje praktyczne teorii interesariuszy: czego mniejsze firmy mogą się nauczyć od większych względem interesariuszy wewnętrznych?. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Zarządzanie*, 13(348), 7–25.
- Yu, Y., Hu, Y., Qioa, H., Wang, S. (2018). Co-evolution. A New Perspective for Business Model Innovation. *Journal of Systems Science and Information*, 6(5), 385–398. doi: 10.21078/JSSI-2018-385-14.

Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie problematyki osób z niepełnosprawnością jako interesariuszy organizacji. Opracowanie ma charakter koncepcyjny. Podjęty temat przeanalizowano w kontekście teorii interesariuszy. Zidentyfikowano obszary wsparcia osób z niepełnosprawnością przez organizacje, a także zwrócono uwagę na wartości dostarczane przez nie interesariuszom reprezentującym omawianą grupę społeczną. Ponadto w artykule wyszczególniono przykładowe mierniki realizacji koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu wobec osób z dysfunkcjami.

SŁOWA KLUCZOWE: osoby z niepełnosprawnością, teoria interesariuszy, społeczna odpowiedzialność biznesu

Summary

The aim of the article is to present the issue of people with disability as stakeholders of organizations. The study has a conceptual nature. The topic was analyzed in the context of the stakeholder theory. In the article the areas of support for people with disabilities by organizations were identified. Attention was also paid to the values provided by organizations to stakeholders representing the discussed social group. The article also lists examples of the measures of the implementation of the concept of corporate social responsibility towards people with disabilities.

KEYWORDS: people with disabilities, the stakeholder theory, corporate social responsibility

Nota o autorach

Iryna Manczak – dr, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Handlu i Instytucji Rynkowych; główne obszary działalności naukowej: instytucje kultury, komunikacja marketingowa, turystyka, teoria interesariuszy; e-mail: manczaki@uek.krakow.pl; ORCID: 0000-0002-9661-9945.

Maria Bajak – mgr, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Marketingu; główne obszary działalności naukowej: zachowania konsumenta, komunikacja marketingowa, wyrównywanie szans, nowe technologie w biznesie; e-mail: bajakm@uek.krakow.pl; ORCID: 0000-0003-4769-7696.

Robert Wolański

Zmiany w krajowych rozwiązaniach przeciwdziałających unikaniu opodatkowania w latach 2022–2023 – na tle już obowiązujących regulacji

**Changes in National Anti-Avoidance Solutions in 2022–2023 –
Against the Background of the Regulations Already in Force**

Wprowadzenie

Dążenie podatników do redukcji lub całkowitego zniwelowania obciążeń podatkowych jest zjawiskiem naturalnym, gdyż celem racjonalnie zachowującego się podatnika, zwłaszcza będącego przedsiębiorcą, jest maksymalizacja zysku przy jednoczesnej minimalizacji strat (Kuźniacki, 2012, s. 31). Takie zachowania przedsiębiorców prowadzą do zwiększenia zasobów środków finansowych podatników, które mogą być wykorzystane w pierwszej kolejności do zachowania bieżącej płynności finansowej, a następnie do inwestowania (Brzeziński, 2003, s. 67).

Natomiast zgodnie z art. 84 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej (Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., Dz. U. z 1997 r. Nr 78, poz. 483 z późn. zm.) każdy jest zobowiązany do ponoszenia danin publicznych, w tym podatków, określonych w ustawie. Około 90% wpływów do budżetu pochodzi właśnie z podatków. Wśród nich najważniejsze znaczenie ma podatek od towarów i usług, podatek akcyzowy, podatek dochodowy od osób fizycznych oraz podatek dochodowy od osób prawnych. Rzeczą oczywistą jest, że państwo strzeże należnych dochodów podatkowych, podejmując działania uszczelniające system poboru tych podatków. Z kolei podatnicy starają się zaoszczędzić na podatkach. Za ważny temat należy przyjąć określenie skutków działań uszczelniających system poboru podatków dla przedsiębiorców, uwzględniając ich rolę w gospodarce.

Celem artykułu jest określenie skutków działań przeciwdziałających unikaniu opodatkowania, wprowadzonych od 1 stycznia 2022 i 1 stycznia 2023 r.,

w kontekście już obowiązujących tego typu regulacji oraz ukazanie kierunku działań państwa w tym obszarze. Jako metody badawcze wykorzystano przegląd wybranej literatury oraz aktów prawnych.

W opracowaniu potwierdzono następujące hipotezy:

- wśród wprowadzanych rozwiązań w regulacjach podatkowych ważne miejsce zajmują przepisy przeciwdziałające unikaniu opodatkowania, w konsekwencji których przedsiębiorcy ponoszą wyższe koszty obsługi podatków,
- niestabilność przepisów oraz ich niejednoznaczność, szczególnie w pierwszych latach po wprowadzeniu, i przyznane uprawnienia do ich interpretacji organom podatkowym, są jednym z większych zagrożeń dla przedsiębiorców,
- o wyczerpaniu możliwości ustawodawcy w zakresie dalszego uszczelniania poboru podatków poprzez wprowadzanie nowych rozwiązań podatkowych świadczą zmiany wprowadzone w 2022 i 2023 r.

1. Przedsiębiorcy w kontekście przeciwdziałania unikaniu opodatkowania

Prowadzenie działalności gospodarczej niesie za sobą konieczność spełnienia wielu wymogów, wśród których jest ponoszenie ciężaru podatków. Z drugiej strony zasada wolności gospodarczej stanowi, że każdy ma prawo sam ustalać rodzaj prowadzonej działalności, a także jej zakres i sposób prowadzenia (Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 221 z późn. zm., art. 2). Stąd można wysnuć wniosek, że każdy przedsiębiorca może w taki sposób kształtować swoje sprawy, aby związane z nimi obciążenia podatkowe były jak najniższe (Larkins, 1991, s. 472). Zasada wolności unikania opodatkowania wskazuje, że każdy ma prawo tak kształtować okoliczności faktyczne, aby nie stanowiły one urzeczywistnienia normatywnego stanu faktycznego, z którym ustawa wiąże opodatkowanie (Tipke, Kruse, 1996, s. 121, za: Karwat, 2002, s. 34). Jednak, jak słusznie podkreśla się w literaturze przedmiotu, unikanie podatku poprzez nadużycie możliwości kształtowania stosunku prawnego stanowi przekroczenie granic wolności unikania opodatkowania (Karwat, 2002, s. 34) – unikanie opodatkowania to nadużycie prawa podatkowego – działanie zgodne z literą prawa, lecz sprzeczne z jego duchem, z celem przepisu (Filipczyk, 2017, s. 29).

Przy unikaniu opodatkowania należy zwrócić uwagę przede wszystkim na motyw działania podatnika – celem jego działania jest zaoszczędzenie na

podatku, a nie przyczyny gospodarcze lub osobiste. Unikanie opodatkowania jest formą ucieczki przed podatkiem i z zasady wiąże się z działaniem organów podatkowych przeciwdziałających temu zjawisku.

Unikanie opodatkowania niesie za sobą koszty zarówno u przedsiębiorców, które się tego dopuszczają, jak i państwa, które pobiera dochody z podatków. Przedsiębiorcy skupiają się na poszukiwaniu środków prowadzących do zmniejszenia obciążeń podatkowych, zamiast koncentrować się na własnej działalności, rozwoju tej działalności, zwiększaniu poziomu konkurencyjności. Po stronie państwa zaś rosną koszty administracyjne wykrywania i zapobiegania nielegalnym praktykom podatkowym (Gebauer, Nam, Parsche, 2007). Organy podatkowe znajdują się pod rosnącą presją zlokalizowania nadużyć podatkowych, zebrania dodatkowych dochodów z podatków, przewidzenia nieprawidłowych zachowań podatników. Jak słusznie zauważa się w literaturze przedmiotu istnieje związek pomiędzy prowadzoną polityką podatkową państwa a zachowaniami podatników (Gupta, 2008).

Widoczne na rynku tego typu zachowania przedsiębiorców doprowadziły ze strony państwa do intensywnych działań przeciwdziałających negatywnym praktykom. Działania te dotyczą prawa materialnego, jak i proceduralnego oraz ustrojowego (szerzej zob. Mastalski, s. 65 i nast.).

2. Przepisy podatkowe przeciwdziałające unikaniu opodatkowania

Reformowanie systemu podatkowego ma miejsce od 2016 r. Wprowadzane zmiany mają na celu uszczelnienie systemu poboru podatków. Są to rozwiązania kompleksowe, choć odnoszą się głównie do kwestii podatków, związane są też z konstrukcją poszczególnych podatków. Dotyczą one zwłaszcza przepisów Ordynacji podatkowej oraz konstrukcji podatków o największym znaczeniu fiskalnym, czyli podatku od towarów i usług, podatku akcyzowego, podatku dochodowego od osób fizycznych i osób prawnych. Katalog podstawowych regulacji przeciwdziałających unikaniu opodatkowania zaprezentowano w tabeli 1.

Tabela 1. Podstawowe rozwiązania przeciwdziałające unikaniu opodatkowania

Wyszczególnienie	Rozwiązania przeciwdziałające unikaniu opodatkowania
Ordynacja podatkowa	<ul style="list-style-type: none"> - klauzula ogólna przeciwko unikaniu opodatkowania, - obowiązek przekazywania informacji o schematach podatkowych, - możliwość ustalania dodatkowego zobowiązania podatkowego, - przeciwdziałanie wykorzystywaniu sektora finansowego do wyłudzeń skarbowych, - sankcje za dokonywanie płatności na rachunek spoza wykazu podatników VAT, - odpowiedzialność solidarna podatnika VAT
Podatek dochodowy	<ul style="list-style-type: none"> - ceny transakcyjne, - klauzule zapobiegające agresywnej optymalizacji (klauzule dotyczące połączeń i podziałów, wymiany udziałów, aportów rzeczowych, dywidend), - wydzielenie przychodów z zysków kapitałowych w podatku dochodowym od osób prawnych, - opodatkowanie dochodów kontrolowanych spółek zagranicznych, - minimalny podatek dla podatników posiadających środki trwałe w postaci nieruchomości komercyjnych, - podatek od dochodów z niezrealizowanych zysków, - ograniczenie możliwości zaliczania odsetek do kosztów uzyskania przychodów, - ograniczenie możliwości zaliczania do kosztów uzyskania przychodów kosztów usług doradczych, reklamowych, zarządzania, gwarancji, opłat z tytułu korzystania z praw autorskich, - ograniczenie obrotu gotówkowego (podatnik musi dokonywać płatności na numer rachunku bankowego kontrahenta, który jest wskazany w specjalnym wykazie), - obowiązek sporządzania i podawania do publicznej wiadomości informacji o realizowanej strategii podatkowej
Podatek VAT	<ul style="list-style-type: none"> - klauzula zakazu nadużycia prawa w VAT, - pakiet paliwowy, - pakiet przewozowy dotyczący obrotu towarami wrażliwymi, - sankcje w postaci dodatkowego zobowiązania podatkowego, wymierzanego w przypadku nierzetelnego rozliczenia podatku, - obowiązek weryfikacji danych podanych w zgłoszeniu rejestracyjnym, - sytuacje odmowy rejestracji, - solidarna odpowiedzialność w odniesieniu do nabywcy towarów oraz dotycząca pełnomocnika składającego zgłoszenie rejestracyjne, - Jednolity Plik Kontrolny, - mechanizm odwróconego obciążenia, - mechanizm podzielonej płatności
Podatek akcyzowy	<ul style="list-style-type: none"> - pakiet tytoniowy, - pakiet paliwowy, - pakiet spirytusowy
Inne rozwiązania	<ul style="list-style-type: none"> - zaostrzenie kar za przestępstwa przeciwko wiarygodności faktur (nowelizacje Kodeksu karnego i Kodeksu karnego skarbowego), - zmiana zasad prowadzenia kontroli podatkowych, z naciskiem na ich efektywność (powstanie Krajowej Administracji Skarbowej)

Źródło: opracowanie własne.

Wiele z tych regulacji ma swoje źródło w rozwiązaniach międzynarodowego prawa podatkowego, w tym przepisach Unii Europejskiej (UE). Wśród nich można wymienić ceny transferowe, zagraniczne spółki kontrolowane, podatek od dochodów z niezrealizowanych zysków, ograniczenie możliwości zaliczania odsetek do kosztów uzyskania przychodów (szerzej zob. Litwińczuk, 2020, s. 389 i nast.). Przystąpienie Polski do UE wiązało się z koniecznością dostosowania polskich przepisów do wymogów unijnych. Taki proces dotyczył również rozwiązań służących przeciwdziałaniu unikaniu opodatkowania (szerzej zob. Filipczyk, Zalański, 2016, s. 285–331). W konsekwencji regulacje unijnego i międzynarodowego prawa podatkowego są źródłem wdrażania norm zapobiegających unikaniu opodatkowania w Polsce.

Przedstawione rozwiązania mogą mieć charakter ogólny lub szczególny. Do rozwiązań ogólnych należą te wykorzystywane w wielu podatkach i uregulowane głównie w ustawie – Ordynacja podatkowa (Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 2383 z późn. zm.), Kodeks karny skarbowy (Ustawa z dnia 10 września 1999 r. – Kodeks karny skarbowy, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 654 z późn. zm.), ustawa o Krajowej Administracji Skarbowej (KAS; Ustawa z dnia 16 listopada 2016 r. o Krajowej Administracji Skarbowej, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 615 z późn. zm.). Natomiast rozwiązania o charakterze szczególnym dotyczą konkretnych regulacji w danym podatku.

W uzasadnieniach do projektów ustaw wprowadzających przedstawione w tabeli 1 rozwiązania wskazywano głównie na konieczność efektywnego przeciwdziałania unikaniu opodatkowania. Podkreślano, że są implementacją przepisów UE, realizują zalecenia Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (Organisation for Economic Cooperation and Development – OECD) oraz Komisji Europejskiej i są stosowane w innych krajach. Przytaczano wyniki badań międzynarodowych i krajowych oraz wnioski pokontrolne. Należy zatem przyjąć, że każde wprowadzane rozwiązanie poprzedzone było poszerzoną analizą.

Przechodząc do efektów wprowadzonych rozwiązań, można je przedstawić według następujących kryteriów: skala postępowań podatkowych wykorzystujących konkretne rozwiązanie, poziom nadużyć podatkowych, poziom dochodów budżetowych.

Niewątpliwie kluczowym rozwiązaniem, o charakterze systemowym, jest klauzula ogólna przeciwko unikaniu opodatkowania i odpowiadająca jej klauzula zakazu nadużycia prawa w VAT.

Za wprowadzeniem do polskiego porządku prawnego klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania przemawia szczególna ochrona konstytucyjnych zasad sprawiedliwości podatkowej i powszechności opodatkowania oraz ochrona równowagi budżetowej i stabilności finansów publicznych. [...] Wprowadzenie do polskiego porządku prawnego klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania uporządkuje system prawa podatkowego, wyznaczając granice dopuszczalnej optymalizacji podatkowej oraz wzmocni autonomię prawa podatkowego wobec prawa cywilnego (Sejm Rzeczypospolitej Polskiej, 2016, s. 5).

Reakcja ustawodawcy jest zatem niezbędna, aby stworzyć klarowne i mocne normatywne podstawy do reakcji na zjawisko unikania opodatkowania (Sejm Rzeczypospolitej Polskiej, 2016, s. 7).

Obie klauzule w pierwszej kolejności mają dać podstawy organom podatkowym do walki z nadużyciami podatkowymi. Skalę wykorzystania w praktyce klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania pokazują dane na temat stanu spraw prowadzonych przez Szefa KAS w przedmiocie tej klauzuli, które zostały zaprezentowane w tabeli 2.

Tabela 2. Informacje na temat postępowań Szefa KAS z zastosowaniem klauzuli ogólnej przeciwko unikaniu opodatkowania od 30 czerwca 2016 roku do 30 czerwca 2023 roku

Wyszczególnienie	CIT	PIT	Inne	Razem
Liczba postępowań Szefa KAS w kierunku wydania decyzji z zastosowaniem klauzuli ogólnej przeciwko unikaniu opodatkowania według rodzaju podatku oraz roku wszczęcia				
2017	b.d.	b.d.	b.d.	2
2018	b.d.	b.d.	b.d.	4
2019	b.d.	b.d.	b.d.	26
2020	b.d.	b.d.	b.d.	22
2021	b.d.	b.d.	b.d.	66
2022	b.d.	b.d.	b.d.	43
2023	b.d.	b.d.	b.d.	14
Wszczęte z urzędu	0	23	5	28
Przejęte	70	61	18	149
Razem	70	84	23	177
Liczba decyzji wymiarowych w I instancji wydanych przez Szefa KAS z zastosowaniem klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania wydanych w poszczególnych latach				
2016–2020	4	9	5	18
2021	7	11	3	21
2022	17	30	9	56
2023	25	14	2	41
Razem	53	64	19	136

Liczba decyzji wydanych przez Szefa KAS w II instancji w sprawach związanych ze stosowaniem klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania wydanych w poszczególnych latach				
2016–2020	2	0	0	2
2021	6	10	7	23
2022	14	36	3	53
2023	7	5	5	17
Razem	29	51	15	95
W tym utrzymujących w mocy decyzję I instancji	24	44	12	80
Liczba umorzonych postępowań w przedmiocie wydania decyzji z zastosowaniem klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania (w tym z uwagi na dobrowolną korektę przez podatnika)				
2016–2023	9 (6)	10 (4)	2 (2)	21 (12)

Źródło: Ministerstwo Finansów, 2023b.

Powyższe zestawienie wskazuje na niewielką liczbę postępowań na podstawie klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania. Większość z nich była przejęta od urzędów skarbowych i urzędów celno-skarbowych. W 2022 r. widoczny jest spadek liczby postępowań. Większość postępowań kończyła się decyzją wymiarową, od której najczęściej się odwoływano. Na podkreślenie zasługuje fakt znikomej liczby umorzeń postępowań na podstawie dobrowolnej korekty podatku przez podatnika.

Efekt wprowadzonych rozwiązań uszczelniających można ocenić, badając poziom kształtowania się luki w podatku VAT. Wśród miar określających poziom nadużyć podatkowych lukę w podatku VAT należy uznać za najbardziej wiarygodną, gdyż jest systematycznie badana przez OECD w Polsce, na poziomie UE oraz w innych krajach. Szacunki luki VAT w krajach UE (począwszy od 2012 r.) oparte są na danych z rachunków narodowych sporządzonych w oparciu o metodykę ESA2010 – wyniki są zatem porównywalne. Poziom luki w podatku VAT w Polsce w ujęciu nominalnym i procentowym obliczany przez Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych (Center for Social and Economic Research – CASE) na potrzeby Komisji Europejskiej oraz obliczany przez Ministerstwo Finansów przedstawia tabela 3.

Tabela 3. Poziom luki w podatku VAT (w mld zł) i potencjalnych wpływów z podatku VAT (w proc.)

Wyszczególnienie		2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
CASE/ Komisja Europejska	w mld zł	43,1	42,3	39,7	41,2	34,4	28,8	26,2	26,6	23,6	b.d.	b.d.
	w proc.	27,1	26,6	24,4	24,6	20,3	15,7	13,2	12,7	11,3	b.d.	b.d.
Ministerstwo Finansów	w mld zł	40,0	40,3	39,4	40,0	33,7	25,4	22,8	23,0	19,1	6,9	11,9
	w proc.	25,6	25,7	24,3	24,1	20,2	14,1	11,7	11,2	9,3	3,1	4,9

Źródło: Poniatowski, Bonch-Osmolovskiy, Śmietanka, Pechcińska, 2022, s. 111; Ministerstwo Finansów, 2023b, s. 22.

Zauważalny, znaczny spadek luki w podatku VAT od 2016 r. to niewątpliwie efekt podjętych działań uszczelniających w ramach tego podatku, ale również wielu innych rozwiązań składających się na zintensyfikowaną walkę z unikaniem opodatkowania. Efekty działań uszczelniających można również zobrazować poziomem wpływów z podatków do budżetu państwa. Należy założyć, że możliwość porównywania wpływów z poszczególnych lat jest możliwa do 2018 r. Wpływy w kolejnych latach są nieporównywalne z uwagi na pandemię COVID-19, wdrożenia tarcz antykrzysowych, agresję Rosji na Ukrainę, wdrożenie tarcz antyinflacyjnych, a także zmiany w konstrukcji podatku dochodowego od osób fizycznych od 2022 r.

Przyrosty i dynamikę dochodów budżetu państwa ogółem, dochodów podatkowych oraz z poszczególnych podatków prezentuje tabela 4.

Tabela 4. Przyrost i dynamika wybranych dochodów budżetu państwa

Wyszczególnienie	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Przyrost dochodów budżetowych (w mld zł)	10,0	- 8,4	4,4	5,6	25,6	35,7	29,7
Dynamika dochodów budżetowych (w proc.)	103,6	97,1	101,6	102,0	108,9	111,3	108,5
Przyrost dochodów podatkowych (w mld zł)	5,1	- 6,6	13,1	4,9	13,4	42,2	34,1
Dynamika dochodów podatkowych (w proc.)	102,1	97,3	105,4	101,9	105,2	115,5	110,8
Przyrost dochodów z podatku VAT (w mld zł)	- 0,8	- 6,6	10,9	- 1,2	3,5	30,2	18,2
Dynamika dochodów z podatku VAT (w proc.)	99,3	94,5	109,6	99,0	102,8	123,9	111,6
Przyrost dochodów z podatku akcyzowego (w mld zł)	2,5	0,2	0,9	1,1	2,9	2,6	3,8
Dynamika dochodów z podatku akcyzowego (w proc.)	104,3	100,3	101,5	101,9	104,6	104,0	105,6
Przyrost dochodów z podatku dochodowego od osób fizycznych (w mld zł)	1,7	1,5	1,7	2,0	3,2	4,5	6,9
Dynamika dochodów z podatku dochodowego od osób fizycznych (w proc.)	104,6	103,7	104,2	104,7	107,1	109,3	113,1
Przyrost dochodów z podatku dochodowego od osób prawnych (w mld zł)	0,3	- 2,1	0,2	2,5	0,6	3,4	4,8
Dynamika dochodów z podatku dochodowego od osób prawnych (w proc.)	101,1	91,8	100,8	110,7	102,3	112,9	116,1

Źródło: Departament Budżetu Państwa, 2012–2019.

Analizując powyższe dane, można zauważyć znaczący wzrost przyrostu i dynamiki dochodów w 2017 i 2018 r. Jest on wynikiem dobrej koniunktury gospodarczej i uszczelnienia poboru podatków.

Działania uszczelniające system poboru podatków przyniosły pożądane efekty – przyczyniły się do spadku nadużyć podatkowych oraz wzrostu dochodów do budżetu państwa. Pomimo niewielu postępowań prowadzonych na podstawie klauzuli ogólnej przeciwko unikaniu opodatkowania należy stwierdzić, że wprowadzona regulacja ma ogromny wymiar psychologiczny. W wyniku jej wejścia w życie każdy podatnik rozważający jakiegokolwiek planowanie podatkowe musi bowiem liczyć się z ryzykiem, iż organy podatkowe, korzystając ze znowelizowanych przepisów, będą mogły podjąć próbę podważenia skutków podatkowych jego działań (Kondej, 2016, s. 19).

Wprowadzone dotychczas rozwiązania uszczelniające system poboru podatków, w tym przeciwdziałające unikaniu opodatkowania, doczekały się szerokich analiz i ocen w literaturze przedmiotu (Brzeziński, Lasiński-Sulecki, Morawski, 2018; Gajewski, 2020; Glumińska-Pawlic, 2018).

3. Zmiany w przepisach przeciwdziałających unikaniu opodatkowania od 1 stycznia 2022 roku

Od dnia 1 stycznia 2022 r. zostały wprowadzone liczne zmiany w konstrukcji podatków, określone jako Polski Ład. Wśród nowelizacji można wyróżnić te, których głównym celem jest dalsze uszczelnienie systemu podatkowego. Najważniejsze z nich prezentuje tabela 5.

Tabela 5. Rozwiązania przeciwdziałające unikaniu opodatkowania wprowadzone od 1 stycznia 2022 roku

Wyszczególnienie	Rozwiązania przeciwdziałające unikaniu opodatkowania
Podatek dochodowy od osób prawnych	<ul style="list-style-type: none"> – minimalny podatek dochodowy, – likwidacja wyłączenia z kosztów uzyskania przychodów kosztów usług i praw niematerialnych, – podatek od przerzuconych dochodów, – wyłączenie z kosztów uzyskania przychodów kosztów ukrytych dywidend
Podatek dochodowy	<ul style="list-style-type: none"> – przeciwdziałanie zatrudnianiu pracowników na czarno, – zmiany przepisów dotyczące reorganizacji spółek, cen transferowych, dochodów zagranicznej jednostki kontrolowanej, – przejściowy ryczałt od dochodów
Podatek dochodowy i podatek VAT	zachęty podatkowe przy bezgotówkowym realizowaniu płatności
Podatek VAT	Krajowy System e-Faktur

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie powyższej listy można zauważyć, że rozwiązania dotyczą przede wszystkim podatku dochodowego. Celem zmian w sferze podatku dochodowego od osób prawnych jest uszczelnienie systemu podatkowego realizowane poprzez wprowadzenie nowej formy opodatkowania podatkiem CIT (Sejm Rzeczypospolitej Polskiej, 2021, s. 71). Dlatego za podstawowe rozwiązanie należy uznać wprowadzenie minimalnego podatku dochodowego. Rozwiązanie to ma w największym stopniu przyczynić się do dalszego zmniejszenia luki w podatku dochodowym od osób prawnych, która została oszacowana w 2018 r. na poziomie 22 mld zł (Sawulski, Bąkowska, Gniazdowski, 2020, s. 10). Podatek ten ma za zadanie ograniczanie działań optymalizacyjnych podatników mogących skutkować zmniejszaniem zobowiązań podatkowych poprzez zaniżanie dochodu podatkowego (Sejm Rzeczypospolitej Polskiej, 2021, s. 71). Ma przeciwdziałać istnieniu podmiotów osiągających wysokie obroty jednocześnie wykazujących stratę lub niski dochód w długim okresie. Postulaty te są realizowane poprzez jego zakres podmiotowy i przedmiotowy. Objął on podmioty ponoszące stratę lub wykazujące niski poziom dochodowości (od 1 stycznia 2022 r. przyjęto stosunek dochodów do przychodów do 1%). Tak przyjęty zakres podmiotowy należy uznać za prawidłowy, przy czym należy zawęzić go jedynie do podmiotów stosujących agresywną optymalizację podatkową. Temu służą wyłączenia ze stosowania tej formy opodatkowania m.in. dla podmiotów w trzech pierwszych latach działalności, z prostą strukturą organizacyjną, bez powiązań z innymi organizacjami, małych podatników, ze spadkiem przychodów. Konstrukcja podstawy opodatkowania, obejmująca m.in. koszty finansowania dłużnego poniesione na rzecz podmiotów powiązanych powyżej określonego limitu oraz koszty usług i praw niematerialnych poniesione na rzecz podmiotów powiązanych lub z rajów podatkowych powyżej określonego limitu, zapewnia uszczelniający charakter tego rozwiązania. Analizując szczegółowo konstrukcję tego podatku, należy zwrócić uwagę na znaczny stopień jego skomplikowania, który przejawia się w różnego rodzaju wyłączeniach, odliczeniach prowadzących do korekty przy obliczaniu dochodu lub straty podstawy opodatkowania, a w konsekwencji samego podatku.

Z wprowadzeniem minimalnego podatku dochodowego należy powiązać likwidację wyłączenia z kosztów uzyskania przychodów kosztów usług i praw niematerialnych przekraczających określony limit. Właśnie koszty, których to wyłączenie dotyczyło, zostały uwzględnione w podstawie opodatkowania minimalnym podatkiem dochodowym. Jednocześnie należy zaznaczyć, że likwidowane ograniczenie wiązało się z szeregiem wymogów dla podatników, koniecznością podjęcia różnych działań, np. otrzymania interpretacji indywidualnej. Nowe rozwiązanie wprowadziło inne wymogi, a zatem konieczne stało się

podjęcie innych działań (Majkowski, Wodecki, 2021). W konsekwencji znacznie wzrosły koszty obsługi podatku przez podatnika.

Nowy podatek od przerzuconych dochodów przeciwdziała uzyskaniu korzyści podatkowej poprzez transfer dochodów do kraju o niskiej stawce opodatkowania, szczególnie przez podmioty generujące dochody z wartości niematerialnych i prawnych. Jest to kolejny, szczególny podatek wprowadzony do konstrukcji podatku dochodowego, którego zadaniem jest przeciwdziałanie unikaniu opodatkowania w ściśle określonych przypadkach. Stosowany jest w odniesieniu do transakcji z podmiotami powiązanymi. W jego przypadku za przerzucone dochody uznaje się wydatki na usługi niematerialne lub opłaty za korzystanie z wartości i praw niematerialnych, jeżeli suma tych kosztów stanowi co najmniej 3% ogółu kosztów uzyskania przychodów. Generalnie przeciwdziała on wykorzystaniu wartości niematerialnych i prawnych do przerzucania dochodów do krajów o niskiej stawce opodatkowania.

Konstrukcja tego podatku wymaga od polskiej spółki bardzo dokładnych informacji o rozliczeniu podatkowym swojego kontrahenta. Przykładowo musi podzielić dochody kontrahenta na określone części, wydzielić dochody uzyskane z wartości niematerialnych i prawnych, a następnie ustalić stawkę opodatkowania tych dochodów. Ma to być stawka efektywna, w związku z tym należy posiadać wiedzę o wszelkich zwolnieniach, odliczeniach itp. Jest to tylko jeden z przykładów karkołomnych wymogów stawianych polskiemu podatnikowi. Natomiast ustawodawca wprost w przepisach określił, że ciężar dowodu, iż spółka nie podlega opodatkowaniu tym podatkiem, spoczywa na niej samej.

Należy również zauważyć, że w przypadku transakcji z podmiotem powiązonym z kraju UE lub Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG) podatek ten nie ma zastosowania, jeżeli podmiot ten prowadzi istotną rzeczywistą działalność gospodarczą. Ustawodawca ustalił jedynie ogólne przesłanki badania, czy kontrahent podatnika spełnia podany warunek. W ten sposób tak istotna kwestia została pozostawiona do uznania organowi podatkowemu. Przy tym należy podkreślić, że transakcje z podmiotami z UE i EOG dominują wśród polskich przedsiębiorców.

Wyłączenie z kosztów uzyskania przychodów kosztów ukrytych dywidend ma na celu przeciwdziałanie dystrybucji zysku ze spółki do wspólników, zamiast wypłacania im dywidendy. Dystrybucja zysku powoduje zmniejszenie dochodu spółki, natomiast wypłata dywidendy nie jest kosztem uzyskania przychodów.

Przeciwdziałanie zatrudnianiu pracowników na czarno polega na przeniesieniu na pracodawcę wszystkich obowiązków związanych z uregulowaniem z tego tytułu podatku dochodowego. Obowiązki te wynikają z przypisania pracodawcy

przychodów z tytułu nielegalnego zatrudnienia oraz dodatkowego przychodu, za każdy miesiąc nielegalnego zatrudnienia, w wysokości równowartości minimalnego wynagrodzenia za pracę. Ponadto z kosztów uzyskania przychodów pracodawcy wyłączono kwoty nielegalnie wypłacanego wynagrodzenia, jednocześnie nie są one zaliczane do przychodów pracownika. Analogiczne rozwiązania zostały wprowadzone w zakresie składek na ubezpieczenia społeczne i składki na ubezpieczenie zdrowotne. W wyniku tych rozwiązań po stronie pracownika nie występuje konieczność uregulowania zaległości, dlatego nie powinien być zainteresowany takim stanem rzeczy.

Zmiany przepisów odnoszące się do reorganizacji spółek mają na celu uszczelnienie tych rozwiązań. Nowe regulacje dotyczące cen transferowych są korzystne dla podatników, wydłużają terminy na przygotowanie odpowiednich dokumentów oraz doprecyzowują stosowanie tych przepisów. Jeśli chodzi o zagraniczne jednostki kontrolowane zmiany służą dalszemu uszczelnieniu przepisów poprzez objęcie nimi tzw. spółek wydmuszek, posiadających wysokie aktywa, ale uzyskujących zerowe lub niskie przychody.

Przejęciowy podatek dochodowy ma na celu ujawnienie dochodów wcześniej nieopodatkowanych oraz wycofanie się podmiotów z unikania opodatkowania. Jest rozwiązaniem dobrowolnym stosowanym na wniosek podatnika. Dotyczy dochodów osiągniętych do dnia złożenia wniosku, nie dłużej niż do 31 grudnia 2022 r., a wynikających z transakcji zawartych do 1 lipca 2021 r. Zachętą do skorzystania z tego rozwiązania jest preferencyjna stawka opodatkowania tych dochodów na poziomie 8%.

Bezgotówkowe realizowanie płatności służy zwalczaniu szarej strefy, przeciwdziała praniu brudnych pieniędzy oraz ogranicza luki służące unikaniu opodatkowania. Natomiast zachęty podatkowe służą skłonieniu podatników do stosowania rozliczeń bezgotówkowych. W podatku dochodowym zachętą jest ulga z tytułu kosztów nabycia terminala płatniczego oraz jego użytkowania. W podatku VAT jest to 15-dniowy zwrot nadwyżki podatku naliczonego nad należnym dla podatnika bezgotówkowego.

Głównym rozwiązaniem w zakresie podatku VAT jest wprowadzenie Krajowego Systemu e-Faktur. Jest to rozwiązanie dobrowolne, które daje podatnikom możliwość wystawiania faktur ustrukturyzowanych, jako nowej formy faktury (poza fakturą papierową i elektroniczną), za pośrednictwem systemu teleinformatycznego. Stosowanie w obrocie takiej formy faktury ma prowadzić do dalszego uszczelnienia poboru podatku VAT poprzez wzmocnienie kontroli prawidłowości jego rozliczenia. Równocześnie powinno skutkować zmniejszeniem liczby kontroli podatkowych, gdyż system jest pod nadzorem organów podatkowych.

Podatnik, wybierając ten rodzaj wystawiania faktury, będzie mógł korzystać z kilku rozwiązań preferencyjnych w podatku VAT. Przy wystawieniu faktury ustrukturyzowanej przewidziany jest 40-dniowy termin zwrotu nadwyżki podatku naliczonego nad należnym. Istnieje również możliwość rozliczania w tej formie faktur korygujących, bez posiadania koniecznej dokumentacji.

4. Zmiany w przepisach przeciwdziałających unikaniu opodatkowania od 1 stycznia 2023 roku

Od dnia 1 stycznia 2023 r. wprowadzane są również liczne zmiany w konstrukcji podatków. Wśród nich można wyróżnić te, których głównym celem jest dalsze uszczelnienie systemu podatkowego. W tabeli 6 zaprezentowane zostały rozwiązania o takim charakterze.

Tabela 6. Rozwiązania przeciwdziałające unikaniu opodatkowania wprowadzone od 1 stycznia 2023 roku

Wyszczególnienie	Rozwiązania przeciwdziałające unikaniu opodatkowania
Podatek dochodowy od osób prawnych	<ul style="list-style-type: none"> – zmiany przepisów dotyczące minimalnego podatku dochodowego, – zmiany przepisów dotyczące podatku od przeliczonych dochodów, – zmiany przepisów dotyczące ograniczenia możliwości zaliczania odsetek do kosztów uzyskania przychodów, – likwidacja wyłączenia z kosztów uzyskania przychodów kosztów ukrytych dywidend
Podatek dochodowy	zmiany przepisów dotyczące cen transferowych, dochodów zagranicznej jednostki kontrolowanej
Podatek VAT	zmiany przepisów dotyczące Krajowego Systemu e-Faktur

Źródło: opracowanie własne.

Z uzasadnienia do projektu ustawy wprowadzającej przedstawione w tabeli 6 zmiany wynika, że „[...] projektowana ustawa ma na celu udoskonalenie przepisów [...] w sposób, który uczyni je bardziej przejrzystymi i jednocześnie zapewni ich większą efektywność z punktu widzenia ich stosowania i celu, jakiemu mają służyć” (Sejm Rzeczypospolitej Polskiej, 2022, s. 2). Takie podejście nie do końca jest właściwe z punktu widzenia stabilności otoczenia prawnego w działalności przedsiębiorcy.

W przedstawionym powyżej katalogu ukazano, że nowelizacja zmieniała przepisy już obowiązujące. Brak jest regulacji, które wprowadzałyby nowe rozwiązanie. Ponadto zmiany często dotyczą przepisów obowiązujących od 1 stycznia 2022 r. Likwidacja wyłączenia z kosztów uzyskania przychodów kosztów

ukrytych dywidend jest w konsekwencji uchynieniem przepisu wprowadzonego od 1 stycznia 2022 r. Taka sytuacja skłania do wniosku, iż ustawodawca nie jest już w stanie wprowadzić efektywnego rozwiązania podatkowego w obszarze uszczelniania systemu podatkowego. Szeroka nowelizacja konstrukcji po roku jej funkcjonowania wskazuje, że są to rozwiązania niedopracowane jakościowo. Ponadto poprawione konstrukcje nie są lepsze od poprzednio uchwalonych, a czasami są ewidentnie gorsze (Pustuł, 2023). Czasami proponowane rozwiązania nie przewidują sytuacji faktycznych realizowanych w obrocie gospodarczym – takie sytuacje zdarzają się we wdrażanym Krajowym Systemie e-Faktur (szerzej zob. Pałys, Frankowski, 2023).

Tworzenie systemu rozwiązań przeciwdziałających unikaniu opodatkowania, które polegają na ciągłym zmienianiu regulacji, nie jest właściwe. Taka sytuacja wywołuje znacznie więcej problemów niż korzyści. Przede wszystkim naraża przedsiębiorców na koszty dostosowywania się do zmieniających przepisów. Rosną również koszty związane z uchwalaniem kolejnych nowelizacji przepisów. Ponadto częste zmiany unormowań powodują po stronie przedsiębiorców poczucie braku przewidywalności, niepewność oraz negatywne nastawienie do płacenia podatków.

5. Ogólna ocena zmian uszczelniających system poboru podatków

Systematycznie prowadzone działania ustawodawcy przeciwdziałające unikaniu opodatkowania należy ocenić pozytywnie. Unikanie opodatkowania niesie za sobą szereg negatywnych konsekwencji dla wszystkich stron stosunku podatkowego. Walka z tą patologią w prawie podatkowym powinna być realizowana przede wszystkim ze strony podmiotu czynnego, czyli państwa. Bierna postawa państwa zasługiwałaby na krytykę. Podjęte intensywne działania legislacyjne w omawianym zakresie zwiększają pewność prawa, przywracają konkurencyjność na rynku, chronią głównie tych najmniejszych, którzy nie mają możliwości organizacyjnych czy finansowych, aby takie działania optymalizacyjne podjąć i w ten sposób polepszyć swoją sytuację na rynku.

Działania uszczelniające ze strony państwa powodują znaczne komplikowanie konstrukcji podatków. Wiążą się z wprowadzaniem nowych obowiązków dla podatników. Stosowanie przepisów prawa podatkowego staje się dla przedsiębiorców coraz bardziej uciążliwe i wymaga ponoszenia coraz większych kosztów w celu dostosowania się do narzuconych reguł. Większość rozwiązań przeciwdziałających

unikaniu opodatkowania adresowana jest do wszystkich przedsiębiorców, przy czym – ze względu na warunki ich zastosowania – odbiorcami są przeważnie międzynarodowe korporacje, ewentualnie duże podmioty na rynku. W związku z tym należy przyjąć, że ustawodawca w ich działalności upatruje największą możliwą skalę nadużyć, ponieważ głównie one ponoszą konsekwencje istnienia tych rozwiązań.

Problemem związanym ze stosowaniem rozwiązań przeciwdziałających unikaniu opodatkowania jest niestabilność tych przepisów oraz szeroki zakres ich stosowania, zależny od interpretacji ministra finansów (ze szczególnym uwzględnieniem pierwszych lat od ich wprowadzenia). Brak ich jednoznaczności dodatkowo komplikuje praktyczne ich stosowanie. Dobrym przykładem jest stosowanie Jednolitego Pliku Kontrolnego przez pierwsze 2–3 lata od jego wprowadzenia, wiążące się z częstymi zmianami stanowiska organów podatkowych. Na skutek braku jednoznaczności przepisów organy podatkowe uzyskują szerokie uprawnienia interpretacyjne, co dla podatników oznacza poczucie istotnej niepewności.

6. Ocena zmian uszczelniających system poboru podatków wprowadzonych od 1 stycznia 2022 i 1 stycznia 2023 roku

Biorąc pod uwagę rozwiązania funkcjonujące od 1 stycznia 2022 r., należy zwrócić uwagę na minimalny podatek dochodowy w aspekcie przedsiębiorców nieprowadzących działań optymalizacyjnych. Podatek ten został wprowadzony na poziomie 10% podstawy opodatkowania, a jedną z jej składowych było 4% przychodów, czyli minimalny podatek to 0,4% przychodów. Jednocześnie podatnik, stosując stawkę 19% dochodu, posiadając dochód na poziomie 1% przychodu, jest obciążony podatkiem w wysokości 0,19% przychodu. W związku z tym minimalny podatek jest ponad dwa razy wyższy od podatku na zasadach ogólnych. Zaprzecza to istocie podatku minimalnego, który powinien mieć zastosowanie tylko w przypadku prowadzenia przez podatnika działań optymalizacyjnych. Ten mankament został naprawiony od 1 stycznia 2023 r., czyli od kiedy do podstawy opodatkowania zalicza się 1,5% (nie 4%) przychodów. Przykład ten obrazuje niski poziom wprowadzanych rozwiązań, które powinny być jak najszybciej znowelizowane.

Negatywnie należy ocenić podatek od przerzuconych dochodów z uwagi na bardzo niejasną jego konstrukcję, która została jeszcze bardziej skomplikowana w wyniku nowelizacji (Zaremba, 2023).

Dwie kluczowe regulacje wskazane powyżej (obowiązujące od 1 stycznia 2022 r. i znowelizowane od 1 stycznia 2023 r.) powodują legislacyjny chaos oraz podważają sens wprowadzania rozwiązań uszczelniających.

Rozwiązania przeciwdziałające zatrudnianiu pracowników na czarno, zachęty podatkowe przy bezgotówkowym realizowaniu płatności oraz Krajowy System e-Faktur należy ocenić pozytywnie, gdyż stoją na straży podstawowych zasad związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej, jakimi są: legalne zatrudnienie pracowników, dokonywanie obrotu bezgotówkowego pomiędzy przedsiębiorcami, wystawianie faktur. Pozytywnie należy ocenić także te rozwiązania prawne, które zachęcają podatników do przyjmowania określonych postaw, dzięki temu mają oni dostęp do określonych korzyści. Przedsiębiorcy uczciwie rozliczający podatek mogą zatem bez spełniania dodatkowych warunków uzyskać korzyści podatkowe.

Zakończenie

Przegląd przepisów przeciwdziałających unikaniu opodatkowania, w tym wprowadzonych od 1 stycznia 2022 i 1 stycznia 2023 r., pozwala na przedstawienie następujących wniosków.

Regulacje przeciwdziałające unikaniu opodatkowania zajmują ważne miejsce wśród zmian wprowadzanych w konstrukcji podatków, tak było również w 2022 i 2023 r. Niewątpliwie pozytywnymi efektami tych działań są zmniejszenie skali nadużyć podatkowych oraz wzrost dochodów podatkowych do budżetu państwa. W ten sposób przywracana jest powszechność i sprawiedliwość opodatkowania. Jednocześnie konstrukcje podatków stają się znacznie bardziej skomplikowane – przedsiębiorcy odczuwają skutki ich wprowadzania, ponosząc wyższe koszty obsługi podatków.

Można stwierdzić, że ustawodawca skupia się przede wszystkim na szybkości wprowadzania zmian, a nie na ich jakości. Należy przyjąć, że zakłada on, iż przepisy zawsze można poprawić. Taka praktyka prowadzi do niestabilności uregulowań prawnych oraz ich niejednoznaczności, co skutkuje koniecznością zmian w przyszłości – takim przykładem jest minimalny podatek dochodowy. Kontrowersje wokół jego konstrukcji zwiększają poziom niepewności u podatników (Wirski, 2022). Podobna sytuacja ma miejsce w odniesieniu do podatku od przerzuconych dochodów. Od 1 stycznia 2024 r. rozwiązania te ponownie będą zmieniane. Niestabilność i niejednoznaczność przepisów związana jest też z uprawnieniami przyznanymi organom podatkowym. Ostateczny model

Krajowego Systemu e-Faktur zależy wyłącznie od stanowiska ministra finansów. Można łatwo przewidzieć, że po wejściu w życie systemu stanowisko to będzie wiele razy modyfikowane.

Zmiany wprowadzone od 1 stycznia 2022 i 1 stycznia 2023 r. – z uwagi na swój charakter – świadczą o wyczerpaniu możliwości ustawodawcy w zakresie dalszego uszczelniania poboru podatków poprzez wprowadzanie nowych konstrukcji prawnych. Należy zatem przyjąć, że ustawodawca raczej powinien skupić się na już funkcjonujących rozwiązaniach, na ich analizie i naprawie, a odejść od rozwiązań, które nie sprawdzają się w praktyce (poprzez uchylenie takich przepisów). Pozwoli to uzyskać tak pożądaną stabilność w omawianym obszarze rozwiązań podatkowych. Okres szerokich działań uszczelniających (trwający od 2016 r.) należy zakończyć, a rozpocząć czas doprecyzowania istniejących rozwiązań.

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 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 2647 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 2805 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 2383 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 10 września 1999 r. – Kodeks karny skarbowy, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 654 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 1570 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 6 grudnia 2008 r. o podatku akcyzowym, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 1542 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 16 listopada 2016 r. o Krajowej Administracji Skarbowej, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 615 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 221 z późn. zm.

Dokumenty

- Departament Budżetu Państwa. (2012–2019). [Sprawozdania z wykonania ustawy budżetowej za lata 2011–2018]. Warszawa: Ministerstwo Finansów. Pobrano z <https://mf-arch2.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzet-panstwa/wykonanie-budzetu-panstwa/sprawozdanie-z-wykonania-budzetu-panstwa-roczne>, <https://www.gov.pl/web/finanse/sprawozdanie-roczne-za-2018> (16.02.2024).
- Ministerstwo Finansów. (2023a). *Stan spraw prowadzonych przez Szefa Krajowej Administracji Skarbowej w przedmiocie klauzuli ogólnej przeciwko unikaniu opodatkowania (wg danych na 30 czerwca 2023 r.)*. Pobrano z <https://www.podatki.gov.pl/media/7135/tabela-statystyka-czerwiec-2023.pdf> (25.07.2023).
- Ministerstwo Finansów. (2023b). *Wieloletni Plan Finansowy Państwa na lata 2023–2026*. Warszawa. Pobrano z <https://www.gov.pl/web/finanse/wieloletni-plan-finansowy-panstwa> (16.02.2024).
- Sejm Rzeczypospolitej Polskiej. (2016). Uzasadnienie rządowego projektu ustawy o zmianie ustawy – Ordynacja podatkowa oraz niektórych innych ustaw (VIII kadencja, druk sejmowy nr 367). Pobrano z <https://www.sejm.gov.pl/Sejm8.nsf/druk.xsp?nr=367> (25.07.2023).
- Sejm Rzeczypospolitej Polskiej. (2021). Uzasadnienie rządowego projektu ustawy o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz niektórych innych ustaw (IX kadencja, druk sejmowy nr 1532). Pobrano z <https://www.sejm.gov.pl/Sejm9.nsf/druk.xsp?nr=1532> (25.07.2023).
- Sejm Rzeczypospolitej Polskiej. (2022). Uzasadnienie rządowego projektu ustawy o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz niektórych innych ustaw (IX kadencja, druk sejmowy nr 2544). Pobrano z <https://www.sejm.gov.pl/Sejm9.nsf/druk.xsp?nr=2544> (25.07.2023).

Literatura

- Brzeziński, B. (2003). *Wstęp do nauki prawa podatkowego*. Toruń: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”.
- Brzeziński, B., Lasiński-Sulecki, K., Morawski, W. (red.). (2018). *Poprawa efektywności systemu podatkowego. Nowe narzędzia prawne w VAT i akcyzie*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Filipczyk, H. (2017). *Tax Avoidance and Rationality of Law*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Filipczyk, H., Zalański, A. (2016). Podatek dochodowy od osób prawnych. W: B. Brzeziński, B. Dominik-Ogińska, K. Lasiński-Sulecki, A. Zalański (red.), *Polskie prawo podatkowe a prawo unijne. Katalog rozbieżności* (s. 285–331). Warszawa: Wolters Kluwer Polska.

- Gajewski, D. J. (red.). (2020). *Uszczelnienie systemu podatkowego w Polsce*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Gebauer, A., Nam, C. W., Parsche, R. (2007). Can Reform Models of Value Added Taxation Stop the VAT Evasion and Revenue Shortfalls in the EU?. *Journal of Economic Policy Reform*, 10(1), 1–13. doi: 10.1080/17487870701201537.
- Glumińska-Pawlic, J. (red.). (2018). *Uszczelnianie systemu podatkowego – sukces czy porażka?*. Katowice: Uniwersytet Śląski.
- Gupta, R. (2008). Tax Evasion and Financial Repression. *Journal of Economics and Business*, 60(6), 517–535.
- Karwat, P. (2002). *Obejście prawa podatkowego. Natura zjawiska i sposoby przeciwdziałania mu*. Warszawa: Dom Wydawniczy ABC.
- Kondej, M. (2016). Hipoteza normy klauzuli ogólnej przeciwko unikaniu opodatkowania. *Praktyka Podatkowa*, 1, 4–21.
- Kuźniacki, B. (2012). Skuteczność polskich ogólnych norm podatkowoprawnych jako narzędzi potencjalnie służących zwalczaniu unikania opodatkowania przez wykorzystanie kontrolowanych spółek zagranicznych. *Toruński Rocznik Podatkowy*, 30–59.
- Larkins, E. R. (1991). Multinationals and Their Quest for the Good Tax Haven: Taxes Are But One, Albeit an Important, Consideration. *International Lawyer*, 25(2), 471–487.
- Litwińczuk, H. (2020). *Międzynarodowe prawo podatkowe*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Majkowski, W., Wodecki, P. (2021). Uchylenie art. 15e ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych limitującego koszty od tzw. usług niematerialnych – ocena zmiany, skutki praktyczne dla podatników, konsekwencje na przyszłość. *Przegląd Podatkowy*, 12, 37–43.
- Mastalski, R. (2016). *Tworzenie prawa podatkowego a jego stosowanie*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Pałys, A., Frankowski, E. (2023). *Krajowy System e-Faktur (KSeF). Poradnik podatnika*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Poniatowski, G., Bonch-Osmolovskiy, M., Śmietanka, A., Pechcińska, A. (2022). *VAT Gap in the EU – Report 2022*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Pustuł, J. (2023). Jediną stałą rzeczą w prawie podatkowym jest zmiana, czyli nowości w CIT. *Przegląd Podatkowy*, 2, 13–20.
- Sawulski, J., Bąkowska, K., Gniazdowski, M. (2020). *Luka CIT w Polsce w latach 2014–2018*. Warszawa: Polski Instytut Ekonomiczny. Pobrano z https://pie.net.pl/wp-content/uploads/2020/07/PIE-Raport_Luka_CIT_PL.pdf (16.02.2024).
- Tipke, K., Kruse, H. W. (1996). *Abgabenordnung. Kommentar*. Köln: Otto Schmidt.
- Wirski, J. (2022). Kilka uwag o minimalnym podatku dochodowym. *Przegląd Podatkowy*, 4, 17–23.
- Zaremba, P. (2023). Podatek od przerzuconych dochodów – podatkowy „Paragraf 22”. *Przegląd Podatkowy*, 4, 29–34.

Streszczenie

Przedmiotem opracowania jest przedstawienie zmian w przepisach podatkowych w Polsce wprowadzonych od 1 stycznia 2022 r. i 1 stycznia 2023 r., które miały na celu przeciwdziałanie unikaniu opodatkowania, na tle już obowiązujących tego typu reguł. W artykule potwierdzono, że wśród rozwiązań zawartych w regulacjach podatkowych ważne miejsce zajmują przepisy przeciwdziałające unikaniu opodatkowania, w konsekwencji których przedsiębiorcy ponoszą wyższe koszty obsługi podatków. Niestabilność przepisów oraz ich niejednoznaczność, szczególnie w pierwszych latach po ich wprowadzeniu, oraz przyznane uprawnienia do ich interpretacji organom podatkowym są jednym z większych zagrożeń dla działalności przedsiębiorców. Zmiany z 2022 i 2023 r. świadczą o wyczerpaniu możliwości ustawodawcy w zakresie dalszego uszczelniania poboru podatków z wykorzystaniem nowych instrumentów prawnych. Ustawodawca powinien skupić się na już funkcjonujących rozwiązaniach, na ich analizie i poprawie, aby uzyskać stabilność regulacji w tym obszarze.

SŁOWA KLUCZOWE: unikanie opodatkowania, uszczelnianie systemu podatkowego

Summary

The subject of the article are the normative changes in tax regulations in Poland introduced from January 1, 2022 and 2023, aimed at counteracting tax avoidance, against the background of already applicable rules of this type. The article confirms that among the solutions introduced in tax regulations, an important place is occupied by provisions counteracting tax avoidance, as a result of which entrepreneurs incur higher tax service costs. The greatest threat to enterprises is the instability of regulations and their ambiguity, especially in the first years after the introduction, and the powers of interpretation granted to the tax authorities. The changes introduced from 2022 and 2023 prove that the legislator's possibilities to further tighten tax collection by introducing new tax solutions have been exhausted. The legislator should focus on the already functioning solutions, on their analysis and improvement in order to achieve stability of tax regulations in this area.

KEYWORDS: tax avoidance, sealing the tax system

Nota o autorze

Robert Wolański – dr hab., Uniwersytet Warszawski, Wydział Zarządzania; główne obszary działalności naukowej: dziedzina nauk społecznych (nauki o zarządzaniu i jakości); e-mail: rwolanski@wz.uw.edu.pl; ORCID: 0000-0002-2460-6344.

Barbara Zbroińska

Funkcja stymulacyjna w polityce podatkowej państwa na przykładzie polskiej gospodarki

The Stimulus Function in the State Tax Policy
on the Example of the Polish Economy

Wprowadzenie

Charakter polityki podatkowej uwidoczniony jest w funkcjach pełnionych przez podatki: fiskalnej, redystrybucyjnej, stymulacyjnej, stabilizacyjnej. Funkcje pozafiskalne modyfikują rozłożenie ciężaru danin w wyniku redystrybucji dochodów i wprowadzenia przywilejów podatkowych. Suwerenność państw członkowskich Unii Europejskiej (UE) w zakresie stanowienia podatków dochodowych sprzyja dogodnym, indywidualnym rozwiązaniom konstrukcji tego podatku, chociaż stwarza także pewne utrudnienia w sprawnym funkcjonowaniu wspólnego rynku, związane z zapewnieniem uczciwej konkurencji oraz sprawiedliwego udziału państw w wypracowanym zysku na ich terytorium. Innym, niezamierzonym, negatywnym skutkiem stymulowania procesów gospodarczych instrumentami podatkowymi jest zniekształcenie informacji rynkowej i podważanie zasady sprawiedliwości podatkowej. Tworzenie bodźców za pomocą podatków stanowi powszechną praktykę państw, służącą do realizacji celów gospodarczych i polityki społecznej. Fiskalnym następstwem przywilejów udostępnionych przedsiębiorcom jest zmniejszenie zdolności budżetowej państwa. Dbałość o racjonalne gospodarowanie środkami publicznymi wymaga stałej weryfikacji ulg podatkowych (według kryterium kosztów i korzyści) oraz ich aktualizacji. Takiej próbie nie sprostała w Polsce ulga na nowe technologie. W 2016 r. została zastąpiona ulgą na działalność B+R; w 2018 r. wprowadzono nowe zasady funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych wspierających inwestycje w Polskiej Strefie Inwestycji (Ustawa z dnia 10 maja 2018 r. o wspieraniu nowych inwestycji, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 74 z późn. zm.); w 2019 r. umożliwiono opodatkowanie

odrębną stawką 5% dochodów osiągniętych z praw własności intelektualnej (PIT/CIT IP Box – Intellectual Property Box); w 2021 r. udostępniono nowy instrument w postaci ryczałtu od dochodów spółek kapitałowych (estoński CIT), a w 2022 r. wprowadzone zostały ulgi zachęcające do innowacji: na robotyzację i prototyp (Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 2805).

Celem artykułu jest ocena skuteczności instrumentów podatkowych w funkcji stymulacyjnej. Przyjęto, że instrumenty są skuteczne, jeśli podatnicy reagują na bodźce przez nie wysyłane oraz osiągane są cele gospodarcze, dla których je wprowadzono. Przedmiotem badania jest podatek dochodowy i wykorzystanie ulgi na działalność B+R oraz preferencyjnego opodatkowania dochodów z praw własności intelektualnej w latach 2016–2021. Zastosowano metodę badania dokumentów, analizy ilościowej i jakościowej danych statystycznych dotyczących rozliczenia podatku dochodowego i nakładów przedsiębiorstw na działalność badawczo-rozwojową.

1. Przywileje w polityce podatkowej państwa

Stymulowanie procesów gospodarczych za pomocą podatków odbywa się przy dwóch ograniczeniach. Pierwszym jest respektowanie wspólnotowych zasad udzielania pomocy publicznej, a drugim odniesienie do zasad podatkowych.

Tworzenie przywilejów podatkowych w państwach UE musi być zgodne z zasadami udzielania pomocy publicznej, które chronią wspólny rynek przed zakłóceniem uczciwej konkurencji. Środki pomocowe uznawane są za pomoc publiczną sprzeczną z ideą wspólnego rynku, gdy spełniają łącznie następujące kryteria: stanowią korzyść ekonomiczną dla przedsiębiorcy, pochodzą ze źródeł publicznych, mają charakter selektywny i wpływają na konkurencję między państwami UE (Brzeziński, Kalinowski, 2017, s. 107). Warunki wprowadzenia w życie idei wspólnego rynku, określone Traktatem o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, dopuszczają możliwość wsparcia przedsiębiorstw, jeżeli służy ono przyspieszeniu rozwoju słabszych regionów (Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, Dz. Urz. UE C 326 z 26.10.2012, art. 107, art. 108). Szczegółowy wykaz dziedzin, których uprzywilejowanie nie jest sprzeczne z zasadami wspólnego rynku, opublikowany został w 2014 r., a następnie rozszerzony w 2021 r. (po doświadczeniach kryzysu COVID-19, obejmuje m.in. pomoc dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz pomoc na badania, rozwój i innowacje, infrastrukturę szerokopasmową i infrastrukturę lokalną (Rozporządzenie Komisji (UE)

nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu, Dz. Urz. UE L 187 z 26.06.2014, s. 1–78; Rozporządzenie Komisji (UE) 2021/1237 z dnia 23 lipca 2021 r. zmieniające rozporządzenie (UE) nr 651/2014 uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu, Dz. Urz. UE L 270 z 29.07.2021, s. 39–75).

Na terytorium UE nie obowiązuje zasada ujednolicenia w zakresie podatków bezpośrednich. Jedynie częstkową harmonizacją objęte są podatki dochodowe od przedsiębiorstw (Brzeziński, Kalinowski, 2017, s. 65). Suwerennie stanowione podatki dochodowe dają państwu możliwość realizacji własnej polityki podatkowej, wpisującej się w społeczne oczekiwania co do wysokości obciążeń, zakresu redystrybucji i alokacji zasobów pomiędzy dobra publiczne i prywatne. Polityka podatkowa może odgrywać rolę czynnika ograniczającego ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej, korygującego zawodności rynku, wpływającego na standard życia przez uprzywilejowanie inteligentnych i ekologicznych inwestycji (European Commission, 2020).

Wykorzystanie podatków w funkcji stymulacyjnej pozostaje w bezpośrednim związku z zasadami podatkowymi: elastyczności, sprawiedliwości i neutralności. Stosowanie bodźców wpisuje się w zasadę elastyczności systemu podatkowego. Oczekuje się, że będzie on zapewniał stały dopływ środków publicznych, a jednocześnie reagował na trudne do przewidzenia dynamiczne zmiany warunków gospodarczych (Organisation for Economic Cooperation and Development, 2014). Ograniczeniem dla wykorzystania podatków w roli instrumentów polityki gospodarczej są kontrowersje wokół naruszania zasady sprawiedliwości podatkowej (Gomułowicz, Mączyński, 2022, s. 307). W podatku przejawia się konflikt interesów dwojakiego rodzaju: państwa i podatnika oraz konflikt pomiędzy podatnikami. Z jednej strony podatki uszczuplają rozporządzalne dochody osobiste, ograniczając w ten sposób konsumpcję dóbr prywatnych, z drugiej przywileje podatkowe adresowane do jednych podmiotów dyskryminują pozostałe. Zasada sprawiedliwości podatkowej przejawia się w łagodzeniu tych sprzeczności interesów. Obciążenie podatkowe powinno uwzględniać zarówno interes państwa, jak i podatników (Tchórzewski, 2022, s. 16). Poglądy ekonomistów na temat sprawiedliwości podatkowej są skrajnie różne i zależne od prezentowanego stanowiska w kwestii roli państwa w gospodarce, odpowiadającego koncepcji neoliberalnej lub interwencjonizmu państwowego (Owsiak, 2017, s. 239). Zwolennicy nurtu interwencjonistycznego uważają, że podatki, mając potężną siłę oddziaływania na podatników i gospodarkę, powinny być wykorzystane jako narzędzie kształtowania polityki społecznej i gospodarczej

(Gaudemet, Molinier, 2000, s. 422). Tej koncepcji odpowiada, przyjęte w literaturze przedmiotu, pojęcie sprawiedliwości w ujęciu pionowym, preferujące opodatkowanie progresywne dochodów oraz włączenie ulg, za pomocą których państwo może dokonywać redystrybucji dochodów oraz stymulacji pewnych procesów (Stiglitz, 2004, s. 565). Przedstawiciele nurtu neoliberalnego opowiadają się za sprawiedliwością w ujęciu poziomym, rozumianą jako obciążenie wszystkich podatników według jednakowej, liniowej stawki podatku dochodowego i ograniczenie do minimum przywilejów podatkowych (Kosek-Wojnar, 2012, s. 93). Atutem podatku liniowego jest większa neutralność systemu podatkowego, którą cechuje niższy poziom zniekształceń informacji rynkowych. Prawo podatkowe wywołuje pewne uboczne, niezamierzone skutki, niemożliwe do przewidzenia i nie zawsze zgodne z intencją ustawodawcy. Podatek jest neutralny, kiedy nie dyskryminuje innych, nie zakłóca uczciwej konkurencji i nie wpływa na decyzje podmiotu gospodarczego, co oznacza, że przedsiębiorca, podejmując decyzje, nie kieruje się minimalizacją obciążenia podatkowego, lecz racjonalnością wyborów rynkowych. Te różniące się istotnie koncepcje są jednak zgodne w tym, że podatki sprawiedliwe spełniają postulat równości, powszechności i uwzględniają zdolność podatkową. Prawo powinno być jednakowo stosowane wobec wszystkich podatników i obowiązek podatkowy nałożony na wszystkich.

Indywidualne rozwiązania podatku dochodowego w państwach, różniące się wysokością stawek, kwoty wolnej, liczbą progów podatkowych i rodzajem ulg, dowodzą różnej tolerancji nierówności dochodowych (Podkaminer, 2020, s. 2). Pogodzenie przywilejów podatkowych z zasadą sprawiedliwości wymaga przekonujących argumentów celowości wprowadzania ulgi, określenia jasnych warunków dostępności i zasad korzystania. Nie zamyka to jednak dyskusji nad zasadnością stymulacji podatkowej (Wyrzykowski, 2018, s. 173). W dokumentach UE podkreśla się swobodę państw członkowskich prowadzenia własnej polityki gospodarczej i podatkowej, w granicach określonych w traktatach UE, jednocześnie dostrzegając związane z tym zjawiska negatywne. Rozdrobnienie polityki podatkowej w państwach członkowskich może stwarzać niedogodności dla obywateli i przedsiębiorstw, m.in. polegające na wzroście niepewności prawa, biurokracji, ryzyka podwójnego opodatkowania, zniechęcania do prowadzenia transgranicznej działalności gospodarczej, a także trudne wyzwania dla organów podatkowych w związku ze szkodliwą praktyką unikania opodatkowania (Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 15 lutego 2022 r. w sprawie wpływu krajowych reform podatkowych na gospodarkę UE, Dz. Urz. UE C 342 z 6.09.2022, s. C). Koszty polegające na utracie dochodów należnych państwu, na terytorium którego korzystano z zasobów i środowiska, ponoszą wszyscy uczestnicy wspólnego rynku, co skłoniło do podjęcia wspólnej inicjatywy na rzecz ograniczenia tego zjawiska (Rezolucja

Parlamentu Europejskiego z dnia 7 października 2021 r. w sprawie reformy polityki unijnej dotyczącej szkodliwych praktyk podatkowych (w tym reformy Grupy ds. Kodeksu Postępowania), Dz. Urz. UE C 132 z 24.03.2022, s. 167–178).

Konstrukcja systemu podatkowego jest efektem wyboru publicznego. W demokratycznych państwach decyzje o jego kształcie zapadają w parlamencie. Pomimo mocnych argumentów przemawiających za neutralnością podatków i ograniczeniem ich funkcji stymulacyjnej, powszechnie stosowane są progresywne podatki dochodowe i przywileje oddziałujące na decyzje przedsiębiorców. W polityce podatkowej państw członkowskich UE wykorzystuje się w tym celu ulgi, dotacje, przyspieszoną amortyzację i preferencyjne opodatkowanie dochodów z praw własności intelektualnej (Komisja Europejska, 2018, s. 12). Obiektywna ocena przywilejów podatkowych wymaga rozważenia ich skutków w kontekście kosztów i korzyści (Raczkowski, Schneider, Węgrzyn, 2020, s. 50). Korzyść ekonomiczna przedsiębiorstwa związana ze zmniejszeniem podstawy opodatkowania lub podatku interpretowana jest jako konsumpcja środków publicznych (Brzeziński, Kalinowski, 2017, s. 108). Oszczędności osiągnęte w wyniku zmniejszenia obciążenia podatkowego mogą w długim okresie stanowić źródło zwiększenia wartości przedsiębiorstwa (Witczak, 2023, s. 116). Korzyściami gospodarki są pozytywne efekty zewnętrzne przywilejów, takie jak stabilizowanie i łagodzenie napięć, pobudzanie inwestycji i oszczędności, wspieranie zatrudnienia i ograniczanie nieakceptowalnego poziomu nierówności dochodowych (Żyżyński, 2005, s. 163). Wymiernym kosztem jest uszczuplenie środków publicznych. Legitymizacją włączenia ulg w konstrukcję podatku jest przewaga korzyści gospodarki nad kosztami ich zastosowania.

Znaczące koszty budżetowe korzystania z przywilejów podatkowych wymagają dokonywania bieżącej analizy skuteczności instrumentów podatkowych i uchylania ulg nieefektywnych lub zakłócających procesy gospodarcze (Rezolucja, 2022, s. 31). Instrumenty podatkowe można uznać za skuteczne w funkcji stymulacyjnej, kiedy spełniają dwa warunki: wysyłają bodźce, wpływając na decyzje zgodne z intencją ustawodawcy, oraz powodują zamierzone, wymierne efekty gospodarcze. W raporcie Komisji Europejskiej (KE) podkreślono, że w reformowaniu systemów podatkowych po kryzysie wywołanym pandemią COVID-19 kluczową rolę powinny odgrywać instrumenty wspierające inwestycje, z preferencją dla finansowania ich kapitałem własnym, oraz nakłady na B+R (Rezolucja, 2022). Działalność badawczo-rozwojowa przedsiębiorstw silnie stymuluje inwestycje, stwarza okazje inwestycyjne, wywołuje dodatnie efekty zewnętrzne, sprzyja adaptacji inwestycji zewnętrznych i imitacji innowacji (Noga, Koźmiński, Piotrowska, Zagórski, 2022, s. 182). Konieczność wspierania sektora prywatnego w prowadzeniu prac badawczych i wdrażaniu innowacji nie budzi wątpliwości, ale

ocena stosowanych obecnie zachęt nie jest już tak oczywista. Zastrzeżenia formułowane są wobec uprzywilejowania opodatkowania dochodów z praw własności intelektualnej. Dotyczą one niesatysfakcjonującego stymulowania inwestycji oraz zakłóceń funkcjonowania jednolitego rynku, związanych z praktykami unikania opodatkowania (Committee on Economic and Monetary Affairs. European Parliament, 2021, s. 13). W opinii KE pożądane jest wprowadzenie wspólnych ram prawnych dla rozwiązań stymulujących innowacyjność gospodarek, a jednocześnie skutecznie blokujących patologie gospodarcze. Wspólne rozwiązania powinny dotyczyć jednakowych zasad konstrukcji podstawy opodatkowania podatkiem dochodowym od przedsiębiorstw. Postulat ujednoczenia podatku dochodowego od osób prawnych, zgłaszany na forum UE, ma wieloletnią historię i choć w pewnych kwestiach osiągnięto konsensus, to pełna harmonizacja tego obszaru pozostaje nadal w sferze dyskusji (Rada Unii Europejskiej, 2022).

2. Wykorzystanie ulg przez przedsiębiorców

We wszystkich państwach UE obserwuje się rosnącą tendencję publicznego wsparcia działalności innowacyjnej sektora prywatnego w sposób bezpośredni (w formie dotacji) oraz pośredni (za pomocą przywilejów podatkowych).

W Polsce od 2016 r. podatnicy mogą skorzystać z ulgi na działalność B+R. Jej mechanizm bodźcowy polega na zmniejszeniu podstawy opodatkowania podatkiem dochodowym o poniesione wydatki na prowadzenie działalności badawczo-rozwojowej. Katalog wydatków kwalifikowalnych jest szeroki – obejmuje zarówno wydatki rzeczowe, jak i osobowe (Ustawa, 1992, art. 18d). Prosta konstrukcja ulgi oraz jej powszechna dostępność dla wszystkich przedsiębiorców spełniających jasno określone warunki korzystania przyczyniły się do dużego zainteresowania tym instrumentem, od początku jego wprowadzenia.

W badanym okresie 2016–2021 liczba podatników korzystających z ulgi B+R w największym tempie rosła w grupie przedsiębiorców opodatkowanych jednolitą stawką PIT oraz podatników CIT (tabela 1).

Tabela 1. Podatnicy korzystający z ulgi B+R

Wyszczególnienie	2016	2017	2018	2019	2020	2021
CIT	264	565	951	1434	1643	2064
PIT – 19%	168	408	772	1048	1328	1380
PIT według skali	96	116	121	147	159	159
Razem	528	1089	1844	2629	3130	3603

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Ministerstwo Finansów, 2021a; Ministerstwo Finansów, 2021b.

Ponad połowę wszystkich podatników korzystających z ulgi B+R stanowili podatnicy CIT, ich liczba na każde 10 tys. w 2021 r. była dwukrotnie większa niż w grupie przedsiębiorstw opodatkowanych jednolitą stawką PIT (Ministerstwo Finansów, 2021a; Ministerstwo Finansów, 2021b). Podatnicy opodatkowani jednolitą stawką stanowili ponad $\frac{1}{3}$ wszystkich korzystających z ulgi B+R, natomiast przedsiębiorcy opodatkowani progresywnie – mniej niż 10%.

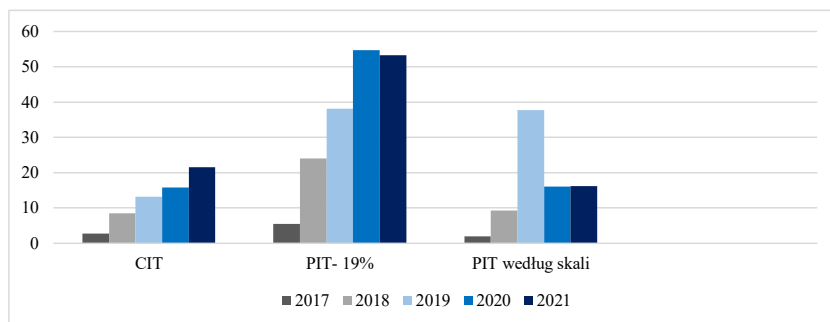
Największą kwotę wydatków kwalifikowalnych na działalność B+R, w badanym okresie, odliczyli podatnicy CIT – ich udział jest dominujący, wynoszący 90% ogólnej kwoty odliczeń z tego tytułu i dziesięciokrotnie większy w porównaniu do wydatków poniesionych przez podatników PIT opodatkowanych jednolitą stawką (tabela 2, wykres 1). Kwotę wydatków w całym okresie 2016–2021 cechuje wysoka dynamika wzrostu we wszystkich grupach podatników, najwyższa dotyczy opodatkowanych jednolitą stawką PIT.

Tabela 2. Kwota odliczona przez podatników z tytułu ulgi B+R (w mln zł)

Podatnicy	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2021/2016
CIT	198,3	543,3	1675,1	2621,1	3136,0	4283,0	21,6
PIT – 19%	7,3	40,0	175,0	278,0	399,0	389,0	53,3
PIT według skali	0,4	0,8	3,7	15,1	6,4	6,5	16,2
Razem	206,0	584,1	1853,8	2914,2	3541,4	4678,5	22,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Ministerstwo Finansów, 2021a; Ministerstwo Finansów, 2021b.

Wykres 1. Dynamika kwoty odliczeń z tytułu ulgi B+R (2016=100)



Źródło: na podstawie danych: tabela 2.

Tendencja wykorzystania ulgi B+R, wyrażona zarówno liczbą podatników, jak i kwotą odliczoną od podatku na ten cel, pokrywa się z trendem nakładów przedsiębiorstw na B+R, które rosną nieprzerwanie w okresie 2015–2021 (tabela 3). Indeks dynamiki nakładów ogółem na B+R w okresie pandemii w 2021 r., w stosunku do poprzedniego, wyniósł 116%.

Tabela 3. Nakłady na działalność B+R w Polsce

Wyszczególnienie	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Liczba podmiotów w działalności B+R	4 427	4 871	5 102	5 779	5 863	6 381	7 370
Nakłady krajowe brutto na B+R (w mln zł)	18 060,70	17 943,00	20 578,50	25 647,80	30 284,80	32 402,10	37 675,80
Nakłady krajowe brutto B+R do PKB (w proc.)	1,00	1,96	1,03	1,21	1,32	1,39	1,44
Nakłady krajowe brutto B+R per capita (w zł)	470,00	467,00	536,00	668,00	789,00	849,00	992,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Główny Urząd Statystyczny [GUS], 2021a, tablice xlsx.

Dynamika nakładów na działalność innowacyjną ogółem jest wyższa w usługach. Indeks dynamiki 2021/2020 tych nakładów w przedsiębiorstwach przemysłowych wynosił 93% i odzwierciedlał spadek aktywności w okresie kryzysu pandemicznego, natomiast w sektorze usług nastąpił wzrost nakładów wynoszący 121% (GUS, 2021b, s. 52).

Dane dowodzą, że najbardziej aktywne i skłonne do innowacji są przedsiębiorstwa opodatkowane podatkiem dochodowym od osób prawnych i osoby fizyczne opodatkowane jednolitą stawką. Największy potencjał innowacyjny mają przedsiębiorstwa duże, prowadzące działalność większych rozmiarów, o większych zasobach majątkowo-kapitałowych i możliwościach rozwoju. Świadczą o tym dane o liczbie przedsiębiorstw innowacyjnych w przemyśle (takich, które wprowadziły co najmniej jedną innowację) – wśród ogółu dużych podmiotów stanowią 69%, podczas gdy w grupie przedsiębiorstw średnich – 42%, a w grupie mikro i małych – tylko 12% (GUS, 2021b, s. 28, 40, 46). Innowacje produktowe wprowadziło 47% dużych przedsiębiorstw przemysłowych, 26% średnich i tylko 7% małych. Udział przedsiębiorców opodatkowanych progresywnie we wdrażaniu innowacji jest niewielki. Zazwyczaj są to mikro i małe przedsiębiorstwa, o niewielkim potencjale kapitałowym, nastawione na utrzymanie się na rynku. Przedsiębiorcy innowatorzy należą w tej grupie do wyjątków. Prywatne nakłady na działalność badawczo-rozwojową obarczone są wysokim ryzykiem uzyskania pomyślnego efektu i osiągnięcia satysfakcjonującej stopy zwrotu z inwestycji. Poniesione koszty nie dają pewności osiągnięcia korzyści, co w sposób naturalny ogranicza skłonność małych przedsiębiorstw do przedsięwzięć ryzykownych.

Realne efekty działalności innowacyjnej widoczne są w udziale przychodów ze sprzedaży nowych/ulepszonych produktów w ogólnej wielkości przychodów ze sprzedaży. Udział przychodów ze sprzedaży nowych/ulepszonych produktów

jest ponad dwukrotnie większy w przedsiębiorstwach dużych niż średnich i pięciokrotnie większy niż w małych. Wynosi on odpowiednio w przedsiębiorstwach dużych – 11,5%, w średnich – 4,4%, w małych – 2,3%. W 2021 r. udział przychodów ze sprzedaży produktów innowacyjnych zmniejszył się w każdej grupie przedsiębiorstw, w porównaniu z rokiem 2020, co było skutkiem szoku pandemicznego i ogólnego spadku przychodów w tym okresie.

Przywilej związany z działalnością wynalazczą (udostępniony w 2019 r.) polega na zastosowaniu preferencyjnej stawki podatku dochodowego, wynoszącej 5% kwalifikowalnego dochodu z kwalifikowalnych praw własności intelektualnej, których katalog wskazuje ustawa (Ustawa, 1992, art. 24d). Wysokość podstawy preferencyjnego opodatkowania obliczana jest na podstawie algorytmu uwzględniającego składowe faktycznie poniesionych kosztów, bezpośrednio związanych z osiągnięciem dochodów z praw własności intelektualnej.

Największa liczba przedsiębiorców osiągających dochody z praw własności intelektualnej wywodzi się spośród osób fizycznych opodatkowanych jednolitą stawką (tabela 4). Przedsiębiorcy ci stanowią ponad 80% wszystkich korzystających ze stawki podatkowej 5%, a ich liczba w okresie 2019–2021 wzrosła czterokrotnie.

Tabela 4. Podatnicy korzystający z opodatkowania dochodów z praw własności intelektualnej

Podatnicy	2019		2020		2021	
	liczba	proc.	liczba	proc.	liczba	proc.
Podatnicy CIT	65	3	104	2	158	2
Podatnicy PIT według jednolitej stawki	1521	79	3932	85	6401	86
Podatnicy PIT według skali	338	18	588	13	931	12
Razem	1924	100	4624	100	7490	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Ministerstwo Finansów, 2021a; Ministerstwo Finansów, 2021b.

Nasuwa się wniosek, że osoby o predyspozycjach intelektualnych do tworzenia wynalazków i zgłaszania patentów najchętniej prowadzą działalność gospodarczą na własny rachunek, w formie małych i średnich przedsiębiorstw, wybierając korzystne opodatkowanie wysokich dochodów jednolitą stawką (86% ogółu podatników korzystających z przywileju w 2021 r.). Przedsiębiorcy opodatkowani według skali podatkowej, indywidualni wynalazcy, stanowią kilkanaście procent ogólnej liczby osiągających dochody z prawa własności intelektualnej.

Udział w kwocie podatku należnego z praw własności intelektualnej rozkłada się równomiernie pomiędzy osoby prawne i opodatkowanych jednolitą stawką (tabela 5, wykres 2). We wszystkich grupach podatników dynamika podatku

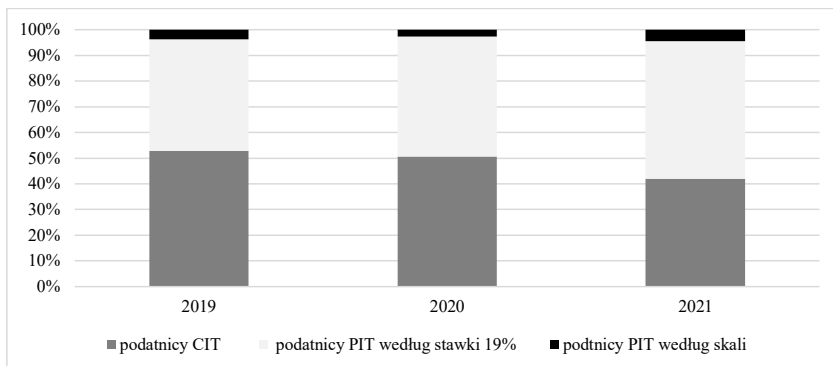
należnego z tego tytułu jest wysoka. Podatek należny tylko w ciągu trzech lat obowiązywania ulgi (2019–2021) wzrósł czterokrotnie.

Tabela 5. Podatek należny od dochodów z praw własności intelektualnej (w mln zł)

Podatnicy	2019		2020		2021	
	kwota	proc.	kwota	proc.	kwota	proc.
CIT	24,2	53	55,4	50	73,7	42
PIT według stawki 19%	20,0	43	51,0	47	94,0	54
PIT według skali	1,7	4	2,9	3	7,7	4
Razem	45,9	100	109,3	100	175,4	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Ministerstwo Finansów, 2021a; Ministerstwo Finansów, 2021b.

Wykres 2. Udział podatników w ogólnej kwocie podatku należnego od dochodów z praw własności intelektualnej



Źródło: na podstawie danych: tabela 5.

Wnioski dotyczące wynalazczości przedsiębiorców i korzystania z przysługujących z tego tytułu przywilejów podatkowych są zbieżne z oceną wykorzystania ulgi na działalność B+R. Podobnie największą aktywność w korzystaniu z preferencji wykazują osoby prawne i osoby fizyczne opodatkowane jednolitą stawką.

Biorąc pod uwagę koncepcję przywileju opodatkowania dochodów z prawa własności intelektualnej odrębną, niską stawką, struktura zgłoszeń patentowych dokonanych w latach 2019–2021 nie jest satysfakcjonująca. Przedsiębiorstwa przemysłowe, które dokonały zgłoszeń patentowych wynalazków, stanowiły 2,7%, natomiast zgłoszeń niemających bezpośredniego wpływu na poziom innowacyjności gospodarki (dotyczących znaków towarowych, wzorów przemysłowych i użytkowych) było ponad dwukrotnie więcej – 6% (GUS, 2021b, s. 88). Przytoczone dane potwierdzają opinię KE o niewielkiej skuteczności preferencyjnego opodatkowania dochodów z patentów i innych praw własności intelektualnej.

Nie powodują one istotnego zwiększenia wydatków na działalność badawczą i rozwój, ale są skuteczne w przenoszeniu zysków i agresywnym planowaniu podatkowym (Rezolucja, 2021, s. 29).

Zakończenie

W badanym okresie nieprzerwanie rosła liczba podatników korzystających z ulgi na działalność badawczo-rozwojową i podatników, którzy opodatkowali dochody z kwalifikowanych praw własności intelektualnej stawką 5% (IP BOX, PIT IP). Trend ten dotyczy odpowiednio wielkości odliczenia wydatków kwalifikowalnych B+R i podatku należnego od dochodów z praw własności intelektualnej. Pandemia koronawirusa, zapoczątkowana w marcu 2020 r., nie wpłynęła znacząco na aktywność przedsiębiorców w zakresie korzystania z ulg podatkowych stymulujących inwestycje i innowacje. Załamanie gospodarcze wzmocniło bodźce do wprowadzania innowacji jako szansy na przetrwanie i rozwój. Największe korzyści podatkowe z tego tytułu osiągają podatnicy podatku dochodowego od osób prawnych oraz osoby fizyczne opodatkowane jednolitą stawką.

Statystyka wykorzystania ulg wskazuje, że ulga B+R oraz przywilej opodatkowania dochodów z praw własności intelektualnej preferencyjną stawką 5% są rozwiązaniami atrakcyjnymi dla przedsiębiorców – wysyłają bodźce i oddziałują na decyzje przedsiębiorców, spełniając jeden z warunków skuteczności instrumentu polegający na zainteresowaniu przedsiębiorców. Drugim warunkiem oceny skuteczności są wymierne efekty gospodarcze wykorzystanych przywilejów.

Wnioski z analizy przedstawionych danych wskazują, że to kryterium spełnia ulga B+R i lepiej sprawdza się w roli narzędzia funkcji stymulacyjnej systemu podatkowego, ponieważ jej wykorzystanie wiąże się z realnym wzrostem nakładów na innowacyjne technologie. Sprzedaż praw własności intelektualnej w większej części dotyczy usług niematerialnych niż produktów i technologii, co trudniej powiązać ze wzrostem poziomu innowacyjności gospodarki. Biorąc pod uwagę koszty budżetowe przywilejów, rekomendacja KE dokonywania systematycznej oceny oczekiwanych efektów i niezamierzonych zakłóceń wprowadzonych bodźców nie traci na aktualności.

Bibliografia

Akty prawne

Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 2805.

Ustawa z dnia 10 maja 2018 r. o wspieraniu nowych inwestycji, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 74 z późn. zm.

Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (wersja skonsolidowana), Dz. Urz. UE C 326 z 26.10.2012, s. 47–199.

Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 7 października 2021 r. w sprawie reformy polityki unijnej dotyczącej szkodliwych praktyk podatkowych (w tym reformy Grupy ds. Kodeksu Postępowania) 2020/2258(INI), Dz. Urz. UE C 132 z 24.03.2022, s. 167–178.

Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 15 lutego 2022 r. w sprawie wpływu krajowych reform podatkowych na gospodarkę UE (2021/2074 (INI)), Dz. Urz. UE C 342 z 6.09.2022, s. 14–21.

Rozporządzenie Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu (Tekst mający znaczenie dla EOG), Dz. Urz. UE L 187 z 26.06.2014, s. 1–78.

Rozporządzenie Komisji (UE) 2021/1237 z dnia 23 lipca 2021 r. zmieniające rozporządzenie (UE) nr 651/2014 uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu, Dz. Urz. UE L 270 z 29.07.2021, s. 39–75.

Źródła danych

Główny Urząd Statystyczny. (2021a). Działalność badawczo-rozwojowa w Polsce w 2021 r. Tablice. Pobrano z https://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5496/8/11/1/dzialalnosc_badawcza_i_rozwojowa_w_polsce_w_2021_r_tablice.xlsx (20.07.23).

Główny Urząd Statystyczny. (2021b). Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2019–2021. Analizy statystyczne GUS. Pobrano z <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/nauka-i-technika-spoleczenstwo-informacyjne/nauka-i-technika/dzialalnosc-innowacyjna-przedsiębiorstw-w-polsce-w-latach-2019-2021,14,9.html> (21.07.2023).

- Komisja Europejska. (2018). Europejski semestr – zestawienie informacji tematycznych. System podatkowy. Pobrano z https://commission.europa.eu/system/files/2018-06/european-semester_thematic-factsheet_taxation_pl_0.pdf (30.07.2023).
- Ministerstwo Finansów. (2021a). Informacja dotycząca rozliczenia podatku CIT za lata 2015–2021. Pobrano z www.podatki.gov.pl (1.07.2023).
- Ministerstwo Finansów. (2021b). Informacja dotycząca rozliczenia podatku PIT za lata 2015–2021. Pobrano z www.podatki.gov.pl (1.07.2023).

Literatura

- Brzeziński, B., Kalinowski, M. (red.). (2017). *Prawo podatkowe Unii Europejskiej*. Gdańsk: ODDK.
- Committee on Economic and Monetary Affairs. European Parliament. (2021). Report on the Impact of National Tax Reforms on the EU Economy [2021/2074(INI)]. A9-0348/2021.
- European Commission. (2020). *Tax Policies in the European Union*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. Pobrano z https://taxation-customs.ec.europa.eu/system/files/2020-01/tax_policies_in_the_eu_survey_2020.pdf (15.07.2023).
- Gaudemet, P. M., Molinier, J. (2000). *Finanse publiczne*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Gomułowicz, A., Mączyński, D. (2022). *Podatki i prawo podatkowe*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Kosek-Wojnar, M. (2012). *Zasady podatkowe w teorii i praktyce*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Noga, A., Koźmiński, A., Piotrowska, K., Zagórski, K. (2022). Czynniki emocjonalne ograniczające inwestycje w europejskich krajach OECD. *Ekonomista*, 2, 172–189. doi: 10.52335/ekon/150802.
- Organisation for Economic Cooperation and Development. (2014). Fundamental Principles of Taxation. W: *Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy*. Paris: OECD. doi: 10.1787/9789264218789-5-en.
- Owsiak, S. (2017). *Finanse publiczne. Współczesne ujęcie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Podkaminer, L. (2020). *Sprawiedliwe podatki w Polsce. Raport przygotowany dla Ogólnopolskiego Porozumienia Związków Zawodowych*. Warszawa: Friedrich Ebert Stiftung Przedstawicielstwo w Polsce.
- Raczkowski, K., Schneider, F., Węgrzyn, J. (2020). *Ekonomia systemu podatkowego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Rada Unii Europejskiej. (2022, 8 listopada). *Opodatkowanie: ministrowie finansów zaostrzają kodeks postępowania stosowany do zwalczania szkodliwych praktyk*. Pobrano z <https://www.consilium.europa.eu/pl/press/press-releases/2022/11/08/taxation-finance-ministers-agree-to-strengthen-the-code-of-conduct-used-to-identify-and-curb-harmful-tax-measures-of-member-states/> (15.07.2023).
- Stiglitz, J. E. (2004). *Ekonomia sektora publicznego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Tchórzewski, M. (2022). Podatek dochodowy od osób prawnych a sprawiedliwość podatkowa. W: *Kierunki ewolucji opodatkowania dochodów osób prawnych i innych jednostek organizacyjnych* (s. 15–20). Warszawa: Wydział Prawa i Administracji Uniwersytet Warszawski.
- Witczak, I. (2023). Strategia podatkowa jako determinanta kreowania wartości przedsiębiorstwa. *Przegląd Prawno-Ekonomiczny*, 1, 103–119. doi: 10.31743/ppe.13744.
- Wyrzykowski, W. (2018). Interwencjonizm czy liberalizm – jaka polityka podatkowa. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, 19(11/2), 173–185.
- Żyżyński, J. (2005). Podatki bezpośrednie czy pośrednie, liniowe czy progresywne, z ulgami czy bez ulg – argumenty do dyskusji. *Problemy Zarządzania*, 4, 123–174.

Streszczenie

Celem artykułu jest ocena skuteczności instrumentów podatkowych w funkcji stymulacyjnej. Instrumenty podatkowe można uznać za skuteczne, kiedy wpływają na decyzje przedsiębiorców zgodnie z intencją ustawodawcy oraz powodują wymierne, zamierzone efekty gospodarcze. Przedmiotem badania jest podatek dochodowy i wykorzystanie ulgi na działalność B+R oraz preferencyjnej stawki opodatkowania dochodów z praw własności intelektualnej (PIT/CIT IP) w latach 2016–2021. Zastosowano metodę badania dokumentów, analizy ilościowej i jakościowej danych statystycznych dotyczących rozliczenia podatku dochodowego i nakładów przedsiębiorstw na działalność badawczo-rozwojową. Wykazano, że przywileje w postaci ulgi B+R oraz preferencyjnej stawki podatkowej PIT/CIT IP wysyłają silne bodźce. Świadczy o tym wysoka dynamika liczby podatników korzystających z tych przywilejów oraz kwoty odliczonych wydatków na B+R i podatku należnego PIT/CIT IP. Bardziej skutecznym narzędziem funkcji stymulacyjnej podatku dochodowego jest ulga B+R. Największe korzyści podatkowe osiągają podatnicy podatku dochodowego od osób prawnych oraz osoby fizyczne opodatkowane jednolitą stawką.

SŁOWA KLUCZOWE: polityka podatkowa, instrumenty podatkowe, innowacyjność, działalność badawczo-rozwojowa

Summary

The aim of the article is to evaluate the effectiveness of tax instruments in the stimulus function. Tax instruments can be considered effective when they influence business decisions as intended by the legislator and produce measurable, intended economic

effects. The subject of the study is income tax and the use of the R&D tax credit and the preferential tax rate on income from intellectual property rights (PIT/CIT IP), from 2016 to 2021. The methods of document examination, quantitative and qualitative analysis of statistical data on income tax settlement and enterprise expenditures on research and development activities have been used. Privileges in the form of R&D tax credits and a preferential PIT/CIT IP tax rate have been shown to send strong incentives. This is evidenced by the high dynamics of the number of taxpayers taking advantage of these benefits and the amount of R&D expenditures deducted and PIT/CIT IP due. A more effective tool of the income tax's stimulus function is the R&D tax credit. Corporate income taxpayers and individuals taxed at a flat rate reap the greatest tax benefits.

KEYWORDS: tax policy, tax instruments, innovation, research and development activities

Nota o autorze

Barbara Zbroińska – dr hab., Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach; główne obszary działalności naukowej: zarządzanie finansami, finanse publiczne, finanse przedsiębiorstw; e-mail: barbara.zbroinska@ujk.edu.pl; ORCID: 0000-0002-1724-0786.