

Debiuty Naukowe Studentów Wyższej Szkoły Bankowej

**rok 2021
nr 21**

The WSB University in Poznan Graduate Research Journal

**2021
No. 21**

edited by
Piotr Dawidziak

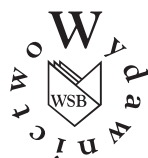


The WSB University in Poznan Press
Poznan 2021

Debiuty Naukowe Studentów Wyższej Szkoły Bankowej

**rok 2021
nr 21**

**redaktor naukowy
Piotr Dawidziak**



**Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu
Poznań 2021**

Komitet wydawniczy / Editorial Board

Przewodniczący / Chair: prof. dr hab. Józef Orczyk

Członkowie / Members: dr hab. Arnold Bernaciak, dr Piotr Dawidziak, dr hab. Marek Dylewski, dr hab. Sławomir Jankiewicz, Grażyna Krasowska-Walczak (dyrektor Wydawnictwa WSB w Poznaniu / Director of The WSB University in Poznan Press), dr hab. inż. Tadeusz Leczykiewicz, dr hab. Magdalena Majchrzak, Andrzej Malecki (sekretarz / Secretary), dr hab. Ilona Romiszewska, dr Łukasz Wawrowski, [dr Maria Zamelska](#)

Rada naukowa / Scientific Advisory Board

[prof. dr David Arnesen \(Seattle University, USA\)](#), prof. dr hab. Beata Filipiak (Uniwersytet Szczeciński, Polska), dr hab. Baha Kalinowska-Sufinowicz (Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Polska), dr hab. Wojciech Piotr (Wielkopolska Akademia Społeczno-Ekonomiczna w Środzie Wielkopolskiej — Akademia Nauk Stosowanych, Polska), prof. dr hab. Piotr Pysz (Hochschule für Wirtschaft und Technik, Vechta, Niemcy), dr hab. Katarzyna Szarzec (Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Polska), dr Aliaksei Zhurauliou (Kyiv National University of Construction and Architecture, Kijów, Ukraina), prof. dr Katarzyna Zukowska-Gagelmann (Duale Hochschule Baden-Württemberg, Lörrach, Niemcy)

Czasopismo umieszczone w bazach: Index Copernicus, BazEkon i PBN.

Czasopismo recenzowane według standardów Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

Lista recenzentów na stronie www.wydawnictwo.wsb.poznan.pl oraz w ostatnim numerze czasopisma z danego roku.

Journal included in: Index Copernicus, BazEkon and PBN databases.

Journal reviewed in compliance with the standards set forth by the Ministry of Science and Higher Education.

A list of referees is available at www.wydawnictwo.wsb.poznan.pl and published in the last issue of the Journal each year.

Procedura recenzowania / Review procedure

www.wydawnictwo.wsb.pl/informacje-dla-recenzentow

Redaktor naczelny czasopisma / Editor-in-chief

dr Piotr Dawidziak

Weryfikacja abstraktów w języku angielskim / Abstracts in English revised by

Grzegorz Grygiel

Redaktor prowadzący / Text editor

dr Piotr Dawidziak

Redakcja i korekta / Copyedited by

Paulina Jeske-Choińska, Agnieszka Czapczyk, Lidia Kozłowska

Skład / Typeset by

Teodor Jeske-Choiński / gniazdo.pl

Projekt okładki / Cover design by

Jan Ślusarski

Publikacja finansowana przez Wyższą Szkołę Bankową w Poznaniu.

Publication financed by the WSB University in Poznań.

Wersja pierwotna — publikacja elektroniczna / Source version — electronic publication

© Copyright by Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, 2021

ISSN 1428-7129

Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu

ul. Powstańców Wielkopolskich 5, 61-895 Poznań

tel. 61 655 32 48, 61 655 33 99

e-mail: wydawnictwo@wsb.poznan.pl

www.wydawnictwo.wsb.poznan.pl

Spis treści

Wstęp (Piotr Dawidziak).....	7
Łukasz Marcin Mikosz Ochrona praw konsumentów imprez turystycznych — zagrożenia i problemy.....	11
Kamil Nowak Arbitraż handlowy w dobie pandemii	33
Patrycja Dutka, Angelika Stołecka, Mateusz Janiak Transparentność w relacjach z kontrahentami na przykładzie spółki Budimex i przedsiębiorstw działających w tej samej branży w latach 2018–2020 oraz w trakcie pandemii COVID-19	47
Aleksandra Jusik Prawnokarna ocena zarażenia wirusem SARS-CoV-2.....	65
Piotr Pawłowski Odpowiedzialność karna w związku ze współdziałaniem w procesie leczenia pacjenta.....	83
Natalia Gorzelańczyk <i>Dance marketing</i> . Dlaczego w XXI wieku może być skuteczną formą działań w komunikacji z odbiorcą.....	97
Kamil Majcher Charakter bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Kolumbii i Ekwadorze	113

Contents

Introduction (Piotr Dawidziak).....	7
Łukasz Marcin Mikosz	
Consumer protection in package travel contracts – threats and problems	11
Kamil Nowak	
Commercial arbitration during the pandemic	33
Patrycja Dutka, Angelika Stolecka, Mateusz Janiak	
Transparency in relations with contractors: the case of Budimex and other construction companies operating in 2018-2020 and during the COVID-19 pandemic.....	47
Aleksandra Jusik	
Criminal law evaluation of SARS-CoV-2 virus infection.....	65
Piotr Pawłowski	
Criminal liability resulting from cooperation in the treatment of a patient	83
Natalia Gorzelańczyk	
Dance marketing as an effective form of communicating with consumers in the 21 st century	97
Kamil Majcher	
Character of foreign direct investment in Colombia and Ecuador.....	113

Wstęp

W prezentowanym numerze „Debiutów Naukowych Studentów Wyższej Szkoły Bankowej” znaczna część tekstów, co nie jest zaskoczeniem, ponownie została poświęcona tematyce związanej z pandemią COVID-19. Kolejny raz w tomie znalazły się m.in. opracowania przygotowane na podstawie referatów wygłoszonych podczas ogólnopolskiej konferencji naukowej zorganizowanej przez Koło Naukowe Klub Debat Oksfordzkich na Wydziale Finansów i Bankowości Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu. Tym razem konferencja została zatytułowana „Świat po dwóch latach pandemii” i podejmowała zagadnienia wiążące się z COVID-19 i konsekwencjami pandemii w różnych obszarach działalności człowieka; spośród wielu referentów gotowość przygotowania artykułów zgłosiło kilku uczestników, a dwa opracowania znajdują się w niniejszym tomie.

Zeszyt otwiera artykuł Łukasza Mikosza z Europejskiej Wyższej Szkoły Prawa i Administracji w Warszawie pt. *Ochrona praw konsumentów imprez turystycznych – zagrożenia i problemy*. Tekst koncentruje się na zakresie ochrony praw konsumentów imprez turystycznych, a także analizie potencjalnych zagrożeń na każdym etapie realizacji umowy dotyczącej świadczenia usług turystycznych od momentu jej podpisania. Jeden z poruszanych aspektów związany jest z wpływem pandemii COVID-19 na ochronę konsumentów i jej stabilność prawną. W związku z rozwojem rynku usług turystycznych autor podkreśla konieczność harmonizacji poziomu ochrony, a także utrzymania jej na poziomie nie niższym niż ten wprowadzony obowiązującą dyrektywą.

Kolejne opracowanie, przygotowane przez Kamila Nowaka z Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie, poświęcone jest arbitrażowi handlowemu. W pracy *Arbitraż handlowy w dobie pandemii* autor podjął się zidentyfikowania różnic między dwoma systemami sądownictwa: państwowym oraz polubownym, które w czasie pandemii stały się jeszcze bardziej widoczne, szczególnie za sprawą lepszego przygotowania technicznego tego drugiego systemu do rozpoznawania spraw umożliwiających uczestnictwo zdalne w rozprawach. Według autora niewątpliwie może to przyczynić się do zwiększenia zainteresowania alternatywnymi metodami rozwiązywania sporów przez uczestników obrotu handlowego. Kolejną konsekwencją jest coraz większe zainteresowanie sądów państwowych rozpatrujących sprawy cywilne standardami wypracowanymi przez lata w arbitrażu.

Problematykę związaną z pandemią kontynuują kolejne dwa opracowania. W artykule *Transparentność w relacjach z kontrahentami na przykładzie spółki Budimex i przedsiębiorstw działających w tej samej branży w latach 2018–2020 oraz w trakcie pandemii COVID-19* Patrycja Dutka, Angelika Stołecka i Mariusz Janiak podjęli próbę przeanalizowania związku pomiędzy efektywnością w zarządzaniu firmą a transparentnością w relacji z kontrahentami w trakcie kryzysowej sytuacji gospodarczej wywołanej pandemią. Autorzy porównali osiągnięcia analizowanych firm w latach 2018–2020 poprzez zestawienie liczby oddanych do użytkowania nieruchomości, generowanych przychodów oraz wskaźnika rentowności kapitału własnego netto. Przeprowadzone badania nie pozwalają na jednoznaczne wskazanie, że transparentność jest jednym z najważniejszych czynników wpływających na osiągnięcia firmy. Jednakże wyższy poziom transparentności może wpływać na korzystniejszy wizerunek przedsiębiorstwa na rynku.

Aspektami prawnymi skutków zarażenia innej osoby wirusem SARS-COV-2 lub spowodowania takim zarażeniem dalszych konsekwencji dla życia lub zdrowia zarażonego i ewentualną możliwością egzekwowania odpowiedzialności karnej z tego tytułu zajęła się Aleksandra Jusik w opracowaniu *Prawnokarna ocena zarażenia wirusem SARS-CoV-2*. Autorka wskazuje na szereg okoliczności ograniczających możliwość pociągnięcia do odpowiedzialności karnej z tego tytułu, podkreślając zarazem konieczność wprowadzenia odpowiednich regulacji, zapewniających ludziom poczucie bezpieczeństwa.

Pozostałe opracowania również sytuują się w obszarze szerszej rozumianych nauk społecznych, jednakże poruszana w nich problematyka nie jest związana z pandemią COVID-19.

W polu nauk prawnych mieści się artykuł Piotra Pawłowskiego pt. *Odpowiedzialność karna w związku ze współdziałaniem w procesie leczenia pacjenta*. Zadanie, jakie postawił sobie autor, to przedstawienie i uporządkowanie zagadnienia odpowiedzialności karnej, która może być poniesiona za błąd powstały w związku ze współdziałaniem kilku osób w procesie leczenia pacjenta. Według autora, aby właściwie ocenić i przypisać odpowiedzialność karną w związku ze współdziałaniem w procesie leczenia pacjenta, należy brać pod uwagę — poza regułami wynikającymi z prawa karnego — przesłanki odpowiedzialności karnej, reguły udzielania świadczeń zdrowotnych oraz reguły współdziałania poszczególnych osób w procesie leczenia. Autor wskazuje przede wszystkim na szereg okoliczności, które trzeba uwzględnić przy ocenie i przypisaniu odpowiedzialności karnej.

Natalia Gorzelańczyk w tekście zatytułowanym *Dance marketing. Dlaczego w XXI wieku może być skuteczną formą działań w komunikacji z odbiorcą* podjęła się próby przybliżenia tematu *dance marketingu* oraz doprecyzowania tego pojęcia, które jak dotąd nie jest rozpoznane w literaturze naukowej, a także pokazania

możliwości, jakie może przynieść połączenie tańca i marketingu. Jak dowodzą badania autorki, taniec połączony z odpowiednią narracją, strategią marketingową firmy czy produktu może stać się sposobem działania promocji i reklamy, a w konsekwencji poprzez wywoływane emocje realnie oddziaływać na zachowania konsumenckie.

Po raz kolejny w „Debiutach” prezentowana jest problematyka makroekonomiczna krajów Ameryki Południowej. Kamil Majcher w pracy *Charakter bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Kolumbii i Ekwadorze* zajął się charakterem bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w Kolumbii i Ekwadorze. Przedmiotem analizy porównawczej była wielkość strumieni BIZ, relacja BIZ do produktu krajowego brutto (PKB) i nakładów brutto na środki trwałe (GFCF), struktura branżowa i geograficzna w latach 2007–2020, a także wskaźniki konkurencyjności i atrakcyjności inwestycyjnej w latach 2007 i 2019. Badanie wykazało, że największy udział w napływie BIZ mają inwestorzy z Ameryki Północnej: Stany Zjednoczone w przypadku Kolumbii oraz Kanada w przypadku Ekwadoru. Ponadto w badanych latach udział BIZ w rachunkach narodowych (PKB i GFCF) pozostaje znacznie wyższy w Kolumbii aniżeli w Ekwadorze. Natomiast kluczowe projekty inwestycyjne na obu rynkach skoncentrowane są w przemyśle wydobywczym. Przeprowadzone badania porównawcze dostarczają także bardziej szczegółowych i ciekawych wyników.

Życzę Państwu interesującej lektury.

DR PIOTR DAWIDZIAK
redaktor naczelny

ŁUKASZ MARCIN MIKOSZ

Europejska Wyższa Szkoła Prawa i Administracji w Warszawie

Wydział Prawa

e-mail: lukasz.mikosz@gmail.com

ORCID: 0000-0001-7152-7692

Ochrona praw konsumentów imprez turystycznych – zagrożenia i problemy

Streszczenie. Artykuł traktuje o ochronie praw konsumentów imprez turystycznych w oparciu zarówno o przepisy bezpośrednio dotyczące imprez turystycznych, jak i inne akty prawne regulujące świadczenie usług turystycznych wchodzących w skład imprezy. Poruszono zakres ochrony oraz przeprowadzono analizę potencjalnych zagrożeń na każdym etapie realizacji umowy od momentu jej podpisania. Jeden z rozdziałów poświęcono kwestii związanej z wpływem pandemii COVID-19 na ochronę konsumentów i jej stabilność prawną.

Słowa kluczowe: imprezy turystyczne, prawo turystyczne, konsument, podróżny, ochrona prawna

1. Wprowadzenie

Prawo turystyczne to jedna z najszybciej rozwijających się gałęzi prawa. Na gruncie prawa krajowego podstawowym aktem prawnym regulującym kwestie związane z organizacją imprez turystycznych jest Ustawa z dnia 24 listopada 2017 r. o imprezach turystycznych i powiązanych usługach turystycznych¹, dalej u.i.t.p.u.t., będąca implementacją Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2302 z dnia 25 listopada 2015 r.² Powyższe akty prawne praktycznie w całości regulują kwestie związane z ochroną konsumentów imprez turystycznych³.

¹ Dz.U. 2017, poz. 2361.

² Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2302 z dnia 25 listopada 2015 r. w sprawie imprez turystycznych i powiązanych usług turystycznych, zmieniająca rozporządzenie (WE) nr 2006/2004 i dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/83/UE oraz uchylająca dyrektywę Rady 90/314/EWG, Dz. Urz. UE L 326 z 11.12.2015.

³ Używane w tekście określenia „konsument imprez turystycznych” i „podróżny”, stosowane zamiennie, należy rozumieć zgodnie z art. 4 pkt 6 Ustawy z dnia 24 listopada 2017 r. o imprezach turystycznych i powiązanych usługach turystycznych, Dz.U. 2017, poz. 2361.

Dodatkowo, w niektórych przypadkach, zastosowanie mają przepisy zawarte w Ustawie z dnia 29 sierpnia 1997 r. o usługach hotelarskich oraz usługach pilotów wycieczek i przewodników turystycznych⁴. Inne istotne regulacje to Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów⁵, Ustawa z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym⁶, a także rozporządzenia Unii Europejskiej, szczególnie te regulujące kwestie związane z przewozem lotniczym, np. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) 261/2004 z dnia 11 lutego 2004 r.⁷ i Rozporządzenie WE 889/2002 z dnia 13 maja 2002 r.⁸ Poza wspomnianymi istnieją także szczegółowe regulacje, obejmujące prawa pasażerów w pozostałych rodzajach transportu (autokarowym, morskim czy kolejowym).

Mnogość aktów normatywnych może prowadzić do braku świadomości podróżnych korzystających z usług biur podróży⁹ o przysługujących im prawach, zakresie ochrony, a także sposobie i procedurach związanych z dochodzeniem roszczeń, stanowiących fundament ochrony ich interesów.

Celem niniejszego opracowania jest próba zdiagnozowania stanu ochrony konsumentów imprez turystycznych poprzez odpowiedź na poniższe pytania badawcze: Czy obowiązujące regulacje prawne skutecznie chronią konsumentów imprez turystycznych? W jakim stopniu podróżni są świadomi swoich praw i czy potrafią skutecznie z nich korzystać?

2. Rodzaje ochrony praw konsumenta imprez turystycznych

Podróżny chroniony jest w zakresie, który można na potrzeby niniejszej analizy podzielić na publicznoprawny i cywilnoprawny. Taki podział pozwoli wyodrębnić kwestie ochrony, które dotyczą zbiorowości konsumentów imprez turystycznych jako całości, związane z regulacją działalności biur podróży, oraz te obejmujące

⁴ Dz.U. 1997 nr 133, poz. 884.

⁵ Dz.U. 2007 nr 50, poz. 331.

⁶ Dz.U. 2007 nr 171, poz. 1206.

⁷ Rozporządzenie (WE) nr 261/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 11 lutego 2004 r. ustanawiające wspólne zasady odszkodowania i pomocy dla pasażerów w przypadku odmowy przyjęcia na pokład albo odwołania lub dużego opóźnienia lotów, uchylające rozporządzenie (EWG) nr 295/91.

⁸ Rozporządzenie (WE) nr 889/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 13 maja 2002 r. zmieniające Rozporządzenie Rady (WE) nr 2027/97 w sprawie odpowiedzialności przewoźnika lotniczego z tytułu wypadków lotniczych.

⁹ Używane w tekście określenie „biura podróży” oznacza przedsiębiorcę turystycznego w rozumieniu art. 4 pkt 7 Ustawy z dnia 24 listopada 2017 r. o imprezach turystycznych i powiązanych usługach turystycznych (Dz.U. 2017, poz. 2361).

ochronę konsumenta jako jednostki, kiedy występuje on jako strona przeciwko przedsiębiorcy w związku ze zdarzeniem zindywidualizowanym.

Ochrona publicznoprawna to wszystkie regulacje związane z możliwością prowadzenia działalności turystycznej, która jest działalnością regulowaną¹⁰. Organizatorzy turystyki¹¹ mają wymóg uzyskania wpisu do rejestru organizatorów turystyki i przedsiębiorców ułatwiających nabywanie powiązanych usług turystycznych. Rejestr prowadzony jest przez marszałka województwa właściwego ze względu na siedzibę przedsiębiorcy. Prowadzenie działalności w tym zakresie wymaga także pozyskania zabezpieczenia finansowego w formie gwarancji bankowej, gwarancji ubezpieczeniowej, umowy ubezpieczenia na rzecz podróży lub umowy o turystyczny rachunek powierniczy. Takie uregulowanie tej działalności ma chronić konsumentów na wypadek upadłości przedsiębiorcy. Zauważyć bowiem należy, że imprezy turystyczne są usługami przedpłaconymi. Podróżni wpłacają zaliczki w momencie podpisania umowy, a następnie dopłacają do pełnej kwoty przed rozpoczęciem świadczenia usługi. Zabezpieczenie środków stanowi zatem ważny element ochrony. Jednakże, jak pokazała praktyka, zabezpieczenie w formie uregulowanej w art. 4 pkt 14 u.i.t.p.u.t., a przewidziane także we wcześniejszej ustawie o usługach turystycznych¹², jest niewystarczające do zapewnienia pełnej ochrony środków podróży. Upadłości w branży turystycznej, szczególnie te, które licznie uderzyły w podróży w roku 2012, wymogły podjęcie prac nad stworzeniem drugiego filaru zabezpieczenia finansowego. Turyści, którzy stracili środki w wyniku upadłości organizatorów turystyki, wystąpili z pozwami przeciwko skarbowi państwa, wykazując niewłaściwe zabezpieczenie interesu klientów i naruszenie w tym zakresie przepisów wspólnotowych. Sądy na podstawie przepisów Dyrektywy 90/314/EWG z 1990 r. w sprawie zorganizowanych podróży, wakacji i wycieczek¹³ uznawały roszczenia podróży [Cybula 2020]. W myśl art. 7 teźże, na wypadek swojej niewypłacalności organizator i/lub punkt sprzedaży detalicznej, będący stroną umowy, powinni zapewnić dostateczne zabezpieczenie umożliwiające zwrot nadpłaconych pieniędzy oraz powrót konsumenta z podróży. Zgodnie z wykładnią tego przepisu środki klientów powinny być zabezpieczone w całości. Takie stanowisko przedstawił też Sąd Okręgowy w Warszawie w wyroku z dnia 28 listopada 2014 r. w sprawie o sygnaturze V Ca 594/14. Sąd uznał, że „właściwa implementacja art. 7 dyrektywy [90/314] powinna zapewniać, na wypadek

¹⁰ Art. 1–38 Ustawy z dnia 24 listopada 2017 r. o imprezach turystycznych i powiązanych usługach turystycznych (Dz.U. 2017, poz. 2361).

¹¹ W rozumieniu art. 4 pkt 8 Ustawy z dnia 24 listopada 2017 r. o imprezach turystycznych i powiązanych usługach turystycznych (Dz.U. 2017, poz. 2361).

¹² Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o usługach turystycznych.

¹³ Dz.Urz. UE L 158 z 23.06.1990.

niewypłacalności organizatora podróży (wycieczek), dostateczne zabezpieczenie umożliwiające nie tylko pokrycie kosztów sprowadzenia do kraju konsumenta, lecz także zwrot nadpłaconych pieniędzy (w tym także tym osobom, które w ogóle z kraju nie wyjechały). W braku prawidłowej sumy gwarancyjnej zapewniającej odpowiednią ochronę prawną turystów odpowiedzialność wobec osób, które doznały szkody, ponosi Minister Finansów (Skarb Państwa) na podstawie art. 417 (1) par. 1 k.c. ze względu na nieprawidłowo wdrożoną do prawa polskiego dyrektywę”. Chcąc zapewnić lepszą ochronę podróżnych, krajowy ustawodawca utworzył Turystyczny Fundusz Gwarancyjny. Jego powstanie reguluje Ustawa z dnia 22 lipca 2016 r. o zmianie ustawy o usługach turystycznych oraz ustawy o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych¹⁴. TFG rozpoczął działalność 9 września 2016 r., stanowiąc uzupełnienie istniejących form zabezpieczenia. TFG został następnie uregulowany w roku 2017 w rozdziale 5 u.i.t.p.u.t.

Drugą formą ochrony interesu konsumentów imprez turystycznych, które zaliczono wcześniej do publicznieprawnnej, jest szeroko rozumiany obowiązek informacyjny nałożony na biura podróży, uregulowany w rozdziale 6 u.i.t.p.u.t., a w szczególności w art. 40 ust. 1. Ustawa wymaga podania podróżnemu całego szeregu informacji już na etapie przedstawiania oferty, tj. przed zawarciem umowy o imprezę turystyczną. Tak skonstruowany przepis ma zapewnić klientowi pełną świadomość, aby podpisanie umowy było oparte na znajomości zarówno usług składających się na imprezę, jak i przysługujących mu praw. Ustawa nakłada obowiązek przedstawienia informacji w sposób jasny, zrozumiały i widoczny, informacje nie mogą wprowadzać podróżnego w błąd, a te przedstawione pisemnie powinny być czytelne.

Krajowy ustawodawca unormował, że niezbędne informacje to m.in. główne właściwości imprezy turystycznej, które opisane w prawidłowy sposób stanowią kluczowy punkt wyjścia do cywilnoprawnego dochodzenia roszczeń od organizatorów. Główne właściwości, o których mowa w zdaniu poprzednim, zostały szczegółowo wymienione w 40 ust. 1 pkt 1 u.i.t.p.u.t. Pozostałe informacje wymienione w art. 40 ust. 1 pkt 2–9 najczęściej zawarte są w ogólnych warunkach uczestnictwa stanowiących załącznik do umowy.

Kolejnym systemem wsparcia branży turystycznej mającym co do zasady chronić interes konsumenta imprez turystycznych jest wprowadzony w roku 2020 Turystyczny Fundusz Pomocowy¹⁵. Zgodnie z założeniem fundusz ten, na

¹⁴ Dz.U. 2016, poz. 187.

¹⁵ Art. 15 kc, Ustawa z dnia 17 września 2020 r. o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw, Dz.U. 2020, poz. 1639.

który składki odkładają organizatorzy turystyki z każdej sprzedanej imprezy turystycznej (tożsamo jak TFG), powinien stanowić wsparcie pomocowe na zwroty wpłaconych przez klientów środków w przypadku wystąpienia nieuniknionych i nadzwyczajnych okoliczności uniemożliwiających zrealizowanie imprezy turystycznej. Wpłaty mają być realizowane w przypadku, kiedy organizator nie jest w stanie zapewnić podróżnym zwrotów należności.

3. Konsekwencje nieznajomości przepisów

Szeroki zakres ochrony nie przekłada się jednak na jego praktyczne wykorzystanie przez konsumentów imprez turystycznych. Świadomość prawna podróżnych jest na dość niskim poziomie, chociaż rokrocznie następuje jej wzrost. Analiza badań ilościowych przeprowadzonych od kwietnia do maja 2019 r. wykazała, że respondenci nie posiadają wystarczającej wiedzy na temat praw i obowiązków wynikających z umów zawieranych z biurami podróży [Ozimek 2020]. Dodatkowo z badań Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów wynika, że niespełna połowa klientów biur podróży czyta umowę przed wyborem biura. Te same badania pokazują, że 23% podróżnych zapoznaje się z umową w przypadku zakupu wycieczek zagranicznych, a 26% nigdy nie czyta umowy przed zakupem [UOKiK 2016]. Z przedstawionych wyżej badań wynika także, że podróżni mają niską znajomość instytucji zajmujących się ochroną praw konsumentów na rynku turystycznym. Zdecydowaną największą rozpoznawalność posiada Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, jednakże nie jest to instytucja zajmująca się pomocą przy jednostkowych naruszeniach praw konsumenta, a jedynie naruszeniami zbiorowego interesu konsumentów. Niski jest także odsetek spraw zgłaszanych do instytucji zajmujących się ochroną; w badaniach tę formę deklaruje jedynie 12,7% respondentów. Badania spontanicznej znajomości instytucji potwierdziły największą rozpoznawalność UOKiK, ale jednocześnie prawie 50% respondentów deklarowało nieznajomość jakiegokolwiek instytucji zajmującej się ochroną praw konsumentów. Badania na polu zainteresowania konsumentów ich prawami prowadzone były w 2011 r. Wyniki tych badań wykazały, że w ocenie respondentów prawie 80% Polaków nie zna swoich praw. Tylko 17% stwierdziło, że interesuje się tą tematyką, a 57% coś o tym słyszało [Jonoś-Kresło 2013].

Jak zatem należy uznać na podstawie przedstawionych wyżej wyników badań, niska świadomość prawna konsumentów imprez turystycznych przekłada się na niski jej poziom w praktyce. Spowodowane to może być brakiem wiedzy, ale także zaniedbaniami ze strony klientów na etapie przed podpisaniem umowy i wyborem oferty oraz w trakcie jej podpisywania. Podróżni nie czytają umów, które podpi-

suja, a w konsekwencji nie są przygotowani na potencjalne konsekwencje z nich wynikające, jak na przykład możliwości jednostronnej zmiany warunków umowy i podniesienia ceny przez organizatora w przypadkach określonych ustawą. Zauważalna jest tutaj niefrasobliwość podróżnych i bagatelizowanie tego, jak istotna jest wiedza o przysługujących prawach, ale i obowiązkach. Większość konsumentów nie stara się poszerzyć wiedzy w tym zakresie i nie poszukuje informacji o tym. Nie bez znaczenia pozostaje jednak fakt jakości danych przedstawianych przez przedsiębiorców turystycznych. Ogólne warunki uczestnictwa (OWU) większości organizatorów turystyki to załącznik do umowy, pisany małą czcionką, często w kolumnach, tak aby na jedno- bądź dwustronicowym dokumencie zawrzeć jak najwięcej informacji. Rozważyć należy, czy samo potwierdzenie klienta, że zapoznał się z zapisami OWU, jest wystarczającym dowodem na realizację przez przedsiębiorcę turystycznego obowiązku informacyjnego i nakazu sporządzenia jej w sposób prosty, zrozumiały i czytelny, czyli zgodnie z odpowiednio art. 41 i 42 u.i.t.p.u.t.

4. Ochrona i zagrożenia przed rozpoczęciem imprezy

Szereg zdarzeń mogących naruszyć interes podróżnego może nastąpić już na etapie pomiędzy podpisaniem umowy a rozpoczęciem imprezy turystycznej. Podstawowym uprawnieniem podróżnego jest możliwość odstąpienia od umowy o udział w imprezie turystycznej w każdym momencie przed rozpoczęciem imprezy turystycznej. Prawo do odstąpienia od umowy może, ale nie musi łączyć się ze zobowiązaniem do pokrycia kosztów z nim związanych. W przypadku odstąpienia od umowy ze względu na wystąpienie nieuniknionych i nadzwyczajnych okoliczności, które mogą w znaczący sposób wpłynąć na realizację imprezy, podróżnemu przysługuje pełny zwrot wpłaconych środków. Praktyka, szczególnie ta z roku 2020, wskazuje, że uprawnienie klienta do odstąpienia od umowy na podstawie art. 47 ust. 4 u.i.t.p.u.t. było martwym zapisem i wszelkie próby odstąpienia od umowy z powołaniem się na pandemię i bezpośrednie zagrożenie dla życia lub zdrowia w miejscu docelowym lub jego najbliższym sąsiedztwie spotykały się z odmową uznania przez organizatorów. Natomiast sami organizatorzy rozwiązywali umowy na podstawie tożsamego uprawnienia z art. 47 ust. 5 pkt 2 ustawy dopiero w momencie formalnego zamknięcia kraju destynacji lub zakazu lotów, czyli faktycznego braku możliwości realizacji usługi. Wspomnieć należy, że skorzystanie z przedstawionego wyżej uprawnienia czy to przez konsumenta, czy przez organizatora powoduje obowiązek zwrotu wpłaconych środków bez możliwości dochodzenia odszkodowania czy zadośćuczynienia. W okresie pandemii głos niejednokrotnie zabierało wiele instytucji, starając się doprecyzo-

wać, kiedy rzeczywiście można powoływać się na zaistnienie powyższych przesłanek. Departament Turystyki Ministerstwa Rozwoju – a więc *de facto* podmiot w randze rządowej odpowiedzialny za sprawy turystyczne – na swojej stronie internetowej umieścił dwukrotnie interpretację zapisów ustawy i dyrektywy, podkreślając, że rezygnacja na podstawie art. 47 ust. 4 pozostaje zgodna, jeśli spełniona jest koniunkcja – a więc pełne połączenie trzech warunków. Dokładnie wskazano tę interpretację już 6 marca 2020 r.: „Podróżny nie może natomiast bezkosztowo odstąpić od umowy o udział w imprezie turystycznej wyłącznie z powodu stwierdzonych w miejscu, do którego się wybierał, przypadków zarażenia koronawirusem”¹⁶. Podobne stanowisko wyraziła Dyrekcja Generalna Wymiaru Sprawiedliwości i Konsumentów Komisji Europejskiej, wydając komunikat zatytułowany *Information on the Package Travel Directive in Connection with the COVID-19*. Wskazano w nim, iż każdy przypadek podróży i ich odwoływania powinien być oceniany indywidualnie, a argumentem wspomagającym decyzje mogą być np. wprowadzone w docelowym miejscu ograniczenia w zakresie życia publicznego związane z zamknięciem atrakcji turystycznych. Tę jednomyslność interpretacyjną zdaje się przełamywać orzeczenie, które zapadło 18 października 2021 r. w Sądzie Rejonowym dla Warszawy-Mokotowa w Warszawie w sprawie o sygnaturze II C 1473/21¹⁷. Sąd w tej sprawie, uznając roszczenia powódki, przyjął, że obawa o potencjalne ryzyko wynikające z pandemii była uzasadniona już na początku marca, kiedy sytuacja w Europie zmieniała się dynamicznie i gwałtownie i pewne było, że nawet gdyby wyjazd doszedł do skutku, to przebiegałby on w atmosferze obaw co do bezpieczeństwa i możliwości powrotu. Tak dalece prokonsumenckie podejście sądu, dopuszczające kryterium subiektywnego odczucia strachu w trakcie imprezy jako przesłankę do bezkosztowego odstąpienia od umowy, wydaje się wykraczać poza wykładnię celowościową i intencje ustawodawcy. Wyrok ten jednak, w związku z brakiem apelacji pozwanej, uprawomocnił się i zaistniał w przestrzeni medialnej jako potencjalna linia orzecznicza, zachęcając klientów do dochodzenia zwrotu kwot potrąconych kosztów rezygnacji.

Klientowi przysługuje także prawo do bezkosztowego odstąpienia od umowy o imprezę turystyczną w przypadkach takich, jak zmiana przez organizatora głównych właściwości usług turystycznych, brak możliwości spełnienia specjalnych wymagań lub podwyższenie ceny przekraczające 8% ceny imprezy. W takich przypadkach klient może albo zaakceptować zaproponowane zmiany, albo odstąpić od umowy bez ponoszenia kosztów.

¹⁶ <https://www.gov.pl/web/rozwoj/w-jakich-przypadkach-mozna-bezkosztowo-zrezygnowac-z-udzialu-w-imprezie-turystycznej> [dostęp: 25.04.2022].

¹⁷ <https://um.warszawa.pl/waw/konsument/-artykul-3> [dostęp: 25.04.2022].

Potencjalne zagrożenie interesu podróżnych przed rozpoczęciem imprezy może nastąpić w przypadku konieczności zmiany głównych warunków umowy i niezaproponowania przez organizatora imprezy zastępczej lub zaproponowania imprezy zastępczej o innej jakości¹⁸. W przypadkach innych niż przewidziane przez ustawodawcę zwolnienia z konieczności zapłaty odszkodowania i zwrotu samej wpłaconej przez podróżnego kwoty rozumieć należy w taki sposób, że ingerencje w umowę lub jej rozwiązanie powodują po stronie organizatora obowiązek zapłaty odszkodowania czy zadośćuczynienia, jeśli konsument z takim roszczeniem wystąpi. Ze spraw zgłaszanych przez agentów turystycznych będących członkami Turystycznej Organizacji Otwartej¹⁹, a dotyczących praktyk organizatorów turystyki w latach 2020–2022, wynika, że powtarzają się przypadki zmian istotnych warunków umowy z propozycją imprezy zastępczej, jednakże za dopłatą, dodatkowo w terminach bezpośrednio poprzedzających wyjazd, krótszych niż 20 dni przed datą planowanego wylotu. W zgłaszanych sytuacjach można doszukiwać się celowego działania i wykorzystania trudnego położenia klienta. Jest to jedno ze zidentyfikowanych zagrożeń interesów klienta w sytuacji, w której kumulatywnie występują takie czynniki, jak krótki czas do wylotu, brak środków na dokonanie alternatywnej rezerwacji u innego organizatora, brak dostępności ofert spełniających kryteria klienta, odmowa dokonania bezkosztowego odstąpienia przez powołanie się przez organizatora na zmianę nieistotną i informacja o obciążeniu kosztami w kwocie bliskiej wartości imprezy. Naturalnie podróżni są również uprawnieni do otrzymania obniżki ceny lub rekompensaty za szkodę w przypadku niewykonania usług turystycznych, także jeśli umowa nie została wykonana w całości. W opisanych wyżej przypadkach w sposób oczywisty będziemy mieć do czynienia z niewykonaniem umowy przez organizatora turystyki, a zatem będą miały zastosowanie przepisy art. 50 ust. 2–8 u.i.t.p.u.t. Podróżny ma możliwość dochodzenia roszczenia odszkodowawczego oraz zadośćuczynienia za poniesione szkody majątkowe i niemajątkowe²⁰. Rzecz jasna, trudno sobie wyobrazić, że podróżny, który planował wakacje razem z rodziną od wielu miesięcy i zaplanował pod to urlop swojej rodziny, zrezygnuje z niego na rzecz żmudnego procesu dochodzenia roszczeń od organizatora, ponoszenia dodatkowych kosztów z tym związanych, ze świadomością dużego prawdopodobieństwa braku możliwości

¹⁸ Według PN-EN 9000:2001 „jakość to stopień, w jakim zbiór inherentnych właściwości spełnia wymagania”.

¹⁹ Informacje ze spotkania zarządu Turystycznej Organizacji Otwartej 25.03.2022 r. – raport zgłoszeń agentów turystycznych.

²⁰ W przypadku szkody majątkowej poszkodowany może domagać się odszkodowania; w przypadku szkody niemajątkowej – zadośćuczynienia. W opisanych przypadkach mogą wystąpić oba rodzaje szkód. Szkodą majątkową będą poniesione koszty, natomiast szkodą niemajątkową będzie stres, nieprzyjemności czy też zmarnowany urlop.

realizacji planów urlopowych w innym terminie tego samego roku. Należy to przełożyć także na wspomniany we wcześniejszym rozdziale brak świadomości prawnej konsumenta na temat przysługujących mu praw, a także ogólną niechęć społeczeństwa do kierowania spraw na drogę sądową²¹.

Poza przypadkami rozwiązania umowy, w których pokrycie kosztów z tym związanych jest wyłączone, należy wspomnieć o sytuacjach odstąpienia od umowy, kiedy podróżny może być obciążony kosztami związanymi ze swoim odstąpieniem. Organizator może obciążyć konsumenta kosztami związanymi z jego rezygnacją, ale musi umieć je uzasadnić. Dopuszczalne jest umieszczenie w warunkach umowy zakładanych potencjalnych kosztów związanych z odstąpieniem w zależności od terminu jego dokonania, jednakże na żądanie podróżnego organizator ma obowiązek przedstawić wyliczenie tychże. W praktyce najczęściej organizator przedstawia jedynie wyliczenie bez jakichkolwiek dowodów na poniesienie wyszczególnionych w nim kosztów. Ustawa nie wyłącza obowiązku wyliczenia przez organizatora kosztów i odpowiedniego ich udokumentowania. Najczęściej, jeśli klient nie zgadza się z wyliczeniem i sprawa trafia na drogę sądową, to sądy przychylają się do stanowiska konsumentów i nie przyjmują za wyjaśnienia zasłaniania się tajemnicą handlową. Spotkać można także stanowiska organizatorów interpretujących zapisy art. 47 ust. 3 u.i.t.p.u.t. jako alternatywne wobec wynikającego z art. 47 ust. 2 obowiązku uzasadnienia opłat za odstąpienie od umowy. Taka interpretacja jest w sposób oczywisty błędna i niezgodna z wykładnią celowościową. UOKiK wielokrotnie, jeszcze za czasów obowiązywania poprzedniej ustawy regulującej kwestię imprez turystycznych, podkreślał, że obciążanie kosztami przewyższającymi te faktycznie poniesione przez organizatora na organizację imprezy dla danego klienta stanowi naruszenie interesu konsumenta.

5. Ochrona i zagrożenia w trakcie realizacji imprezy

Zdecydowana większość przepisów skierowana jest na ochronę konsumenta imprez turystycznych w okresie od rozpoczęcia imprezy do jej zakończenia. Ma to w naturalny sposób uzasadnienie w ilości zdarzeń, które mogą nastąpić podczas realizacji, i to zarówno tych zawinionych przez organizatora turystyki, jak i przez podwykonawców odpowiedzialnych za świadczenie usług wchodzących w skład imprezy objętej umową. Organizator turystyczny odpowiada za realizację wszystkich usług wchodzących w skład imprezy. Oczywiście w niektórych sytuacjach po-

²¹ „Do sądu po wyrok, a nie po sprawiedliwość”. Dlaczego Polacy mają tak złe zdanie o wymiarze sprawiedliwości?, *Dziennik Gazeta Prawna*, 23 lipca 2017.

dróżny może kierować roszczenie bezpośrednio do podwykonawcy. Jest to bardzo często spotykane w przypadku usług transportu lotniczego i wynika z przepisów prawa międzynarodowego czy unijnych regulacji ochronnych, korzystnych dla konsumenta.

Realizacja imprezy rozpoczyna się z początkiem świadczenia usług w ramach tej imprezy²² i najczęściej zaczyna się od usługi transportowej. Podstawę większości imprez turystycznych stanowi transport lotniczy, czy to czarterowy, czy loty regularne. W transporcie podróżny narażony jest na odwołanie, opóźnienia lotu, zmiany godzin, zagubienia czy uszkodzenia bagażu. W przypadku problemów z bagażem sytuacja nie wydaje się skomplikowana. Przepisy prawa międzynarodowego określają odpowiedzialność odszkodowawczą przewoźników do maksymalnej granicy 1288 SDR za bagaż. Reguluje to zarówno Konwencja Montrealska²³ z roku 1999, jak i Rozporządzenie WE 889/2002²⁴. Warto zauważyć, że w momencie przekazania bagażu przewoźnikowi, nadania go do przewozu, pasażer może złożyć specjalną deklarację interesu i zwiększyć odpowiedzialność przewoźnika za odprawiany bagaż, uiszczając opłatę. Niektóre linie lotnicze, jak np. PLL LOT, pomimo wprowadzenia w swoim regulaminie definicji tej usługi, zgodnie z przepisami prawa międzynarodowego, nie umożliwiają złożenia takiej ani nie posiadają opłaty cennikowej. Bardzo często obsługa check-in nie jest poinformowana o istnieniu takiej usługi i odmawia pasażerom skorzystania z tej możliwości. Problemy z dostarczeniem bagażu mogą przekładać się także na realizację całej imprezy turystycznej. Zdarzają się przypadki, kiedy opóźniony bagaż dociera do klientów po kilku dniach trwania imprezy albo nawet po jej zakończeniu. Konsumenci pozbawieni odpowiednich ubrań, kosmetyków czy innych składników bagażu nie mogą w pełni korzystać z wykupionej imprezy turystycznej. Jako sztandarowy przykład obrazujący problem jest zagubienie lub opóźnienie bagażu w przypadku rejsów wycieczkowych. Nie ma możliwości dostarczenia walizki po wypłynięciu wycieczkowca, a dociera on do klientów po powrocie z rejsu. Kolejnym przykładem może być wyjazd na narty lub nurkowanie i opóźnienie lub zagubienie bagażu zawierającego niezbędne wyposażenie pozwalające na uprawianie danej dyscypliny. Oczywiście jest w tym przypadku konieczność uzupełnienia całej brakującej garderoby, o ile naturalnie istnieje taka możliwość, a także wypożyczenie odpowiedniego sprzętu sportowego. W takim przypadku odpowiedzialność ciężająca na organizatorze wyjazdu może obejmować

²² Art. 4 pkt 4 Ustawy z dnia 24 listopada 2017 r. o imprezach turystycznych i powiązanych usługach turystycznych (Dz.U. 2017, poz. 2361).

²³ Dz. Urz. L 194, 18/07/2001 P. 0039–0049.

²⁴ Dz. Urz. L 140, 30/05/2002 P. 0002–0005.

także szkodę niemajątkową polegającą na zmarnowanym urlopie i braku realizacji wakacyjnych planów konsumenta.

Statystyki pokazują, że w roku 2019 24,8 miliona bagaży w przewozie lotniczym było dotkniętych jakimś problemem w transporcie: 5% stanowiły zagubienia bagażu, 18% uszkodzenia, a aż 77% to opóźnienia w dostawie²⁵. Zestawiając te statystyki z notowanym nawet 30-procentowym wzrostem operacji lotniczych w miesiącach tzw. szczytu wakacyjnego, otrzymujemy skalę narażenia konsumentów imprez turystycznych na takie zdarzenia w ruchu lotniczym²⁶.

Opóźnienie lotów jest kolejnym zagrożeniem interesu klientów rynku turystycznego. Statystyki za rok 2019 pokazują²⁷, że 22,4% lotów wykonywanych w UE/EOG było opóźnionych. Pasażerom należą się ryczałtowe odszkodowania w kwocie od 250 do 600 euro ze strony linii lotniczych w przypadku opóźnienia większego niż 3 godziny. Na liniach lotniczych oraz na organizatorze spoczywa ponadto obowiązek informacyjny, a także obowiązek zapewnienia napojów, posiłku czy noclegu, w zależności od czasu oczekiwania na podróż. Także w tym przypadku, jeśli opóźnienie ma wpływ na realizację imprezy turystycznej, to odpowiedzialność organizatora obejmuje całość pakietu zarówno co do szkody majątkowej, jak i niemajątkowej. Należy pamiętać, że odpowiedzialność odszkodowawcza występuje także w przypadku znacznego przyspieszenia lotu, jako powodującego poważne niedogodności dla pasażerów z tych samych powodów co opóźnienie – taką wykładnię intencji unijnego prawodawcy przyjęło TSUE²⁸.

Organizatorzy często zastrzegają sobie w umowach, że godziny wylotów zostaną potwierdzone do 48 godzin przed wylotem, a niektórzy nakładają nawet na klienta obowiązek potwierdzenia ich we własnym zakresie. Takie praktyki są dalekie od wzorców ochrony praw konsumenta i nałożonych na organizatorów obowiązków informacyjnych. Należy również zwrócić uwagę na okoliczność, iż zgodnie z pkt 33 preambuły do Dyrektywy 2015/2302²⁹ zmiany czasów wyjazdu lub przyjazdu wskazanych w umowie o udział w imprezie turystycznej należy uznać za znaczące, jeżeli, na przykład, spowodowałyby po stronie podróżnego znaczne niedogodności lub dodatkowe koszty, na przykład dodatkowe zorganizowanie transportu lub zakwaterowania.

²⁵ Za stroną internetową: <https://www.rynek-lotniczy.pl/wiadomosci/sita-wyjasnia-jak-gina-bagaze-5899.html> [dostęp: 25.04.2022].

²⁶ CODA Digest All-causes delay and cancellations to air transport in Europe Annual report for 2019, www.eurocontrol.int [dostęp: 25.04.2022].

²⁷ W artykule autor powołuje się bardzo często na statystyki z 2019 r. Spowodowane jest to lepszym zobrazowaniem problematyki w oparciu o dane sprzed wystąpienia pandemii wirusa SARS-COV-2 (2020–2021).

²⁸ TSUE wyrok z 21 grudnia 2021 r., w sprawie C-263/20.

²⁹ Dz. Urz. UE L 326 z 11.12.2015.

Po przybyciu do miejsca docelowego klient powinien otrzymać usługi zgodnie z zawartą umową. Najczęściej jest to zakwaterowanie, wyżywienie, wycieczki fakultatywne, opieka rezydenta, transfery, a także ubezpieczenie. Najbardziej problematyczne pod względem potencjalnych niezgodności z umową są zakwaterowanie i wyżywienie. Ustawa (u.i.t.p.u.t.) definiuje w art. 40 ust. 1 pkt 1 lit. c i d te dwie usługi co do ich właściwości następująco: położenie, rodzaj i kategoria obiektu zakwaterowania według przepisów kraju pobytu, liczba i rodzaj posiłków. Kiedy dochodzi do sytuacji, w której organizator, z różnych względów, musi zmienić obiekt zakwaterowania konsumenta, częstą praktyką jest powoływanie się przez niego na art. 46 ust. 1 pkt 2 u.i.t.p.u.t. i stwierdzenie nieznacznosci zmiany. Organizatorzy stoją zwykle na stanowisku, że zmiana hotelu nie jest zmianą istotną i nie stanowi zmiany głównych właściwości usług turystycznych. Bardzo często jako argument używane jest stwierdzenie, że nowe miejsce zakwaterowania jest obiektem posiadającym ten sam stopień sklasyfikowania, a wyżywienie realizowane jest w tej samej formule, co w pierwotnym miejscu zakwaterowania wynikającym z umowy. Sądy także często mają problem z należytą wykładnią „głównych właściwości usługi”. Podkreślić należy, że istnieje fundamentalna różnica pomiędzy głównymi właściwościami usług a właściwościami głównych usług, bo i taki zapis jest czasami błędnie stosowany. Aby zrozumieć istotę problemu, niezbędne jest sięgnięcie do sposobu dokonywania rezerwacji imprez turystycznych i wyboru ofert przez podróżnych. Klienci najczęściej wybierają kierunek, określają, jakiego typu wypoczynek jest tym, którego szukają, a następnie wybierają obiekt, który spełnia ich kryteria, z przedstawionych kilku ofert. Wybór dokonany przez klienta jest wypadkową wielu założeń, np. dotyczących plaży, wyżywienia (co do jakości, liczby restauracji, ilości posiłków, dostępnych napojów, liczby barów), wielkości pokoi i ich usytuowania, położenia hotelu, rodzaju basenów itp. Klienci bardzo często sprawdzają, jakie opinie hotele posiadają na portalach opiniotwórczych, a także jacy klienci i z jakich krajów odwiedzają dany hotel. Często wybierają hotele ze względu na polecenie ich przez rodzinę czy znajomych, a czasami przez sentyment, bo z danym hotelem wiążą się jakieś ich wspomnienia. Czy zatem uzasadnione jest uznanie, że inny hotel znajdujący się w tej samej odległości od plaży, posiadający tę samą kategoryzację i wariant wyżywienia będzie dla klienta ekwiwalentny? Czy należy przyjąć, że organizator ma w tym zakresie prawo do decydowania za klienta i może wyłączyć możliwość bezkosztowego odstąpienia od umowy? Te dylematy dość często są rozstrzygane na drodze sądowej. Rozstrzygnięciem uznającym, że zmiana miejsca zakwaterowania jest zmianą istotną, dającą prawo do bezkosztowego odstąpienia od umowy, jest – co prawda jeszcze nieprawomocny – wyrok Sądu Rejonowego w Przemyślu z 11 marca 2020 r. w sprawie

o sygn. akt I C 1879/19³⁰. Z pewnością jednak sądy będą podchodzić do kwestii zmiany zakwaterowania czy wyżywienia w sposób mogący czasami budzić sporo kontrowersji.

Kolejnymi przykładami naruszeń są niezgodności co do jakości świadczonych usług czy też ich właściwości, rozumianych szerzej niż przedstawione wcześniej kryteria dotyczące zamiany usługi zakwaterowania na inną. W tych sprawach istnieje dość bogate orzecznictwo sądów krajowych. Sądy różnią się w swojej ocenie co do stopnia, w jakim określić należy wysokość odszkodowania dla podróżnego w razie nienależytego wykonania umowy o imprezę turystyczną. Ciesząca się rosnącym uznaniem jako nieformalna standaryzacja przyznawanych odszkodowań jest niemająca mocy wiążącej, szeroko stosowana przez niemieckie sądownictwo, tzw. tabela frankfurcka³¹. Należy jednak pamiętać, że na konsumencie ciąży także szereg obowiązków związanych ze zgłoszeniem niezgodności imprezy z umową, a także dążenie do minimalizacji negatywnych skutków tychże. Informację o niezgodności należy niezwłocznie przekazać organizatorowi lub osobie, która została wyznaczona jako jego reprezentant (rezydentowi)³².

Jak wspomniano już wcześniej, klientowi przysługują roszczenia związane zarówno ze szkodą majątkową, jak i niemajątkową. W celu ustalenia wysokości odszkodowania za szkodę majątkową można przyjąć, że za wakacje zapłaciliśmy więcej, niż powinniśmy, gdyż rodzaj usług lub ich standard odbiegał od naszych oczekiwań i zapisów umowy. Natomiast wycena szkody niemajątkowej może być sporym problemem. Orzecznictwo wspólnotowe wiele razy podkreślało, że pojęcie krzywdy, której konsument doznał w związku z działaniem lub zaniechaniem organizatora turystyki, powinno być interpretowane szeroko. Takie zjawiska jak dyskomfort czy stres mogą stanowić podstawę do roszczeń wobec biura podróży. Spokojny, spędzony w godziwych warunkach wypoczynek został także powiązany z jednym z podstawowych praw człowieka, jakim jest prawo do poszanowania godności ludzkiej. Wyraża je nie tylko Konstytucja RP, ale również liczne akty prawne UE, m.in. Karta praw podstawowych Unii Europejskiej³³.

³⁰ [http://orzeczenia.przemysl.sr.gov.pl/content/\\$N/15402010000503_I_C_001879_2019_Uz_2020-11-27_001](http://orzeczenia.przemysl.sr.gov.pl/content/$N/15402010000503_I_C_001879_2019_Uz_2020-11-27_001) [dostęp: 25.04.2022].

³¹ <https://uokik.gov.pl/download.php?plik=9434> [dostęp: 25.04.2022]. Karta (tabela) frankfurcka została opracowana przez Izbę Cywilną Wyższego Sądu Krajowego Niemiec i jest formą wytycznych do obliczania % odszkodowania w odniesieniu do wartości imprezy turystycznej. Zawiera ona dość obszerny spis różnych niezgodności z umową w odniesieniu do zakwaterowania, wyżywienia, transportu, innych obiecanych właściwości czy usług dodatkowych imprezy.

³² Art. 48 ust. 2 Ustawy z dnia 24 listopada 2017 r. o imprezach turystycznych i powiązanych usługach turystycznych (Dz.U. 2017, poz. 2361).

³³ Dz. Urz. UE z 2010 r. C 83.

6. Prawa konsumenta w dobie pandemii COVID-19

Zagadnieniem, które budzi sporo kontrowersji, jest praktyka ochrony praw konsumentów imprez turystycznych w okresie pandemii wirusa SARS-COV-2. Dynamicznie zmieniająca się sytuacja pandemiczna w Europie, która była niewątpliwie okolicznością nieuniknioną i nadzwyczajną występującą na skalę do tej pory nieznaną i obejmującą cały świat i wszystkie kierunki turystyczne w każdej formie transportu, stała się potężnym wyzwaniem dla podmiotów rynku turystycznego, turystów, rządów oraz ustawodawców na szczeblach krajowych i unijnym. Przepisy dyrektywy 2015/2302 i spójne z nimi ustawy krajów wspólnoty w dość jasny sposób normowały kwestie związane z postępowaniem w sytuacji takiej jak pandemia. Zarówno konsumenci, jak i organizatorzy mogli korzystać z uprawnień do odstąpienia czy rozwiązania umowy o imprezy turystyczne. W takich przypadkach organizatorzy zobowiązani byli do zwrotu klientom wpłaconych środków, a ci nie byli uprawnieni do odszkodowania lub zadośćuczynienia. Sytuacja z pozoru wydawała się prosta, ale skala zdecydowanie wyszła poza przewidywania ustawodawców. Organizatorzy nie posiadali środków, aby zwrócić je klientom, przekazali je bowiem podwykonawcom, głównie hotelom i liniom lotniczym. Dodatkowo pojawiła się konieczność ściągnięcia do kraju podróżnych przebywających za granicą. Ustawodawcy stanęli przed wyzwaniem związanym ze stworzeniem *ad hoc* rozwiązań pozwalających wybrnąć z kryzysu, jednakże na tamten moment nikt nie posiadał wiedzy zarówno co do przebiegu, jak i czasu trwania pandemii. Polski ustawodawca, wprowadzając 31 marca 2020 r. rozwiązania w art. 15k specustawy tzw. covidowej³⁴ z 2 marca, zdecydował się na całkowite odejście od ochrony konsumentów imprez turystycznych zagwarantowane dyrektywą 2015/2302 i pozostające w oczywistej niezgodności z art. 12 tejże. Specustawa, po pierwsze, działała z mocą wsteczną, a zatem objęła swoim obowiązywaniem także podróżnych posiadających wymagalne roszczenie o zwrot środków za odwołaną imprezę turystyczną i odroczyła wymagalność tego roszczenia w czasie. Takie rozwiązanie znalazło się w art. 31h, mówiącym, że gdy organizator turystyki nie dokonał zwrotu poniesionych przez podróżnego opłat lub wpłat, o których mowa w art. 47 ust. 4 lub ust. 5 u.i.t.p.u.t., a termin na ich dokonanie nie upłynął przed dniem 13 marca 2020 r., przepisy art. 15k stosuje się odpowiednio. Zgodnie z art. 15k ust. 1 odstąpienie od umowy w trybie określonym w art. 47 ust. 4 u.i.t.p.u.t. lub rozwiązanie przez organizatora turystyki umowy o udział w imprezie turystycznej w trybie art. 47

³⁴ Ustawa z dnia 2 marca 2020 r. o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych (Dz.U. 2020, poz. 374).

ust. 5 pkt 2 tej ustawy, które to odstąpienie od umowy lub rozwiązanie umowy pozostaje w bezpośrednim związku z wybuchem epidemii spowodowanej wirusem SARS-COV-2, jest skuteczne z mocy prawa po upływie 180 dni od dnia powiadomienia przez podróżnego o odstąpieniu lub powiadomienia o rozwiązaniu przez organizatora. Konsumenty otrzymali także alternatywę w postaci możliwości przyjęcia vouchera do realizacji na poczet przyszłych imprez turystycznych w ciągu roku od dnia, w którym miała odbyć się impreza turystyczna. Ustawodawca objął oba te rozwiązania ochroną na wypadek niewypłacalności organizatora. Wydłużenie o dodatkowe 180 dni terminu zwrotu wpłat klientów i wykładnia Ministerstwa Rozwoju stwierdzająca, że przepisy te nie naruszają przepisów wspólnotowych, nie ingerując w termin 14 dni, a jedynie wprowadzają nową definicję skutku rozwiązania umowy, spotkały się ze zdecydowanym sprzeciwem ze strony Komisji Europejskiej³⁵. Dodatkowo Rzecznik Praw Obywatelskich, wypowiadając się na ten temat, wskazywał na regulację art. 12 ust. 4 dyrektywy 2015/2302 oraz art. 76 Konstytucji RP, zgodnie z którym władze RP powinny chronić konsumentów przed działaniami zagrażającymi ich zdrowiu, prywatności i bezpieczeństwu oraz przed nieuczciwymi praktykami rynkowymi³⁶. RPO krytycznie wypowiadał się co do finansowania skutków pandemii środkami finansowymi konsumentów i arbitralnego dysponowania nimi przez rząd w celu ratowania branży turystycznej³⁷.

Kolejnym rozwiązaniem, nieznajdującym oparcia w obowiązujących przepisach chroniącym interes konsumentów imprez turystycznych i w praktyce stanowiącym następne przesunięcie terminu przysługujących im zwrotów, była Ustawa z dnia z 17 września 2020 r. o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw³⁸. W jej art. 15ka ust. 1 zapisano, że w przypadku, o którym mowa w art. 15k ust. 1, organizator turystyki może ubiegać się o wypłatę na rzecz podróżnego środków pieniężnych wpłaconych przez tego podróżnego na rzecz organizatora turystyki na poczet imprezy turystycznej, na zasadach i w trybie określonych w ust. 2–37. Dodatkowo ustawa wyłączyła ze stosowania jej zapisów

³⁵ K. Szymańska-Borginon, M. Zaborowska, Zwrot gotówki w ciągu 14 dni za odwołaną wycieczkę? Polska ma czas do 2 czerwca na dostosowanie się do zasad UE, 14 maja 2020 r., <https://www.rmf24.pl/raporty/raport-koronawirus-z-chin/najnowsze-fakty/news-zwrot-gotowki-w-ciagu-14-dni-za-odwolana-wycieczke-polska-ma/podglad-wydruku,nId,4494887> [dostęp: 25.04.2022].

³⁶ <https://www.rpo.gov.pl/sites/default/files/Odp.%20MR%2C%2029.06.2020.pdf> [dostęp: 25.04.2022].

³⁷ Ochrona przedsiębiorców z branży turystycznej nie może się odbywać kosztem konsumentów, <https://www.rpo.gov.pl/pl/content/rpo-ochrona-przedsiębiorcow-branzy-turystycznejnie-kosztem-konsumentow> [dostęp: 25.04.2022].

³⁸ Dz.U. 2020, poz. 1639 ze zm.

konsumentów, którzy dokonali płatności gotówkowej, zakupując imprezę turystyczną. Organizatorzy praktycznie narzucili klientom zwrot w innym trybie niż przewidzianym w tym rozwiązaniu. Do wypłaty środków w trybie art. 15ka niezbędny był wniosek zarówno organizatora, jak i klienta złożony za pośrednictwem systemu teleinformatycznego. Wnioski te miały być rozpatrzone w terminie 30 dni od daty wpłynięcia późniejszego wniosku. Jednakże termin ten mógł ulec przedłużeniu do 4 miesięcy. Wspomnieć należy, że od daty pozytywnej weryfikacji wniosków Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny, jako jednostka odpowiedzialna za procedowanie wniosków, miał 14 dni na zwrot, co stanowiło, wraz z całą procedurą, zachowanie terminu do dokonania zwrotu środków klientów. Takie rozwiązanie w sposób oczywisty nie zostało wprowadzone z poszanowaniem ochrony przewidzianej w dyrektywie 2015/2302, a także prowadziło do wykluczenia części konsumentów. Procedowanie wniosków tylko w sposób elektroniczny stanowiło wykluczenie cyfrowe szczególnie osób starszych. Organizatorzy, odmawiając zwrotów konsumentom, którzy nie chcieli dochodzić zwrotu przez UFG, zdawali sobie sprawę, że sądy działające w „trybie covidowym” uniemożliwią skuteczne dochodzenie roszczenia przez konsumentów na drodze sądowej, a klienci wybiorą szybsze rozwiązanie, rezygnując ze swoich praw.

Ostatnim z rozwiązań, które wymaga przybliżenia, a które z pozoru stanowiło jedyną dopuszczalną formę odstąpienia od standardowej formy zwrotu, były vouchery wprowadzone art. 15k ust. 2 ustawy covidowej. Przepis ten mówił, że odstąpienie od umowy bądź jej rozwiązanie, o którym mowa w ust. 1, nie jest skuteczne w przypadku wyrażenia przez podróżnego zgody na otrzymanie w zamian od organizatora turystyki vouchera do realizacji na poczet przyszłych imprez turystycznych w ciągu roku od dnia, w którym miała się odbyć impreza turystyczna. Dodatkowo w ust. 3 unormowano, że wartość vouchera nie może być niższa niż kwota wpłacona na poczet realizacji dotychczasowej umowy o imprezę turystyczną. To rozwiązanie cieszyło się sporym zainteresowaniem szczególnie wśród podróżnych, którzy w momencie podjęcia decyzji o przyjęciu vouchera nie mieli potrzeby odzyskania środków wpłaconych organizatorowi, a ponadto planowali wykorzystać je w przyszłości na ten sam cel. Możliwość skorzystania z takiego rozwiązania poniekąd dało zalecenie Komisji Europejskiej z 13 maja 2020 r.³⁹ Rozwiązanie to zaczęło być problematyczne w momencie, kiedy okazało się, że pandemia będzie trwała dłużej, niż można było to pierwotnie przewidzieć, skutki gospodarcze uderzające w konsumentów, którzy zdecydowali się na przyjęcie vouchera, są

³⁹ Zalecenie Komisji (UE) 2020/648 z dnia 13 maja 2020 r. w sprawie bonów oferowanych pasażerom i podróżnym jako alternatywa dla zwrotu pieniędzy za odwołane imprezy turystyczne i usługi transportowe w kontekście pandemii COVID-19, Dz. Urz. UE L 151 z 14.05.2020.

znaczne, a dodatkowo utrzymywane zakazy i ograniczenia w podróżowaniu nie dają możliwości wykorzystania vouchera zgodnie z jego przeznaczeniem. Podróżni, którzy nie zrealizowali wouchera, zaczęli upominać się o zwrot środków, po roku otrzymywali odpowiedzi od organizatorów, że ustawa nie przewiduje takiej możliwości i w przypadku niewykorzystania środka przypadną. Takie podejście największych graczy na rynku w połączeniu z wypowiedziami m.in. prezesa Polskiej Izby Turystyki⁴⁰ wprowadzało w błąd i powodowało odstępowanie podróżnych od dochodzenia należnych im zwrotów. Sytuacja ta doprowadziła do handlu voucherami między klientami przy zaangażowaniu i pomocy agentów. Problem ten został połowicznie rozwiązany nowelizacją ustawy covidowej i przedłużeniem ważności voucherów do dwóch lat. Ustawodawca jednak nie zdecydował się na wprowadzenie dodatkowego ustępu do art. 15k mówiącego wprost o braku możliwości ograniczenia prawa do zwrotu środków przez konsumentów imprez turystycznych, a jedynie w uzasadnieniu celowościowym do ustawy⁴¹ stwierdził m.in., że projektowane brzmienie art. 15k ustawy oraz wynikające z tej zmiany wydłużenie możliwości wykorzystania vouchera z roku do dwóch lat nie sprzeciwia się prawu podróżnego do wystąpienia o zwrot pieniędzy. Należy wskazać, że wobec osób, które przyjęły voucher, a które go do tej pory nie zrealizowały oraz nie będą go chciały zrealizować w przyszłości, zastosowanie będą miały przepisy ogólne dotyczące odstąpienia od umowy z powodu nieuniknionych i nadzwyczajnych okoliczności, o których mowa w art. 47 ust. 4 Ustawy z dnia 24 listopada 2017 r. o imprezach turystycznych i powiązanych usługach turystycznych (Dz.U. 2020, poz. 2139). Ustawodawca wskazał także, że projektowane przepisy są zgodne z zaleceniem Komisji (UE) 2020/648 z dnia 13 maja 2020 r. w sprawie bonów oferowanych pasażerom i podróżnym jako alternatywa dla zwrotu pieniędzy za odwołane imprezy turystyczne i usługi transportowe w kontekście pandemii COVID-19 (Dz. Urz. UE L 151 z 14.05.2020, s. 10). Takie zapisy okazały się jednak niewystarczające, aby organizatorzy zaczęli uznawać prawo turystów do zwrotów środków za niewykorzystane vouchery. Dodatkowo sądy powszechne uznawały, że w ustawie nie znajdują się wprost przepisy mówiące o obowiązku zwrotu środków, odrzucając roszczenia podróżnych i pomijając stosowanie wprost przepisów dyrektywy 2015/2302⁴².

⁴⁰ <https://turystyka.rp.pl/biura-podrozy/art17897941-voucher-biura-podrozy-instrukcja-obslugi> [dostęp: 25.04.2022].

⁴¹ <https://www.sejm.gov.pl/sejm9.nsf/druk.xsp?nr=1145> [dostęp: 25.04.2022].

⁴² Wyrok SR w Opolu w sprawie o sygn. IX C 390/21 (nieprawomocny, zaskarżony przez powoda).

7. Podsumowanie

Jak widać na przedstawionych powyżej przykładach, zagrożenia dla ochrony praw konsumentów imprez turystycznych mogą wystąpić na każdym etapie, od momentu zakupu aż po zakończenie imprezy. Opisane sytuacje nie wyczerpują tych, które potencjalnie mogą nastąpić, a także innych zagrożeń związanych np. z wprowadzeniem w błąd na etapie zakupu czy też dalej na etapie reklamacyjnym. Jednym z większych problemów, jaki pojawił się w ostatnich latach, była niestabilność przepisów spowodowana regulacjami specjalnymi okresu pandemii. Komisja Europejska rozpoczęła właśnie konsultacje dotyczące kierunków zmian dyrektywy 2015/2302, widząc ich konieczność. Zmiany mają prowadzić do utrzymania maksymalnej ochrony praw konsumenta, ale z lepszym uwzględnieniem specyfiki działalności branży turystycznej.

Próba zdiagnozowania największych problemów po tych czterech latach obowiązywania nowej ustawy o imprezach turystycznych prowadzi do wniosku, że interes podróżnego nie jest dobrze chroniony. Głównym problemem jest brak unormowania maksymalnego czasu odpowiedzi na reklamację. Praktyka wskazuje, że organizatorzy, nie mając jasnych wytycznych w tym zakresie i sankcji związanych z konsekwencjami braku odpowiedzi w terminie, starają się sami doprecyzować ten termin w swoich ogólnych warunkach uczestnictwa. Takie praktyki są zauważalne u nielicznych, chociaż pojawia się też problem samokontroli tych organizatorów w stosowaniu się do własnych wytycznych. Pojawiają się także przypadki, kiedy organizatorzy stoją na stanowisku, że okres odpowiedzi na reklamację wynosi trzy lata, i wywodzą ten fakt z terminu przedawnienia roszczeń. Jedyną skuteczną drogą dochodzenia swoich praw wydaje się droga sądowa, choć w Polsce obserwujemy ciągle sporą niechęć do kierowania na nią indywidualnych roszczeń konsumenckich. W analizowanych z Turystyczną Organizacją Otwartą przypadkach 70% klientów, którym nawet zaoferowano darmową pomoc prawną, zrezygnowało z dochodzenia roszczeń, w prawie 30% przyjmowało jakąkolwiek rekompensatę zaproponowaną przez organizatora turystyki, a jedynie w niecałym 1% przypadków klienci zdecydowali się na dochodzenie pełnych roszczeń na drodze reklamacyjnej, a później sądowej. Takie statystyki obrazują, że stosowanie przez przedsiębiorców turystycznych praktyk mogących naruszać interes podróżnych jest uzasadnione ekonomicznie.

Brak określonego terminu odpowiedzi na reklamację, a także wyłączenie imprez turystycznych w tym zakresie spod ochrony przepisami ustawy o prawach konsumenta⁴³ godzi w prawa konsumenta imprez turystycznych do moż-

⁴³ Ustawa z dnia 30 maja 2014 r. o prawach konsumenta (Dz.U. 2017, poz. 683, 2361).

liwości rzetelnego rozpatrzenia reklamacji jako pierwszego, polubownego etapu rozstrzygnięcia sporu. Należy zasygnalizować, że uchwała SN z dnia 13 czerwca 2018 r. w sprawie o sygnaturze III CZP 113/17 powoduje niebezpieczną linię interpretacyjną w zakresie ogólnie dotyczącym praw konsumentów⁴⁴. Ze spraw prowadzonych z powództwa konsumentów przeciwko liniom lotniczym⁴⁵ wynika, że przewoźnicy bardzo często powołują się na to orzeczenie, odrzucając roszczenia klientów, pomimo iż przez kilka miesięcy przed wytoczeniem powództwa, a nawet po jego wytoczeniu, nie odpowiedzieli na reklamację klienta.

Podczas zorganizowanej 22 lutego 2022 r. konferencji naukowej „Ochrona praw konsumenta imprez turystycznych”⁴⁶ oraz w debacie pokonferencyjnej przedstawiciele świata nauki, reprezentanci branży turystycznej i Ministerstwa Sportu i Turystyki byli jednomyślni co do kierunku zmian, jakie powinny nastąpić w przepisach normujących prawa podróżnych. Ważnym problemem, na jaki wskazywano, jest brak niezależnego centrum arbitrażu pośredniczącego przy rozwiązywaniu sporów zarówno pomiędzy usługodawcami na rynku turystycznym, jak i na linii konsument – organizator [por. Zawistowska, Ewolucja modelu ochrony prawnej nabywców imprez turystycznych]. Wskazywano trudności w podejmowaniu prób polubownego rozwiązywania problemów, szczególnie w przypadkach niektórych organizatorów prezentujących dalekie od prokonsumenckiego podejście [por. Kempa, Postępowanie reklamacyjne dotyczące imprez turystycznych – narastająca bylejakość?]. Jednym ze zdiagnozowanych problemów była wielokrotnie wskazywana w literaturze [por. np. Rott-Pietrzyk 2020] słabsza pozycja agentów turystycznych, na konieczność wzmocnienia której wskazywał Ł. Mikosz [por. Mikosz, Agent turystyczny jako istotny element ochrony interesów konsumenta imprez turystycznych]. Biura agencyjne stanowią naturalny kierunek dla podróżnych szukających informacji czy pomocy. Jeśli agenci nie będą wzmocnieni ustawowo w kwestii gwarancji braku możliwości nieuzasadnionego odebrania im umowy czy ustalania wyśrubowanych limitów sprzedażowych, to interes klienta będzie mógł być naruszany. Agenci przestaną być rzetelnym pośrednikiem i profesjonalnym doradcą, a zostaną jedynie wykonawcą woli silniejszej strony umowy, którą są organizatorzy.

⁴⁴ <http://www.sn.pl/sprawy/SitePages/e-Sprawa.aspx?ItemSID=10081-ce0d61b0-fe80-4050-bec5-582cc7606e5a&ListName=esprawa2017&Search=III%20CZP%20113/17> [dostęp: 25.04.2022].

⁴⁵ Linie lotnicze zgodnie z art. 205c ust. 2 ustawy Prawo lotnicze (Dz.U. 2020.0.1970) mają 30 dni na ustosunkowanie się do reklamacji konsumenta, a zgodnie z ust. 6 brak udzielenia odpowiedzi na reklamację w tym terminie uważa się za jej uznanie.

⁴⁶ Program konferencji: <https://ewspa.edu.pl/ogolnopolska-konferencja-naukowa-ochrona-praw-konsumenta-imprez-turystycznych/>; <https://ewspa.edu.pl/wp-content/uploads/2022/02/Program-konferencji-1.pdf> [dostęp: 25.04.2022].

Przedstawione praktyki organizatorów zostały wybrane jako najczęstsze naruszenia praw konsumentów imprez turystycznych⁴⁷. W każdym z przypadków można zaobserwować wykorzystanie dominującej pozycji przez organizatorów i świadomość, że klienci w znakomitej większości przypadków ograniczą się do drogi reklamacyjnej, nie dochodząc roszczeń na drodze sądowej. Brak poszanowania praw konsumentów imprez turystycznych jest dla organizatorów ekonomicznie opłacalny. Dochodzenie roszczeń na drodze sądowej wiąże się dla klientów z dodatkowymi kosztami i stresem. Potrzeba systemowego wsparcia dla zapisanych w przepisach praw konsumentów, ale UOKiK od czasu wejścia w życie nowej ustawy w 2017 roku jest mało aktywny na tym polu i nie podejmuje działań mogących mieć istotny wpływ na zmianę praktyk organizatorów i ochronę podróżnych.

Prawo turystyczne jest jedną z prężniej rozwijających się gałęzi prawa zarówno w ustawodawstwie unijnym, jak i prawie krajowym. Dynamika zmian związanych z wyborami konsumentów imprez turystycznych, ogólnościowy zakres ochrony, konieczność zapewnienia bezpieczeństwa na każdym etapie realizacji, mnogość podmiotów realizujących poszczególne usługi, a także regulacje, jakim podlegają organizatorzy w krajach, w których imprezy są realizowane – a coraz częściej dotyczy to krajów spoza wspólnoty UE/EOG – z pewnością będą miały wpływ na kształt przyszłych regulacji i ich częste zmiany. Wątpliwości nie budzi konieczność harmonizacji poziomu ochrony, a także utrzymania jej na poziomie nie niższym niż ten wprowadzony obecną dyrektywą. Wyzwaniem będzie wprowadzenie takich przepisów wykonawczych, aby ochrona nie miała charakteru czysto iluzorycznego, którego zastosowanie w praktyce będzie niemożliwe.

Literatura

- CODA Digest *All-causes delay and cancellations to air transport in Europe Annual report for 2019*, www.eurocontrol.int [dostęp: 25.04.2022].
- Cybula P., 2020, O dochodzeniu roszczeń odszkodowawczych względem Skarbu Państwa z tytułu wadliwego wdrożenia dyrektywy konsumenckiej (wybrane problemy na przykładzie art. 7 dyrektywy 90/314), w: M. Jagielska, E. Sługocka-Krupa, K. Podgórski (red.), *Dochodzenie roszczeń konsumenckich. Nowy ład dla konsumentów*, Warszawa: CH Beck, 101–126.
- Dyrektywa 90/314/EWG w sprawie zorganizowanych podróży, wakacji i wycieczek z dnia 13 czerwca 1990 r. w sprawie zorganizowanych podróży, wakacji i wycieczek. Dz. Urz. UE L 158, 23/06/1990 P. 0059–0064.
- Dyrektywa 2001/41/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 19 czerwca 2001 r. zmieniająca po raz dwudziesty pierwszy dyrektywę Rady 76/769/EWG w sprawie zbliżenia przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych Państw Członkowskich

⁴⁷ Wyniki ankiety przeprowadzonej wśród agentów turystycznych przez Turystyczną Organizację Otwartą, październik 2021.

odnoszących się do ograniczeń we wprowadzaniu do obrotu i stosowaniu niektórych substancji i preparatów niebezpiecznych w zakresie substancji sklasyfikowanych jako substancje kancerogenne, mutagenne lub toksyczne ze względu na zagrożenie rozrodczości, Dz. Urz. UE L 194, 18/07/2001 P. 0039–0049.

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2302 z dnia 25 listopada 2015 r. w sprawie imprez turystycznych i powiązanych usług turystycznych, zmieniająca rozporządzenie (WE) nr 2006/2004 i dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/83/UE oraz uchylająca dyrektywę Rady 90/314/EWG, Dz. Urz. UE L 326/1.

[http://orzeczenia.przemysl.sr.gov.pl/content/\\$N/154020100000503_I_C_001879_2019_Uz_2020-11-27_001](http://orzeczenia.przemysl.sr.gov.pl/content/$N/154020100000503_I_C_001879_2019_Uz_2020-11-27_001) [dostęp: 25.04.2022].

<http://www.sn.pl/sprawy/SitePages/e-Sprawa.aspx?ItemSID=10081-ce0d61b0-fe80-4050-bec5-582cc7606e5a&ListName=esprawa2017&Search=III%20CZP%20113/17> [dostęp: 25.04.2022].

<https://prawo.gazetaprawna.pl/artykuly/1059629,dlaczego-polacy-nie-lubia-sadow.html> [dostęp: 25.04.2022].

<https://turystyka.rp.pl/biura-podrozy/art17897941-voucher-biura-podrozy-instrukcja-obslugi> [dostęp: 25.04.2022].

<https://um.warszawa.pl/waw/konsument/-/artykul-3> [dostęp: 25.04.2022].

<https://uokik.gov.pl/download.php?plik=9434> [dostęp: 25.04.2022].

<https://www.gov.pl/web/rozwoj/w-jakich-przypadkach-mozna-bezkosztowo-zrezygnowac-z-udzialu-w-impresie-turystycznej> [dostęp: 25.04.2022].

<https://www.rmfm24.pl/raporty/raport-koronawirus-z-chin/najnowsze-fakty/news-zwrot-gotowki-w-ciagu-14-dni-za-odwolana-wycieczke-polska-ma/podglad-wydruku,nId,4494887> [dostęp: 25.04.2022].

<https://www.rpo.gov.pl/sites/default/files/Odp.%20MR%2C%2029.06.2020.pdf> [dostęp: 25.04.2022].

<https://www.rynek-lotniczy.pl/wiadomosci/sita-wyjasnia-jak-gina-bagaze-5899.html> [dostęp: 25.04.2022].

<https://www.sejm.gov.pl/sejm9.nsf/druk.xsp?nr=1145> [dostęp: 25.04.2022].

Janoś-Kresło M., 2013, Zainteresowanie konsumentów przysługującymi im prawami, w: A. Dąbrowska (red.), *Ochrona i edukacja konsumentów na wybranych rynkach usług*, Warszawa: PWE, 142–145.

Kempa B., 2022, *Postępowanie reklamacyjne dotyczące imprez turystycznych narastająca byle-jakość?*, Warszawa: Europejska Wyższa Szkoła Prawa i Administracji (referat wygłoszony podczas konferencji „Ochrona praw konsumenta imprez turystycznych”), <https://ewspa.edu.pl/ogolnopolska-konferencja-naukowa-ochrona-praw-konsumenta-impres-turystycznych/> [dostęp: 25.04.2022]

Konsument na wakacjach. Raport TNS dla UOKiK, 2016.

Mikosz M., Ł., 2022, *Agent turystyczny jako istotny element ochrony interesów konsumenta imprez turystycznych*, Warszawa: Europejska Wyższa Szkoła Prawa i Administracji (referat wygłoszony podczas konferencji „Ochrona praw konsumenta imprez turystycznych”), <https://ewspa.edu.pl/ogolnopolska-konferencja-naukowa-ochrona-praw-konsumenta-impres-turystycznych/> [dostęp: 25.04.2022].

Ozimek I., Sarnecka E., Ocena znajomości wybranych praw przysługujących konsumentom na rynku usług turystycznych, w: Kasprzak R., Lubowiecki-Vikuk A. (red.), *Bezpieczeństwo konsumentów na rynkach usług finansowych i społecznych*, SGH: Warszawa, 93–104.

Rott-Pietrzyk E., Grochowski M., 2020, Umowy pośrednictwa w obrocie towarami lub usługami: część ogólna i umowa agencyjna (projekt reformy), w: *Transformacje Prawa Prywatnego*, 53–102.

TSUE wyrok z 21 grudnia 2021 r., w sprawie C-263/20.

- Ustawa z dnia 24 listopada 2017 r. o imprezach turystycznych i powiązanych usługach turystycznych, Dz.U. 2017 poz. 2361 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 2 marca 2020 r. o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych, Dz.U. 2020, poz. 374 z późn. zm.
- Zalecenie Komisji (UE) 2020/648 z dnia 13 maja 2020 r. w sprawie bonów oferowanych pasażerom i podróżnym jako alternatywa dla zwrotu pieniędzy za odwołane imprezy turystyczne i usługi transportowe w kontekście pandemii COVID-19, Dz. Urz. UE L 151 z 14.05.2020.
- Zawistowska H., 2022, *Ewolucja modelu ochrony prawnej nabywców imprez turystycznych*, Warszawa: Europejska Wyższa Szkoła Prawa i Administracji (referat wygłoszony podczas konferencji „Ochrona praw konsumenta imprez turystycznych”), <https://ewspa.edu.pl/ogolnopolaska-konferencja-naukowa-ochrona-praw-konsumenta-imprez-turystycznych/> [dostęp: 25.04.2022].

Consumer protection in package travel contracts – threats and problems

Abstract. The article deals with the protection of the rights of consumers of package travel services, from the perspective of the EU’s package travel directive and other regulations concerning the provision of travel services included in the package. The author analyses the scope of protection as well as potential threats that exist at every stage of contract execution. One part of the article focuses on the impact of the COVID-19 pandemic on consumer protection and its legal stability.

Keywords: package travel, tourism law, consumer law, travellers, legal protection

KAMIL NOWAK

Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie, Wydział Prawa i Administracji

kamilnowak@student.uksw.edu.pl

ORCID: 0000-0003-0544-3604

Arbitraż handlowy w dobie pandemii

Streszczenie. Czas pandemii koronawirusa okazał się czasem próby dla sądów państwowych i polubownych. Podczas gdy praca sądów państwowych została w pierwszym roku w zasadzie faktycznie i prawnie wstrzymana, potęgując i tak znaczne zaległości orzecznicze, to sądy polubowne funkcjonowały bez większych zakłóceń, z powodzeniem wypełniając swą misję poszerzania prawa do sądu. W ramach artykułu przedstawione zostaną osiągnięcia sądownictwa arbitrażowego, a w szczególności uwaga skupiona będzie na stosowaniu w postępowaniu arbitrażowym nowoczesnych narzędzi informatycznych, które pozwalają na prowadzenie rozpraw i posiedzeń w trybie zdalnym w formie wideokonferencji. Można już dzisiaj śmiało stwierdzić, że nowe formuły odbywania posiedzeń w arbitrażu się sprawdziły. Takie pozytywne doświadczenia zachęcają do działania arbitrażu z wykorzystaniem nowoczesnych technik komunikowania się, także w rzeczywistości nienaznaczonej pandemią.

Słowa kluczowe: arbitraż handlowy, pandemia, koronawirus, ADR

1. Wprowadzenie

W pierwszych miesiącach naznaczonych obecnością pandemii wywołanej działaniem koronawirusa doszło do paraliżu działalności orzeczniczej sądów w Polsce¹. Stało się tak dlatego, że sądy państwowe wcześniej nie korzystały z możliwości prowadzenia posiedzeń odmiejscowionych, tzw. zdalnych, czy też hybrydowych, choć już od czasu nowelizacji kodeksu postępowania cywilnego² z 2016 r. istniała

¹ W szczególności w związku z brzmieniem obowiązującego od dnia 31 marca 2020 r. do dnia 16 maja 2020 r. (a w zasadzie do dnia 30 maja 2020 r. wobec art. 68 ust. 6 i 7 w zw. z art. 76 *in initio* w zw. z art. 46 pkt 20 ustawy z dnia 14 maja 2020 r. o zmianie niektórych ustaw w zakresie działań osłonowych w związku z rozprzestrzenianiem się wirusa SARS-COV-2, Dz.U., poz. 875 ze zm.) art. 15zszs ust. 1 ustawy z dnia 2 marca 2020 r. o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych (Dz.U. z 2021 r., poz. 2095 ze zm., dalej: „specustawa covidowa”), w świetle którego bieg terminów procesowych i sądowych nie rozpoczął się, a rozpoczęty ulegał zawieszeniu na okres stanu zagrożenia epidemicznego lub stanu epidemii ogłoszonego z powodu COVID-19. Już wcześniej większość sądów znacząco ograniczyła funkcjonowanie na mocy zarządzeń swych prezesów.

² Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. kodeks postępowania cywilnego (t.j. Dz.U. z 2021 r., poz. 1805 ze zm.), dalej: „k.p.c.”.

taka możliwość³, przy czym był to model, w którym uczestnicy łączący się zdalnie i tak musieli przebywać w innym sądzie (zwłaszcza w celu weryfikacji ich tożsamości), a co zmieniło się w zasadzie dopiero w 2020 r.⁴ Sądy często nie dysponowały odpowiednim oprogramowaniem czy też obsługa tych narzędzi była nieznaną sędziom i pracownikom sądów. Rozwiązania epizodyczne w ramach tzw. specustawy covidowej były nieprecyzyjne i pojawiały się wątpliwości co do tego, jak je interpretować. Istotne było także przywiązanie sędziów do zasady oficjalności i „tradycji” w zakresie rozpraw stacjonarnych [Uliasz 2022: 95]. Z tych względów na początku pandemii rozprawy się nie odbywały, co doprowadziło do powstania w sądach ogromnych zaległości orzeczniczych. Z danych statystycznych wynika, że w 2020 r. do sądów cywilnych wpłynęło łącznie ponad 9 mln spraw, przy jednoczesnej zaległości z poprzedniego roku w liczbie ponad 3 mln spraw [Ewidencja spraw w sądach powszechnych w Polsce 2021].

Rozwiązaniem, które miało pomóc w opanowaniu tej trudnej sytuacji, było wprowadzenie w lipcu 2021 r. zmian do k.p.c., które przewidywały prowadzenie rozprawy w formie zdalnej jako podstawowej formy procedowania oraz – dla uproszczenia i przyspieszenia procedur – możliwość kierowania, niezależnie od wniosku strony o przeprowadzenie rozprawy, wszystkich spraw cywilnych do rozpoznania na posiedzeniu niejawnym⁵ (przy jednoczesnym obowiązku uprzedniego odebrania końcowych stanowisk stron na piśmie, co oczywiście stanowi pewną namiastkę możliwości zaprezentowania mowy końcowej, która jest uzasadniona nie tylko zasadą ustności postępowania cywilnego, mimo jej silnych ograniczeń na rzecz pisemności [Marciniak, Broniewicz 2020: 82], lecz przede wszystkim atutami erystycznymi tej formy przekazu), co budzi wątpliwości co do zgodności takiego rozwiązania z konstytucyjną zasadą prawa do sądu. Niejako

³ Nowo dodany wówczas art. 151 § 2 k.p.c. na mocy ustawy z dnia 10 lipca 2015 r. o zmianie ustawy – kodeks cywilny, ustawy – kodeks postępowania cywilnego oraz niektórych innych ustaw (Dz.U., poz. 1311).

⁴ Zauważyć jednak w tym miejscu trzeba, że prowadzenie postępowania dowodowego z użyciem technik informatycznych możliwe jest od kilkunastu lat na gruncie art. 235 § 2 k.p.c. Doniosłą różnicę między normami wywodzonymi z art. 151 § 2 k.p.c. i art. 235 § 2 k.p.c. podkreślił Sąd Najwyższy w uzasadnieniu uchwały z dnia 8 listopada 2019 r., sygn. akt III CZP 13/19, opubl. OSNC 2020/7-8, poz. 95, s. 114, wskazując, że ówczesnie w prowadzonej w trybie wideokonferencji rozprawie nie było możliwe uczestnictwo strony, jeśli nie przebywała ona w budynku innego sądu, co wyłączało możliwość dopuszczenia dowodu z przesłuchania strony w inny sposób, także przy wykorzystaniu „społecznego komunikatora internetowego”. Wyraźnie odeszła od tego nowelizacja kodeksu z 2019 r. (ustawa z dnia 4 lipca 2019 r. o zmianie ustawy – Kodeks postępowania cywilnego oraz niektórych innych ustaw, Dz.U., poz. 1469 ze zm.) – art. 2261 k.p.c. wskazuje już wprost, że wysłuchanie stron (innych osób) może odbywać się za pomocą środków porozumiewania na odległość, „o ile dają one pewność co do osoby składającej oświadczenie”.

⁵ Art. 15zszs1 ust. 1 pkt 3 specustawy covidowej w brzmieniu nadanym ustawą z dnia 28 maja 2021 r. o zmianie ustawy – Kodeks postępowania cywilnego oraz niektórych innych ustaw (Dz.U., poz. 1090).

na drugim biegunie, wobec przywołanej sytuacji w sądach państwowych, coraz większym zainteresowaniem zaczęło cieszyć się sądownictwo arbitrażowe. Celem niniejszego opracowania jest zidentyfikowanie różnic między tymi dwoma systemami sądownictwa, które stały się wówczas niezwykle widoczne, co niewątpliwie może przyczynić się do zwiększenia zainteresowania alternatywnymi metodami rozwiązywania sporów przez uczestników obrotu handlowego, a także wykazanie, że regulacje dotyczące postępowania przed sądami państwowymi rozpoznającymi sprawy cywilne coraz bardziej zbliżają się do standardów wypracowanych przez lata w arbitrażu.

2. Autonomia woli stron w arbitrażu

Arbitraż, zwany także sądownictwem polubownym, jest jedną z alternatywnych metod rozwiązywania sporów [Błaszczak 2012: 15–16; 2014: 289; Budniak-Rogała 2015: 56–57; Pieckowski 2015: 1121]. Takie podejście dominuje obecnie w nauce prawa, choć w doktrynie kontynentalnej, przywykłej do wąskiego ujmowania ADR⁶, nierzadko spotyka się głosy przeciwne. Nie rozstrzygając powyższej kwestii, można pokusić się o stwierdzenie, że arbitraż stanowi pewną alternatywę względem sądownictwa państwowego. Strony pozostające w sporze co do kwestii pojawiających się na tle określonego stosunku prawnego, który cechuje się tzw. zdatnością arbitrażową [Białecki 2009: 8; Wiśniewski 2015: 283], a w obecnym stanie prawnym w przypadku większości spraw mamy z nią do czynienia, mogą dokonać zapisu na sąd polubowny⁷. Jest to umowa, której nazwa jest silnie zakorzeniona w języku prawnym i prawniczym, niemniej dziś równie często spotyka się pojęcie umowy o arbitraż, której jednocześnie nie można mylić z szerszą znaczeniowo umową arbitrażową [Tomaszewski 2015: 319–320]. Umowa ta zmierza do wyłączenia kompetencji sądu państwowego w zakresie rozpoznania sporów, które mogą powstać lub też już powstały między stronami, i do jednoczesnego przyznania tej kompetencji określonemu sądowi polubownemu [Budniak 2009: 17; Tomaszewski 2015: 316]. W zasadniczej mierze strony w zapisie na sąd polubowny powierzają

⁶ ADR stanowi akronim od angielskiego terminu *Alternative Dispute Resolution*, oznaczającego alternatywne metody rozwiązywania sporów.

⁷ Dla prawnej skuteczności zapisu konieczne jest dopełnienie wymogu *arbitrabilité*, którą w polskim piśmiennictwie w ślad za A.W. Wiśniewskim określa się mianem zdatności arbitrażowej. Odnosi się ona do cechy, jaką odznaczać mają się sprawy, które mogą podlegać rozstrzygnięciu w tym trybie. Zakres zdatności arbitrażowej w prawie polskim określony został w art. 1157 k.p.c. Brak zdatności arbitrażowej sporu czyni zapis na sąd polubowny nieważnym, a także stanowi braną pod uwagę z urzędu, niezależnie od zakresu zaskarżenia, przesłankę uchylenia wyroku sądu polubownego (art. 1206 § 2 pkt 1 k.p.c.) lub odmowy uznania lub wykonania takiego wyroku (art. 1214 § 3 pkt 1 k.p.c.).

rozstrzygnięcie sporu stałym sądom polubownym, tak zwanym sądom instytucjonalnym, niekiedy zaś również zdarza się powołanie sądu arbitrażowego *ad hoc*.

Istotne jest w tej mierze zatem to, że strony poprzez umowę decydują się na skorzystanie z jednej z alternatywnych metod rozwiązywania sporów w sytuacji czy na wypadek zaistnienia sporu. Zwykle zapis na sąd polubowny stanowi jedno z postanowień tzw. umowy głównej, przy czym niezależnie od tego cechuje się całkowitą autonomią [Pazdan 2003: 300–301]. Dla pojęciowego odróżnienia zapis sporządzony w celu poddania arbitrażowi powstałego już sporu określa się mianem kompromisu. Historycznie sądy polubowne mierzyły się zawsze z pewną wrogością czy nieufnością państwa — ograniczały bowiem monopol jurysdykcyjny w zakresie orzekania [Boykin, Dunin-Wąsowicz 2014: 43; Orecki 2019: 25–26]. Z tych względów zapewne do dziś w nauce prawa zastrzega się, że sądy polubowne rozstrzygają sprawy, lecz nie sprawują wymiaru sprawiedliwości [Broniewicz, Kunicki 2020: 525]. To zaś, które sądy dysponują takową kompetencją, określa *de lege lata* art. 175 Konstytucji RP⁸. Nie zmienia to jednakże faktu, że sądy polubowne mogą w sposób wiążący dla stron efektywnie rozstrzygać istniejące między nimi konflikty.

Na gruncie art. 1212 § 1 k.p.c.: „Wyrok sądu polubownego lub ugoda przed nim zawarta mają moc prawną na równi z wyrokiem sądu ugoda zawartą przed sądem po ich uznaniu przez sąd albo po stwierdzeniu przez sąd ich wykonalności”. Oznacza to, że orzeczenie bądź ugoda, które pochodzą od sądu polubownego, mogą uzyskać taki walor, co wyrok sądu państwowego, czego szczególnym gwarantem jest konwencja nowojorska o uznawaniu i wykonywaniu zagranicznych orzeczeń arbitrażowych z 1958 r.⁹ W innych ustawodawstwach spotyka się również nieco odmienne podejścia — przykładowo zgodnie z § 607 austriackiego k.p.c.: „Wyrok arbitrażowy ma między stronami skutki prawomocnego wyroku sądowego”, co znajduje także zastosowanie w stosunku do wyroków zagranicznych sądów arbitrażowych [Wojciechowski 2009: 127]. Ponadto w ustawodawstwie polskim, co jest rozwiązaniem szczególnie specyficznym, wprowadzono konkurencyjny względem art. V konwencji katalog podstaw odmowy uznania lub wykonania wyroku sądu arbitrażowego, który zastosowanie znajdzie wtedy, gdy do danego

⁸ Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz.U. nr 78, poz. 483 ze zm.).

⁹ Konwencja o uznawaniu i wykonywaniu zagranicznych orzeczeń arbitrażowych sporządzona w Nowym Jorku dnia 10 czerwca 1958 r., ratyfikowana przez Polskę w 1961 r. (Dz.U. z 1962 r. nr 9, poz. 41), dalej: „konwencja” lub „konwencja nowojorska”. Zgodnie z jej art. III zd. 1: „Każde z Umawiających się Państw — zgodnie z warunkami ustalonymi w artykułach następujących — uzna orzeczenie arbitrażowe za wiążące i wykona je zgodnie z regułami procedury obowiązującej na obszarze, na którym dochodzi się praw z orzeczenia”. Nie przewidziano więc procedury, w jakiej dojść ma do tegoż uznania czy wykonania wyroku, pozostawiając to ustawodawstwu krajowemu; konwencja zresztą nie wymaga nawet, by konieczne było jakiegokolwiek *exequatur* takiego wyroku.

zagranicznego orzeczenia (z uwagi na zastrzeżenia poczynione przez Polskę) nie będzie mieć zastosowania konwencja, co jednak w praktyce ma miejsce stosunkowo rzadko [Zachariasiewicz 2014: 431; Łaszczuk, Szpara, 2015: 802]. Nadmienić ponadto należy, że w nauce prawa podkreśla się, iż wyrok zagranicznego sądu polubownego, z uwagi na postanowienia konwencji nowojorskiej oraz licznych jej sygnatariuszy, jest pewniejszym pod kątem wykonalności tytułem aniżeli wyrok zagranicznego sądu państwowego [Budniak 2015: 394].

3. Efektywność arbitrażu

Jedną ze zwykle wskazywanych na pierwszym miejscu zalet arbitrażu jest szybkość postępowania. Ma ona dla stron każdego postępowania, a w szczególności dla tej, która postępowanie zainicjowała, znaczenie kluczowe. W ramach arbitrażu, zgodnie z fundamentalną dla niego zasadą autonomii woli, strony mają także znaczną swobodę w ukształtowaniu postępowania, w tym postępowania dowodowego (art. 1184 § 1 i 2 k.p.c.), tak by było jak najmniej czasochłonne. Zwykle zaś sąd polubowny bazuje przede wszystkim na przedstawianych przez strony dokumentach. Sądy polubowne działają również sprawnie dlatego, że dotychczas wpływało do nich relatywnie niewiele spraw [Ereciński 2018: 59; Szumański 2019: 90–91]. W jednym z najważniejszych sądów w Polsce, Sądzie Arbitrażowym przy Krajowej Izbie Gospodarczej w Warszawie, inicjowano dotychczas zwykle rocznie 150–200 spraw (z czego ok. 20% stanowiły sprawy o charakterze międzynarodowym)¹⁰, co pozwalało na ich sprawne prowadzenie. Postępowania arbitrażowe w 2020 r. trwały średnio 101 dni¹¹.

Efektywność postępowania arbitrażowego oznacza także, że w świetle przywołanego art. 1212 § 1 k.p.c. wydane przez arbitrów orzeczenia lub zawarte w arbitrażu ugody mogą uzyskać moc prawną równą wyrokowi sądu państwowego lub ugodzie sądowej, w związku z czym arbitraż stanowi rzeczywistą alternatywę dla postępowań przed sądami państwowymi. W latach 2004–2006 nieuwzględnionych zostało łącznie ok. 20% złożonych we wszystkich sądach państwowych w Polsce wniosków o uznanie lub stwierdzenie wykonalności takiego orzeczenia lub ugody [Brol 2008: 72]. Dla porównania tabela nr 1 prezentuje liczbę wniosków, które wpłynęły do Sądu Apelacyjnego w Warszawie w 2019, 2020 i 2021 r., o uznanie lub stwierdzenie wykonalności krajowych i zagranicznych orzeczeń oraz ugód

¹⁰ <https://prawo.gazetaprawna.pl/artykuly/1445944,warszawa-na-swiatowej-mapie-arbitrazu.html> [dostęp: 21.02.2022].

¹¹ <https://skslegal.pl/rozstrzyganie-sporow-w-dobie-pandemii/> [dostęp: 21.02.2022].

arbitrażowych oraz zapadłe w sprawach tych rozstrzygnięcia oddalające wnioski, z podaniem udziału procentowego spraw, w których doszło do takiego rozstrzygnięcia (im udział procentowy jest niższy, tym efektywność arbitrażu jest wyższa).

Tabela 1. Sprawy z wniosku o uznanie lub stwierdzenie wykonalności wyroku sądu polubownego lub ugody przed nim zawartej (sprawy gospodarcze)¹²

	2019 r.	2020 r.	2021 r.
liczba złożonych wniosków	77	89	107
liczba spraw rozpoznanych	65	80	110
liczba rozstrzygnięć oddalających wniosków	2	7	3
procent rozstrzygnięć oddalających	3,0%	8,8%	2,7%

Źródło: Opracowanie własne na podst. Sprawozdania w sprawach cywilnych 2019, 2020, 2021

Ponadto elastyczność postępowania arbitrażowego i brak konieczności podążania za wzorcami kodeksowymi [Budniak 2015: 383] sprawiają, że informatyzacja pojawiła się w tych sądach znacznie wcześniej niż w sądach państwowych¹³. Sądownictwo arbitrażowe online ma swoje początki w latach 90. ubiegłego stulecia [Ziemblicki 2017: 29; Drzewiecki, Kubsik 2020: 98]. Istnienie danej instytucji przez dłuższy czas powoduje, że jest ona w stanie dostosować się do zmieniających się realiów i dopasowywać do potrzeb osób, które się do niej uciekają. Z tym właśnie, jak się zdaje, wiązać należy sukces arbitrażu handlowego w czasie pandemii. Sądy polubowne – w odróżnieniu od sądów państwowych – nie wzbraniały się przed używaniem nowoczesnych technologii, dzięki czemu ograniczenia i obawy, jakie wynikały z wystąpienia ryzyka zachorowania na COVID-19 (w tym związane z obiegiem korespondencji i nie tak rzadkim nakładaniem na nią kwarantanny, przy jednoczesnym dalszym braku możliwości kierowania pism do sądu drogą elektroniczną), nie stały w żadnej mierze na przeszkodzie w osiągnięciu w sprawny sposób rozstrzygnięcia w sprawie. Tenże aspekt faktyczny, z uwagi na postępującą jurysdykcję arbitrażu [Ereciński 2018: 61], powiązany został z powstaniem odpowiednich zaleceń oraz regulacji międzynarodowych. Oczywiście nie bez znaczenia jest również liberalne ustawodawstwo krajowe, dopuszczające swobodne ukształtowanie postępowania arbitrażowego (przy poszanowaniu podstawowych zasad, przede wszystkim równości stron czy poufności), dzięki czemu instytucjonalne sądy arbitrażowe mogą w swych regulaminach kompleksowo regulować wprost kwestie dotyczące arbitrażu elektronicznego.

¹² Celem wyjaśnienia należy podkreślić, że w 2021 r. liczba złożonych wniosków pozostawała mniejsza od liczby spraw rozpoznanych z uwagi na zaległości orzecznicze z poprzednich lat.

¹³ <https://www.international-arbitration-attorney.com/pl/coronavirus-covid-19-and-courts-moving-from-litigation-to-arbitration/> [dostęp: 21.02.2022].

4. Regulacje dotyczące informatyzacji arbitrażu

Już w unijnym rozporządzeniu z dnia 21 maja 2013 r. nr 524/2013 w akapicie 6 preambuły wskazano, że do osiągnięcia poczucia bezpieczeństwa konsumentów na rynku wewnętrznym w zakresie *e-commerce* „w znacznym stopniu mogłaby przyczynić się dostępność sprawnego i skutecznego internetowego systemu rozstrzygania sporów (ODR)”¹⁴. W rozporządzeniu przewidziano utworzenie platformy ODR, do której dostęp miał być bezpłatny i możliwy w każdym języku urzędowym UE (art. 5 ust. 1 i 2 rozporządzenia). Postępowanie dowodowe przewidziano jako dość uproszczone – inicjator postępowania składać miał dowody na potwierdzenie swoich twierdzeń jedynie fakultatywnie (art. 8 ust. 2 rozporządzenia). Termin rozpoznania zawisłego przed instytucją ADR sporu, zgodnie z art. 10 lit. a, odwołującym się do art. 8 lit. e dyrektywy 2013/11/UE¹⁵, przewidziano co do zasady na 90 dni od dnia otrzymania przez tę instytucję, która przyjęła ją do rozpoznania, kompletnej skargi. Odnotować należy także działania podejmowane przez Komisję ONZ do spraw międzynarodowego prawa handlowego i Radę Europy zmierzające do zapewnienia odpowiednich ram arbitrażu internetowego [Ziemblicki 2017: 165 i n.].

Szczególnie zwrócić zaś wypada uwagę na regulaminy sądów instytucjonalnych. W załączniku nr IV do regulaminu Sądu Arbitrażowego przy Międzynarodowej Izbie Handlowej w Paryżu (ICC) obowiązującym od 2017 r. podkreślono wagę sprawności postępowania oraz zalecono, by „zadbać o to, by czas i koszty były proporcjonalne do przedmiotu sporu”¹⁶. W postanowieniu lit. f załącznika wskazano wprost na możliwość prowadzenia rozpraw w trybie wideokonferencji, jeśli „obecność osobista nie jest nieodzowna”. W przypadku regulaminu Sądu Arbitrażowego przy Konfederacji Lewiatan w dniu 13 maja 2020 r. zmieniono jego § 33 ust. 1 w ten sposób, że dodano słowa: „Zespół Orzekający, po konsultacji ze stronami, może zarządzić przeprowadzenie rozprawy przy pomocy środków komunikowania się na odległość lub innych stosownych środków, w szczegól-

¹⁴ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 524/2013 z dnia 21 maja 2013 r. w sprawie internetowego systemu rozstrzygania sporów konsumenckich oraz zmiany rozporządzenia (WE) nr 2006/2004 i dyrektywy 2009/22/WE (rozporządzenie w sprawie ODR w sporach konsumenckich), Dz.U. UE 2013, L 165/1.

¹⁵ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/11/UE z dnia 21 maja 2013 r. w sprawie alternatywnych metod rozstrzygania sporów konsumenckich oraz zmiany rozporządzenia (WE) nr 2006/2004 i dyrektywy 2009/22/WE (dyrektywa w sprawie ADR w sporach konsumenckich), Dz.U. UE 2013, L 165/63.

¹⁶ <https://iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2017/03/ICC-2017-Arbitration-and-2014-Mediation-Rules-polish-version.pdf> [dostęp: 23.02.2022].

ności w formie wideokonferencji”¹⁷. W 2019 r. doszło ponadto do utworzenia sądu arbitrażowego Ultima Ratio działającego przy Stowarzyszeniu Notariuszy Rzeczypospolitej Polskiej w Warszawie, w przypadku którego całe postępowanie prowadzone jest elektronicznie, zaś wedle informacji na stronie internetowej tego sądu rozpoznanie sprawy (bez rozprawy zgodnie z § 18 ust. 1 regulaminu) zajmuje zwykle około trzech tygodni¹⁸, co jest z jednej strony wynikiem fenomenalnym, z drugiej jednak strony budzi pewne wątpliwości co do tak szybkiego przebiegu postępowania (powstaje pytanie, czy można w tak krótkim czasie wnikliwie rozpoznać sprawę)¹⁹. Ponadto, niezależnie od postanowień regulaminów, kluczowe znaczenie odgrywa niezmiennie zasada autonomii woli stron, wobec czego jeśli strony będą chciały przeprowadzenia rozprawy w formie wideokonferencji i będą takie możliwości po stronie sądu – brak jest jakichkolwiek przeciwwskazań, by to uniemożliwić; warto, aby strony porozumiały się w tym zakresie już w umowie arbitrażowej [Drzewiecki, Kubsik 2020: 103–105].

5. Miejsce e-arbitrażu

Odnosząc się zaś konkretnie do postępowań przed e-sądami arbitrażowymi, podnieść należy jeszcze jedną doniosłą w tej mierze kwestię. Mianowicie strony postępowania określają miejsce arbitrażu w sposób w zasadzie dowolny, mogą przy tym całkowicie abstrahować od rzeczywistego miejsca, w jakim postępowanie to się toczy, a miejsce to w żadnym razie nie jest wiążące dla arbitrów (art. 1155 § 1 k.p.c.) – wybór tego miejsca mieści się w pojęciu zasady autonomii woli stron w arbitrażu [Ereciński 2009: 66; Sikorski 2014: 38–39; Wiśniewski, Hauser-Morel 2015: 592]. Analogiczna zresztą sytuacja występuje w przypadku, gdy wyrok podpisywany jest przez arbitrów w innych państwach (art. 1197 § 3 k.p.c.) – w ten sposób strony mogą dowolnie wpływać na właściwość sądu polskiego, przykładowo w przypadku skargi o uchylenie wyroku sądu polubownego (jurysdykcja sądu polskiego zależy tu bowiem od tego, czy miejscem wydania wyroku

¹⁷ <https://www.sadarbitrazowy.org.pl/Content/Uploaded/files/zarz%C4%85dzenie.pdf> [dostęp: 23.02.2022].

¹⁸ <https://ultimaratio.pl/> [dostęp: 23.02.2022].

¹⁹ Na temat działalności e-sądów arbitrażowych wypowiedział się następująco R. Szczepanek, współtwórca sądu Ultima Ratio: „W e-arbitrażu nie ma więc rozpraw, świadków ani listów poleconych. Zamiast iść do sądu, strony logują się do systemu IT sądu. Na profilu sprawy przedstawiają własne stanowiska, załączają filmy, zdjęcia czy skany dokumentów a z arbitrem czy drugą stroną porozumiewają się za pomocą czatu”, <https://www.infor.pl/prawo/nowosci-prawne/4673991,Esady-arbitrazowe-polubowne-w-Polsce.html> [dostęp: 23.02.2022]. Procedowanie w ten sposób zdaje się stanowić istotny wyłom od wskazywanej tendencji do jurydyzacji.

było terytorium RP – art. 1205 § 1 k.p.c.); tak samo zastosowanie znaleźć mogą w sposób w pewnym sensie sztuczny przepisy Konwencji nowojorskiej z 1958 r., jeśli strona dochodzić będzie uznania wyroku w innym państwie aniżeli będącym miejscem wydania wyroku, tj. w sytuacji, gdy na terytorium tego państwa znajdowało się rzeczywiście, lecz wszakże pozbawione doniosłości prawnej miejsce wydania wyroku. W ten sposób coraz istotniejszą rolę zaczyna odgrywać tzw. teoria delokalizacji arbitrażu, którą dotychczas posługiwano się dla wyjaśnienia fenomenu braku możliwości (a jednocześnie zasadności) ustalania siedziby arbitrażu, mającej znaczenie dla wskazania właściwości prawa arbitrażowego danego państwa w toku postępowania przed sądem polubownym (por. 1156 k.p.c.). Teoria ta, choć powszechnie podzielana przez przedstawicieli nauki prawa w przypadku arbitrażu elektronicznego, wchodzi w kolizję z art. V ust. 1 lit. a, d i e Konwencji nowojorskiej, które to przepisy odsyłają do czynności sądu właściwego według prawa miejsca arbitrażu czy wydania wyroku arbitrażowego lub też prawa tam obowiązującego [Arkuszewska 2019: 379].

6. Podsumowanie

Nie powinno dziwić, że zalety arbitrażu nabrały szczególnego znaczenia w dobie pandemii i zaobserwowano znaczący wzrost liczby spraw kierowanych do sądów arbitrażowych (wg szacunków o ponad tysiąc procent)²⁰. Jednocześnie w 2020 r. Sąd Apelacyjny w Warszawie rozpoznał wyłącznie 21 skarg o uchylenie wyroku arbitrażowego, a łącznie oddalonych zostało 15, zaś w 2021 r. rozpoznał 23 skargi, a łącznie oddalonych zostało 11, z kolei odrzuconych zostało 6 [Sprawozdanie w sprawach cywilnych 2020, 2021], co pokazuje, że wyroki te w zdecydowanej większości przypadków pozytywnie przechodzą kontrolę sądów państwowych²¹. Arbitraż stał się antidotum na niedomogi sądów państwowych i okazał się skuteczną alternatywą, dającą możliwość uzyskania wysoce profesjonalnego rozstrzygnięcia, możliwego do późniejszej egzekucji. Oczywiście, podobnie jak sądownictwo państwowe, tak i arbitraż ma swoje wady. Poza kwestiami związanymi z istotnym jego nacechowaniem elementami znanymi z modelu adjudykacyjnego [Morawski 1999: 168–169, 177–178] wskazać również należy przede wszystkim na wysokie koszty postępowania [Budniak 2015: 381; Ereciński 2018: 59] oraz pozorną szybkość postępowania

²⁰ <https://biznes.newseria.pl/biuro-prasowe/prawo/w-polsce-dzialaja-juz-4,b46836952> [dostęp: 23.02.2022].

²¹ Przy czym znaczna część wyroków arbitrażowych w ogóle nie zostaje zaskarżonych przy użyciu skargi o uchylenie wyroku – <https://skslegal.pl/rozstrzyganie-sporow-w-dobie-pandemii/> [dostęp: 21.02.2022].

z uwagi na procedury postarbitrażowe przed sądem krajowym (które w przypadku polskiego porządku prawnego nie podlegają wyłączeniu umową stron, inaczej np. w Belgii, Francji, Szwajcarii czy Szwecji w zakresie skargi o uchylenie wyroku sądu polubownego [M. Zachariasiewicz 2014: 424]). Z uznaniem odnieść się przy tym należy do skrócenia w 2016 r. terminu do wniesienia skargi z art. 1205 k.p.c. do dwóch miesięcy, lecz jednocześnie przyznano wówczas prawo do wniesienia skargi kasacyjnej od wyroku sądu rozpoznającego tę skargę²². Zdaje się, że wskazywana już nieufność ustawodawcy do arbitrażu uniemożliwia przyjęcie jednoinstancyjności postępowań postarbitrażowych, w których rozstrzygnięcie sądu powszechnego jest ostateczne, a w szczególności nie służy od niego środek zaskarżenia w postaci skargi kasacyjnej. Niezależnie bowiem od tego, że Sąd Najwyższy nie jest sądem kolejnej instancji, często strony tak właśnie sąd kasacyjny traktują, nawet gdy mają świadomość, że skarga jest bezzasadna i nie zostanie uwzględniona — ważne jest wszakże nierzadko tylko to, by możliwie przesunąć w czasie osiągnięcie przez rozstrzygnięcie sądu polubownego mocy wiążącej. To z kolei kłóci się z ideą arbitrażu jako sądu — emanacji zasady autonomii woli stron, a które to strony powinny rozstrzygnięcie, jakiegokolwiek by było, uszanować — w tym zaś jednak, jak już wskazano, nie pomaga również sam ustawodawca.

W zakresie informatyzacji postępowania, czy to przed sądem polubownym, czy państwowym, wskazać należy na jej pozytywne strony, inne aniżeli wpływ na szybkość postępowania. Przynajmniej dezaktualizują się ograniczenia czasowe i przestrzenne. Profesjonalni pełnomocnicy unikają dzięki temu nierzadkich tzw. kolizji terminów. W przypadku ryzyka zakażenia, tak jak to ma miejsce obecnie — brak konieczności fizycznego kontaktu stron i sądu ryzyko to unicestwia. Zresztą nie zawsze przecież brak możliwości czy łatwości stawiennictwa w budynku sądu wynika z tej właśnie przyczyny. Dzięki rozprawom zdalnym strony czy pełnomocnicy mieszkający w znacznej odległości od sądu nie tracą czasu i środków na przejazdy, a ponadto przestarzałe wydają się w porównaniu z nimi wideokonferencje prowadzone w trybie art. 151 § 2 k.p.c., tj. w drodze pomocy sądowej. Ponadto zauważa się obecnie pewną tendencję do zbliżania postępowania przed sądami państwowymi do postępowania w arbitrażu (np. instytucja złożenia przez świadka zeznań na piśmie w trybie art. 2711 k.p.c. czy zwiększenie znaczenia zasady koncentracji materiału dowodowego), co jednak nie może w pełni wypaść pomyślnie z uwagi na zupełnie inną podstawę funkcjonowania tychże sądów, a także fakt, że ustawodawca, dążąc do pewnych uproszczeń, albo umożliwia niekorzystanie z nich (jak w przypadku niemalże martwych przepisów

²² Zmieniony art. 1208 § 1 k.p.c. na mocy ustawy z dnia 10 września 2015 r. o zmianie niektórych ustaw w związku ze wspieraniem polubownych metod rozwiązywania sporów (Dz.U., poz. 1595).

dotyczących posiedzeń przygotowawczych czy planu rozprawy), albo też prowadzi do daleko idących zagrożeń dla stron (jak w przypadku możliwości kierowania spraw do rozpoznania na posiedzeniu niejawnym).

W podsumowaniu należy podnieść, że w dobie pandemii koronawirusa szczególnie zauważalne stały się różnice między sądownictwem państwowym a arbitrażem — zarówno jeśli chodzi o ich odmienności jako modeli rozstrzygania sporów, jak i pod względem przygotowania technicznego do rozpoznawania spraw z użyciem nowoczesnych technologii, przede wszystkim umożliwiających uczestnictwo zdalne w rozprawach. Bez wątpienia sytuacja ta przyczyni się do promocji alternatywnych metod rozwiązywania sporów, jeszcze relatywnie mało popularnych w Polsce. Uczestnicy postępowań arbitrażowych dzięki poznaniu tego mechanizmu i dostrzeżeniu jego wielu zalet niewątpliwie w przyszłości chętnie proponować będą swym kontrahentom zawieranie w umowach zapisów na sąd polubowny czy też zawieranie kompromisów w przypadku sporów już powstałych. Arbitraż okazał się jako realna alternatywa dla postępowań przed sądami państwowymi. Co ważne, doświadczenia arbitrażu z całą pewnością mogą zostać przeniesione także do tych sądów w celu zwiększenia efektywności postępowań — brak sprawności rozstrzygania spraw jest dziś jedną z większych bolączek sądownictwa państwowego. Samo zwiększenie się liczby spraw w arbitrażu nie przełoży się oczywiście wymiennie na realne zniwelowanie obciążenia sądów powszechnych, niemniej przy obecnym poziomie wpływu spraw i stanie zaległości jest to i tak istotny krok w dobrą stronę. Poza korzystaniem z wideokonferencji warte rozważenia w ramach sądownictwa państwowego pozostają również osiągnięcia arbitrażu dotyczące elektronizacji obiegu korespondencji. Wobec powyższego, jak się zdaje, w dłuższej perspektywie doświadczenia z czasów pandemii przyniosą pozytywne zmiany i pełniej otworzą uczestników obrotu handlowego na arbitraż, a także, co nie mniej istotne, wpłyną na zmniejszenie poziomu nieufności ustawodawcy do tej alternatywnej metody rozwiązywania sporów.

Literatura

- Arkuszevska A., 2019, *Informatyzacja postępowania arbitrażowego*, Warszawa: Wolters Kluwer.
- Bialecki M., 2009, Pojęcie klauzuli arbitrażowej oraz zdatności arbitrażowej, *Kwartalnik ADR*, nr 1, 5–14.
- Błaszczak Ł., 2014, Postępowanie przed sądem polubownym. Wyrok, w: B. Gessel-Kalinowska vel Kalisz (red.), *Diagnoza arbitrażu. Funkcjonowanie prawa o arbitrażu i kierunki postulowanych zmian*, Wrocław: Konfederacja Lewiatan, 284–401.
- Błaszczak Ł., 2012, Mediacja a inne alternatywne formy rozwiązywania sporów (wybrane zagadnienia), *Kwartalnik ADR*, nr 2, 13–20.

- Boykin J., Dunin-Wąsowicz J., 2014, Sądowa kontrola wyroków arbitrażowych w Stanach Zjednoczonych — niepewna przyszłość doktryny „rażącego naruszenia prawa”, *e-Przeгляд Arbitrażowy*, nr 1–2, 42–52.
- Brol J., 2008, Bariery na drodze alternatywnego rozwiązywania sporów w sprawach cywilnych. Sądownictwo polubowne (arbitrażowe), *Prawo w Działaniu*, nr 6, 54–79.
- Broniewicz W., Kunicki I., Marciniak A., 2020, *Postępowanie cywilne w zarysie*, Warszawa: Wolters Kluwer.
- Budniak A., 2009, Treść zapisu na sąd polubowny w świetle przepisów polskiego i niemieckiego postępowania cywilnego — wybrane zagadnienia, *Kwartalnik ADR*, nr 3, 17–39.
- Budniak A., 2015, Zalety sądownictwa arbitrażowego, w: K. Flaga-Gieruszyńska, A. Klich (red.), *Współczesne problemy postępowania cywilnego. Zbiór studiów*, Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek, 375–395.
- Budniak-Rogała A., 2015, *Charakter prawny zapisu na sąd polubowny w postępowaniu cywilnym*, Wrocław: Prace Naukowe Wydziału Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/11/UE z dnia 21 maja 2013 r. w sprawie alternatywnych metod rozstrzygania sporów konsumenckich oraz zmiany rozporządzenia (WE) nr 2006/2004 i dyrektywy 2009/22/WE (dyrektywa w sprawie ADR w sporach konsumenckich), Dz.U. UE 2013, L 165/63.
- Ereciński T., 2009, Postępowanie o stwierdzenie wykonalności zagranicznego wyroku arbitrażowego (zagadnienia wybrane), *Kwartalnik ADR*, nr 1, 65–73.
- Ereciński T., 2018, O kilku problemach działalności arbitrażu w Polsce, *Studia Iuridica*, t. LXXV, 59–76.
- Ewidencja spraw w sądach powszechnych w Polsce (The number of incoming, resolved and pending cases in common courts in Poland)*, 2021, Warszawa, <https://isws.ms.gov.pl/pl/baza-statystyczna/opracowania-wieloletnie/download,2853,12.html> [dostęp: 21.02.2022].
- Hauser-Morel M., Wiśniewski T., Postępowanie arbitrażowe, w: A. Szumański (red.), *System Prawa Handlowego*, t. 8: *Arbitraż handlowy*, Warszawa: C.H. Beck, 524–593.
- <https://biznes.newseria.pl/biuro-prasowe/prawo/w-polsce-dzialaja-juz-4,b46836952> [dostęp: 23.02.2022].
- <https://prawo.gazetaprawna.pl/artykuly/1445944,warszawa-na-swiatowej-mapie-arbitrazu.html> [dostęp: 21.02.2022].
- <https://skslegal.pl/rozstrzyganie-sporow-w-dobie-pandemii/> [dostęp: 21.02.2022].
- <https://ultimaratio.pl/> [dostęp: 23.02.2022].
- <https://www.infor.pl/prawo/nawosci-prawne/4673991,Esady-arbitrazowe-polubowne-w-Polsce.html> [dostęp: 23.02.2022].
- <https://www.international-arbitration-attorney.com/pl/coronavirus-covid-19-and-courts-moving-from-litigation-to-arbitration/> [dostęp: 21.02.2022].
- <https://www.sadarbitrazowy.org.pl/Content/Uploaded/files/zarz%C4%85dzenie.pdf> [dostęp: 23.02.2022].
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., Dz.U. nr 78, poz. 483 ze zm.
- Konwencja o uznawaniu i wykonywaniu zagranicznych orzeczeń arbitrażowych sporządzoną w Nowym Jorku dnia 10 czerwca 1958 r., Dz.U. z 1962 r. nr 9, poz. 41.
- Kubik S., Drzewiecki Z., 2020, Rozprawy zdalne — nowa rzeczywistość polskiej i międzynarodowej praktyki arbitrażowej, *Monitor Prawniczy* (dodatek), nr 97–108.
- Łaszczuk M., Szpara J., 2015, Postępowania postarbitrażowe, w: A. Szumański (red.), *System Prawa Handlowego*, t. 8: *Arbitraż handlowy*, Warszawa: C.H. Beck, 664–771.
- Morawski L., 1999, *Główne problemy współczesnej filozofii prawa. Prawo w toku przemian*, Warszawa: Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis.

- Orecki M., 2019, *Sądownictwo polubowne a sądy państwowe wobec zasady nieingerencji sądu państwowego w działalność sądu polubownego i jego skład*, Warszawa: Wolters Kluwer.
- Pazdan J., 2003, Umocowanie do zawarcia umowy o arbitraż, *Zeszyty Prawnicze UKSW*, nr 3.2, 299–311.
- Pieckowski S., 2015, Arbitraż a alternatywne metody rozwiązywania sporów w sprawach cywilnych (ADR), w: A. Szumański (red.), *System Prawa Handlowego*, t. 8: *Arbitraż handlowy*, Warszawa: C.H. Beck, 1119–1160.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 524/2013 z dnia 21 maja 2013 r. w sprawie internetowego systemu rozstrzygania sporów konsumenckich oraz zmiany rozporządzenia (WE) nr 2006/2004 i dyrektywy 2009/22/WE (rozporządzenie w sprawie ODR w sporach konsumenckich), Dz.U. UE 2013, L 165/1.
- Sikorski R., Zagadnienia ogólne, w: B. Gessel-Kalinowska vel Kalisz (red.), *Diagnoza arbitrażu. Funkcjonowanie prawa o arbitrażu i kierunki postulowanych zmian*, Wrocław: Konfederacja Lewiatan, 34–81.
- Sprawozdanie w sprawach cywilnych za rok 2019 r. Sądu Apelacyjnego w Warszawie*, 2020, Warszawa, https://waw.sa.gov.pl/container/pliki/2020/MS_S_1a_cywilne.pdf [dostęp: 30.03.2022].
- Sprawozdanie w sprawach cywilnych za rok 2020 r. Sądu Apelacyjnego w Warszawie*, 2021, Warszawa, https://waw.sa.gov.pl/container/pliki/2021/MS_S%201a%20%20sprawozdanie%20w%20sprawach%20cywilnych%20za%202020%20r.pdf [dostęp: 30.03.2022].
- Sprawozdanie w sprawach cywilnych za rok 2021 r. Sądu Apelacyjnego w Warszawie*, 2022, Warszawa, https://waw.sa.gov.pl/container/pliki/2022/MS_S%201a%20-%20sprawozdanie%20w%20sprawach%20cywilnych%20za%202021%20r.pdf [dostęp: 30.03.2022].
- Szumański A., 2019, Czy jest w Polsce kryzys arbitrażu handlowego?, *Monitor Prawniczy*, nr 2, 90–96.
- Tomaszewski M., 2015, Umowa o arbitraż, w: A. Szumański (red.), *System Prawa Handlowego*, t. 8: *Arbitraż handlowy*, Warszawa: C.H. Beck, 312–405.
- Uliasz M., 2022, Rozprawa zdalna w Kodeksie postępowania cywilnego (art. 151 KPC), w: J. Gołaczyński (red.), *Postępowanie cywilne w czasie pandemii. E-doręczenia, rozprawa zdalna, posiedzenia niejawne, składanie pism procesowych*, Warszawa: C.H. Beck, 92–106.
- Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. kodeks postępowania cywilnego, t.j. Dz.U. z 2021 r., poz. 1805 ze zm.
- Ustawa z dnia 10 lipca 2015 r. o zmianie ustawy – kodeks cywilny, ustawy – kodeks postępowania cywilnego oraz niektórych innych ustaw, Dz.U., poz. 1311.
- Ustawa z dnia 4 lipca 2019 r. o zmianie ustawy – Kodeks postępowania cywilnego oraz niektórych innych ustaw, Dz.U., poz. 1469 ze zm.
- Ustawa z dnia 2 marca 2020 r. o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych, t.j. Dz.U. z 2021 r., poz. 2095 ze zm.
- Ustawa z dnia 14 maja 2020 r. o zmianie niektórych ustaw w zakresie działań osłonowych w związku z rozprzestrzenieniem się wirusa SARS-COV-2, Dz.U., poz. 875.
- Ustawa z dnia 28 maja 2021 r. o zmianie ustawy – Kodeks postępowania cywilnego oraz niektórych innych ustaw (Dz.U., poz. 1090).
- Wiśniewski A.W., 2015, Zdolność i zdatność arbitrażowa, w: A. Szumański (red.), *System Prawa Handlowego*, t. 8: *Arbitraż handlowy*, Warszawa: C.H. Beck, 277–309.
- Wojciechowski R., 2009, Przepisy austriackiego Kodeksu postępowania cywilnego o postępowaniu arbitrażowym. Przekład z wprowadzeniem, *Kwartalnik ADR*, nr 3, 103–136.
- Zachariasiewicz M., Postępowania post-arbitrażowe: skarga o uchylenie orzeczenia sądu polubownego oraz uznawanie i wykonywanie orzeczeń arbitrażowych, w: B. Gessel-

-Kalinowska vel Kalisz (red.), *Diagnoza arbitrażu. Funkcjonowanie prawa o arbitrażu i kierunki postulowanych zmian*, Wrocław: Konfederacja Lewiatan, 402–593.
Ziemblicki B., 2017, *Arbitraż online*, Wrocław: Online Arbitration Press.

Commercial arbitration during the pandemic

Abstract. The Covid-19 pandemic turned out to be a test for state and arbitration courts. While the operation of state courts was effectively and legally suspended during the first year of the pandemic, exacerbating the already significant backlog of pending cases, arbitration courts functioned without major disruptions, successfully fulfilling their mission of expanding the right to litigate. The article presents achievements of arbitration courts, emphasizing the use of modern IT tools in arbitration proceedings, which can be used to conduct hearings and sessions remotely in the form of videoconferencing. It is, therefore, safe to say that remote arbitration hearings have proved successful. Such positive experiences encourage arbitrators to continue using modern communication technologies even when the pandemic is over.

Key words: commercial arbitration, pandemic, coronavirus, alternative dispute resolution

PATRYCJA DUTKA

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Finansów i Bankowości
e-mail: patrycjadutka99@o2.pl

ANGELIKA STOŁECKA

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Finansów i Bankowości
e-mail: angelika.stolecka@onet.pl

MATEUSZ JANIĄK

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Finansów i Bankowości
e-mail: mateusz43.janiak11@gmail.com

Transparentność w relacjach z kontrahentami na przykładzie spółki Budimex i przedsiębiorstw działających w tej samej branży w latach 2018–2020 oraz w trakcie pandemii COVID-19^{*,1}

Streszczenie. Artykuł koncentruje się na relacji pomiędzy efektywnością w zarządzaniu firmą a transparentnością relacji z kontrahentami w trakcie kryzysowej sytuacji gospodarczej. W ostatnim okresie sytuacja gospodarcza wyraźnie się zmieniła pod wpływem pandemii COVID-19. Dla wielu firm był to czas wielu ograniczeń i oszacowań ryzyka związanego z dalszym prowadzeniem działalności. Istotne w tym momencie było wdrożenie nowych standardów BHP oraz nawiązanie stosownego i bezpiecznego kontaktu z kontrahentami. W artykule podjęto próbę przeanalizowania, jak wybrane spółki działające w sektorze budowlanym realizowały politykę firmy związaną z pandemią oraz jak kształtowała się ich transparentność w relacjach z kontrahentami. Porównanie osiągnięć analizowanych firm w latach 2018–2020 dokonano poprzez zestawienie liczby oddanych do użytkowania nieruchomości, generowanych przychodów oraz wskaźnika rentowności kapitału własnego netto. Przeprowadzone analizy nie pozwalają na jednoznaczne wskazanie, że transparentne działania podejmowane przez badane firmy przekładają się na osiągnięte wyniki z prowadzonej działalności.

Słowa kluczowe: transparentność, standardy BHP, kryzys gospodarczy, pandemia COVID-19, rynek nieruchomości, branża budowlana

* Artykuł powstał na podstawie projektu autorów pt. *Ocena opłacalności inwestycji w postaci budowy osiedla mieszkaniowego przez firmę Budimex S.A.* napisanego pod kierunkiem dr. hab. Jarosława Kubiaka.

¹ Artykuł nie obejmuje 2021 roku ze względu na sprzedaż segmentu nieruchomości spółki Budimex w maju 2021 r. spółce Spravia, w związku z czym analiza obejmująca lata 2018–2021 byłaby niespójna ekonomicznie.

1. Wprowadzenie

W prowadzeniu efektywnych projektów biznesowych szczególnie ważne jest profesjonalne i indywidualne podejście do kontrahenta. Współpraca biznesowa wymaga pełnego zaufania i pewności co do zadań powierzanych każdemu zleceniobiorcy. W okresie ostatnich dwóch lat relacje klient – przedsiębiorstwo znacząco się przeobraziły. Od marca 2020 r. sytuacja gospodarcza kraju radykalnie zmieniła się z powodu rozpowszechniania się pandemii COVID-19. Wiele firm musiało wdrożyć alternatywne rozwiązania w kontaktach biznesowych, aby nie doprowadzić do zagrożenia zdrowia lub życia obu stron transakcji [Marianiński Group 2020]. W artykule podjęto się sprawdzenia, czy w zmieniających się okolicznościach gospodarczych transparentność ma istotny wpływ na osiągnięte przez przedsiębiorstwa wyniki.

Codziennie stało się korzystanie przy omawianiu szczegółów opracowywanego przedsięwzięcia z platform MS Teams, Skype, Zoom oraz innych zdalnych form komunikacji. Zarządy wielu firm stanęły przed wielkim wyzwaniem przeorganizowania czasu i miejsca pracy. Wielu pracodawców na mocy wewnętrznych zarządzeń zmieniło liczbę godzin pracy i przekształciło sposób wykonywania obowiązków w tryb home office. Pracowanie w domu dla wielu zatrudnionych wiązało się z ograniczeniami ze względu na brak regularnego dostępu do dokumentacji firmy i innych materiałów wykorzystywanych wewnątrz podmiotu gospodarczego [Sokolik 2020: 9–17].

Pandemia COVID-19 miała wiele negatywnych konsekwencji społeczno-ekonomicznych w kraju i na całym świecie. Określana jest ona jako największa pandemia w historii świata od czasów grypy hiszpańskiej z początku XX wieku [Liang, Liang, Rosen 2021: 273–274]. Istotne w podejmowaniu decyzji dotyczących obostrzeń sanitarnych przez rząd było przeanalizowanie czynników oceny sprawności funkcjonowania gospodarki państwa, między innymi: wskaźnika inflacji, stopy bezrobocia, stopy wzrostu PKB, zadłużenia publicznego, poziomu eksportu i importu. Z prześledzenia zmian wartości poszczególnych zmiennych i różnych prognoz ryzyka wynika, że czynniki te nie utrzymywały stabilnego poziomu. W porównaniu do ostatniego poważnego kryzysu, który miał miejsce w 2009 r., Polska została o wiele bardziej dotknięta. Realna wartość PKB w 2020 r. była niższa o 2,2% w porównaniu do roku 2019 [GUS 2022a]. Według danych udostępnionych przez Oxford Economics poziom inflacji CPI w Polsce w maju 2020 wyniósł 3,1% i na tle innych państw należących do Unii Europejskiej był najwyższy [por. Czech i in. 2020: 44–45]. Jednakże poziom średniorocznej inflacji w Polsce nie należał do najwyższych. Inflacja za rok 2020 w naszym kraju wyniosła 8,6% i w porównaniu do pozostałych państw Unii Europejskiej wartość wskaźnika

klasyfikowała się na 7. miejscu. Rynek pracy był jednym z najbardziej dotkniętych obszarów gospodarki, a zmiana stopy bezrobocia potwierdza to zjawisko. Pandemia dotknęła niemalże każdy możliwy sektor zatrudnienia. Zarówno w USA, jak i w Europie wystąpił gwałtowny wzrost bezrobocia. Warto zauważyć, że w Polsce liczba zarejestrowanych bezrobotnych w grudniu 2020 r. wynosiła 1 046 432 i była o 20,78% wyższa niż w tym samym okresie 2019 r. Stopa bezrobocia rejestrowanego w grudniu 2020 wzrosła o 1,1 p.p. w porównaniu z tym samym miesiącem roku 2019 [GUS 2022b].

Pandemia wpłynęła także na obniżenie wartości wymiany handlowej. Wszystkie kraje musiały dokonywać szybkich i przemyślanych decyzji, aby zachować stabilny poziom gospodarczy i podtrzymywać poziom życia oraz zdrowie obywateli. Na podstawie danych opublikowanych przez GUS dotyczących obrotów handlu zagranicznego można zauważyć, że wielkość importu za rok 2020 wynosiła 1 101 535 946 937 PLN, za 2019 rok 1 018 478 990 123 PLN. Wynika z tego, że wielkość importu w porównaniu do roku 2019 spadła o 0,3%, natomiast eksportu wzrosła z 1 023 591 443 242 PLN w 2019 r. do 1 062 513 518 456 PLN w 2020 r., zatem eksport wzrósł o 3,8% [GUS 2021b].

Pandemia COVID-19 wpłynęła również znacząco na rynek nieruchomości. Wiele inwestycji musiało zostać wstrzymanych ze względu na brak dostępnych materiałów, stan zdrowia pracowników i odgórne rozporządzenia sanitarne ogłoszone przez Ministerstwo Zdrowia. Opóźnienia w dostawach materiałów opóźniały realizację przedsięwzięć inwestycyjnych, co w konsekwencji przyczyniło się do problemów związanych z płynnością finansową i regulowaniem zobowiązań przez potencjalnych nabywców. Stale rosnący popyt na domy jednorodzinne przyczynił się do wzrostu cen gruntów budowlanych. Deweloperzy, obserwując sytuację na rynku, zaczęli masowo wykupywać grunty, chcąc uniknąć dużej podwyżki cen oraz budować mieszkania w różnych formach zabudowy. Zapotrzebowanie na kupno mieszkań przez konsumentów przewyższa dostępną ich liczbę na polskim rynku, co związane jest z istniejącą luką mieszkaniową, wynoszącą na dzień 24.11.2021 r. 2,2 mln lokali² i powodującą ograniczenia związane z życiem w zbyt małej przestrzeni i niekomfortowych warunkach. Coraz większa liczba osób decyduje się na zakup domów mieszkalnych od deweloperów, ponieważ nie muszą uczestniczyć w złożonym procesie budowy. Cena zakupionego od dewelopera domu jest zwykle niższa od wartości indywidualnego wybudowania domu. Największy wpływ na takie zjawisko mają szczególnie rosnące koszty budowy. Proces związany z zatrudnianiem wielu wykonawców wiąże się zarówno z wyższymi cenami jednostkowymi za usługę, jak i z niepewnością co do terminowej

² <https://businessinsider.com.pl> [dostęp: 04.11.2021].

realizacji zadań [Morizon 2021]. Znacznym zainteresowaniem zakupem pod budowę cieszą się grunty w terenach podmiejskich, ze względu na mniejsze ceny nieruchomości na tych obszarach. Zamieszkiwanie na przedmieściach nie wiąże się z utrudnioną komunikacją, a jednocześnie daje poczucie prywatności i komfortu. Umożliwia również większą przestrzeń i korzystanie z lepszej jakości powietrza oraz pozwala na odpoczynek z dala od miejskiego hałasu [Korenik, Zakrzewska-Półtorak 2021: 18].

Według danych opublikowanych przez GUS w okresie ostatnich dwóch lat w Polsce oddano do użytkowania około 430 tys. mieszkań. W roku 2020 w okresie styczeń–grudzień oddano do użytkowania 222 tys. mieszkań, co stanowiło wzrost o 7,0% w stosunku do roku 2019. Wzrost o 9,4% osiągnęli również deweloperzy, którzy w analogicznym okresie oddali do eksploatacji 143 800 mieszkań [GUS 2021a]. Głównym czynnikiem tak wysokiego popytu były niskie stopy procentowe. Duża korelacja między liczbą osób przypadających na jedną nieruchomość a PKB danego kraju wskazuje, że im bogatszy kraj, tym większa liczba osób może pozwolić sobie na zamieszkiwanie samodzielne lub w mniej zatłoczonych mieszkaniach. Porównując Polskę do krajów o podobnym poziomie PKB, można stwierdzić, że nasz kraj nie różni się znacząco od Portugalii, Grecji czy Chorwacji – poziom luki dla każdego z tych państw znajduje się w przedziale 2,5–2,7 mln lokali. Osiągnięty przez polską gospodarkę wynik wskazuje, że pomimo wysokich osiągnięć deweloperów rynek nie jest przepiętny mieszkaniem³. Dane opublikowane miesiąc później (23.12.2021 r.) wskazują, że w Polsce luka mieszkaniowa już nie występuje, gdyż na rynku nieruchomości jest o ponad 600 tysięcy mieszkań więcej niż gospodarstw domowych⁴. Sytuacja epidemiologiczna wpłynęła na gospodarowanie nieruchomościami, jednakże rynek nieruchomości nie został dotknięty aż tak jak pozostałe sektory gospodarki. Ze względu na kilkuletni czas wykonywania projektów i doświadczenie wielu firm w prowadzeniu działalności inwestycyjne były cały czas realizowane, a główne problemy, jakie się pojawiły, były związane z dostawami materiałów i towarów oraz ze zwiększoną zachorowalnością [Polski Związek Pracodawców Budownictwa 2020].

³ www.businessinsider.com.pl, artykuł z dnia 24.11.2021 [dostęp: 28.11.2021].

⁴ www.businessinsider.com.pl, artykuł z dnia 23.12.2021 [dostęp: 09.04.2022].

2. Pojęcie transparentności i jej znaczenie w działalności gospodarczej

W ostatnich latach pojęcie transparentności pojawia się coraz częściej w różnych kontekstach w debatach z zakresu gospodarki i polityki oraz w naukach społecznych. Transparentność uznawana jest zarówno za warunek odpowiedzialności i skuteczności w polityce, jak i sprawności zarządzania. Jest też traktowana jako skuteczny sposób zapobiegania korupcji, skandalom gospodarczym i politycznym czy kryzysom finansowym. W konsekwencji transparentność stała się także przedmiotem badań w naukach społecznych, w tym ekonomii oraz naukach o zarządzaniu [por. np. Forssbaeck, Oxelheim 2014]. W teorii zarządzania i organizacji pojęcie transparentności rozumiane jest na wiele sposobów, a w jednym ze swych znaczeń odnosi się do ujawniania informacji, co może podnieść rynkową efektywność przedsiębiorstw [por. Bernstein 2016: 3–4].

Budowanie relacji inwestorskich oraz kreowanie pozytywnego wizerunku przedsiębiorstwa zależy w dużej mierze od przestrzegania zasad transparentności. Do kluczowych zadań sformułowanych przez spółki giełdowe należy zagwarantowanie jak najłatwiejszego dostępu do informacji. Jawność przekazywania danych informujących o wynikach spółki oraz budowanie wiarygodności jest definiowane jako transparentność, a określenie celu relacji inwestorskich w danej jednostce organizacyjnej przyczynia się do zwiększania poziomu jawności danych. Przedsiębiorstwa posiadające status spółki publicznej darzone są przez kontrahentów znacznie większym zaufaniem ze względu na szerszą transparentność i charakter prowadzonej działalności. Są one postrzegane jako wzorzec dla spółek prywatnych. Przedsiębiorstwa, które dokonują ujawnień informacji, zwiększają swoją transparentność zarówno na tle inwestorów zagranicznych, jak i krajowych. Utrzymywanie wysokiego poziomu relacji inwestorskich jest jednym z głównych celów przedsiębiorstw, a realizuje się to za pomocą publicznego udostępniania informacji na temat osiąganych wyników. Do osiągnięcia opisanego wyżej celu niezbędne jest założenie strony internetowej, na której będą opublikowane wszelkiego rodzaju dokumenty i raporty [Dziawgo 2011: 28–68].

Wyniki badań nad transparentnością nie dostarczają jednak jednoznacznych wniosków. Przykładowo, Brandsma i Meijer podjęli się zbadania związku pomiędzy przejrzystością a efektywnością wielopodmiotowych procesów decyzyjnych, a celem badań była kolejna próba odpowiedzi na pytanie, czy transparentność, m.in. umożliwiająca interesariuszom wpływanie na decydentów, może spowalniać procesy decyzyjne. Uzyskane wyniki nie wskazały jednak na korelację między transparentnością a efektywnością podejmowania decyzji, której nie wyklucza

czały analizy teoretyczne [Brandsma, Meijer 2020: 5–17]. Z kolei autorzy artykułu *The dark side of transparency* sądzą, że nadmierne upublicznianie informacji może doprowadzić do obciążenia informacyjnego i zbyt dużego dyskutowania o osiągniętych wynikach podmiotu i podejmowanych przez kierownictwo decyzjach. Uważa się, że transparentność to jeden ze sposobów promowania zaufania i zbiorowej odpowiedzialności, jednak, według autorów, nadmierna jawność informacji może przynieść odwrotny skutek [Birkinshaw, Cable 2017].

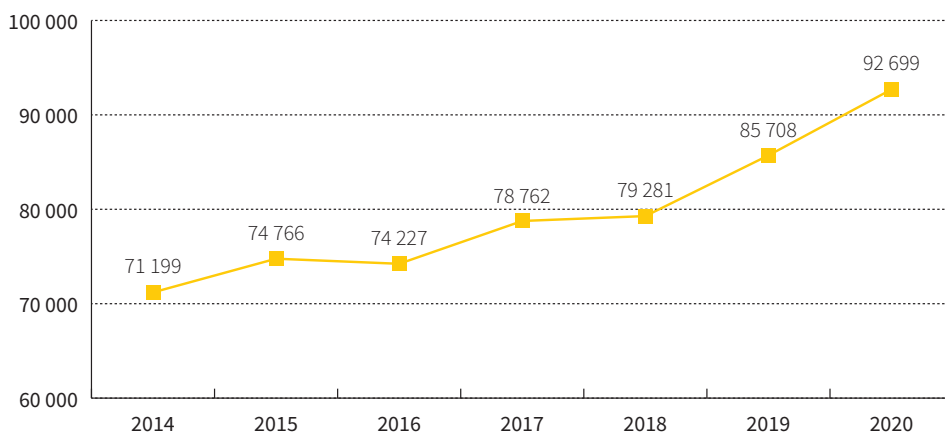
3. Branża budowlana nieruchomości mieszkaniowych w okresie pandemii COVID-19

3.1 Ogólna charakterystyka rynku nieruchomości w okresie pandemii COVID-19

Budownictwo polskie, zanim nastąpił kryzys gospodarczy, odpowiadało za 6,6% wartości PKB kraju. Na tle pozostałych sektorów gospodarczych wynik ten wskazuje na średni udział w stosunku do pozostałych segmentów rynku. W branży budowlanej zatrudnienie w roku 2019 wynosiło 0,98 mln osób, a wartość ta stanowiła 6,1% ogółem zatrudnionych. Na polskim rynku budowlanym dominują mikrofirmy, które stanowią około 97% zarejestrowanych przedsiębiorstw zajmujących się budownictwem. Oferują one klientom usługi tylko w określonym zakresie i zatrudniają maksymalnie dziewięciu pracowników [Porozumienie dla Bezpieczeństwa w Budownictwie 2020]. Budownictwo to szeroka dziedzina działalności, która uwzględnia nie tylko wznoszenie lokali mieszkalnych, ale też inne inwestycje. Najbardziej pożądane przez indywidualnych klientów jest budownictwo mieszkalne. Pomimo wprowadzonego lockdownu firmy budowlane nie zaprzęstały działalności. Główną przyczyną takiej sytuacji był ciągle rosnący popyt na nowe mieszkania. Firmy budowlane jedynie na przełomie marca i kwietnia 2020 r. musiały częściowo wstrzymać wykonywanie zadań. Rok 2021 w porównaniu do poprzednich lat okazał się rekordowy pod względem oddanych do użytkowania mieszkań, ponieważ już w pierwszym miesiącu tego roku rozpoczęto budowę aż 12,4 tys. mieszkań [Nowoczesne Budownictwo Inżynieryjne 2021]. Według raportu GUS w roku 2021 r. łącznie oddano do użytkowania 234,7 tys. mieszkań, co stanowi wzrost o 6,3% do roku 2020. Natomiast w segmencie mieszkań na potrzeby indywidualne w roku 2021 oddano 88,1 tys. mieszkań, a w roku poprzedzającym aż o 19,05% mniej. Dane opublikowane na stronie www.swaid.stat.gov, które opierają się na informacjach udostępnianych przez Główny Urząd Statystyczny, wskazują na ciągły wzrost liczby mieszkań oddanych do użytkowania. Porównując

lata 2014–2020 można zauważyć systematyczny wzrost odbioru mieszkań, z wyjątkiem roku 2016. Porównując rok 2014 do 2020, w którym oddano 71 199 mieszkań, a w 2020 r. 92 699, można zauważyć wzrost o 30,20%. W pierwszym półroczu 2021 oddano 105 584 mieszkań, z kolei w okresie I–VI 2020 r. 97 072⁵.

Wykres 1. Liczba mieszkań oddanych do użytkowania na potrzeby indywidualne w Polsce w latach 2014–2020



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych opublikowanych na stronie www.swaid.stat.gov.pl

3.2. Transparentność w branży budowlanej w czasie pandemii na przykładzie firmy Budimex

3.2.1. Pozycja Budimexu na rynku nieruchomości w Polsce

Najbardziej rozpoznawalną firmą zajmującą się między innymi budownictwem mieszkaniowym jest Budimex S.A., lider rynku budowlanego na obszarze całej Polski⁶, koncentrujący się głównie na wykonywaniu usług w sektorze budowlanym oraz innych sektorach infrastruktury. Firma zajmowała się również działalnością deweloperską, jednakże pod koniec maja 2021 r. Budimex Nieruchomości został przejęty przez polski fundusz inwestycyjny Cornerstone Partners oraz czeską grupę deweloperską Crestyl. Nowi właściciele zmienili nazwę tego segmentu spółki na Spravia⁷. W związku z tym przedsięwzięciem okres analizy osiągniętych przez przedsiębiorstwo Budimex wyników należy rozpatrywać i przedstawiać do czasu funkcjonowania spółki Budimex zajmującej się segmentem nieruchomości.

⁵ www.swaid.stat.gov.pl/Budownictwo_dashboards/Raporty_predefiniowane [dostęp: 14.01.2022].

⁶ www.asm-poland.com.pl [dostęp: 01.12.2021].

⁷ www.inwestycje.pl [dostęp: 30.11.2021].

Firma Budimex jest jedną z najlepiej ocenianych w kraju, co potwierdzają badania przeprowadzone przez ASM Centrum Badań Analiz i Rynku⁸. Spółka za swoje liczne osiągnięcia została uhonorowana wieloma tytułami, certyfikatami oraz nagrodami. Silna pozycja i zaufanie kontrahentów jest efektem ponad 50-letniego doświadczenia na rynku i wynika z wysokiej jakości świadczonych usług oraz standardów wypracowanych w zakresie ochrony środowiska⁹.

3.2.2 Transparentność relacji z klientami w czasie pandemii COVID-19

Transparentność, rozumiana jako przejrzystość lub jawność, to ważny aspekt wizerunku firmy, który ma wpływ na ocenę interesariuszy [Sikacz 2019: 225–226]. Sama spółka Budimex S.A. uważa, że główne ich wartości to m.in. uczciwość i transparentność. Transparentność to nie tylko informacje o osiągniętych wynikach finansowych, ale też udostępnianie danych o celach przedsiębiorstwa i zakresie obowiązków osób zatrudnionych [Schein, Schein 2019: 128]. W związku z pojawieniem się pandemii i ryzyka związanego z wysoką zachorowalnością wśród pracowników spółka Budimex S.A. w trosce o bezpieczeństwo pracowników i kontrahentów ustaliła szereg zasad. Wprowadzenie obostrzeń pozwoliło na zminimalizowanie skutków pandemii, a w konsekwencji na zachowanie płynności usługowej. Spółka na stronie startowej www.budimex.pl ma zakładkę, w której można znaleźć informacje o wytycznych postępowania w czasie pandemii COVID-19 dla wszystkich zainteresowanych stron. Ze względu na bezpieczeństwo zarówno kontrahentów, jak i pracowników relacje biznesowe zostały sprowadzone do formy zdalnej, w postaci komunikacji mailowej, telefonicznej lub w formie wideokonferencji. W przypadku konieczności rozmowy bezpośredniej zalecone zostały spotkania na świeżym powietrzu i w grupach nieprzekraczających pięciu osób. Spółka ustaliła też jedno konkretne miejsce do organizacji spotkań zintegrowanych, na przykład zarządu spółki czy spotkań dotyczących omówienia ważnych kwestii związanych z realizacją projektu inwestycyjnego. Zalecanym sposobem komunikacji jest elektroniczna droga przekazu dokumentów. W razie konieczności przekazania dokumentów papierowych, interesant powinien skorzystać z okna podawczego lub skrzynki podawczej; złożone dokumenty zostają poddane trwającej 48 godzin kwarantannie. Firma zadbała również o odpowiednie zamieszczenie broszur dotyczących bezpieczeństwa wewnątrz budynku oraz innych przydatnych informacji. Osoby znajdujące się w wysokiej grupie ryzyka, jeżeli to możliwe, wykonują swoje obowiązki w formie zdalnej. W przypadku wykrycia zachorowania wewnątrz firmy spółka opracowała specjalne procedury kryzysowe, mające na celu jak najszybsze

⁸ www.infowire.pl [dostęp: 01.12.2021].

⁹ www.budimex.pl/pl/o-budimex/nagrody-i-wyroznienia [dostęp: 20.11.2021].

zidentyfikowanie osób, które miały kontakt z osobą zarażoną, i mogące zatrzymać proces rozprzestrzeniania się wirusa. Pracownicy biurowi i fizyczni muszą dostosowywać się do wielu ściśle określonych wytycznych, takich jak korzystanie z podstawowych zasad ochrony osobistej, udzielanie informacji o stanie zdrowia w porannym wywiadzie, użytkowanie stołówki w grupach 3–4-osobowych, pranie odzieży roboczej w temperaturze powyżej 60 stopni, wykonywanie pracy przez brygady w miejscach, w których nie ma możliwości kontaktu z pozostałymi brygadami¹⁰. Opracowane zasady oraz ich przestrzeganie tworzą pozytywny wizerunek zewnętrzny firmy, ważny dla osób zainteresowanych współpracą. Kontrahenci, mając publiczny dostęp do wiedzy na temat procedur i obowiązujących warunków pracy, czują się bardziej pewni przy nawiązaniu współpracy.

Budimex jest notowany przez indeks dochodowy RESPECT, nazywany również indeksem spółek odpowiedzialnych, który skupia się na uwzględnianiu spółek, spełniających w najwyższym stopniu wymagania z zakresu zarządzania przepływem informacji oraz przestrzegania norm związanych z zarządzaniem organizacją oraz relacjami z inwestorami [Krzysztofek 2013: 260–261]. Indeks ten jest wiarygodnym źródłem oceny płynności spółek notowanych na GPW, z wyłączeniem rynku NewConnect, dlatego też indeks można uznawać w pewnym stopniu za wyznacznik transparentności. Nazwa indeksu jest akronimem utworzonym z pierwszych liter określeń wskazujących obszary działalności firm brane pod uwagę przy jego konstruowaniu, a mianowicie:

- *Responsibility* (odpowiedzialność),
- *Ecology* (ekologia),
- *Sustainability* (zrównoważony rozwój),
- *Participation* (uczestnictwo),
- *Environment* (środowisko),
- *Community* (społeczeństwo),
- *Transparency* (przejrzystość).

Indeks RESPECT powstał w 2009 r. jako odpowiednik giełdowego indeksu londyńskiego FTSE4Good powstałego w 2001 r. [Adamczyk 2013: 15].

Projekt RESPECT Index bierze pod uwagę spółki giełdowe, które działają zgodnie z najwyższymi standardami zarządzania w zakresie ładu informacyjnego, ładu korporacyjnego i relacji z inwestorami. Ponadto program zwraca uwagę na czynniki ekologiczne, społeczne i pracownicze [Krzysztofek 2014: 219]. Uczestnictwo

¹⁰ https://m.budimex.pl/repository/about/Aktualnosc/2020/KORONAWIRUS_ZALECENIA_BX_v3.pdf [dostęp: 29.12.2021].

spółki Budimex S.A. w tym projekcie wiąże się z koniecznością spełniania określonych kryteriów, między innymi szczegółowego opracowania strony internetowej zgodnej z wytycznymi GPW, publicznego udostępniania precyzyjnych raportów, zastosowania najnowszych technologii do komunikacji z inwestorami czy stworzenia standardów dotyczących ochrony aspektów środowiskowych. W wywiadzie dotyczącym docenienia spółki przez GPW były prezes zarządu firmy Budimex Dariusz Blocher zwraca uwagę na działania, które w dużym stopniu przyczyniły się do znalezienia się w prestiżowej grupie najlepszych spółek. Wprowadzenie zasad społecznej odpowiedzialności biznesu, wdrożenie Kodeksu Etyki oraz innych programów społecznych to jedno z kluczowych elementów mających wpływ na wartość firmy. Obowiązujący w firmie Kodeks Etyki jest częścią regulacji zawartych w Polityce Compliance, która ma na celu przestrzeganie prawa i Systemu Compliance, etyczne i uczciwe prowadzenie działalności oraz poprawienie transparentności prowadzonych działań [Budimex 2021]. Sam prezes zarządu stwierdza, że interesariusze zwracają szczególną uwagę na firmy znajdujące się w badaniu RESPECT i darzą je większym zaufaniem, gdyż świadczy to o zarządzaniu spółką w sposób odpowiedzialny. Budimex S.A. traktuje to jako główny czynnik budowania relacji biznesowych i długookresową inwestycję¹¹.

Wymienione działania przekładają się na dotychczas osiągnięte wyniki w postaci generowanych przychodów i oddanych do użytkowania mieszkań, które zostały zaprezentowane na wykresach poniżej.

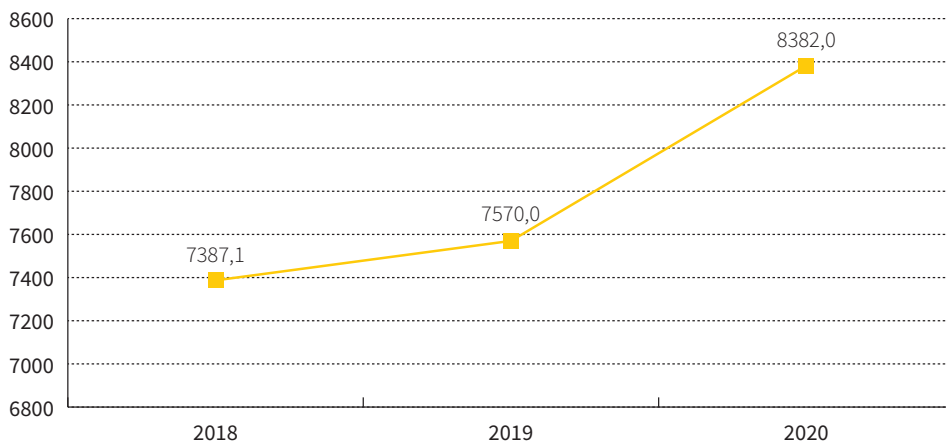
Znajdujące się na wykresach dane ukazują, jak w ostatnich trzech latach zmieniały się wyniki spółki. Można zauważyć, że pandemia COVID-19 nie miała wpływu na osiągane przez Budimex S.A. przychody. Pomimo niepewnej sytuacji przychody spółki wzrastały z roku na rok, a jeśli porówna się rok 2020 do 2019, wzrost ten wynosił 10,73%. Z kolei liczba sprzedanych mieszkań utrzymywała się do roku 2019 na stabilnym poziomie, a zauważalny spadek w 2020 r. może wynikać z faktu, że w efekcie rosnących kosztów materiałów budowlanych i zatrudnienia ceny mieszkań zaczęły wzrastać. Kolejnym ważnym czynnikiem jest zmniejszająca się ilość gruntów dostępnych do zakupu przez deweloperów. Istotny wpływ na zmniejszającą się sprzedaż mogła mieć wcześniej zaplanowana sprzedaż segmentu Budimex Nieruchomości. W związku z transakcją kupna–sprzedaży przedsiębiorstwo mogło z wyprzedzeniem zmniejszyć liczbę realizacji budowy zamierzonych inwestycji, a tym samym dokonać tylko sprzedaży już rozpoczętych obiektów budowlanych¹², a jednocześnie — posiadając inne segmenty, a tym samym szeroki

¹¹ www.respectindex.pl [dostęp: 22.12.2021].

¹² www.biuroprasowe.spravia.pl/spravia/budimex-nieruchomosci-zmienia-sie-w-sprawie/ [dostęp: 10.04.2022].

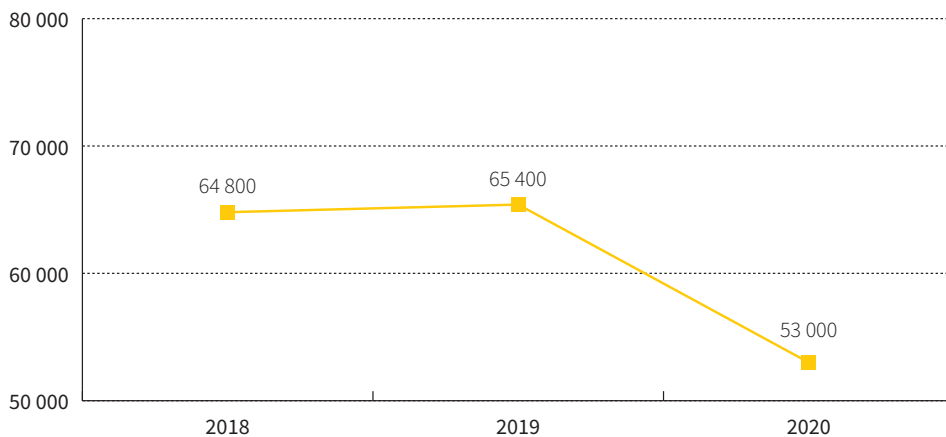
zakres usług – mogło też zareagować na możliwe skutki wywołane przez pandemię, skupiając się na innych segmentach działalności przedsiębiorstwa.

Wykres 2. Przychody wygenerowane z działalności podstawowej przez firmę Budimex S.A [mln zł]



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych udostępnionych w raportach firmy Budimex S.A.

Wykres 3. Liczba mieszkań sprzedanych przez firmę Budimex S.A.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych udostępnionych w raportach firmy Budimex S.A.

Analizowana firma jest spółką dywidendową, co oznacza, że jej zadaniem jest wygenerowanie zysku, który jest dzielony z inwestorami. Z tego względu przedsiębiorstwo powinno w jak największym stopniu udostępniać dane dotyczące prowadzonej działalności. Wysoka transparentność, która wynika z wymogów opracowa-

nych przez GPW¹³, potwierdza stabilny wzrost notowań spółki na giełdzie, jedynie w okresie 2017–2018 nastąpił gwałtowny spadek, spowodowany między innymi zmniejszeniem rentowności w segmencie budowlanym. Okres ten dla wielu spółek był niepewny przez zwiększające się koszty, które przyczyniały się do zwiększania zadłużenia, a to mogło doprowadzić do upadku firm z sektora budowlanego¹⁴.

3.3. Pozostałe przedsiębiorstwa z branży budowlanej

W ramach podstawowej analizy porównawczej podjęto się również zbadania dwóch innych spółek z branży budowlanej. Jednym z kluczowych elementów pracy było pozyskanie danych o sprzedanej liczbie mieszkań. Grupa Unibep to firma z 70-letnim doświadczeniem w branży budowlanej, działająca na rynku polskim oraz zagranicznym. Spółka, podobnie jak Budimex S.A., również odnosi sukcesy w prowadzonej działalności. W 2021 r. otrzymała między innymi nagrodę TopBuilder 2021 oraz znalazła się w gronie najlepszych pracodawców, plasując się na drugim miejscu wśród firm z branży budowlanej. Przedsiębiorstwo ma swoją stronę internetową, na której zamieszcza sprawozdania oraz raporty z prowadzonej działalności. Prowadzi też szczegółowy wykaz zakładów poświęconych głównie relacjom inwestorskim, gdzie można dowiedzieć się o notowaniach na giełdzie, harmonogramie poszczególnych wydarzeń oraz o decyzjach podejmowanych na walnym zgromadzeniu. Ponadto posiada też sekcję o społecznej odpowiedzialności biznesu¹⁵. Dzięki Porozumieniu dla Bezpieczeństwa w Budownictwie firma udostępnia i kieruje się opracowanym pakietem standardów BHP dla wszystkich podgrup zawodowych związanych z działalnością budowlaną [Porozumienie dla Bezpieczeństwa w Budownictwie 2020]. Informacje zawarte na stronie internetowej spółki nie są jednak przedstawione tak szczegółowo, jak w przypadku Budimexu. Większość to standardowe dane, które prezentują podstawowe działania i sytuację finansową. Grupa nie poświęca na stronie miejsca na omówienie zasad postępowania w okresie pandemii COVID-19, nie informuje o wewnętrznych normach związanych z bezpieczeństwem pracy, kontrahent zatem nie jest w pełni świadomy, jak powinien się zachować w przypadku współpracy z firmą. Nie są również opublikowane obostrzenia, które w związku z pandemią powinny być przestrzegane przez pracowników wykonujących czynności zawodowe. Z danych zawartych na stronie nie wynika też, czy osoba zainteresowana może osobiście skontaktować się z pracownikiem.

¹³ www.builderpolska.pl [dostęp: 28.12.2021].

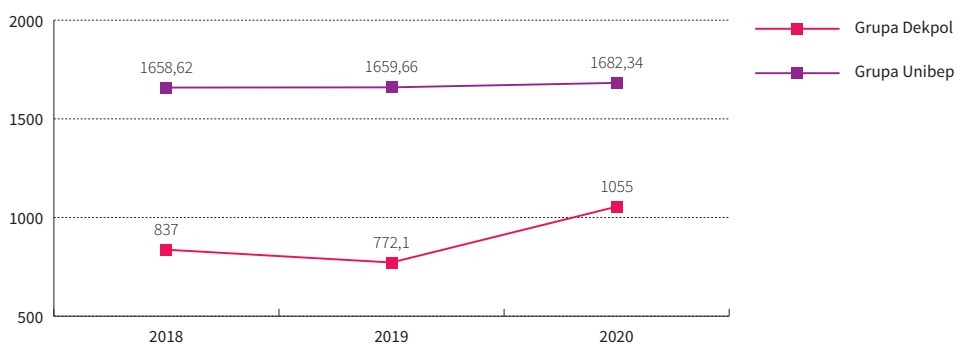
¹⁴ www.businessinsider.com.pl [dostęp: 28.12.2021].

¹⁵ www.unibep.pl [dostęp: 29.12.2021].

Kolejnym omawianym i rozpatrywanym przedsiębiorstwem jest grupa Dekpol S.A. Prowadzi ona działalność w obszarach generalnego wykonawcy, w branży deweloperskiej i produkcji osprzętu budowlanego. Dzieli swoje segmenty na mieszkania, stal i budownictwo. W 2023 r. będzie obchodzić jubileusz 30-lecia, więc z omawianych w tekście firm jest przedsiębiorstwem z najmniejszym stażem na rynku budowlanym. W roku 2020 dołączyła do grona najlepszych firm w województwie pomorskim¹⁶. Na stronie spółki również brakuje informacji dotyczących postępowania w okresie pandemii, co nie oznacza, że ich nie stosuje. Przedsiębiorstwo skupia się na udostępnianiu kluczowych danych, jednak przedstawia także wymagania firmy wobec partnerów biznesowych. W opracowanym przez zarząd firmy Dekpol S.A. Kodeksie postępowania biznesowego z 2014 r. zostały opisane konkretne wymagania wobec kontrahentów. Firma zaznacza, że podejmuje wyłącznie współpracę z osobami, które przestrzegają zasad zapisanych w wyżej wspomnianym kodeksie. Świadczy usługi, skupiając uwagę na takich wartościach, jak jakość, bezpieczeństwo i ochrona środowiska [Dekpol 2014]. Na stronie internetowej najwięcej informacji można znaleźć o relacjach inwestorskich, kluczowych wydarzeniach i podejmowanych decyzjach.

Zarówno Grupa Unibep, jak i Dekpol S.A. należą do spółek giełdowych, jednak żadna z nich nie jest zaliczana do projektu RESPECT Index. Zgłaszanie do projektu jest dobrowolne, jednak wymaga spełnienia konkretnych wymagań¹⁷. Budimex znalazł się w tym indeksie w dużej mierze ze względu na jawność i szczegółowość udostępnianych danych. Przychody z działalności prowadzonej przez firmę Dekpol i Unibep przedstawia wykres 4.

Wykres 4. Porównanie przychodów z działalności podstawowej Grupy Unibep i firmy Dekpol [mln zł]



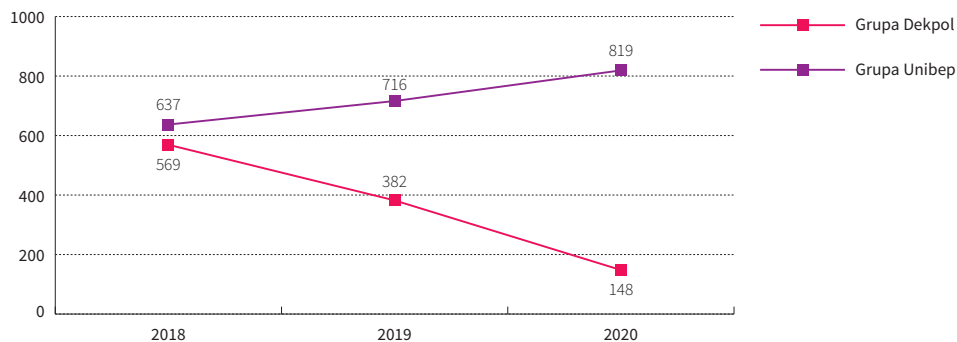
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych udostępnionych w raportach firmy Budimex S.A.

¹⁶ www.dekpol.pl/poznaj-nas/ [dostęp: 29.12.2021].

¹⁷ http://respectindex.pl/pub/KRI_-_prezentacja_Deloitte.pdf [dostęp: 29.12.2021].

Zaprezentowane na wykresie wartości wskazują, że Grupa Unibep utrzymuje stabilność generowanych przychodów. Okres pandemii nie wpłynął na spadek osiągniętych przychodów, co jest dobrym wyznacznikiem, ponieważ dużo firm borykało się z trudnościami, notowało wysokie spadki wyników finansowych lub też ogłaszało upadłość. Dekpol pomimo trudnej sytuacji gospodarczej w porównaniu do roku 2019 osiągnął wzrost przychodów z działalności o 36,64%. Powodem takiego zjawiska było rozpoczęcie reorganizacji i zmian związanych z zarządzaniem firmą. To segment deweloperski grupy Dekpol w głównej mierze utrzymuje stabilną pozycję na rynku. Pandemia COVID-19 najbardziej wpłynęła na działalność związaną z produkcją osprzętu ze stali do maszyn budowlanych¹⁸. Nie przekłada się to jednak na ilość sprzedanych do użytkowania lokali. Porównanie oddanych do użytkowania lokali w okresie 2018–2020 przedstawia wykres 5.

Wykres 5. Liczba mieszkań sprzedanych przez Grupę Unibep oraz firmę Dekpol w latach 2018–2020



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych opublikowanych w rocznych raportach badanych firm

Spadek liczby mieszkań sprzedanych przez firmę Dekpol wynikał z realizacji projektów dotyczących budowy osiedli mieszkaniowych, ekskluzywnych apartamentowców oraz condohoteli. Budowa konkretnych obiektów wynika z przyjętej przez spółkę strategii odpowiadającej różnym potrzebom klientów, a tym samym wpływa to na uznanie i rozpoznawalność. Wszystkie inwestycje realizowane przez spółkę Dekpol charakteryzują się dużą marżowością. Grupa Unibep skupia się z kolei na budowie nieruchomości, głównie na rynku poznańskim, warszawskim oraz radomskim. W stolicach województw występuje duże zapotrzebowanie na lokale, ze względu na większe szanse rozwoju i edukacji. Sprzedawane przez grupę Unibep mieszkania są tak konstruowane, aby zaspokajać podstawowe potrzeby

¹⁸ www.dekpol.pl [dostęp: 29.12.2021].

klientów, dlatego też nie można porównywać ich do rodzaju mieszkań oferowanych przez grupę Dekpol, ponieważ są to odmienne standardy zabudowań¹⁹.

Z kolei analizując wskaźnik rentowności kapitału własnego netto wszystkich badanych firm, można zauważyć, że w przypadku spółki Budimex jest on prawie czterokrotnie większy w porównaniu do spółki Unibep i ponad 1,5-krotnie większy w porównaniu do spółki Dekpol. Pomimo spadku wartości wskaźnika ROE na przestrzeni ostatnich trzech lat jest on i tak wyższy od porównywanych konkurencyjnych firm. Jego poziom jest również większy niż bezpieczna stopa zwrotu i ryzyko inwestycyjne kraju. Szczegółowe wartości wskaźnika zostały zaprezentowane w tabeli nr 1.

Wartością wskaźnika ROE są zainteresowani głównie prezesi przedsiębiorstw, w tym akcjonariusze i udziałowcy, ponieważ wartość wskaźnika określa stopę zwrotu z zainwestowanego kapitału. Im wyższa rentowność kapitału własnego, tym większa możliwość pozyskania wyższych dywidend oraz rozwoju firmy. Dlatego też większe będzie zainteresowanie przedsiębiorstwem, które posiada wyższą wartość wskaźnika rentowności kapitału własnego netto. Transparentność przedsiębiorstw oraz wartość wskaźnika ROE pozwalają na wzbudzenie zainteresowania, pozyskanie inwestorów oraz zawarcie relacji inwestorskich [Jerzemska 2018: 304].

Tabela 1. Wskaźnik rentowności kapitału własnego netto (ROE) analizowanych firm w latach 2018–2020

Spółka/Lata	2018	2019	2020
Budimex S.A.	53,00%	34,30%	35,70%
Grupa Dekpol	20,88%	20,96%	17,98%
Grupa Unibep	10,58%	9,08%	11,33%

Źródło: opracowanie własne

4. Podsumowanie

Transparentność jest czynnikiem, który może wpłynąć zarówno na wizerunek zewnętrzny przedsiębiorstwa, jak i na osiągane wyniki. W analizowanych spółkach występuje odmienne podejście do skali zachowywanej transparentności. W każdym omawianym przedsiębiorstwie jawność i przejrzystość przekazywanych informacji jest respektowana, jednakże najbardziej zauważalna jest w przypadku spółki Budimex. Pozostałe dwa przedsiębiorstwa skupiają się na transparentności osiąganych wyników, organizacji wydarzeń dotyczących relacji inwestorskich

¹⁹ www.unibep.pl [dostęp: 28.12.2021].

oraz struktury organizacyjnej firmy. Spółki ze względu na fakt pojawienia się na świecie pandemii COVID-19 musiały podjąć działania związane z zachowaniem bezpieczeństwa w czasie pracy. Z rozpatrywanych firm tylko Budimex udostępnił na stronie internetowej informacje o narzuconych przez państwo obostrzeniach i dodatkowo o opracowanych przez zarząd wytycznych dotyczących postępowania BHP w tym szczególnym okresie zarówno dla pracowników, jak i dla inwestorów. Zapewne każda z firm posiadała zarządzenia dotyczące bezpieczeństwa w miejscu pracy, ale nie każda udostępniła je w przestrzeni publicznej.

Podsumowując dane dotyczące osiągniętych przychodów oraz liczby sprzedanych mieszkań, nie można jednoznacznie stwierdzić, że transparentność jest jednym z najważniejszych czynników wpływających na osiągnięcia firmy. Jednakże wyższy poziom transparentności może wpływać na korzystniejszy wizerunek przedsiębiorstwa na rynku. Sposób przekazywania danych przez spółkę Budimex został doceniony przez GPW. Stabilne notowania na giełdzie i zaliczenie Budimexu do RESPECT Index sprawiają, że zainteresowani inwestorzy uważają spółkę za godną zaufania i wiarygodną [Łudzińska 2009: 63–70].

Wszystkie aspekty ujęte w artykule mają istotny wpływ na ocenę wiarygodności i uznanie przez interesariuszy i są głównymi elementami kreującymi transparentność.

Literatura

- Adamczyk J., 2013, Indeksy zrównoważonego rozwoju w zarządzaniu wartością spółek giełdowych, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, nr 786, 15.
- Bernstein E.S., 2016, Making transparency transparent: The evolution of observation in management theory, *Academy of Management Annals*, 11(1), 217–266.
- Birkinshaw J., Cable D., 2017, The dark side of transparency, *McKinsey Quarterly*, 1–2.
- Brandsma G.J., Meijer A., 2020, Transparency and the efficiency of multi-actor decision – making processes: an empirical analysis of 244 decisions in the European Union, *International Review of Administrative Sciences*, 5–17.
- Budimex, 2022, *Raport Zintegrowany Grupy Budimex za rok 2021*. <https://raportroczny.budimex.pl/2021/pl/o-raporcie/informacja-na-temat-raportowania/> [dostęp: 05.10.2022].
- Czech K., Karpio A., Wielechowski M., Woźniakowski T., Żebrowska-Suchodolska D., 2020, *Polska gospodarka w początkowym okresie pandemii COVID-19*, Warszawa: Wydawnictwo SGGW, 29, 44.
- Dekpol, 2014, Kodeks postępowania biznesowego Dekpol, <https://dekpol.pl/wp-content/uploads/2018/10/kodeks-post%C4%99powania.pdf> [dostęp: 16.09.2022].
- Dziawgo D., 2011, *Relacje inwestorskie. Ewolucja, funkcjonowanie, wyzwania*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 28–68.
- Eurostat, 2021, Consumer prices-inflation, UE.
- Forssbaeck J., Oxelheim L., 2014, *The Oxford Handbook of Economic and Institutional Transparency*, Oxford: Oxford University Press.
- GUS, 2021a, *Budownictwo mieszkaniowe w okresie I–XII 2020 r.*, Warszawa.

- GUS, 2021b, *Obroty towarowe handlu zagranicznego ogółem i według krajów w 2021 r.*, Warszawa.
- GUS, 2022a, *Informacja Głównego Urzędu Statystycznego w sprawie zaktualizowanego szacunku PKB według kwartałów za lata 2020–2021*, Warszawa.
- GUS, 2022b, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/bezrobocie-rejestrowane/stopa-bezrobocia-rejestrowanego-w-latach-1990-2022,4,1.html> [dostęp: 05.10.2022].
- <http://respectindex.pl/pub/KRI> — prezentacja_Deloitte.pdf [dostęp: 29.12.2021].
- https://m.budimex.pl/repository/about/Aktualnosci/2020/KORONAWIRUS_ZALECENIA_BX_v3.pdf [dostęp: 29.12.2021].
- Jerzemska M., 2018, *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie*, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 304.
- Korenik S., Zakrzewska-Półtorak A., 2021, *Nieruchomości i ich wycena*, Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 18.
- Krzysztofek A., 2013, Indeksy giełdowe spółek prowadzących działalność społecznie odpowiedzialną, *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu*, t. 48, nr 3, 260–261.
- Krzysztofek A., 2014, Społeczna odpowiedzialność jako mechanizm nadzoru korporacyjnego, *Studia Prawno-Ekonomiczne*, t. 91/2, 219.
- Liang L.T., Liang S.T., Rosen J.M., 2021, COVID-19: a comparison to the 1918 influenza and how we can defeat it, *Postgraduate Medical Journal*, 97, 273–274.
- Łudzińska K., 2009, Indeksy zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstw, *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, nr 4, 63–70.
- Mariański Group, 2020, *Raport dla biznesu. Koronawirus*, <https://www.bcc.org.pl/wp-content/uploads/koronawirus-raport-dla-biznesu.pdf> [dostęp: 05.10.2022].
- Morizon, 2021, *Kupno mieszkania od dewelopera: wyzwania i problemy*, <https://www.morizon.pl/blog/kupno-mieszkania-dewelopera-wyzwania-problemy-raport/> [dostęp: 05.10.2022].
- Szuba M., 2021, *Nowoczesne Budownictwo Inżynieryjne*, nr 4 (97), Raport Budownictwo kubaturowe, Warszawa.
- Polski Związek Pracodawców Budownictwa, 2020, *Sektor budownictwa w obliczu COVID-19*, Warszawa <https://pzpb.com.pl/raporty/raporty-zwiazku/> [dostęp: 05.10.2022].
- Porozumienie dla Bezpieczeństwa w Budownictwie, 2020, *Budownictwo polskie w latach 2009–2019*, Warszawa, http://www.porozumieniedlabezpieczenstwa.pl/images/aktualnosci/2020/Budownictwo_polskie_w_latach_2009_-2019.pdf [dostęp: 05.10.2022].
- Schein H.E., Schein H.P., 2019, *Potęga relacji w zarządzaniu*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 128.
- Sikacz H., 2019, *Działalność przedsiębiorstwa w obszarach środowiskowym, społecznym i ładu korporacyjnego. Teoria i praktyka*, Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 225–226.
- Sokolik Sz., 2020, Koronawirus w firmie — 38 odpowiedzi na pytania pracodawców, *Wiedza i Praktyka*, 9–17.
- www.asm-poland.com.pl [dostęp: 01.12.2021].
- www.biuroprasowe.sprawia.pl/sprawia/budimex-nieruchomosci-zmienia-sie-w-sprawie [dostęp: 10.04.2022].
- www.budimex.pl/pl/o-budimex/nagrody-i-wyroznienia [dostęp: 20.11.2021].
- www.businessinsider.com.pl [dostęp: 28.11.2021].
- www.builderpolska.pl [dostęp: 28.12.2021].
- www.dekpol.pl/poznaj-nas/ [dostęp: 29.12.2021].
- www2.deloitte.com/pl/pl/pages/zarzadzania-procesami-i-strategiczne [dostęp: 10.04.2022].
- www.infowire.pl [dostęp: 01.12.2021].
- www.inwestycje.pl [dostęp: 30.11.2021].

www.swaid.stat.gov.pl/Budownictwo_dashboards/Raporty_predefiniowane [dostęp: 14.01.2022].

www.unibep.pl [dostęp: 29.12.2021].

Transparency in relations with contractors: the case of Budimex and other construction companies operating in 2018-2020 and during the COVID-19 pandemic

Abstract. The article focuses on the relationship between effective company management and transparency in dealings with contractors during an economic crisis. The economic situation changed significantly as a result of the Covid-19 pandemic. For many companies it was a time marked by limitations and the need to estimate risks associated with further business operations. This is why many companies decided to introduce new health and safety standards and establish safe procedures for dealings with contractors. The author analyzes how selected construction companies implemented health and safety policies in response to the pandemic and how transparent they were in relations with contractors. The analysis focuses on the performance of the studied companies in the period 2018–2020, taking into account the number of completed construction projects, generated revenues and the return on net equity. The analysis does not provide conclusive evidence to support the existence of a correlation between transparency and economic results achieved by the studied companies.

Keywords: transparency, health and safety standards, economic crisis, COVID-19 pandemic, property market, building industry

ALEKSANDRA JUSIK

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Finansów i Bankowości

e-mail: jusik-aleksandra@wp.pl

Prawnokarna ocena zarażenia wirusem SARS-CoV-2¹

Streszczenie. Przedmiotem analizy uczyniono ewentualną możliwość egzekwowania odpowiedzialności karnej z tytułu zarażenia innej osoby wirusem SARS-CoV-2 lub spowodowania takim zarażeniem dalszych skutków dla życia lub zdrowia zarażonego oraz przypisywania z tego tytułu popełnienia w formie dokonania przestępstw skutkowych określonych w art. 148 k.k., art. 155 k.k., art. 156 k.k. i art. 157 k.k. Możliwość poniesienia odpowiedzialności karnej warunkują także inne przesłanki. Okolicznościami, które w znacznym stopniu takie możliwości ograniczają, są trudności związane ze stwierdzeniem związku przyczynowego między zachowaniem się sprawcy podejrzanego o zarażenie innej osoby wirusem SARS-CoV-2 i zarażeniem ustalonym u zarażonego oraz między zarażeniem ustalonym u zarażonego i określonymi dalszymi następstwami takiego zarażenia będącymi znamionami skutków w ustawowych znamionach przestępstw.

Słowa kluczowe: choroba COVID-19, ciężki uszczerbek na zdrowiu, lekki uszczerbek na zdrowiu, odpowiedzialność karna, przestępstwa przeciwko życiu lub zdrowiu, średni uszczerbek na zdrowiu, zarażenie bezobjawowe, zarażenie wirusem SARS-CoV-2

1. Wprowadzenie

Wskutek rozwoju ogólnoświatowej pandemii nowego szczepu koronawirusa – wirusa SARS-COV-2 (*severe acute respiratory syndrome coronavirus 2*) – i spowodowanej nim choroby COVID-19 (*coronavirus disease 2019*) w różnych dziedzinach prawa, w tym także w gałęzi prawa karnego, pojawiają się nowe wyzwania oraz problemy. Choroba COVID-19 jest niewątpliwie nowym zjawiskiem medycznym, stąd też dotychczas w piśmiennictwie nie rejestrowano obszerniejszych rozważań poświęconych temu zagadnieniu. Obecnie w celu prawidłowej, prawnokarnej oceny zarażenia wirusem SARS-COV-2 wymagane jest posiłkowanie się przepisami Kodeksu karnego², które z uwagi na nowość problemu niezidentyfikowanego

¹ Artykuł został przygotowany na podstawie pracy magisterskiej autorki pt. *Prawnokarna ocena zarażenia oraz narażenia na zarażenie tzw. koronawirusem*, napisanej pod kierunkiem prof. dr. hab. Andrzeja Szwarca.

² Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny (Dz.U. nr 88, poz. 553 ze zm.), określane dalej także skrótem: „k.k.”.

dotąd szczepu koronawirusa, a także niewielkie doświadczenia procesowe, nie poruszają tej kwestii wprost. Aktualnie można dostrzec nieliczne orzeczenia sądów administracyjnych, które odnoszą się do zagadnień związanych z narażaniem innych osób na kontakt z wirusem z uwagi na naruszenie zasad kwarantanny i izolacji³. Wraz z rozwojem pandemii wirusa SARS-COV-2 dostrzega się także formułowanie linii orzeczniczej sądów powszechnych – karnych, które powołując się na regulacje art. 165 § 1 k.k. („szerzenie choroby zakaźnej”) w związku z naruszeniem obowiązku kwarantanny czy izolacji przez sprawcę, wydają w stosunku do niego wyroki skazujące na karę pozbawienia wolności (w praktyce warunkowo zawieszając jej wykonanie)⁴. Jednakże należy wyraźnie wskazać, iż problematyka kwestii narażenia na zarażenie chorobą zakaźną, w tym chorobą COVID-19, nie jest przedmiotem niniejszego artykułu.

Nauka prawa – także prawa karnego – musi reagować na pojawiające się nowe niebezpieczeństwa zagrażające życiu i zdrowiu ludzi. Celem niniejszego artykułu jest zwrócenie uwagi na wątpliwości związane z prawidłową kwalifikacją prawną zarażenia wirusem SARS-COV-2 osoby trzeciej oraz możliwości ewentualnego pociągnięcia odpowiedniej osoby do odpowiedzialności karnej za zarażenie innej osoby wirusem, względnie za spowodowanie zarażeniem określonych konsekwencji dla życia lub zdrowia zarażonego. Potrzeba usystematyzowania informacji na temat wirusa SARS-COV-2 oraz wywoływanej nim choroby COVID-19 jest niezwykle istotna z uwagi na niewystarczające zasoby piśmiennicze odnoszące się do materii zarażenia oraz spowodowania zarażeniem dalszych konsekwencji dla zdrowia i życia zarażonego, skutkujących możliwością poniesienia konsekwencji prawno Karnych.

2. Zjawisko medyczne

Tak zwane koronawirusy w rozumieniu ogólnym nie stanowią wytworu ostatnich lat, mimo iż dopiero w dobie aktualnych wydarzeń zyskują na popularności. Średnio co 10 lat pojawia się nowy szczep koronawirusa atakujący organizm człowieka, powodując wielopostaciowe choroby układu oddechowego [Serwis Ministerstwa Zdrowia i NFZ 2021]. Zainteresowanie wśród dziedzin badawczych koronawirusami wzrosło za sprawą dwóch szczególnie zagrażających zdrowiu ludzkiemu szczepów, wywołujących wśród osób zarażonych ostre zapalenia płuc

³ Zob. m.in. Wyrok WSA w Kielcach z 17.11.2020 r., II SA/KE 707/20, LEX nr 3106704, a także Wyrok WSA we Wrocławiu z 20.04.2021 r., IV SA/Wr 472/20, LEX nr 3195301.

⁴ Zob. m.in. Wyrok SO w Piotrkowie Trybunalskim z 16.12.2021 r., III K 94/21, LEX nr 3282388.

oraz poważne niewydolności oddechowe – były nimi wirus SARS (*severe acute respiratory syndrome*) oraz wirus MERS (*Middle East respiratory syndrome*). Jednak to wirus wyodrębniony pod koniec 2019 roku jawi się jako najbardziej niebezpieczny w swoich skutkach. W tym czasie oczy całego świata zwróciły się ku jedenastomilionowemu miastu Wuhan w chińskiej prowincji Hubei, gdzie stwierdzono przypadek zarażenia nieznanym dotąd szczepem koronawirusa o szczególnie wysokim współczynniku reprodukcji – wirusem SARS-COV-2, wywołującym choroby układu oddechowego, przejawiające się trudnościami w oddychaniu, wysoką gorączką i kaszlem [Zhu, Wei, Niu 2020: 1–3]. Mocą Rozporządzenia Ministra Zdrowia z dnia 27 lutego 2020 r. w sprawie zakażenia koronawirusem SARS-COV-2 [Dz.U. 2020, poz. 325], nową jednostkę chorobową określaną jako COVID-19 kwalifikuje się do chorób zakaźnych.

Do znanych i najczęściej występujących objawów tej zakaźnej choroby należą: bóle różnego rodzaju, w tym ból głowy oraz mięśni, przewlekłe zmęczenie, utrzymująca się wysoka temperatura, kaszel, duszności, problemy z oddychaniem, a także ze snem, kłopoty z utrzymaniem koncentracji czy utrata węchu i smaku. Nowy szczep koronawirusa dotkliwie dotknął przede wszystkim osoby starsze, z osłabioną odpornością oraz borykające się z przewlekłymi chorobami. Do długotrwałych i najczęściej występujących powikłań po zarażeniu zalicza się osłabienie kondycji serca, wątroby, ogólne odczucie zmęczenia, uszkodzenia układu krążenia, uszkodzenia układu oddechowego – szczególnie płuc, trudności z oddychaniem, utrzymaniem koncentracji, a nawet pamięcią oraz prawidłową pracą zmysłu smaku i węchu. Częściowa bądź całkowita utrata zmysłu smaku lub węchu może dotknąć nawet od 34% do 68% osób zainfekowanych wirusem [Janowiak 2020: 36–39]. Co więcej, poważne uszczerbki na zdrowiu występują nie tylko u osób, które przeszły zakażenie z ciężkimi objawami, dotyczą także tych, których symptomy były względnie łagodne bądź słabo zauważalne. Przebieg choroby nie zawsze wiąże się z widocznymi jej objawami, które w mniejszym bądź większym stopniu mogą spowodować trwałe, i występujące dopiero po okresie inkubacji wirusa, konsekwencje zdrowotne.

Faktem jest, że aż do 80% osób zarażonych przechodzi chorobę COVID-19 w sposób bezobjawowy bądź odnotowując jedynie lekkie objawy typowe dla przeziębienia [Centers for Disease Control and Prevention, Interim Clinical Guidance for Management of Patients with Confirmed Coronavirus Disease (COVID-19) 2021]. Z uwagi na to jedynym sposobem na bezapelacyjne rozwianie wątpliwości oraz potwierdzenie przypuszczenia o zarażeniu jest wykonanie testów laboratoryjnych, które w sposób jednoznaczny wykażą fakt zarażenia. Wykonanie tych testów stanowi pierwszy krok do dalszego rozważania ewentualnej odpowiedzialności karnej z tytułu zarażenia wirusem SARS-COV-2. Poprzez zarażenie

bezobjawowe należy rozumieć zarażenie potwierdzone badaniem testowym, w sytuacji gdy poza tym nie można stwierdzić u osoby zarażonej jakichkolwiek innych dalszych następstw dla jej życia lub zdrowia. Biorąc pod uwagę stosunkowo krótki czas występowania wirusa oraz wczesny etap rozwoju badań, należy wskazać, że aktualny stan wiedzy medycznej nie pozwala na wykluczenie tezy wskazującej, że brak typowych symptomów choroby występujących w czasie inkubacji wirusa nie wyklucza wystąpienia późniejszych (nadal konsekwentnie niewyodrębnionych) powikłań pochorobowych. Powstaje coraz więcej dowodów popierających tezę, że skutki nowej choroby będzie można obserwować przez długie lata [Szuster-Ciesielska 2021]. Nauka zna przypadki pacjentów, u których bezobjawowe pokonanie choroby wiązało się z innymi, późniejszymi powikłaniami i zagrożeniami dla zdrowia bądź życia, zatem stałe albo jedynie przejściowe, mniej lub bardziej doniosłe zmiany stwierdzane w organizmie zarażonego pojawiają się dopiero po ustaniu zarażenia, często w sytuacji, gdy choroba w samym okresie inkubacji wirusa nie była dla zarażonej osoby dolegliwa [Blomberg i in. 2021: 1607–1613].

Kluczowe dla poniższych rozstrzygnięć jest jednoznaczne określenie, że zarażenie wirusem przebiegające w sposób bezobjawowy także jest chorobą zakaźną w rozumieniu przepisów prawa, pod warunkiem że zostało stwierdzone odpowiednim testem. Regulacje prawne rozróżniają wirusa SARS-COV-2 od wywołanej nim choroby COVID-19, jednakże takie rozróżnienie nie przesądza o braku możliwości określenia chorobą COVID-19 nie tylko objawów zarażenia, ale już samego stwierdzonego zarażenia, nawet jeśli przybiera formę bezobjawową. Skoro w organizmie zarażonego dochodzi do inkubacji nowo tworzonego wirusa, to zgodnie z najnowszą wiedzą medyczną nosiciel jest w stanie zarażać inne osoby. Opinie epidemiologów są zgodne co do tego, że osoby niewykazujące symptomów choroby są w dużej mierze nosicielami wirusa odpowiadającymi za jego transmisję, przy czym rola takich pacjentów dla rozprzestrzeniania się zarażenia jest bardzo znacząca [Simon 2020]. Ponadto medycyna zna przypadki rzadkich chorób, które najczęściej dotyczą podłoża genetycznego, a których negatywne konsekwencje dla życia lub zdrowia człowieka mogą wystąpić na bardzo późnym etapie życia pacjenta bądź w ogóle go nie dotknąć.

3. Możliwość wypełnienia poprzez zarażenie koronawirusem ustawowych znamion przestępstw skutkowych przeciwko życiu lub zdrowiu popełnionych w formie dokonania

Ewentualna odpowiedzialność karna z tytułu popełnienia w formie dokonania przestępstw skutkowych przeciwko życiu lub zdrowiu, wyodrębnionych w Kodeksie karnym, wymaga w każdym konkretnym przypadku obligatoryjnego ustalenia, czy stwierdzone u zarażonego zarażenie wirusem SARS-CoV-2 także w formie bezobjawowej – stwierdzonej odpowiednim testem – względnie dalsze następstwa takiego zarażenia są kwalifikowane jako ustawowe znamiona przestępstw. Warunkiem pociągnięcia osoby zarażającej do odpowiedzialności prawnokarnej jest zatem ustalenie, że zarażenie chorobą COVID-19, a także dalsze ewentualne następstwa takiego zarażenia są znamionami skutków określonych wśród ustawowych znamion przestępstw ujętych w art. 148 k.k., art. 155 k.k., art. 156 k.k. albo art. 157 k.k. Są to przestępstwa: umyślnego (art. 148 k.k.) względnie nieumyślnego (art. 155 k.k.) spowodowania śmierci człowieka, względnie spowodowania śmierci jako następstwa spowodowania ciężkiego uszczerbku na zdrowiu określonego w art. 156 § 1 k.k. (art. 156 § 3 k.k.), umyślnego względnie nieumyślnego spowodowania ciężkiego uszczerbku na zdrowiu (art. 156 § 1 i § 2 k.k.), umyślnego względnie nieumyślnego spowodowania tzw. średniego (art. 157 § 1 i § 3 k.k.) oraz tzw. lekkiego (art. 157 § 2 i § 3 k.k.) naruszenia czynności narządu ciała lub rozstroju zdrowia.

Do następstw wskazanych w powyższych przepisach zaliczyć należy: „śmierć człowieka” (art. 148 k.k., art. 155 k.k. i art. 156 § 3 k.k.), „ciężki uszczerbek na zdrowiu w postaci: pozbawienia człowieka wzroku, słuchu, mowy, zdolności płodzenia” (art. 156 § 1 pkt 1 k.k.), „ciężki uszczerbek na zdrowiu w postaci: innego ciężkiego kalectwa, ciężkiej choroby nieuleczalnej lub długotrwałej, choroby realnie zagrażającej życiu, trwałej choroby psychicznej, całkowitej albo znacznej trwałej niezdolności do pracy w zawodzie lub trwałego, istotnego zeszpecenia lub zniekształcenia ciała” (art. 156 § 1 pkt 2 k.k.), „naruszenie czynności narządu ciała lub rozstrój zdrowia, inne niż określone w art. 156 § 1 pkt 1 k.k.”, trwające dłużej niż 7 dni (art. 157 § 1 k.k.), „naruszenie czynności narządu ciała lub rozstrój zdrowia, inne niż określone w art. 156 § 1 pkt 1 k.k.”, nietrwające dłużej niż 7 dni (art. 157 § 2 k.k.). Trzeba zaznaczyć, że zakwalifikowanie czynu sprawcy jako przestępstwa spowodowania uszczerbku wskazanego w powyższych przepisach wymaga precyzyjnego ustalenia, że taki właśnie skutek został spowodowany zarażeniem. Pomocne w ustaleniu pożądanej relacji jest przedstawienie poglądów prezentowanych w piśmiennictwie prawniczym, co do znaczeń pojęć, którymi

określone są wspomniane znamiona skutków. Nieodzowne w zrelacjonowaniu konsekwencji prawno-karnych jest wykazanie, że w każdym konkretnym wypadku można było stwierdzić, czy zarażenie lub jego następstwa są ustawowymi skutkami przestępstw. Każdy indywidualny przypadek zarażenia wiąże się ze stwierdzeniem, że skutek stanowiący jego następstwo był spowodowany działaniem sprawcy. W ten sposób możliwe okaże się przypisanie określonej osobie zarzutu popełnienia przestępstwa określonego w wymienionych przepisach Kodeksu karnego. Bardzo trudne dla autorki artykułu pozostaje w tej chwili kategoryczne i jednoznaczne stwierdzenie, czy i jakie konsekwencje dla życia lub zdrowia człowieka, stanowiące wskazane wcześniej ustawowe znamiona skutków rozważanych przestępstw, będą konsekwencjami zarażenia wirusem SARS-COV-2.

Znamię śmierci osoby zarażonej, czyli skutku wyrażonego w art. 148 k.k., art. 155 k.k. oraz w art. 156 § 3 k.k., jest relatywnie proste do ustalenia, ponieważ w przypadku śmierci zarażonego wirusem SARS-COV-2 znamię to jest bez wątpienia spełnione. W tym kontekście należy odnotować, że takie następstwo zarażenia rejestrowane bywa niestety bardzo często i to nie tylko po przebytej hospitalizacji. Choć uwzględniając specyfikę zarażenia jakimkolwiek wirusem utrudnione wydaje się wyobrażenie sobie zgonu ofiary następującego bezpośrednio po kontakcie z osobą zarażoną, to jednak w piśmiennictwie wskazuje się, że bez znaczenia dla spełnienia znamion tego przestępstwa pozostaje okoliczność, w jakim czasie nastąpił efekt czynu przestępnego w postaci śmierci ofiary zarażenia [Kokot 2021, komentarz do art. 148, Nb 31]. Ustawodawca nie przesądził o sposobie spowodowania skutku [Królikowski 2017: 244]. Tym samym okoliczność późniejszego wystąpienia znamienia śmiertelnego wcale nie stanowi czynnika rozróżniającego spowodowanie (zarażeniem) śmierci od przestępstwa spowodowania uszczerbku na zdrowiu, które w swoim następstwie skutkowało śmiercią zarażonego⁵.

Kodeks karny w art. 156 oraz w art. 157 wyróżnia trzy rodzaje uszczerbków na zdrowiu, klasyfikując je ze względu na rodzaj i powagę naruszeń oraz czas trwania związanej z nimi niedyspozycyjności. W art. 156 k.k. spowodowanie ciężkich, najpoważniejszych uszczerbków na zdrowiu wyróżnionych wprost przez ustawodawcę może przybrać postać „pozbawienia człowieka wzroku, słuchu, mowy, zdolności płodzenia”. Jak wskazano w orzecznictwie sądowym, „występek z art. 156 § 1 to przestępstwo materialne, a to oznacza, że dla wyczerpania jego znamion niezbędne jest realne wystąpienie opisanych tam skutków, a nie tylko hipotetyczna i – co należy podkreślić – niepewna możliwość ich wystąpienia”⁶. Z uwagi na tę wykładnię, z zachowaniem wymaganej ostrożności, należy wskazać,

⁵ Wyrok Sądu Najwyższego z 8.08.1980 r., IV KR 186/80, Legalis.

⁶ Wyrok Sądu Apelacyjnego w Katowicach z 22.01.2004 r., II AKa 297/03, KZS, 2004 r., nr 9, poz. 49.

iż utrata wzroku nie jest obecnie traktowana jako uszczerbek na zdrowiu spowodowany zarażeniem wirusem SARS-COV-2, ponieważ jak dotąd nie zarejestrowano potwierdzonych przypadków, które pozwoliłyby uznać pozbawienie wzroku za następstwo zarażenia. Podobnie, ze względu na rodzaj choroby COVID-19, atakującej przede wszystkim płuca, nie można definitywnie orzec, czy zarażenie wirusem SARS-COV-2 wpływa na pogorszenie słuchu bądź mowy osoby zainfekowanej, a tym bardziej czy może powodować konsekwencję w postaci całkowitej ich utraty. Jeżeli chodzi o skutek w postaci pozbawienia człowieka zdolności płodzenia, doktryna wspomina o różnych konfiguracjach dotyczących pokrzywdzonych, które dotyczą zarówno utraty możliwości obcowania płciowego, pierwotnie nastawionego na poczęcie dziecka, jak i na braku możliwości przekazania materiału genetycznego [Królikowski 2017: 312]. Biorąc pod uwagę aktualny stan wiedzy medycznej, konieczne jest przeprowadzenie dalszych badań ukierunkowanych na wykazanie zależności pomiędzy zarażeniem wirusem SARS-COV-2 a problemem niepłodności u osoby zainfekowanej, ogólnościowa pandemia spowodowana nowym typem wirusa trwa bowiem zbyt krótko, aby definitywnie wykluczyć taką ewentualność, tym bardziej że najczęściej występującym objawem zarażenia jest wysoka temperatura, która – co powszechnie wiadome – wpływa na obniżenie płodności.

Pojęcie „innego ciężkiego kalectwa” – wyrażonego w art. 156 § 1 pkt 2 k.k. – w piśmiennictwie obejmuje wszelkie pozostałe, odmienne od wskazanych wcześniej czterech „kalectw”, przypadki charakteryzujące się utratą lub znacznym ograniczeniem czynności ważnego narządu ciała człowieka, których uciążliwość jest porównywalna ze znamionami wskazanymi we wcześniejszym punkcie [Kokot 2021, komentarz do art. 156, Nb 19]. Co niezwykle interesujące dla niniejszych rozważań, w doktrynie prawniczej zauważono zasadny nurt aprobujący możliwość zakwalifikowania jako „inne ciężkie kalectwo” całkowitej lub znacznej dysfunkcji ludzkich zmysłów, w tym także smaku lub węchu, które nie zostały wskazane wprost w zakresie regulacji art. 156 § 1 pkt 1 k.k. Upośledzenie bądź zupełny brak zmysłów u człowieka, choć nie stanowi tak dotkliwej konsekwencji dla prawidłowego funkcjonowania organizmu, jak między innymi utrata wzroku czy słuchu, to jednak znacznie utrudnia możliwość utrzymywania interakcji z otaczającą rzeczywistością [Michalski 2016: 233]. Tak zaprezentowane stanowisko ma niebagatelny wpływ na możliwość zakwalifikowania konkretnego symptomu choroby, przybierającego postać pozbawienia zmysłu smaku lub węchu, jako „innego ciężkiego kalectwa”, a tym samym na uwarunkowanie odpowiedzialności karnej sprawcy zarażenia. Nade wszystko należy pamiętać, że ostatecznie to sąd w swoich ustaleniach decyduje o kwalifikacji prawnej uszczerbku na zdrowiu [Daszkiewicz 2000: 307].

Choroba długotrwała i nieuleczalna to kolejne znamię ciężkiego uszczerbku na zdrowiu, wyrażonego w art. 156 ust. 1 pkt 2 k.k.; wyodrębniona została na podstawie kryterium fizjologicznego [Kokot 2021, komentarz do art. 156, Nb 22]. Znamię to należy odczytywać w alternatywie rozłącznej jako bądź chorobę długotrwałą, bądź chorobę nieuleczalnie zagrażającą życiu. W przypadku choroby nieuleczalnej podstawowe znaczenie ma niemożność całkowitego wyzdrowienia przy uwzględnieniu aktualnej wiedzy medycznej oraz nowoczesnych środków farmakologicznych. Co więcej, choroba taka wcale nie musi skutkować pozbawieniem życia. Kwalifikacja choroby nieuleczalnej w związku z ciągłym rozwojem możliwości medycyny jest szczególnie utrudniona, stąd „nieuleczalność” stanowi pojęcie względne [Jakliński 1999: 192]. Co do zasady, podstawą dla zakwalifikowania choroby jako nieuleczalnej jest stan człowieka wymagający stałej opieki ze strony innych osób [Jakliński 1999: 192]. Wypełnienie znamion choroby obłożnej musi wiązać się z poważnym upośledzeniem sprawności zmuszającym do stałego leczenia i porzucenia pracy zawodowej, czego doskonałym przykładem jest problem niewydolności oddechowej powstałej wskutek urazu klatki [Jakliński 1999: 192]. Tak zaprezentowane stanowisko w piśmiennictwie daje podstawę dla przyznania, że niewydolność oddechowa spowodowana wystąpieniem choroby COVID-19 powinna być zakwalifikowana jako choroba „nieuleczalna”, jeśli zmusza pokrzywdzonego do stałej kuracji medycznej, wyłączając jednocześnie jego szansę na sprawne funkcjonowanie w sferze zawodowej. Jednakże autorka artykułu postuluje zachowanie wymaganej powściągliwości, nie można bowiem z całą pewnością uznać, iż sama choroba COVID-19 stanowi wspomnianą w omawianym przepisie chorobę nieuleczalną pojawiającą się w następstwie zarażenia, nawet jeśli wpływa w istotny sposób na pogorszenie komfortu życia ofiary, a tym bardziej jeżeli przebiega w formie bezobjawowej bądź skąpoobjawowej.

Z kolei znamię choroby długotrwałej oznacza czasowe dysfunkcje w prawidłowym funkcjonowaniu organizmu ludzkiego. Wymienienie jej w znamionach „ciężkiego uszczerbku na zdrowiu” nastąpiło wyłącznie ze względu na okres trwania [Michalski 2016: 234]. Okres inkubacji wirusa SARS-COV-2 determinowany jest osobniczymi czynnikami. Przyjmuje się, że może wynosić około 14 dni, a w niektórych przypadkach trwać nawet dłużej. Przyznać należy, że okres inkubacji wirusa relatywnie nie trwa długo, jednakże uwzględniając potencjalne powikłania i konsekwencje przyszłościowe dla osób zarażonych, w tym chociażby liczne uszkodzenia płuc, można sądzić, że uszczerbki zdrowotne trwające jeszcze długo po przebyciu choroby COVID-19 wskazują na możliwość zakwalifikowania ich jako choroby długotrwałej spełniającej znamiona czynu przestępnego, nawet jeśli samo zarażenie przyjęło formę bezobjawową, jednak było konsekwencją zarażenia wirusem SARS-COV-2.

Choroba „realnie zagrażająca życiu”, wyodrębniona w art. 156 § 1 pkt 2 k.k., zgodnie z myślą doktryny prawniczej jawi się jako: „stan, w którym następuje poważne zaburzenie podstawowych czynności układów narządów, np. ośrodkowego układu nerwowego, układu oddechowego lub krążenia, z powodu którego w każdej chwili można spodziewać się zahamowania i ustania ich czynności, a zatem zgonu”⁷, „takie następstwa obrażeń ciała, które pomimo w porę podjętego leczenia i w pełni prawidłowego postępowania leczniczego z reguły kończą się zejściem śmiertelnym”⁸ oraz, między innymi, „dynamiczny przebieg, nieprzerwany odpowiednim leczeniem, przy czym bez znaczenia jest okres leczenia takiej choroby”⁹. Co ważne, realne zagrożenie nie musi wiązać się z ciężkim przebiegiem choroby, jej długotrwałością czy nieuleczalnością – w przeciwieństwie do występowania widocznych konsekwencji zdrowotnych – abstrahując od znamiona śmierci osoby zarażonej. W opinii autorki choroby COVID-19 nie należy kwalifikować jako choroby „realnie zagrażającej życiu”. Na obecnym etapie rozwoju pandemii powszechnie dostępne są szczepionki, które w dużym stopniu niwelują ryzyko zarażenia, a w przypadku jego transmisji – ciężkiego przebiegu choroby.

Przechodząc do zagadnienia uszczerbku na zdrowiu w postaci trwałej choroby psychicznej, należy wskazać, że badania nad chorobą COVID-19 nie pozwoliły na odnotowanie przypadków wiążących się z urazami mózgu, które zgodnie ze stanowiskiem wymienionym w piśmiennictwie prawniczym mogłyby skutkować konsekwencjami dla zdrowia psychicznego osoby zarażonej. Wiele osób, które zmierzyły się z infekcją, musiało sprostać problemom zaburzeń psychicznych oraz neurologicznych [Annals of Clinical and Translational Neurology 2021]. Do często występujących symptomów choroby – a także jej późniejszych konsekwencji – zaliczane są przede wszystkim zawroty głowy, trudności z utrzymaniem koncentracji oraz utrata pamięci krótkotrwałej. Mimo to nie można uznać, iż wirus SARS-CoV-2 wpływa na zaburzenia psychiczne, atakując komórki mózgowe osoby zarażonej. Pandemia, poza dotkliwymi skutkami dla zdrowia fizycznego osób zarażonych, przyniosła także inne problemy w wymiarze socjologicznym, takie jak kwestia izolacji, ograniczenia kontaktów interpersonalnych czy obawy o to, co przyniesie jutro. Jednak takie stany psychiczne aktywizujące się poprzez ogólny stan świadomości występowania pandemii nie mogą wypełniać znamion czynu przestępnego wyrażonego w tym artykule.

Kwestia „całkowitej albo znacznej, trwałej niezdolności do pracy w zawodzie” stanowi kolejne znamię czynu przestępnego zawartego w dalszych wyliczeniach

⁷ Wyrok Sądu Najwyższego z 15.09.1983 r., II KR 191/83, OSP, 1984 r., nr 9, poz. 192.

⁸ Wyrok Sądu Najwyższego z 27.12.1979 r., II KR 192/79, Legalis.

⁹ Wyrok Sądu Najwyższego z 17.02.1986 r., II KR 20/86, OSNPG, 1986 r., nr 11, poz. 145.

art. 156 § 1 pkt 2 k.k. W myśl Ustawy z dnia 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych „niezdolną do pracy jest osoba, która całkowicie lub częściowo utraciła zdolność do pracy zarobkowej z powodu naruszenia sprawności organizmu i nie rokuje odzyskania zdolności do pracy po przekwalifikowaniu”¹⁰. Przy czym za osobę całkowicie niezdolną do pracy uznaje się osobę, która straciła zdolność do wykonywania wszelkiej pracy¹¹, a więc nie tylko wymagającej określonych predyspozycji. Z kolei zgodnie z przepisem ustawy za częściowo niezdolną do pracy uznaje się osobę, która w stopniu znacznym utraciła zdolność do wykonywania pracy zgodnej z kierunkiem swoich kwalifikacji¹². Przepis Kodeksu karnego stanowi o niemożności wykonywania pracy zawodowej, czyli takiej, która wymaga odpowiednich kwalifikacji, wykształcenia czy przygotowania, zatem zdolność do wykonywania każdej innej pracy, lecz niezgodnej z profilem zawodowym ofiary, stanowi wypełnienie znamienia tego czynu [Michalski 2016: 241]. Dla zobrazowania potencjalnych sytuacji, w których powaga zarażenia może wpłynąć na niemożność wykonywania określonej pracy, warto wskazać grupy zawodów hipotetycznie niemożliwych do wykonywania z uwagi na konsekwencje zarażenia. Problemy regeneracyjne płuc skutkujące ich niewydolnością, a także trudnościami z oddychaniem mogą sprawić, że osoba zarażona nie będzie mogła wykonywać prac wiążących się z obowiązkowym noszeniem masek ochronnych w warunkach podwyższonej częstotliwości pyłów. Do takich zawodów można zaliczyć pracowników stolarni, tartaków, ocynkowni, hut, kopalni, a także firm rozbiórkowych, chemików, pracowników laboratoriów oraz aparatowych procesów chemicznych. Następstwo choroby w postaci niewydolności płuc wiąże się z problemami utrzymania prawidłowej kondycji fizycznej wymaganej wśród przedstawicieli wielu zawodów, w tym wśród policjantów, ratowników górskich bądź ogólnie – wśród sportowców. Skutek zarażenia w postaci utraty zmysłu węchu i smaku, które nie zawsze wracają od razu do pełnej sprawności, spowodować może problem z wykonywaniem czynności pracowników gastronomii, na przykład kucharzy czy krytyków kulinarnych.

Ostatnim wymienionym w art. 156 § 1 pkt 2 znamieniem ciężkiego uszczerbku na zdrowiu jest „trwałe, istotne zeszpecenie lub zniekształcenie ciała”. W piśmiennictwie wskazuje się, że wyróżnienie tego skutku następuje poprzez kryterium wyłącznie estetyczne, stąd niewątpliwie należy zaznaczyć, że uszczerbek na zdrowiu w postaci „trwałego, istotnego zeszpecenia lub zniekształcenia ciała” w żaden sposób nie wiąże się z konsekwencjami wywołanymi zarażeniem wiru-

¹⁰ Art. 12 Ustawy z dnia 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (tekst jedn. Dz.U. 2009, nr 153, poz. 1227 ze zm.).

¹¹ Ibidem.

¹² Ibidem.

sem SARS-COV-2. Wątpliwa wydaje się ewentualność zaprzeczenia powyższemu stwierdzeniu z uwagi na dalszy rozwój pandemii oraz późniejszych konsekwencji zdrowotnych wywoływanych infekcją wirusa.

„Naruszenia czynności narządu ciała lub rozstroju zdrowia, inne niż określone w art. 156 § 1 k.k.”, wskazane w art. 157 k.k., stanowią kolejne znamiona przestępstwa skutkowego, które może zostać popełnione w formie dokonania. Przepis odróżnia dwie kategorie skutków, a mianowicie sytuację, gdy skutek zarażenia trwa dłużej niż 7 dni (§ 1) – średni uszczerbek na zdrowiu, oraz gdy trwa nie dłużej niż 7 dni (§ 2) – lekki uszczerbek na zdrowiu. Uszczerbki wyrażone niniejszym artykułem pełnią funkcję uzupełniającą w stosunku do artykułu poprzedzającego, a wyprowadzanie wniosków o następstwach czynu przestępnego polega na stosowaniu reguły *argumentum a contrario*. Dla prawidłowej kwalifikacji zarażenia w perspektywie innego uszczerbku na zdrowiu należy przypomnieć najczęściej występujące konsekwencje zdrowotne związane z zarażeniem wirusem SARS-COV-2 i ocenić, czy stanowią one znamiona czynu przestępnego. Mimo występowania tak wielu mniejszych, choć wciąż bardzo negatywnych skutków dla zdrowia ludzkiego, nie sposób jednoznacznie wskazać, że zarażeniem wirusem SARS-COV-2 powoduje skutki spełniające znamiona czynu przestępnego opisanego w art. 157 k.k. Kłopotliwe jest rozważenie, czy samo bezobjawowe zarażenie wirusem SARS-COV-2 stanowi inny uszczerbek na zdrowiu. Biorąc pod uwagę nawet permanentny stres oraz strach przed zarażeniem, które mogłyby przełożyć się na inne problemy psychosomatyczne jako skutki zdrowotne, należy stwierdzić, że nie stanowią one znamienia innego „naruszenia czynności narządu ciała lub rozstrój zdrowia” nawet w formie „rozstroju zdrowia psychicznego”. Pamiętać należy, że specyfika znamion określonych w art. 157 k.k. bardzo często wymaga indywidualnego podejścia do sprawy oraz odwołania się do opinii biegłego z zakresu medycyny sądowej [Kokot 2021, komentarz do art. 157, Nb 20], dlatego niewykluczone, iż w związku z dalszym rozwojem pandemii wykładnia oraz praktyka procesowa znamienia czynu przestępnego zostanie zmodyfikowana, przez co powyższa teza autorki nie zasłuży na aprobatę.

Powyższe rozważania nie stanowią wyłącznego elementu wpływającego na przypisanie sprawcy zarażenia zarzutu popełnienia w ten sposób przestępstwa. Zidentyfikowanie jako znamion skutków omawianych przestępstw przeciwko życiu lub zdrowiu jest wprawdzie warunkiem ewentualnej odpowiedzialności karnej z tytułu popełnienia w ten sposób wskazanych przestępstw, jednakże kwalifikacja tychże znamion, na tym etapie analizy, nie przesądza o odpowiedzialności karnej sprawcy zarażenia, musiałyby bowiem zostać spełnione dalsze, ustawowe przesłanki warunkujące możliwość uczynienia konkretnemu sprawcy zarzutu zarażenia wirusem SARS-COV-2.

4. Dalsze przesłanki ponoszenia odpowiedzialności prawnokarnej wskutek spowodowania zarażeniem przestępstw skutkowych przeciwko życiu lub zdrowiu

Wskazanie konkretnej osoby odpowiedzialnej za zarażenie w praktyce może okazać się niezwykle utrudnione, ponieważ sam sprawca nie musi przejawiać żadnych symptomów choroby. Co więcej, wątpliwe okazuje się również określenie momentu zarażenia, ponieważ okres inkubacji wirusa SARS-COV-2, jego finalne wystąpienie w organizmie człowieka, nie zawsze jest jednakowy dla wszystkich jego ofiar. W celu uczynienia sprawcy zarażenia zarzutu z tytułu zarażenia innej osoby chorobą COVID-19 muszą zostać spełnione ustawowe znamiona, czyli ogólne warunki ponoszenia odpowiedzialności karnej. Analizowane wyżej przestępstwa przeciwko życiu i zdrowiu nie wymagają, by sprawca posiadał jakąś szczególną, indywidualną właściwość, dlatego zdolny do ich popełnienia jest niemalże każdy. Należy stwierdzić, że sprawcą wskazanych czynów może być zarówno każda osoba zarażona wirusem SARS-COV-2, jak i każda osoba niedotknięta zarażeniem – wskutek pośredniej transmisji z jego organizmu. Taka sytuacja zdarzy się, gdy w wyniku spotkania osoby zdrowej z osobą zainfekowaną wirus zostanie przeniesiony na jej ciele, ubraniu bądź innych przedmiotach.

Na gruncie Kodeksu karnego, co do zasady, może odpowiadać wyłącznie osoba, która popełniła czyn zabroniony po ukończeniu 17. roku życia. W art. 10 § 2 k.k., na zasadzie wyjątku, ustawodawca wprowadził modyfikację pozwalającą, aby między innymi w stosunku do przestępstwa zabójstwa, przestępstwa ciężkiego uszkodzenia ciała oraz skutku śmiertelnego w wyniku uszkodzenia ciała odpowiadać mógł sprawca, który ukończył 15. rok życia. Jest to możliwe jedynie w sytuacji, gdy „okoliczności sprawy oraz stopień rozwoju sprawcy, jego właściwości i warunki osobiste za tym przemawiają, a w szczególności, jeżeli poprzednio stosowane środki wychowawcze lub poprawcze okazały się bezskuteczne”. Obok wieku kolejną ogólną przesłanką warunkującą zdolność sprawcy do poniesienia odpowiedzialności karnej jest jego poczytalność.

Zachowanie się, rozumiane jako czyn sprawcy, stanowi najważniejszy element przestępstwa stanowiący jego stronę przedmiotową. Zachowanie się może zostać uznane za czyn w rozumieniu prawnokarnym po spełnieniu dwóch warunków – uzewnętrznienia się tego zachowania przy uwzględnieniu wolnej woli sprawcy rozumianej jako wola determinująca jego określone zachowanie się [Dębski i in. (red.) 2017: 229]. Zaprezentowana dogmatyka prawa karnego wskazuje, że nie każde zachowanie się człowieka może zostać uznane jako czyn w rozumieniu prawa karnego. Obligatoryjną przesłanką warunkującą odpowiedzialność karną za

popelnione przestępstwo jest wykazanie związku przyczynowego między zachowaniem się sprawcy czynu a późniejszym jego następstwem [Gardocki 2017: 77]. Obligatoryjność wystąpienia związku przyczynowego została wprowadzona do ustawy w sposób pośredni poprzez użycie w niej czasowników, takich jak: „uszkadza” czy „wyrządza”. Znamienne jest, że w przypadku przypisania sprawcy odpowiedzialności z tytułu zarażenia wirusem SARS-CoV-2 konieczne jest wystąpienie dwóch związków przyczynowych.

Pierwszy polega na udowodnieniu sprawcy istnienia związku przyczynowego pomiędzy jego zachowaniem a zarażeniem drugiej osoby, gdyż nie każde zachowanie się człowieka mogące powodować zarażenie wirusem skutkuje jego wystąpieniem, przykładowo poprzez niemożliwość ustalenia, czy ofiara została zarażona właśnie zachowaniem się tej konkretnej osoby. Wykazanie powyższego związku okazuje się niezwykle trudne, ponieważ ofiara mogła zostać zarażona w wyniku działania innej osoby bądź sama mogła być już nosicielem wirusa. Kluczowe dla tego rozważenia jest jednoznaczne stwierdzenie, że medycyna aktualnie nie dysponuje metodami definitywnego ustalenia, że określone zachowanie osoby podejrzanej było z pewnością źródłem zarażenia stwierdzonego u ofiary – chociaż nie można wykluczyć, iż wskutek jej rozwoju możliwe stanie się wskazanie konkretnego zachowania sprawcy, a tym samym przypisania mu ewentualnej odpowiedzialności karnej z tytułu stwierdzonego zarażenia. Dalej, konieczne jest także ustalenie związku przyczynowego między spowodowanym zarażeniem a dalszymi jego konsekwencjami, ponieważ wszelkie negatywne konsekwencje dla życia lub zdrowia osoby zarażonej niekoniecznie muszą być skutkiem samego zarażenia. Problematiczna okaże się kwalifikacja przypadku pacjenta, który oprócz zarażenia wirusem wywołującym chorobę COVID-19 boryka się z innymi, poważnymi dolegliwościami, czyli tak zwanymi chorobami współistniejącymi, które odgrywają znaczącą rolę w przypadku wyznaczenia prawdopodobieństwa zachorowania oraz jego względnie cięższego przebiegu. Stąd utrudnione będzie stwierdzenie związku przyczynowego pomiędzy samym zarażeniem (abstrahując od pozostałych poważnych chorób) a jego konsekwencjami, czyli skutkami zdrowotnymi wywołanymi jego przebiegiem. Relatywnie niewielkie doświadczenia oraz skąpa działalność badawcza nad sposobami transmisji wirusa utrudniają jednoznaczne wskazanie tego, jakie zachowanie się osoby zarażonej wpływa na wystąpienie konkretnego, ustawowego skutku. Pewne jest to, że nieprzestrzeganie powszechnych zasad higieny, samoograniczenia czy niekorzystanie ze środków ochrony indywidualnej wpływa na rozprzestrzenianie się zarażenia. Jednak w indywidualnym przypadku medycyna nie będzie umiała jednoznacznie wskazać, które działanie czy zaniechanie skutkowało określonym następstwem chorobowym.

Analizowane typy przestępstw skutkowych są karalne w sposób surowszy w razie popełnienia ich w formie umyślnej oraz łagodniejszy w razie popełnienia ich w formie nieumyślnej. Aby przypisać sprawcy nieumyślne zarażenie albo nieumyślne spowodowanie zarażeniem dalszych następstw, ustalić należy, że czyniąc to, sprawca nie zachował ostrożności wymaganej w danych okolicznościach oraz że jego zachowanie było pogwałceniem zasad ostrożności. Pojawia się pytanie: jakie zasady ostrożności można wyróżnić w przypadku szerzenia się pandemii wirusa SARS-COV-2? Można przyznać, że w przypadku pandemii zasadami ostrożności powszechnie obowiązującymi jest codzienne noszenie maseczek ochronnych zakrywających usta oraz nos, używanie rękawiczek, regularne mycie rąk przez określony czas, zachowanie dystansu od drugiej osoby czy też stosowanie się do reguł kwarantanny bądź izolacji. W związku z tak zaprezentowanymi regułami ostrożności spełnienie warunku nieumyślności w postaci niezachowania zasad ostrożności ma miejsce w przypadku, gdy sprawca nie dostosował się do obowiązujących reguł sanitarnych — niespełnienie tego warunku wyklucza ewentualną odpowiedzialność karną. Co za tym idzie, nie poniesie odpowiedzialności karnej sprawca, który mimo zachowania się w sposób teoretycznie mogący powodować zarażenie innej osoby zachował wszelkie wymagane w tych okolicznościach reguły ostrożności. Powyższy warunek musi być spełniony bez względu na to, czy zarzut nieumyślności uczyniony sprawcy przybrał formę lekkomyślności, czy niedbalstwa.

5. Podsumowanie

Wysoki współczynnik reprodukcji wirusa, tym bardziej wirusa szczególnie niebezpiecznego dla życia i zdrowia nie tylko poszczególnych jednostek, ale przede wszystkim grup, prowadzi do sporej eskalacji ryzyka zarażenia. W celu powstrzymania niebezpiecznej transmisji konieczne jest wprowadzenie czynników medycznych oraz prawnych pozwalających na budowanie świadomości wśród ludzi oraz zapewniających im poczucie bezpieczeństwa. Ewentualna możliwość pociągnięcia osoby zarażającej do odpowiedzialności karnej jest ograniczona trudnością związaną ze stwierdzeniem związku przyczynowego między zachowaniem się sprawcy podejrzanego o zarażenie innej osoby wirusem SARS-COV-2 a zarażeniem ustalonym u zarażonego oraz między zarażeniem ustalonym u zarażonego a określonymi dalszymi następstwami takiego zarażenia będącymi znamionami skutków w ustawowych znamionach przestępstw, z tytułu popełnienia których w formie ich dokonania taka odpowiedzialność miałaby być egzekwowana. Dzieje się tak z uwagi na brak miarodajnych i medycznych wskaźników, które pozwoliły-

by na stwierdzenie, bez cienia wątpliwości, które zachowanie sprawcy skutkowało konsekwencją zarażenia, kiedy zostało ono poczynione oraz czy było wyłączną jego przyczyną. Wyłączenie z powyższych powodów możliwości egzekwowania odpowiedzialności karnej za popełnienie w formie dokonania analizowanych przestępstw skutkowych przeciwko życiu lub zdrowiu nie wyklucza bynajmniej wszelkiej odpowiedzialności za zachowania mogące spowodować zarażenie innej osoby wirusem SARS-COV-2. Czasem z tytułu takich zachowań możliwe jest bowiem ewentualne przypisywanie sprawcy tak zwanych przestępstw z narażenia, określonych w art. 160 k.k. (przestępstwo umyślne albo nieumyślne narażenia człowieka na bezpośrednie niebezpieczeństwo utraty życia, albo ciężkiego uszczerbku na zdrowiu), w art. 161 k.k. (przestępstwo umyślne, bezpośredniego narażenia innej osoby na zarażenie chorobą zakaźną) albo w art. 165 § 1 pkt 1 k.k. (przestępstwo umyślne albo nieumyślne spowodowania niebezpieczeństwa dla życia lub zdrowia wielu osób poprzez spowodowanie zagrożenia epidemiologicznego lub szerzenia się choroby zakaźnej).

Mimo iż z zakresu tematycznego niniejszego artykułu wyłączono rozważania w przedmiocie powyższych regulacji Kodeksu karnego, należy wskazać, że w miarę rozwoju pandemii wirusa SARS-COV-2, wywołującego zakaźną chorobę COVID-19, ustawodawca, mając na względzie stopień społecznej szkodliwości potencjalnych zachowań sprawczych, mogących prowadzić do daleko idących negatywnych konsekwencji dotyczących zdrowia społecznego, chcąc chronić najwyższe wartości, takie jak zdrowie i życie ludzkie, wciąż wdraża rozwiązania, także w przypadku samego narażenia na zarażenie wirusem. Z uwagi na to Ustawą z dnia 31 marca 2020 r. o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw¹³ zmieniono art. 161 k.k., dodając § 3, w którym ujęto typ kwalifikowany czynu zabronionego z art. 161 § 2 k.k. Znamieniem kwalifikującym jest narażenie na zarażenie wielu osób. Co więcej, aktualnie resort Ministerstwa Sprawiedliwości zasygnalizował podjęcie prac nad nowelizacją Kodeksu karnego w zakresie, w jakim karalność narażenia na zarażenie chorobą zakaźną — także wirusem SARS-COV-2 — zostanie zrównana z odpowiedzialnością, jaka grozi sprawcy zarażenia wirusem HIV, zakładając jego świadomość w przedmiocie nosicielstwa wirusa.

¹³ Dz.U. 2020, poz. 568 ze zm.

Literatura

- Annals of Clinical and Translational Neurology, Brain dysfunction in COVID-19 and CAR-T therapy: cytokine storm-associated encephalopathy, 2021, <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1002/acn3.51348> [dostęp: 06.02.2021].
- Blomberg B., Mohn K.G., Brokstad K.A., Zhou F., Linchausen D.W., Hansen B.A. et al., 2021, Long COVID in a prospective cohort of home-isolated patients, *Nature Medicine*, 1–7: 1607–1613, <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/34163090/> [dostęp: 07.12.2021].
- Centers for Disease Control and Prevention, Interim Clinical Guidance for Management of Patients with Confirmed Coronavirus Disease (COVID-19), 2021, <https://www.cdc.gov/coronavirus/2019-ncov/hcp/clinical-guidance-management-patients.html> [dostęp: 7.12.2021].
- Daszkiewicz K., 2000, *Przestępstwa przeciwko życiu i zdrowiu. Rozdział XIX Kodeksu karnego. Komentarz*, Warszawa: Wyd. C.H. Beck.
- Dębski R. (red.), 2017, *System prawa karnego. Nauka o przestępstwie. Zasady odpowiedzialności*, t. 3, wyd. 2, Warszawa: Legalis.
- Gardocki L., 2017, *Prawo karne*, Warszawa: Wyd. C.H. Beck.
- Jakliński A., Marek Z., 1999, *Medycyna sądowa dla prawników*, Kraków: Zakamycze.
- Janowiak A., Skorek A., 2020, Zaburzenia węchowe w zakażeniu COVID-19., *Pol Otorhino Rev*, 9 (3): 36–39.
- Kokot R., 2021, komentarz do art. 148 k.k., w: R. Stefański (red.), *Kodeks karny. Komentarz*, Warszawa: Legalis.
- Królikowski M., Zawłocki R. (red.), 2017, *Kodeks karny. Część szczególna. Komentarz art. 117–221*, Warszawa: Wyd. C.H. Beck.
- Michalski B., 2016, rozdział I. Przestępstwa przeciwko życiu i zdrowiu, w: J. Warylewski (red.), 2016, *System prawa karnego. Przestępstwa przeciwko dobrom indywidualnym*, t. 10, Warszawa: Legalis.
- Rozporządzenie Ministra Zdrowia z 27 lutego 2020 r. w sprawie zakażenia koronawirusem SARS-COV-2 (Dz.U. 2020, poz. 325).
- Serwis Ministerstwa Zdrowia i NFZ, Koronawirus — co o nim wiemy, 2021, [dostęp: 06.12.2021].
- Simon K., 2020, Koronawirus. WHO: Bezobjawowi zarażają rzadko. Prof. Simon: To nie jest prawdą. Każda osoba zakażona jest źródłem niebezpieczeństwa, WP abcZdrowie, <https://portal.abczdrowie.pl/koronawirus-who-bezobjawowi-nie-zarazaja-prof-simon-to-nie-jest-prawda-kazda-osoba-zakazona-jest-zrodlem-niebezpieczenstwa> [dostęp: 06.12.2021].
- Szuster-Ciesielska A., Rozmowa z prof. dr hab. Agnieszką Szuster-Ciesielską, Centrum Prasowe UMCS, <https://www.umcs.pl/pl/aktualnosci,4622,rozmowa-z-prof-dr-hab-agnieszka-szuster-ciesielska,97873.chtm> [dostęp: 06.12.2021].
- Ustawa z 6 czerwca 1997 r. Kodeks karny (Dz.U. 1997, nr 88, poz. 553 ze zm.).
- Ustawa z 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (Dz.U. 2009, nr 153, poz. 1227 ze zm.).
- Wyrok Sądu Apelacyjnego w Katowicach z 22.01.2004 r., II AKA 297/03, KZS, 2004 r., nr 9, poz. 49.
- Wyrok Sądu Najwyższego z 27.12.1979 r., II KR 192/79, Legalis.
- Wyrok Sądu Najwyższego z 8.08.1980 r., IV KR 186/80, Legalis.
- Wyrok Sądu Najwyższego z 15.09.1983 r., II KR 191/83, OSP, 1984 r., nr 9, poz. 192.
- Wyrok Sądu Najwyższego z 17.02.1986 r., II KR 20/86, OSNPG, 1986 r., nr 11, poz. 145.
- Wyrok Sądu Okręgowego w Piotrkowie Trybunalskim z 16.12.2021 r., III K 94/21, LEX nr 3282388.

Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Kielcach z 17.11.2020 r., II SA/Ke 707/20, LEX nr 3106704.

Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego we Wrocławiu z 20.04.2021 r., IV SA/Wr 472/20, LEX nr 3195301.

Zhu H., Wei L., Niu P., 2020, The novel coronavirus outbreak in Wuhan, China, *Global Health Research and Policy*, 5/6: 1–3, <https://ghrp.biomedcentral.com/articles/10.1186/s41256-020-00135-6> [dostęp: 07.12.2021].

Criminal law evaluation of SARS-CoV-2 virus infection

Abstract. The aim of this study is to analyze the possibility of incurring criminal liability for infecting another person with the SARS-CoV-2 virus or endangering someone's health or life as a result of the infection, and treating such cases as offences with criminal consequences defined in articles 148, 155, 156 and 157 of the Polish Criminal Code. There are also other circumstances that can entail criminal liability. This possibility can, however, be significantly limited if it is difficult to establish a causal link between the behavior of a person suspected of infecting someone else with the SARS-CoV-2 virus and the presence of the virus in that other person and between the fact of that person being infected and certain consequences of such an infection that can be treated as criminal consequences of an offence.

Keywords: asymptomatic infection, *COVID-19* disease, crimes against life or health, criminal liability, medium injury, SARS-CoV-2 infection, severe injury, slight injury

PIOTR PAWŁOWSKI

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Finansów i Bankowości
piotr.pawlowski@wsb.poznan.pl

Odpowiedzialność karna w związku ze współdziałaniem w procesie leczenia pacjenta

Streszczenie. W artykule podjęto próbę przedstawienia i uporządkowania zagadnienia odpowiedzialności karnej, która może być poniesiona za błąd powstały w związku ze współdziałaniem kilku osób w procesie leczenia pacjenta. Złożoność procesu leczenia wymaga często współdziałania, przez co przy ewentualnym błędzie może dojść do kolizji odpowiedzialności za skutek. Niezwykle ważne jest, by przypisując konkretnej osobie odpowiedzialność karną, wziąć pod uwagę zakres jej obowiązków przy konkretnym pacjencie. Stosując metodę teoretyczno-prawną, przeanalizowano literaturę omawiającą zagadnienie, przedstawiono zjawisko współdziałania i dokonano analizy problematyki przypisania odpowiedzialności karnej w przypadku współdziałania wielu osób w procesie leczenia pacjenta.

Słowa kluczowe: prawo karne, odpowiedzialność karna, pacjent, proces leczenia, współdziałanie, kolizja odpowiedzialności za skutek

1. Wprowadzenie

Opracowanie analizuje zagadnienie odpowiedzialności karnej za błędy medyczne w związku ze współdziałaniem w procesie leczenia pacjenta kilku osób. W wyniku takiego współdziałania może bowiem dojść do sytuacji nazywanej kolizją odpowiedzialności za skutek. Ocena prawnokarne w przypadku takiego współdziałania wymaga za każdym razem szczegółowego i wnikliwego odniesienia do zakresu obowiązków każdej z osób, która brała udział w procesie leczenia pacjenta, a więc każdej osoby współdziałającej [Lipski 2014: 1–2, 7].

Problem, który niniejsze opracowanie porusza, dotyczy istotnych elementów (przesłanek/czynników), które należy brać pod uwagę przy przypisywaniu odpowiedzialności karnej wynikającej ze współdziałania w procesie leczenia pacjenta jednej bądź wielu osób.

W trakcie przebiegu procesu leczenia pacjenta może dojść do wystąpienia błędu medycznego. Często ma to miejsce wskutek niedochowania zasad ostrożności przez osoby biorące udział w tym procesie. Udowodnienie wystąpienia błędu me-

dycznego, a następnie przypisanie winy osobie, przez którą do niego doszło, nie jest łatwe, zwłaszcza gdy w procesie leczenia danego pacjenta brało udział wiele osób, co często dzieje się w praktyce. Problem ten jest obecnie coraz częstszy, więc i przepisy, a także opracowania go dotyczące powinny w możliwie łatwy sposób pomagać w doprowadzeniu do przypisania odpowiedzialności za błąd konkretnej osobie. By stało się to łatwiejsze, konieczne jest zebranie informacji w tym zakresie w jednym miejscu i skondensowane ich przedstawienie. Celem artykułu jest zatem uporządkowanie wiedzy dotyczącej zagadnienia odpowiedzialności karnej w związku ze współdziałaniem w procesie leczenia pacjenta, w szczególności poprzez omówienie analizowanej problematyki, przedstawienie jej w aspekcie współdziałania na gruncie prawa medycznego przy jednoczesnym wzięciu pod uwagę przesłanek odpowiedzialności karnej wynikających z prawa karnego — Kodeksu karnego. Ponadto opracowanie wymienia, co jest istotne dla przypisania odpowiedzialności karnej za współdziałanie w procesie leczenia pacjenta.

Na wstępie konieczne jest przybliżenie między innymi tego, czym w ogóle jest odpowiedzialność karna, oraz zdefiniowanie pojęcia „pacjent”. Niezbędne jest również wskazanie, jak należałoby definiować, w obszarze poruszanej w artykule problematyki, pojęcie „współdziałanie”, bowiem pojęciu temu przypisuje się przymiot „szerokiego” [Lipski 2014: 1].

2. Odpowiedzialność karna — podstawy jej przypisania

Przez odpowiedzialność karną należy rozumieć odpowiedzialność ponoszoną przez sprawcę czynu, który to czyn jest niebezpieczny społecznie oraz zabroniony pod groźbą kary przez ustawę obowiązującą w czasie jego popełnienia. Zasada ta wynika z przepisu art. 1 Kodeksu karnego¹. Ustawa ta reguluje zasady odpowiedzialności karnej, których spełnienie jest niezbędne, by dana osoba (sprawca) mogła karne odpowiadać. Co istotne, za podstawę odpowiedzialności karnej nie mogą zostać uznane myśli człowieka, jego poglądy ani właściwości fizyczne czy psychiczne. Odpowiedzialność karna zostaje wyłączona również w określonych przepisami kodeksu karnego sytuacjach, np. w przypadku obrony koniecznej czy stanu wyższej konieczności².

Aby można było pociągnąć do odpowiedzialności karnej sprawcę danego czynu, czyn przez niego popełniony musi być spenalizowany, przez co należy rozumieć uznanie go za czyn zabroniony lub wykroczenie. Należy pamiętać, że jeżeli

¹ Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. Kodeks karny (tj. Dz.U. 2022 poz. 1138 z późn. zm.), dalej: „k.k.”.

² Zob. art. 25–31 k.k.

popelniony przez sprawcę czyn nie będzie wypełniał znamion danego (spenalizowanego) czynu zabronionego albo nie będzie zabroniony przez ustawę w chwili jego popełniania, to sprawca nie może podlegać odpowiedzialności karnej.

Za przestępstwo nie uznaje się czynu zabronionego, którego społeczna szkodliwość jest znikoma. Natomiast sprawca czynu zabronionego nie popełnia przestępstwa, w przypadku gdy nie można mu przypisać winy w czasie popełniania tego czynu. Zasady te ustawodawca wskazał w przepisach art. 2 i 3 k.k. i wynika z nich oparcie odpowiedzialności karnej na zasadzie winy, co oznacza, że „sprawca czynu zabronionego ponosi odpowiedzialność karną tylko na tyle, na ile można mu postawić zarzut, przy czym skalę tego zarzutu, a więc i zakres odpowiedzialności wyznaczają zasady subiektywizacji i indywidualizacji”³. Tym samym do przesłanek tego, by przypisać sprawcy danego czynu winę, należy zaliczyć, po pierwsze, podmiotową zdolność sprawcy czynu do ponoszenia odpowiedzialności karnej, która, jak już wskazano, zależy od osiągnięcia przez sprawcę określonego wieku; po drugie, zdolność do rozpoznania znaczenia czynu lub pokierowania swoim postępowaniem, co przekłada się na uznanie, że osoba, która jest chora psychicznie, upośledzona umysłowo lub przejawia inne zakłócenia czynności psychicznych, nie może w czasie popełniania czynu rozpoznać jego znaczenia lub pokierować swoim postępowaniem, a więc tym samym nie popełnia przestępstwa; po trzecie, rozpoznawalność bezprawności czynu, czyli rozpoznanie sprzeczności zachowania się sprawcy z normą sankcjonowaną (nakazującą lub zakazującą określonego zachowania) oraz fakt, że nie ma żadnej innej okoliczności wyłączającej bezprawność. Jeżeli bowiem sprawca popełnia czyn zabroniony w usprawiedliwionej nieświadomości jego bezprawności, to nie popełnia przestępstwa [Giezek, 2021: komentarz do art. 2 k.k.], po czwarte, brak usprawiedliwionego błędu co do okoliczności wyłączającej bezprawność albo winę. Zgodnie z tą przesłanką, wynikającą z art. 29 k.k., sprawca czynu zabronionego nie popełni przestępstwa, jeżeli działa „w usprawiedliwionym błędnym przekonaniu, że zachodzi okoliczność wyłączająca bezprawność” [Giezek 2021: komentarz do art. 29 k.k.]. Okolicznościami tymi mogą być obrona konieczna albo stan wyższej konieczności wyłączający winę, wynikający z przepisu art. 26 § 2 k.k.

Powyższe ma zastosowanie również wobec lekarzy w procesie leczenia pacjenta. Słusznie Sąd Apelacyjny w Łodzi w wyroku z dnia 26 stycznia 2016 r. wydanym w sprawie o sygn. akt I ACa 173/15 wskazał, że „wysokie wymagania stawiane lekarzowi nie oznaczają jego odpowiedzialności za wynik (rezultat) leczenia, ani odpowiedzialności na zasadzie ryzyka. Lekarz odpowiada na zasadzie winy, którą można mu przypisać tylko w wypadku wystąpienia jednocześnie elementu obiek-

³ Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 4 listopada 2002 r., sygn. akt: III KK 58/02, LEX nr 56846.

tywnej i subiektywnej niewłaściwości postępowania. Element obiektywny łączy się z naruszeniem zasad wynikających z zasad wiedzy medycznej, doświadczenia i deontologii, i w jego ramach mieści się tzw. błąd lekarski, przez który rozumie się naruszenie obowiązujących lekarza reguł postępowania, oceniane w kontekście nauki i praktyki medycznej. Dlatego stwierdzenie błędu lekarskiego wyczerpuje zasadniczo tylko obiektywny element winy. Element subiektywny odnosi się do zachowania przez lekarza staranności, ocenianej pod kątem określonego wzorca, standardu postępowania, przy przyjęciu kryterium wysokiego poziomu przeciętnej staranności każdego lekarza jako jego staranności zawodowej⁴. Problematyka przypisania czy wręcz ustalenia odpowiedzialności lekarza za spowodowaną pacjentowi szkodę w wyniku udziału w procesie jego leczenia zależy więc od spełnienia wielu przesłanek. Niezwykle istotne jest wspomniane zachowanie lekarza w danym procesie leczenia i wobec danego pacjenta. Sąd Apelacyjny w Łodzi ocenił tę kwestię w wyroku z dnia 19 marca 2015 r. wydanym w sprawie o sygn. akt I ACa 1219/14, wskazując, że „jeżeli zachowanie lekarza przy dokonywaniu zabiegu medycznego odbiega na niekorzyść od przyjętego, abstrakcyjnego wzorca postępowania lekarza, przemawia to za jego winą w razie wyrządzenia szkody. Wzorzec jest budowany według obiektywnych kryteriów takiego poziomu fachowości (...). Właściwy poziom fachowości wyznaczają kwalifikacje, posiadane doświadczenie ogólne i przy wykonywaniu określonych zabiegów medycznych, charakter i zakres doksztalcania się w pogłębianiu wiedzy medycznej i poznawaniu nowych metod leczenia. O zawinięciu lekarza może zdecydować nie tylko zarzucenie mu braku wystarczającej wiedzy i umiejętności praktycznych, odpowiadających aprobowanemu wzorcowi należytej staranności, ale także niezręczność i nieuwaga przeprowadzanego zabiegu, jeżeli oceniając obiektywnie nie powinny one wystąpić w konkretnych okolicznościach. (...) Do obowiązków lekarzy oraz personelu medycznego należy podjęcie takiego sposobu postępowania (leczenia), które gwarantować powinno, przy zachowaniu aktualnego stanu wiedzy i zasad staranności, przewidywalny efekt w postaci wyleczenia, a przede wszystkim nie-narażenie pacjentów na pogorszenie stanu zdrowia”⁵.

Podsumowując, przypisanie określonej osobie, np. lekarzowi, odpowiedzialności za popełnione przestępstwo skutkowe wiąże się z koniecznością wskazania przede wszystkim zachowania sprawczego osoby, która popełniła dany czyn, oraz skutku, który nastąpił, a także ukazania współzależności pomiędzy tym zachowaniem a zaistniałym skutkiem. Kodeks karny wyodrębnia zachowanie spraw-

⁴ Wyrok Sądu Apelacyjnego w Łodzi z dnia 26 stycznia 2016 r., sygn. akt I ACa 173/15, LEX nr 1994445.

⁵ Wyrok Sądu Apelacyjnego w Łodzi z dnia 19 marca 2015 r., sygn. akt I ACa 1219/14, LEX nr 1665829.

cze i skutek, natomiast nie wydziela znamienia czynu zabronionego w postaci relacji sprawczej. Jednak bezspornie należy uznać, że owa relacja sprawcza jest elementem koniecznym do tego, by połączyć zachowanie się sprawcy danego czynu z powstałym w wyniku tego zachowania skutkiem i by w konsekwencji móc przypisać temu sprawcy odpowiedzialność karną za ten czyn. Odnosząc powyższe na grunt odpowiedzialności obecnej w procesie leczenia pacjenta, będącej przedmiotem zainteresowania niniejszego tekstu, należy przytoczyć tezę wyroku Sądu Najwyższego z dnia 12 lutego 2013 r. wydanego w sprawie o sygn. akt II K 124/12, która wskazuje, że „lekarz może odpowiadać karnie za przestępstwo przeciwko życiu lub zdrowiu pacjenta w związku z zabiegiem leczniczym tylko w razie zawinonego błędu sztuki lekarskiej. Ustalenie błędu w sztuce lekarskiej zależy od odpowiedzi na pytanie, czy postępowanie lekarza w konkretnej sytuacji i z uwzględnieniem całokształtu okoliczności istniejących w chwili zabiegu, a zwłaszcza tych danych, którymi wówczas dysponował albo mógł dysponować, zgodne było z wymaganiami aktualnej wiedzy i nauki medycznej oraz powszechnie przyjętej praktyki lekarskiej”⁶.

Wymienione przesłanki i reguły odpowiedzialności karnej mogą znaleźć zastosowanie w stosunku do każdej z osób, które współdziałają w procesie leczenia pacjenta [Lipski 2014: 6].

3. Sposób rozumienia pojęcia „pacjent”

Przez pacjenta należy rozumieć osobę, która zwraca się o udzielenie świadczeń zdrowotnych lub która korzysta ze świadczeń zdrowotnych udzielanych przez podmiot udzielający świadczeń zdrowotnych lub przez osobę wykonującą zawód medyczny. Powyższa definicja jest definicją ustawową zawartą w art. 3 ust. 1 pkt 4 ustawy o prawach pacjenta i Rzeczniku Praw Pacjenta⁷. Z kolei Światowa Organizacja Zdrowia definiuje pacjenta jako osobę korzystającą z opieki zdrowotnej niezależnie od tego, czy jest to osoba chora, czy zdrowa. Jak wskazuje Dorota Karkowska, przyjęta w obrocie prawnym definicja „pacjenta” jest „nawiązaniem do podejścia prezentowanego przez WHO w MDPP i pozwala na wyodrębnienie kilku elementów” [Karkowska 2016: komentarz do art. 3]. Biorąc powyższe pod uwagę, pacjentem może być każdy człowiek — osoba fizyczna bez względu na wiek oraz na to, czy jest zdrowa, czy chora, który nawiązuje relację z podmiotem udzie-

⁶ Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 12 lutego 2013 r., sygn. akt II K 124/12, LEX nr 1277697.

⁷ Ustawa z dnia 6 listopada 2003 r. o prawach pacjenta i Rzeczniku Praw Pacjenta (tj. Dz.U. 2022 poz. 1876 z późn. zm.).

lającym świadczenia zdrowotne bądź bezpośrednio z osobą wykonującą zawód medyczny w celu skorzystania z usług medycznych, m.in. profilaktycznych lub służących zachowaniu, ratowaniu, przywracaniu, poprawie zdrowia [Karkowska 2016: komentarz do art. 3]. Pod pojęciem „każdego człowieka” należy rozumieć każdego, kto wymaga pomocy w zakresie ochrony swojego zdrowia. Przez człowieka należy natomiast rozumieć osobę od chwili jej poczęcia aż do chwili stwierdzenia zgonu i jego przyczyny, a więc pacjentem może być także *nasciturus*, czyli dziecko poczęte, ale jeszcze nieurodzone.

4. Współdziałanie w procesie leczenia pacjenta

W obowiązujących przepisach prawa na próżno szukać „systemowej klasyfikacji reguł współdziałania” w procesie leczenia pacjenta [Lipski 2014: 7]. Ustawodawca nie podjął się uregulowania tego zagadnienia. Stąd konieczne było wskazanie tego w umowach, które dany podmiot leczniczy zawiera z osobami bezpośrednio udzielającymi świadczeń zdrowotnych, lub wydanie przez kierownika podmiotu leczniczego stosowanych zarządzeń, regulaminów, wytycznych obejmujących tę tematykę. W wymienionych dokumentach często jednak zapisy tego dotyczące mają charakter podstawowy, ogólny, w sposób pobieżny regulujący omawianą problematykę [Lipski 2014: 7]. Nie powinno ulegać więc wątpliwości, że zajmowanie się tak istotną dziedziną na poziomie wskazanych dokumentów jest niewystarczające, będzie bowiem powodowało rozbieżności między podmiotami leczniczymi i wprowadzało chaos organizacyjny zarówno na poziomie współdziałania pracowników danego podmiotu leczniczego, jak i na poziomie współdziałania ze sobą podmiotów leczniczych. Po pierwsze, najczęściej tego rodzaju dokumenty nie są publicznie dostępne i w przypadku współdziałania konieczne będzie w pierwszej kolejności sprawdzenie, jakie reguły obowiązują w danym podmiocie. Po drugie, dokumenty wewnętrzne podmiotu leczniczego mają mniejsze znaczenie niż akty prawa powszechnie obowiązującego. Niezaprzeczalnie, w przypadku gdy chodzi o ratowanie ludzkiego zdrowia i życia, powinno się ograniczyć zbędne formalne działania do minimum. Systemowe ujęcie tego zagadnienia z pewnością pozwoliłoby na uniknięcie wielu czasochłonnych proceduralnych zabiegów, a umożliwiło skupienie na samym procesie leczenia pacjenta — we współdziałaniu w sposób możliwie niezakłócony. *De lege ferenda* ustawodawca powinien uregulować tę kwestię w sposób kompleksowy, wprowadzając do porządku prawnego właściwe przepisy odnoszące się do kwestii współdziałania w procesie leczenia pacjenta.

„Współdziałaniem” w procesie leczenia pacjenta jest uczestniczenie w tym procesie minimum dwóch lub większej liczby osób. Istotne jest, by współdziała-

nie tych osób dotyczyło tej samej osoby – tego samego pacjenta. Natomiast bez znaczenia jest, czy osoby współdziałające wykonują swoje określone czynności po uprzednim uzgodnieniu tego współdziałania w procesie leczenia, czy też każda z osób podjęła sama z siebie decyzję o włączeniu się w proces i nie nastąpiło wcześniejsze porozumienie w tym zakresie [Lipski 2014: 1].

Pojęcia „współdziałania” w procesie leczenia pacjenta użytego w kontekście niniejszego opracowania nie należy odnosić do pojęcia współsprawstwa będącego zjawiskową formą przestępstwa, jak też pojęcia współdziałania przestępnego w rozumieniu k.k.

W niniejszej pracy „współdziałanie w procesie leczenia pacjenta” należy rozumieć zatem w sposób, który przedstawił w swoim opracowaniu Marcin Lipski, to znaczy przez pryzmat spełnienia określonych przesłanek. Pierwszą z nich jest tożsamość pacjenta. Współdziałanie co najmniej dwóch osób musi obejmować tę samą osobę – jednego konkretnego pacjenta. Drugą przesłanką jest „tożsamość jednostki chorobowej”. Proces leczenia współdziałających osób musi dotyczyć tej samej choroby występującej u tego danego pacjenta [Lipski 2014: 1].

Warto przytoczyć tu tezę wyroku Sądu Apelacyjnego w Łodzi z dnia 26 stycznia 2016 r. wydanego w sprawie o sygn. akt I ACa 173/15. W wyroku tym sąd zwraca uwagę na istotę współdziałania – współpracy lekarzy przy jednym poszkodowanym (pacjencie), wskazując, że „potrzeba wzajemnych konsultacji i wymiany poglądów między osobami, które z ramienia instytutu naukowego sporządzają opinie, zawsze zależy od charakteru badanego zagadnienia i uwarunkowana jest rzeczywistą potrzebą oceny tego samego zagadnienia przez różnych specjalistów. W sprawach szkód na osobie wywołanych tzw. błędem medycznym czy diagnostycznym potrzeba osobistego badania poszkodowanego i wzajemnych konsultacji przez lekarzy różnych specjalności występuje zwłaszcza tam, gdzie charakter doznanego uszkodzenia ciała czy rozstroju zdrowia wskazuje na potrzebę poddania ich interdyscyplinarnej ocenie, a dopiero suma wiadomości specjalnych z różnych gałęzi medycyny pozwala na kompleksową ocenę charakteru i rozmiaru szkody”⁸. Choć powyższe nie odnosi się wprost do pacjenta i procesu leczenia, a dotyczy kwestii odszkodowawczych, to jednak ukazuje, co jest istotą współdziałania, dlatego współdziałanie w procesie leczenia pacjenta występuje. Bez wątplenia należy zgodzić się z tym, że dopiero suma wiadomości, którą można uzyskać poprzez współdziałanie kilku lekarzy w procesie leczenia pacjenta, pozwoli uzyskać pełną informację na temat stanu zdrowia i tym samym podjąć kolejne kroki zmierzające do wyleczenia.

⁸ Wyrok Sądu Apelacyjnego w Łodzi z dnia 26 stycznia 2016 r., sygn. akt I ACa 173/15, LEX nr 1994445.

W przypadku współdziałania mamy zatem do czynienia z sytuacją, że na te same dobra prawne — w tym przypadku przede wszystkim zdrowie pacjenta — mają wpływ minimum dwie, a najczęściej więcej osób. Często ingerencja ta ma miejsce w różnym miejscu i czasie. Należy też pamiętać o tym, że osoby współdziałające mogą albo wzajemnie uzupełniać się w procesie leczenia pacjenta i w sposób wspólnie uzgodniony udzielić świadczenia zdrowotnego, albo podejmować działania niezależne od siebie nawzajem.

Współdziałanie w procesie leczenia pacjenta opiera się na pewnych zasadach. Nie muszą one być następstwem wiedzy medycznej, mogą wynikać również z ogólnych zasad doświadczenia życiowego, które są jedynie uzupełniającymi dla posiadanej wiedzy medycznej. Inaczej można to wytłumaczyć w ten sposób, że wiedza medyczna odnosi się bezpośrednio do udzielania świadczeń zdrowotnych pacjentowi w procesie jego leczenia. Z kolei zasady doświadczenia życiowego dotyczą wzajemnych obowiązków współdziałających w tym procesie osób udzielających świadczeń [Lipski 2014: 7].

Kolejnym podziałem, który można wyróżnić, jest ten wyodrębniający z jednej strony ogólne zasady udzielania świadczeń zdrowotnych, pozostające w związku wyłącznie z jedną osobą wykonującą czynności medyczne, a z drugiej — szczególne zasady współdziałania w procesie leczenia pacjenta, dotyczące takich sytuacji, w których świadczenie jest udzielane konkretnemu pacjentowi przez co najmniej dwie osoby. Do tych szczególnych zasad współdziałania w procesie leczenia pacjenta można przypisać zasadę prawidłowej organizacji udzielania świadczeń zdrowotnych, należytego nadzoru, ograniczonego zaufania, kolegialnego podejmowania decyzji [Lipski 2014: 7].

Pierwsza z wyżej wymienionych zasad współdziałania dotyczy obowiązków o charakterze administracyjnym oraz organizacyjnym. W praktyce zasada ta zostaje odzwierciedlona m.in. poprzez zagwarantowanie właściwego sprzętu medycznego, skoordynowanie jednostek, komórek składających się na dany podmiot leczniczy. Realizacja tej zasady nie ma więc bezpośredniego związku z świadczeniem zdrowotnym udzielanym danemu pacjentowi przez współdziałające osoby. Regulacji dotyczących zasady prawidłowej organizacji udzielania świadczeń zdrowotnych należy szukać np. w regulaminie organizacyjnym danego podmiotu leczniczego. Warto wspomnieć również, że w ramach opisywanej zasady zawarty jest także nadzór, ale tylko w odniesieniu do kwestii organizacyjnych; nie ma on charakteru nadzoru medycznego, który to nadzór został wyodrębniony w innej zasadzie. Kompetencje nadzorcze o charakterze organizacyjnym nad prawidłowością procesu leczenia pacjenta posiada kierownik podmiotu leczniczego. Pojęcie „kierownika” podmiotu leczniczego jest terminem ustawowym, którego definicja zawarta została w przepisie art. 2 ust. 2 pkt 1 ustawy o działalności

lecniczej⁹. Jeżeli ustawa nie dookreśla bądź nie stanowi w inny sposób, to przez termin „kierownik” należy rozumieć m.in. zarząd spółki kapitałowej albo osobę posiadającą uprawnienia do kierowania i reprezentowania na zewnątrz podmiotu wykonującego działalność leczniczą (innego niż podmiot leczniczy działający w formie spółki kapitałowej). W praktyce bardzo rzadko można spotkać się z wykorzystaniem pojęcia „kierownik” dla określenia stanowiska, które zajmuje osoba zarządzająca podmiotem leczniczym. Nazwa tego stanowiska, na którym obsadza się zarządzającego podmiotem leczniczym, powinna wynikać ze statutu danej jednostki – podmiotu leczniczego. W praktyce najczęściej można spotkać się ze stanowiskiem „dyrektora” podmiotu leczniczego. Zgodnie z art. 46 ust. 1 udl kierownik podmiotu leczniczego ponosi pełną odpowiedzialność za zarządzanie podległą mu jednostką. Odpowiedzialność ta może mieć m.in. charakter cywilny czy podatkowy, ale też i karny [Dercz, Rek 2019: komentarz do art. 46 udl]. Swoje obowiązki kierownik podmiotu leczniczego wykonuje z uwzględnieniem postanowień statutu i regulaminów organizacyjnych jednostki, do jego zadań należy m.in. zapewnienie organizacji pracy podmiotu leczniczego oraz współdziałania jego jednostek i komórek organizacyjnych.

W przypadku pierwszej z zasad, biorąc pod uwagę kwestię ponoszenia odpowiedzialności, można wyróżnić odpowiedzialność za błąd organizacyjny. Należy jednak pamiętać, że błąd ten zasadniczo będzie miał charakter niemedyyczny.

Drugą z wyróżnionych zasad jest zasada należytego nadzoru. Obejmuje ona swym zakresem obowiązki osób, które biorą bezpośredni udział w procesie leczenia pacjenta. Zasada ta jest właściwa w przypadku istnienia wertykalnej organizacji współdziałania w procesie leczenia. W takim bowiem przypadku istnieje układ hierarchiczny, w którym jeden podmiot jest w stosunku podporządkowania drugiemu. Najistotniejszym celem tej zasady jest zapewnienie prawidłowego udzielenia świadczenia zdrowotnego w procesie leczenia. Zasada ta jest realizowana poprzez stałą bądź okresową kontrolę udzielanego świadczenia zdrowotnego oraz osób, które go udzielają. Podstawą dla prowadzenia kontroli są przede wszystkim umowy, które łączą osobę bezpośrednio uczestniczącą w procesie leczenia z podmiotem, w którym to świadczenie jest udzielane. Obowiązek kontroli może wynikać ponadto z przepisów prawa oraz aktów prawa wewnętrznego. Analizując przepisy prawa, można wyróżnić dwa rodzaje nadzoru – ogólny oraz bezpośredni, gdzie w każdym z nich należy odwoływać się do aktualnej wiedzy medycznej.

Nadzór nad procesem leczenia obejmuje kontrolę określonych czynności podjętych przez osobę współdziałającą w tym procesie. Kontrola nie musi być

⁹ Ustawa z dnia 15 kwietnia 2011 r. o działalności leczniczej (tj. Dz.U. 2022, poz. 633 z późn. zm.), zwana dalej: „udl”.

przeprowadzana w trakcie dokonywania czynności – udzielania świadczeń, może wystąpić po ich dokonaniu, jednak uznaje się, że osoba nadzorująca powinna mieć możliwość niezwłocznego pojawienia się w miejscu udzielania świadczenia zdrowotnego w sytuacji wystąpienia niebezpieczeństwa. W przypadku kontroli po udzieleniu świadczenia zdrowotnego osoba nadzorująca opiera się na dokumentacji medycznej lub ponownie zleconych badaniach stanu zdrowia pacjenta.

Przykładem nadzoru ogólnego jest opieka nad pacjentem po zakończeniu operacji przez anestezjologa. Ten rodzaj nadzoru nie wiąże się więc z reguły z sytuacjami bezpośredniego zagrożenia dla życia i zdrowia pacjenta. Z kolei nadzór bezpośredni częściej ma miejsce właśnie w sytuacjach, w których występuje podwyższone ryzyko dla życia lub zdrowia pacjenta. Przykładem jest nadzór sprawowany przez lekarza anestezjologa nad lekarzem będącym w trakcie specjalizacji, który bezpośrednio wykonuje znieczulenie pacjentowi. W takiej sytuacji bezpośrednia obecność i nadzór nad udzielanym świadczeniem zdrowotnym przez lekarza przełożonego jest konieczna, umożliwia bowiem niezwłoczną ingerencję w proces w przypadku wystąpienia błędu mogącego zagrozić zdrowiu lub życiu [Lipski 2014: 10].

Trzecia zasada ma za zadanie zagwarantować efektywność i sprawność udzielanych świadczeń zdrowotnych poprzez ich specjalizację, czyli podział całego procesu leczenia pacjenta na poszczególne etapy i przypisanie do każdego z etapów osób, które posiadają najwłaściwsze dla danego etapu kompetencje i doświadczenie. Owo ograniczone zaufanie wynikające z tej zasady dotyczy osób, które współdziałają w procesie leczenia. Ta zasada w przeciwieństwie do zasady należytego nadzoru ma strukturę horyzontalną, obowiązuje bowiem podmioty współdziałające w procesie leczenia pacjenta, które są wobec siebie na równorzędnym poziomie. Nie ma tu sytuacji podległości jednego podmiotu od drugiego. Zasada ograniczonego zaufania do osób współdziałających wynika z ogólnych reguł ostrożności, które winny być oczekiwane w danych okolicznościach. W praktyce przejawia się ona tym, że osoby współdziałające są przekonane, że każda wykonuje swoje czynności w procesie leczenia w należyty sposób, czyli zgodnie z aktualną wiedzą medyczną i przyjętymi powszechnie standardami postępowania. Jeżeli osoby współdziałające otrzymają informację, że inna osoba współdziałająca wykracza poza przyjęte reguły, to ich obowiązkiem jest ograniczenie zaufania względem tej osoby z jednoczesnym podjęciem niezbędnych czynności, których wynikiem ma być jak najszybsze zaprzestanie przez nią dalszego naruszania reguł i przede wszystkim odsunięcie od pacjenta grożącego mu niebezpieczeństwa.

Z zasady tej wynika obowiązek weryfikowania prawidłowości postępowania każdej z osób współdziałających w całym procesie leczenia i na każdym z jego eta-

pów. W praktyce zasada ta może zostać odzwierciedlona poprzez zawiadomienie podmiotów nadrzędnych o zauważonym odstępstwie od reguł postępowania lub bezpośrednio udzielenie świadczenia zdrowotnego, mające na celu uchronienie zdrowia lub życia pacjenta. Sposób działania jest więc zależny od posiadanych kwalifikacji i kompetencji, albowiem osoba, która nie posiada wiedzy medycznej, nie będzie w stanie podjąć się udzielenia świadczenia zdrowotnego, jedynie możliwe będzie zawiadomienie przez nią podmiotów nadrzędnych o dostrzeżonym uchybieniu. Należy też pamiętać, że owe uchybienia nie muszą mieć bezpośredniego związku z udzielaniem świadczeń pacjentowi, lecz dotyczyć mogą także nieprawidłowości w prowadzeniu dokumentacji medycznej. Jeżeli bowiem proces leczenia pacjenta jest wieloetapowy, to każda kolejna czynność, każde kolejne badanie czy świadczenie będzie wynikało z już wcześniej podjętych. Jeśli na którymś z etapów procesu został popełniony błąd, to będzie on przyczyniać się do popełniania kolejnych błędów na dalszych etapach procesu leczenia, także przez osoby, które na wcześniejszym etapie nie uczestniczyły w tym procesie. Co istotne, w konsekwencji może przełożyć się to na przypisanie odpowiedzialności karnej nie tylko osobie, która jako pierwsza popełniła błąd, ale także kolejnym osobom współdziałającym, które choć powinny (biorąc pod uwagę np. doświadczenie zawodowe, posiadaną wiedzę medyczną) dostrzec błąd i skorygować kolejne kroki, nie zrobiły tego i swoim działaniem prowadzą do wystąpienia kolejnych błędów mających wpływ na bezpieczeństwo i zdrowie pacjenta [Lipski 2014: 10–12].

Zasada kolegialnego podejmowania decyzji polega na zasięgnięciu opinii oraz grupowym podejmowaniu decyzji dotyczących procesu leczenia pacjenta. Wraz z rozwojem medycyny w coraz mniejszym stopniu mamy do czynienia z autonomią podejmowania decyzji w zakresie udzielanych świadczeń zdrowotnych. Osoby współdziałające w procesie powinny między sobą konsultować i wspólnie ustalać przebieg procesu leczenia. Dzięki temu leczenie może stać się efektywniejsze, a cały proces leczenia spójny. Ułatwia to również udzielanie świadczeń zdrowotnych przez współdziałające osoby.

Wspólne podejmowanie decyzji wpływa na kwestię ewentualnego przypisania odpowiedzialności karnej. Wpływ ten należy ocenić jako niekorzystny albo zwiększający trudność w przypisaniu odpowiedzialności, gdy na większej liczbie osób oparty zostaje bowiem ciężar podjętej decyzji (wspólnej decyzji), to w sytuacji wystąpienia błędu powstaje pytanie, komu należy tę odpowiedzialność przypisać – jednej czy kilku osobom.

Kolegialne podejmowanie decyzji wiąże się z koniecznością m.in. konsultowania poszczególnych przypadków, zasięgnięcia opinii u innych specjalistów, wspólnego omawiania procesu leczenia i jego poszczególnych etapów z wyodrębnieniem świadczeń, które mają zostać podjęte w jego trakcie.

5. Odpowiedzialność wskutek współdziałania

Problem przypisania odpowiedzialności karnej w przypadku współdziałania wielu osób w procesie leczenia pacjenta pojawia się dość często. Nie można bowiem ograniczyć odpowiedzialności wyłącznie do zachowania się jednej osoby, jeżeli w procesie leczenia brało udział wiele osób i każda z nich miała wpływ na przebieg tego procesu, czy to w sposób pośredni, konsultując i wydając opinię, czy też bezpośredni — udzielając świadczenia zdrowotnego. Takie ograniczenie do jednej tylko osoby mogłoby mieć miejsce jedynie w przypadku, w którym „w procesie leczenia pacjenta uczestniczyła tylko jedna, przez cały czas ta sama osoba, samodzielnie świadcząca pacjentowi pomoc i jednocześnie dbająca o wszystkie warunki, w jakich świadczenia są wykonywane” [Sroka 2013: 383]. Taka sytuacja w praktyce mogłaby mieć najczęściej miejsce na przykład w przypadku prowadzenia indywidualnej praktyki lekarskiej, gdzie pacjent jest obsługiwany przez jedną osobę, która samodzielnie ustala przebieg procesu leczenia i podejmuje określone czynności, udziela świadczeń zdrowotnych. W takich okolicznościach za ewentualny błąd osoba ta będzie ponosić odpowiedzialność karną. Naturalnie, muszą zostać spełnione również przesłanki do tego, by tę odpowiedzialność karną móc przypisać.

W przypadku współdziałania w procesie leczenia pacjenta wielu osób sytuacja jest bardziej skomplikowana. Zarówno naruszenie zasad współdziałania w procesie leczenia pacjenta, jak i naruszenie zasad udzielania świadczeń zdrowotnych może doprowadzić do przypisania sprawcy odpowiedzialności karnej. Zatem zasady współdziałania w procesie leczenia pacjenta oraz zasady udzielania świadczeń zdrowotnych w odniesieniu do odpowiedzialności karnej należy stawiać na tym samym równoważnym poziomie. Ocena każdej z zaistniałych sytuacji wymaga za każdym razem odwołania się do obowiązków poszczególnych współdziałających w procesie leczenia osób. Przypisując odpowiedzialność karną za współdziałanie w procesie leczenia, należy brać pod uwagę w pierwszej kolejności czas, w którym poszczególne osoby, biorące udział w procesie, wykonywały określone czynności. W drugiej kolejności należy wziąć pod uwagę i ocenić, na ile istotne było naruszenie reguł postępowania. Na koniec należy ocenić stopień przyczynienia się tych okoliczności danego przypadku do powstania skutku w postaci np. błędu medycznego [Lipski 2014: 19].

Przy ocenie danego przypadku należy kierować się takimi kryteriami, jak m.in. posiadana wiedza medyczna, kwalifikacje, doświadczenie zawodowe, pełniona w podmiocie funkcja, stosunki zależności. O istotności przekroczenia reguły bądź reguł postępowania decydować będzie poziom doświadczenia osoby naruszającej, albowiem im bardziej doświadczona osoba, tym więcej się od niej oczekuje. Dalej, istotne będzie także to, czy błąd, który został popełniony, wynikał

z naruszenia normy postępowania w trakcie wykonywania podstawowych czynności, do których nie jest potrzebna wąska wiedza, czy też były to czynności, do których niezbędna była pogłębiona wiedza i bogate doświadczenie zawodowe. W tym przypadku ocenia się „reguły o charakterze elementarnym” [Lipski 2014: 19].

6. Podsumowanie

Aby właściwie ocenić i przypisać odpowiedzialność karną w związku ze współdziałaniem w procesie leczenia pacjenta, poza regułami wynikającymi z prawa karnego należy brać pod uwagę przesłanki odpowiedzialności karnej, reguły udzielania świadczeń zdrowotnych oraz reguły współdziałania poszczególnych osób w procesie leczenia, czyli zasady nadzoru czy zasady ograniczonego zaufania, zasady kolegiального podejmowania decyzji i zasady prawidłowej organizacji udzielania świadczeń zdrowotnych.

Naruszenie zarówno zasad udzielania świadczeń zdrowotnych, jak i zasad współdziałania skutkować może przypisaniem sprawcy odpowiedzialności karnej. W przypadku wystąpienia kolizji odpowiedzialności za skutek spowodowanej współdziałaniem wielu osób w procesie leczenia pacjenta należy wziąć pod uwagę, jaki był zakres działania i jakie obowiązki wykonywały poszczególne osoby biorące udział w tym procesie, a więc ze sobą współdziałające. Przy kolizji odpowiedzialności za skutek istotny jest czas, w którym osoby współdziałające faktycznie działały, czy to przez bezpośrednie udzielanie świadczeń, czy to przez np. konsultację i wydanie opinii. Następnie kluczowa jest ocena istotności naruszenia przez osoby współdziałające określonych reguł postępowania i wskazanie zakresu wywołania skutku. W każdym przypadku wystąpienia kolizji odpowiedzialności należy oceniać tylko okoliczności danej sytuacji.

Literatura

- Dercz M., Rek T., 2019, *Ustawa o działalności leczniczej. Komentarz*, wyd. 3, Warszawa: Wolters Kluwer.
- Giezek J., 2021, w: D. Gruszecka, K. Lipiński, G. Łabuda, J. Giezek, *Kodeks karny. Część ogólna. Komentarz*, Warszawa: Wolters Kluwer, <https://sip.lex.pl/#/commentary/587846583/644023/giezek-jacek-red-kodeks-karny-czesc-ogolna-komentarz?cm=URELATIONS> [dostęp: 11.10.2022].
- Karkowska D., 2016, w: *Ustawa o prawach pacjenta i Rzeczniku Praw Pacjenta. Komentarz*, wyd. III, Warszawa: Wolters Kluwer, <https://sip.lex.pl/#/commentary/587281074/490023/karkowska-dorota-ustawa-o-prawach-pacjenta-i-rzeczniku-praw-pacjenta-komentarz-wyd-iii?cm=URELATIONS> [dostęp: 11.10.2022].

- Lipski M., 2014, Kolidacja odpowiedzialności za przestępny skutek w przypadku współdziałania wielu osób w procesie leczenia, *Czasopismo Prawa Karnego i Nauk Penalnych*, 107–128.
- Sroka T., 2013, *Odpowiedzialność karna za niewłaściwe leczenie. Problematyka obiektywnego przypisania skutku*, Warszawa: Wolters Kluwer.
- Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. Kodeks karny, tj. Dz.U. 2022.1138 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 6 listopada 2003 r. o prawach pacjenta i Rzeczniku Praw Pacjenta, tj. Dz.U. 2022.1876 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 15 kwietnia 2011 r. o działalności leczniczej, tj. Dz.U. 2022.633 z późn. zm.
- Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 4 listopada 2002 r., sygn. akt: III KK 58/02, LEX nr 56846.
- Wyrok Sądu Apelacyjnego w Łodzi z dnia 19 marca 2015 r., sygn. akt I ACa 1219/14, LEX nr 1665829.
- Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 12 lutego 2013 r., sygn. akt II K 124/12, LEX nr 1277697.
- Wyrok Sądu Apelacyjnego w Łodzi z dnia 26 stycznia 2016 r., sygn. akt I ACa 173/15, LEX nr 1994445.

Criminal liability resulting from cooperation in the treatment of a patient

Abstract. The aim of the article is to present and systematize the problem of criminal liability for an error in the treatment of a patient in which several people were involved. Complex treatments often require cooperation, which, in the event of an error, may lead to a conflict of responsibility for the result. When attributing criminal liability to a given person, it is very important to take into account the scope of duties that they were responsible for with respect to the patient. The analysis of the problem is based on a review of the relevant literature by applying the theoretical and legal method.

Keywords: criminal law, criminal liability, patient, treatment process, cooperation, conflict of responsibility for the result

NATALIA GORZELAŃCZYK

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wydział Finansów i Bankowości

e-mail: natalia.gorzelanczyk@gmail.com

Dance marketing. Dlaczego w XXI wieku może być skuteczną formą działań w komunikacji z odbiorcą*

Streszczenie. Choć wykorzystanie tańca w działaniach marketingowych staje się coraz częstsze, zjawisko to nie doczekało się jednoznacznego zdefiniowania oraz pogłębionych badań. Celem artykułu jest próba przybliżenia tematu *dance marketingu* oraz doprecyzowania tego pojęcia, które jak dotąd nie jest rozpoznane w literaturze naukowej, a także pokazania możliwości, jakie może przynieść połączenie tańca i marketingu. Taniec, będący formą komunikatu, połączony z odpowiednią narracją, strategią marketingową firmy czy produktu, może stać się sposobem działania promocji i reklamy prowadzącym do poszerzenia świadomości klienta i w konsekwencji poprzez wywoływane emocje realnie oddziaływać na zachowania konsumentów.

Słowa kluczowe: marketing, taniec, choreografia, komunikowanie, budowanie relacji, reklama, popkultura, kampanie reklamowe

1. Wprowadzenie

Pojęcie marketingu niewątpliwie ciągle się poszerza i ulega ewolucji. Wraz z naukowym, technicznym i kulturowym postępowaniem cywilizacji niezbędna jest ciągła jego aktualizacja. Marketing nieustannie podąża za człowiekiem i światem, jaki go otacza, a jest to świat, w którym dzięki technologii i środkom finansowym można wybrać się w kosmos, a jednocześnie podstawowe emocje i więzi międzyludzkie pozostają towarem deficytowym. Wraz z rozwojem technologii i nauki pojawiają się kolejne składowe marketingu. Naturalne jest więc poszukiwanie nowych konceptów, sposobów i narzędzi, które pomogą osobom zajmującym się marketingiem docierać do odbiorców i budować z nimi relacje, co pozwoli zaoferować im jeszcze więcej. Czy w obliczu nieustannie zmieniającego się świata połączenie dwóch różnych dziedzin, takich jak taniec i marketing, może spowodować skuteczniejsze dotarcie do klientów i realne korzyści finansowe?

* Artykuł został przygotowany na podstawie pracy magisterskiej autorki pt. *Dance marketing – istota i perspektywy rozwoju*, napisanej pod kierunkiem dr hab. Dominiki Narożnej.

Dance marketing nie jest jeszcze zbyt szczegółowo opisany, na co wskazują stosunkowo nieliczne publikacje na ten temat¹. Nie oznacza to jednak, iż takie zjawisko nie istnieje, dlatego celem badawczym niniejszego artykułu stało się jego opracowanie i wykazanie, iż *dance marketing* może funkcjonować jako marketingowa strategia komunikacji z odbiorcami. Na podstawie wybranych przykładów podjęta zostanie próba analizy powodów, dla których *dance marketing* może być skutecznym sposobem komunikacji między marką a odbiorcą. W artykule wykorzystano wyniki przeprowadzonych badań sondażowych, analizy treści materiałów audiowizualnych i przeprowadzonego wywiadu.

2. *Dance marketing* – istota

Powszechnie wiadomo, że zanim powstała mowa werbalna, sposobem komunikowania się naszych pradawnych przodków było wyrażanie myśli za pomocą ciała, jego ruchów, gestów, tańca. Mowa niewerbalna, tak zwana mowa ciała, może być nośnikiem informacji i narzędziem do przekazywania komunikatu. Na poziomie podstawowym rozumiana jest przez każdego człowieka, niezależnie od tego, jakim systemem językowym się posługuje. Taniec jest elementem wpisanym w kulturę i często przenika się również z popkulturą. Przekazuje on, wyzwala i wpływa na ludzkie emocje, a dzięki neuronom lustrzanym, które oddziałują także podczas tańca, obudowany narracyjną muzyką, może realnie oddziaływać na konsumentów i ich zachowania konsumenckie [zob. Lissowska-Postaremczak 2020].

Łączenie różnych dziedzin ze sobą i przenikanie ich jest dość powszechne w wielu przestrzeniach życia, nauki, sztuki. Przykładem takiego połączenia była filozofia Grażyny Kulczyk, zakładająca połączenie biznesu i sztuki (50/50)², która stanowi swego rodzaju inspirację do próby konceptualizacji *dance marketingu* podjętej w artykule. Grażyna Kulczyk to pierwsza kobieta w świecie biznesu, która w Polsce objęła mecenatem sztukę, bardzo silnie ją promując. Pokazała również, iż sztuka i biznes, trwając w symbiozie, mogą gwarantować sukces międzynarodowy. Oprócz bardzo rozpowszechnionej sztuki współczesnej, w postaci różnych obrazów i rzeźb, Grażyna Kulczyk umożliwiła Joannie Leśniewskiej (kuratorce

¹ <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0007681311000152> [dostęp: 27.01.2022]; <https://www.thehindu.com/life-and-style/fashion/dance-marketing-saris-sari-sarees-instagram-reels-video-video-clips-the-hindu-weekend-traditional-wear-young-women-choreography-dance-steps-dance-moves-sales-purchase-buy/article34394031.ece> [dostęp: 27.01.2022]; <https://www.businessinsider.in/advertising/brands/article/how-dance-marketing-helped-the-indian-ethnic-co-grow-by-200-300-post-lockdown/articleshow/81591652.cms> [dostęp: 27.01.2022].

² <https://www.artstationsfoundation5050.com/fundacja/o-fundacji/> [dostęp: 15.10.2021].

Art Stations Foundation) programowanie i promowanie bardzo niszowej sztuki — tańca współczesnego i poszerzonej choreografii. W Centrum Handlowym *Stary Browar* przez 16 lat istniała przestrzeń *Słodownia +3* oraz program: „Stary Browar Nowy Taniec” dedykowany współczesnej choreografii. Program ten pozwolił wykształcić i wyedukować tancerzy, którzy odnoszą międzynarodowe sukcesy. Umożliwił on także obcowanie publiczności ze sztuką, jaką jest taniec.

O tym, że sięganie do kultury może przynieść zarówno realne ekonomiczne korzyści gospodarcze, jak i kreatywny rozwój, pisał Jerzy Hausner. W 2013 r. Narodowe Centrum Kultury we współpracy z Uniwersytetem Ekonomicznym w Krakowie oraz Międzynarodowym Centrum Kultury, w ramach serii „Kultura się liczy!”, wydało książkę *Kultura i rozwój*³, właśnie pod redakcją Jerzego Hausnera oraz Anny Karwińskiej i Jacka Purchla. W książce tej podkreślono między innymi wpływ kultury na społeczeństwo, odwołując się do koncepcji efektów zewnętrznych czy też do roli wyobraźni w funkcjonowaniu przedsiębiorstw. W jednym z rozdziałów Jan Strycharz podkreśla, że „dobry marketing musi odwoływać się właśnie do wierzeń i systemu wartości klientów (...). Aby sprawnie tego dokonać, należy po pierwsze dobrze rozumieć daną grupę konsumencką, ale po drugie dysponować odpowiednim poziomem kompetencji estetycznych w celu prezentacji produktu czy marki przy pomocy obrazu, słowa i muzyki. Wzrost wrażliwości estetycznej pozwala na wzrost jakości w marketingu” [Strycharz 2013: 180]. Dlatego sięgnięcie do choreografii i tańca przez marketingowców może powodować nie tylko rozwój i popularyzację tańca, ale przede wszystkim realne korzyści za tym idące — jeszcze mocniejsze i silniejsze zbudowanie więzi czy relacji z potencjalnym konsumentem przez docieranie w niestandardowy sposób do mainstreamowego odbiorcy.

Termin *dance* odnosi się do formy performatywnej, składającej się z celowo zaplanowanych sekwencji ruchu. Może być używany w szerszym znaczeniu lub być tożsamy z innymi określeniami, np. wyrażeniem *going to a dance* [Peterson Royce 2014: 35], w tym drugim przypadku zawiera on wiele znaczeń spoza tych, które określają właściwe działania fizyczne. „Oznacza wszystko naraz: muzykę, interakcje z innymi uczestnikami, napoje, a poza tym atmosferę, nastrój, całą otoczkę wydarzenia” [Peterson Royce 2014: 35]. Taniec od czasów pierwotnych jest wpisany w tożsamość kulturalną i społeczną. W zależności od regionu, historii, rozwoju języka niewerbalnego, werbalnego, także pisemnego, natężenie jego jest różne, ale wciąż obecne. „Taniec jest najbardziej powtarzającym się, monotonnym, redundantnym i formalnie zorganizowanym system komunikacji cielesnej

³ Zob. <https://nck.pl/badania/aktualnosci/kultura-a-rozwoj-bezplatny-podrecznik> [dostęp: 03.10.2021].

we współczesnej kulturze. Taniec składa się z gestów, póz, ruchów i jakości ruchu najbardziej charakterystycznych i najbardziej istotnych dla codziennej aktywności człowieka, a tym samym ma kluczowe znaczenie dla zachowania ciągłości kulturowej” [Lomax 1968: 223].

Choreografia to żywy proces, który nie musi być związany z aktem tańczenia. Może to być swego rodzaju praktyka, która odnosi się nie tylko do ruchu i ruchów wykonywanych przez tancerza czy tancerzy. Myślenie o poszerzonej choreografii to zauważenie tego, że wszystko, co żywe, jest w ruchu, natomiast martwe przedmioty można (po)ruszyć. Okazuje się także, iż można „choreografować” nie tylko materialne rzeczy, ale i słowo, światło, strukturę tekstu, muzykę, głos czy stronę internetową. Może istnieć choreografia przestrzeni, ulicy czy poruszających się drzew.

Funkcjonuje również pojęcie choreografii społecznej czy choreografii politycznej. Poszerzona choreografia związana jest ze sztuką konceptualną, która odnosi się do samej idei, zamysłu, konceptu. Taniec czy choreografia konceptualna nie musi zatem mieć zbudowanej linearnej narracji, często jest eksponowany sam proces twórczy albo koncept tego procesu. Jest to sztuka intelektualna, która jest wielowarstwowa i wieloznaczna, a odbiór uzależniony jest od narzędzi, wiedzy czy świadomości kontekstu, jakie posiada interpretujący. Tę zasadę można spróbować przyrównać do odbioru filmu *Matrix* rodzeństwa Wachowskich. Jeśli osoba oglądająca ten film grała w grę *Matrix* lub jest aktywnym użytkownikiem i poszukiwaczem forów internetowych, inaczej będzie czytać niektóre sceny czy fragmenty filmu [zob. Jenkins 2007]. Choreografia może być także zjawiskiem, które nie tylko się ogląda, ale też doświadcza lub dotyka. To rama, w którą wpisane jest o wiele więcej rzeczy niż taniec czy ruch, a sam ruch czy myśl w ruchu bywają powiązane z ciałem, któremu można nadać znaczenie. Ciało zostaje wówczas potraktowane jako tekst, obraz, płaszczyzna, która tworzy konstrukcję znaczeniową i uruchamia ruch myśli u odbiorcy.

Dlatego też docelowo najprecyzyjniejszym i najwłaściwszym określeniem byłby nie *dance marketing*, a „poszerzona choreografia marketingu”, czyli komponowanie, tworzenie, ustawianie ruchu w celu poszerzania świadomości odbiorcy, kreacji oraz zaspokojenia jego potrzeb tak, by otrzymać zysk. Jednak „poszerzona choreografia marketingu” nie brzmiałaby tak dobrze i chwytliwie, jak *dance marketing*.

3. Taniec, ruch i choreografia w reklamie

W artykule *Reklama a popkultura – otwarta granica* Jarosława Woźniczki można przeczytać, iż kultura popularna i reklama są mocno ze sobą związane, przenikają się wzajemnie, tworząc nowe symbole, mity i kody zarówno kulturowe, jak i reklamowe. Interakcja między nimi jest tak silna, że właściwie są nierozzerwalną, integralną całością. Elementy popkultury obecnie trafiają do reklamy (slogany, motywy, obrazy), podobnie jak figury reklamowe przedostają się do kultury popularnej. Ma to zwykle bardzo szeroki zasięg, dlatego też mówi się o kulturze masowej [Woźniczka 2013: 8]. Popkultura i reklamy są również mocno przesiąknięte motywem tańca i kultowych tancerzy, ponieważ taniec kojarzy się z rozrywką i społecznością. Ponadto, jak już wspomniano wcześniej, ciało, ruch, mowa niwerbalna są najstarszym sposobem komunikowania się.

Istotą zarówno reklamy, jak i kultury popularnej jest komunikacja z dużą liczbą odbiorców. Reklama jest rozpatrywana jako dzieło sztuki, gdyż stanowi wynik wysiłku kreatywnego i posługuje się artystycznymi środkami wyrazu, takimi jak dźwięk, muzyka, tekst, grafika czy właśnie, niezauważana dotychczas, ale obecna (poszerzona) choreografia. Odpowiedni układ graficzny zapisu kompozycji muzyki i tekstu czy obrazu, a także poruszanie i kadrowanie obrazów sprawiają, że owa reklama ma zazwyczaj charakter popularny czy użytkowy [Woźniczka 2014]. Obecnie obserwuje się wiele zabiegów reklamowych, które mają charakter sztuki nieużytkowej. Niewątpliwie wpływ pandemii COVID-19, która zatrzymała niejako świat w 2020 r., powoduje jeszcze większe zatarcie różnicy między sztuką tak zwaną wysoką a niską. Ogrom działań kulturalnych (także bardzo niskowych) przeniósł się do przestrzeni internetu. Zapoczątkował, a może raczej tylko przyspieszył proces popularyzacji, zmiany narracji i orientacji, ale także i kreacji sztuki. Teatry i inne im podobne instytucje, które dotychczas bazowały na unikatowości jednorazowego wydarzenia performatywnego oraz całej atmosfery i aury panującej wokół niego, niemalże natychmiast zaczęły udostępniać w sieci nagrania spektakli lub je streamować. Zaczęły też powstawać spektakle, które używają np. aplikacji Zoom⁴ jako dodatkowego narratora i środka przekazu, jako przedłużenie performatywne przestrzeni i tele(nie)obecności, bawiąc się jej funkcjami i możliwościami. Otworzyły się VR Galerie⁵ czy muzea, które są mniej lub bardziej rzeczywiste, a nawet pojawiają się VR-owe spektakle⁶. Zaczęto

⁴ Spektakl *Enter Full Screen*, reż. Wojtek Ziemilski, Zoom/Nowy Teatr Warszawa, <https://nowyteatr.org/pl/kalendarz/enter-full-screen> [dostęp: 17.10.2021].

⁵ Zob. SomaPark, Patryk Lichota/Joanna Leśniewska, <http://www.grandreunion.net/somapark/> [dostęp: 17.10.2021].

⁶ <https://wro2021.wrocenter.pl/names/iza-szostak/> [dostęp: 17.10.2021].

także transmitować koncerty i sety DJ-skie, które na żywo są VJ-owane. Powstały także oddolne inicjatywy społeczne, które zachęcały do kreacji i bycia artystą w imię solidaryzacji i wspierania, na przykład służby zdrowia #Hot16Challenge⁷. Niewątpliwie pandemia i przymus pozostania w domach spowodowały jeszcze większą popularyzację i rozwój masowych środków przekazu, platform takich jak YouTube, Facebook, Instagram czy TikTok. Jednocześnie sztuka od zawsze była kulturotwórcza i niemalże zawsze obecna i dialogująca z aktualną sytuacją społeczną czy polityczną. Sztuka nie tylko reagowała na zmiany rzeczywistości, ale nierzadko antycypowała zachodzące w niej zdarzenia. Dlatego gdy wydarzył się kryzys, który objął cały świat, przekaz stał się jeszcze bardziej masowy, a kultura popularna, jej nadawcy — jeszcze bardziej obecni. Niewątpliwie zjawisko to będzie miało ogromny wpływ na niedaleką przyszłość.

W swoim artykule Woźniczka przytacza wyniki badań Morrisa B. Holbroka i Roberta M. Schindlera, które wskazują, iż między 14. a 24. rokiem życia powstają u człowieka preferencje estetyczne. W późniejszym okresie ludzie odnoszą się do tego czasu ze szczególną uwagą; w zależności od indywidualnej postawy wobec przeszłości zjawisko nostalgii występuje u nich z różnym natężeniem [Woźniczka 2014: 21]. W popkulturze czy reklamie często używa się skojarzeń sentymentalnych odnoszących się do muzyki, filmów z dzieciństwa, historii, bohaterów czy sytuacji [zob. Grębosz 2016]. Motyw tańca w popkulturze jest silnie obecny. Dobrym tego przykładem jest hit hiszpańskiego duetu Los Del Río, *Macarena*, który powstał w 1993 r. Choreografię do utworu wymyśliła Mia Frye i zdaje się, iż jest to jedna z czołowych i najbardziej rozpoznawalnych, a zarazem powtarzalnych choreografii wśród dzisiejszych trzydziesto- i czterdziestolatków. *Macarena* jest i była bardzo częstym elementem wszelakich imprez, takich jak wesela, studniówki, polowinki, potańcówki, dyskoteki, osiemnastki. Nie dziwi zatem, że twórcy reklam czy bajek również sięgają do kultowego utworu i przypisanej mu choreografii. Reklama piwa Heineken⁸ odwołuje się do fantazji, jak właściwie mogłaby powstać owa choreografia. W reklamie zastosowano prosty, ale pomysłowy zabieg: pokazano domówkę stylizowaną na początek lat 90. XX wieku. Wszyscy się bawią, jeden mężczyzna idzie do kuchni po kolejne piwo Heineken. W tle słychać przebój *Macarena*. Wszyscy zwyczajnie tańczą. Bohater natomiast poszukuje czegoś, co pozwoli mu otworzyć *jego ulubiony* napój. Odruchowo sprawdza kieszenie na koszuli przy klatce piersiowej, następnie w rytm muzyki sięga do bocznych, a na końcu do tylnych kieszeni spodni. Nagle jest odwrócone ujęcie i okazuje się, że

⁷ <https://www.youtube.com/hashtag/hot16challenge> [dostęp: 17.10.2021].

⁸ Zob. https://www.youtube.com/watch?v=nj1wg1eOQws&ab_channel=MrFunnyvid6 [dostęp: 07.03.2021].

wszyscy goście przyglądają się bohaterowi i wykonywanym przez niego ruchom. Po chwili odtwarzają i przetwarzają je w taki sposób, że zaczynają tańczyć układ choreograficzny *Macareny*. Genialna zabawa formą, odwołująca się do prostoty przekazu – gdyby nie Heineken, nie powstałby popkulturowy hit, tańczony na każdej możliwej imprezie, symbolizujący wspólnotowość i dobrą zabawę.

4. Breaking w Red Bull

Przykładem wpisującym się *dance marketing* jest zjawisko wiralowego filmu: *Harlem Shake*⁹, który pojawił się w przestrzeni internetowej w 2013 r. do utworu stworzonego przez DJ Baauera. Pomysł opiera się na prostej idei: pokazane jest wybrane miejsce i jedna osoba, która tańczy (czasem jest zabawnie przebrana – motyw teatralizacji postaci), wokół są inni ludzie, ale nie zwracają na tę osobę uwagi, nie widzą jej. Muzyka natomiast prowadzi narrację, w której narasta napięcie i dochodzi do kulminacyjnego punktu: wybrzmiewają spowolnione słowa *Harlem Shake*. Następuje cięcie i widzimy nowy kadr, w którym pozostali uczestnicy wideo znajdują się w zupełnie innej pozycji, ruchu, sytuacji czy kostiumie. Są grupą, która współdziała, mimo iż każdy ma swój indywidualny ruch czy choreografię. Genialny w swojej prostocie zabieg, który wykorzystuje wszelkie elementy związane z tym, co odnosi się do istoty wspólnego tańca i marketingu. W tym wideo taniec jest narzędziem do przekazywania informacji, komunikatem, łączy się z indywidualizmem i ze współdziałaniem. Jest tu ekscytacja, radość, zabawa i oczywiście ruch, który odnosi się do pierwotności i rytualności. Dodatkowo mieszanka muzyki z gatunku trap'n'bass (miks drum'n'bass, electro i dubstep) jest bardzo energetyczna, ale też bardzo prosta, przez co pozostaje w pamięci. Poprzez neurony lustrzane i rytmiczną muzykę u odbiorcy pojawia się odruch i chęć tańczenia, współdziałania i bycia w grupie [zob. Lissowska-Postaremczak 2020]. Natomiast pod względem marketingowym jest to zabieg, który przyniósł realne korzyści. Na stronie internetowej www.bluerank.pl można przeczytać, jak przekładało się to na liczby:

⁹ Zob. https://www.youtube.com/watch?v=We6_59b3V1U&ab_channel=SENSIGONG [dostęp: 16.10.2021]. Sama nazwa Harlem shake odnosi się do specyficznego ruchu, który wymaga ogromnej precyzji i ćwiczeń. Krok został wymyślony i zapoczątkowany w latach dziewięćdziesiątych przez ulicznego tancerza o pseudonimie Al-B, który przez wiele lat wykonywał swój autorski uliczny performance (street showcase) na ulicach dzielnicy Harlem w Nowym Jorku. Al-B był również pomysłodawcą i pionierem wielu innych kroków i nurtów w tańcu. (To wiedza uzyskana podczas rozmowy z Przemysławem „Bestią” Walkiewiczem, będącą zarazem wiedzą „branzową”, opowiadaną i przekazywaną w środowisku przez pionierów hip-hopu, którzy znali Ala-B osobiście); szczerkowe informacje można znaleźć w Wikipedii anglojęzycznej: [https://en.wikipedia.org/wiki/Harlem_shake_\(dance\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Harlem_shake_(dance)).

- W okresie 2–11 lutego 2013 r. na platformę YouTube dodawano około 4000 filmów typu Harlem Shake dziennie.
- Filmy w formule Harlem Shake zostały w ciągu miesiąca obejrzone przez ponad 700 milionów użytkowników.
- Około 100 wersji filmów uzyskało ponad milion odsłon. Najpopularniejsze osiągały oglądalność na poziomie kilkudziesięciu milionów.
- Piosenka amerykańskiego DJ Baauera, która stanowi podkład muzyczny dla filmów, trafiła na szczyt listy US Billboard za sprawą popularności zjawiska na YouTube¹⁰.

Zgodnie z zasadą *real time marketingu* i *viral marketingu* wiele marek poszło za tym trendem reklamowym, można tu wymienić chociażby Media Markt, Store Edition czy Red Bull. W ten sposób nie tylko zaznaczyły swoją obecność i widoczność marki, ale pokazały, że relacje międzyludzkie są dla nich ważne. Taniec rozrywkowy rozładowuje napięcia, które gromadzą się w ciele, wpływa na wzrost poziomu dopaminy w mózgu, dzięki czemu ludzie stają się szczęśliwsi, mają chęć do zabawy, odnajdują większy dystans do trudnych sytuacji¹¹. Performatywny charakter tego wydarzenia pozwala w pewien bezpieczny sposób przekroczyć habitus, ukazując jeszcze mocniej „ludzki”, „rozrywkowy” charakter marki. Wielokrotnie też twórcy prześcigali się w tworzeniu coraz to bardziej kreatywnych filmów, np. *Harlem Shake* nagrany w basenie, pod powierzchnią wody czy wideo nagrane przez skoczków spadochronowych dla marki Red Bull¹². Zjawisko to było uznawane i dopisywane jako część składowa *viral marketingu*¹³, co może wynikać z braku odpowiedniej terminologii. Przykłady zastosowań uzasadniają twierdzenie, że jest to przykład *dance marketingu*.

Red Bull jest marką, która zdecydowanie w swoich działaniach stosuje ruchowe formy promocji, stawia bardzo mocno na sporty ekstremalne, odwołuje się do przeżyć, emocji, aktywności, zabawy i adrenaliny. Często wyznacza nowe trendy, zachowania, a slogan: „Red Bull doda Ci skrzydeł” wpisał się na stałe w popkulturę¹⁴. Wspomniany wcześniej motyw *real time marketingu* i wideo *Harlem Shake*, w którym bohaterami są skoczkowie spadochronowi, wskazuje na ogromną dbałość i pomysłowość działań kampanii promocyjnych. Sama marka komunikuje, iż Dietrich Mateschitz stworzył nie tylko nowy produkt, ale także unikatowy koncept

¹⁰ <https://www.bluerank.pl/czy-harlem-shake-mozna-wykorzystac-do-dzialan-seo/> [dostęp: 13.02.2021].

¹¹ <https://fizyka.umk.pl/publications/kmk/18-Taniec%20i%20mozg.pdf> [dostęp: 03.10.2021].

¹² https://www.youtube.com/watch?v=RT_4NIPsMCY&ab_channel=RedBull [dostęp: 13.02.2021].

¹³ <https://nowymarketing.pl/a/17735,sztuka-tworzenia-virali-w-internecie-czy-to-mozliwe> [dostęp: 03.01.22].

¹⁴ <https://nowymarketing.pl/a/6922,red-bull-napoj-ktory-dostal-skrzydel> [dostęp: 27.01.2022].

marketingowy¹⁵. Od kilkunastu lat Red Bull zwraca się również w stronę tańca, a konkretnie *breakingu*, i zajmuje się jego popularyzacją. Marka posiada swój kanał na platformie YouTube: Red Bull Dance (na dzień 2 października 2021 r. ma on 97,8 tys. subskrypcji), na którym można znaleźć wiele wideo związanych z tańcem. Także na oficjalnej stronie internetowej marki mieści się osobna zakładka: *dance*, w której zawarte zostały wywiady, relacje i ciekawostki dotyczące kultury hip-hop. Ponadto od 2004 r. organizuje prestiżowe zawody Red Bull BC One, które w 2021 r. po raz pierwszy odbyły się w Polsce. Rangę zawodów oraz zaangażowanie Red Bulla w promowanie *breakingu*, także w naszym kraju, dostrzega Przemysław „Bestia” Walkiewicz, autorytet *breakingu* w Polsce. Walkiewicz zaznacza jednocześnie, że obecnie *breaking* jest na etapie formalizacji, pojawia się w formie ligowej, a także ma się pojawić na przyszłych zawodach olimpijskich¹⁶.

Marka komunikuje, że poprzez uparte dążenie do celu oraz treningi (które są możliwe z/i dzięki owej marce) można wyrażać siebie oraz osiągać sukcesy. W pewien sposób, poprzez organizację prestiżowych zawodów oraz popularyzację wiedzy na temat *breakingu*, Red Bull anektuje bezpośrednio i pośrednio nowych klientów oraz utożsamia dane środowisko z marką. *Breaking* wyraża bardzo dużo emocji, ekspresji, a jednocześnie jest przy tym tańcem bardzo efektywnym. Wszelkie figury i pozycje taneczne, które do popkultury zaczęły wchodzić już w latach 80. XX wieku, są spektakularne i widowiskowe. Wszystkiemu towarzyszy bardzo energetyczna, rytmiczna muzyka, która przyciąga kolejnych odbiorców.

5. Odbiór reklam choreograficznych przez konsumentów

W ramach weryfikacji założeń dotyczących *dance marketingu* przeprowadzono w dniach od 2 do 11 kwietnia 2021 r. ankietę internetową mającą na celu sprawdzenie tezy dotyczącej możliwości i skuteczności komunikowania poprzez ciało oraz wpływu tańca/choreografii na zachowania konsumenckie. Kwestionariusz obejmował 35 pytań, jednak na potrzeby artykułu przybliżono wybrane zagadnienia. Próbę badawczą stanowiło 300 osób od 14. roku życia, wśród których było 239 kobiet, 59 mężczyzn oraz jedna osoba niebinarna i jedna osoba androgyne.

Część pytań była związana z wpływem przedstawionych wideo/reklam na odbiorców. Poproszono respondentów o zapoznanie się z dwoma rodzajami

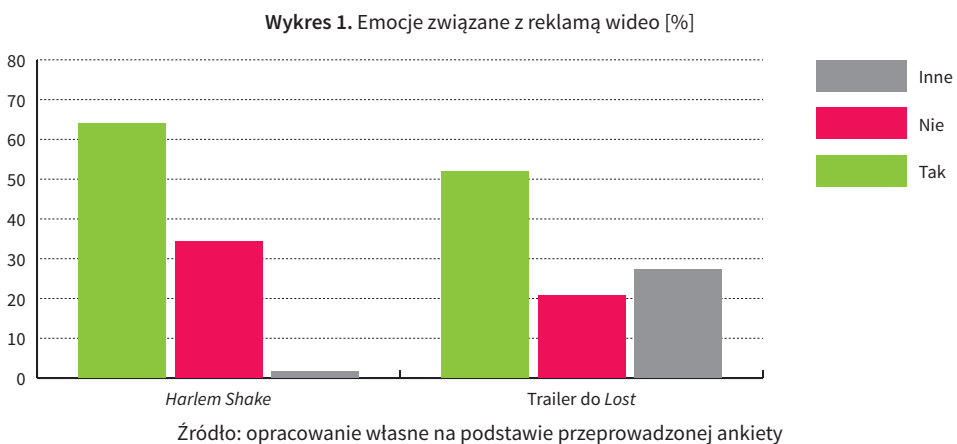
¹⁵ Zob. zakładka Produkty/Firma, <https://www.redbull.com/pl-pl/energydrink/firma-red-bull> [dostęp: 05.04.2021].

¹⁶ Rozmowa prywatna na Facebooku z Przemysławem „Bestia” Walkiewiczem, który jest tancerzem, instruktorem, choreografem. Związany z tańcem od 1998 r. Poznawał takie style, jak hip-hop, popping, locking, new age, jazz, funky, taniec towarzyski i wiele innych.

materiału filmowego i zapytano ich o reakcję, jaką one wywołały. Jako pierwsze przedstawiono wideo (wiral) wyprodukowane dla Red Bulla – *Harlem Shake*, gdzie bohaterami są skoczkowie spadochronowi. Początkowo widzimy samolot, w którym siedzą zamyśleni skoczkowie spadochronowi, niektórzy zdają się nieco ospali. Typowo dla wiralu *Harlem Shake* tylko jeden skoczek jest aktywny i pokazywane są na przemian ujęcia, na których tańczy w samolocie, oraz jego indywidualny skok. Wraz z narastającą muzyką i słowami *Harlem Shake* następuje zmiana kadru, a samolot wypełniony jest ludźmi tańczącymi w kolorowych kostiumach. Na kolejnych ujęciach widzimy skoczków, którzy szybują i tańczą w powietrzu.

Jako drugie wideo pokazano trailer do serialu *Lost (Zagubieni)*¹⁷. Został on opublikowany po raz pierwszy w 2007 r. jako zapowiedź pierwszego sezonu. W pierwszym ujęciu widzimy jednego z bohaterów serialu, który trzymając walizkę, wolnym krokiem idzie w kierunku reszty rozbitków. W tle widnieją szczątki rozbitego i palącego się samolotu. Słychać lekko zremiksowany utwór Portishead *Numb*. Pojawiają się kolejne postacie, które poruszają się jakby w lekko zwolnionym tempie, niejako w marazmie, całkiem odrealnione. Pary tańczą ze sobą zmysłowo, pomimo rozmazanego makijażu czy obdartych ubrań, w tle na rajskiej plaży widać rozrzucone części samolotu i bagaży. Tak zbudowana dekonstrukcja tańca sprawia, że nabiera on zupełnie innego kontekstu i narracji, powodując u odbiorcy dysonans poznawczy. Wideo to pokazuje także, że taniec może być wykorzystywany w różnych kontekstach, nie tylko budując pozytywne skojarzenia, a zapowiedź serialu idealnie oddawała jego klimat i fabułę.

W pierwszej kolejności zapytano respondentów, czy prezentowane nagrania wywołują u nich emocje. Odpowiedzi zaprezentowano na wykresie 1:



¹⁷ https://www.youtube.com/watch?v=4XBtWYBPTns&ab_channel=jrcaporal [dostęp: 17.10.2021].

Przy pytaniu dotyczącym wideo ze spadochroniarzami 64% badanych przyznało, że film wywołał w nich emocje, u nieco ponad 34% emocji nie wywołał, znikomy odsetek nie miał zdania. Natomiast w przypadku traileru *Zagubionych* nieco więcej niż połowa badanych (52%) przyznała, iż ten materiał wywołał w nich emocje, 27% nie wiedziało, jak się określić, a 20,7% respondentów odpowiedziało, iż wideo nie wywołało emocji.

Następnie respondenci byli zapytani o reakcje na prezentowane nagrania wideo. Wyniki przedstawia wykres 2:

Wykres 2. Wpływ wideo na ankietowanych



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonej ankiety

Ankietowanym zadano pytanie: czy podczas oglądania wideo ze skoczkami spadochronowymi — *Harlem Shake* — pojawiła się chęć tańca, poruszania lub czy pojawiła się jakaś reakcja ciała. Niemalże połowa badanych (42,3%) przyznała, że tak. Oznacza to, że zarówno energetyczna muzyka, jak i proste ruchy wykonywane przez skoczków spadochronowych najpierw w samolocie, następnie w powietrzu spowodowały zaangażowanie odbiorcy.

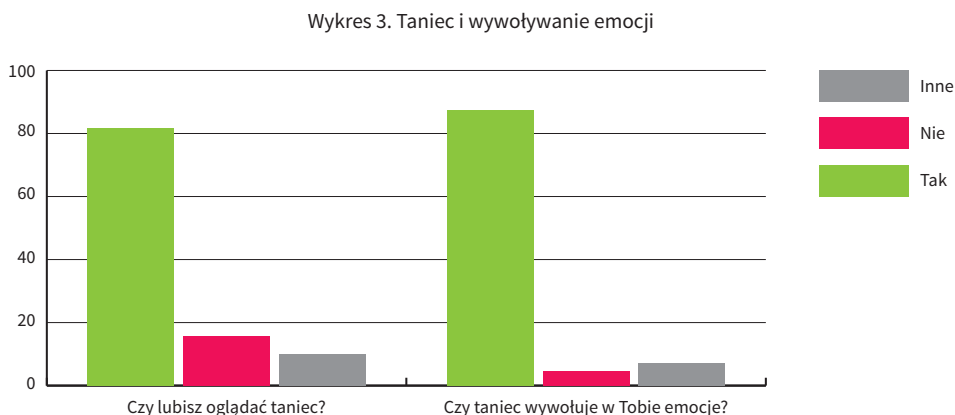
Inne reakcje wywołało obejrzenie traileru *Lost*, który był dziwny, nostalgiczny, oparty na zupełnie innej budowie, dynamice i narracji, mogącej budzić niepokój odbiorcy. Aż 77% osób zadeklarowało, iż podczas oglądania nie pojawiła się chęć tańca czy poruszenia ciała. Gdy zapytano respondentów, jak się czują po obejrzeniu tego wideo, tylko 13% odpowiedziało, że nic nie czuje, 37% badanych uznało, że czuje się dziwnie, 30% dało odpowiedź, że czuje się nostalgicznie, 14% wskazało, iż czuje się dobrze, a 6% zaznaczyło odpowiedź „inne”.

Warto pamiętać, iż to wideo nie reklamowało produktu użytkowego, który można zakupić w sklepie, a była to zapowiedź serialu, który, jak można go nazwać, był przełomowy i otwierał nową epokę serialowej kinematografii. Analizując te

dwa przykłady, które są zaledwie preludium planowanych badań, można wnioskować, iż dobór muzyki, ruchu, choreografii wpływa realnie na neurony lustrzane konsumenta i fizyczny odbiór filmiku.

Pozytywne reklamy, które zawierają energetyczną muzykę, dynamiczny ruch i choreografię, mocniej oddziałują fizycznie na oglądającego. Sam motyw ruchu, tańca, choreografii w wideo wydaje się ciekawym tematem dla odbiorców.

W ramach przeprowadzonych badań zadano także respondentom pytanie o to, czy lubią oglądać taniec oraz czy taniec wywołuje w nich emocje. Wykres 3 obrazuje udzielone odpowiedzi:



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonej ankiety

Aż 81,7% badanych przyznało, że lubi oglądać taniec i aż 87,3% potwierdziło, iż taniec wywołuje w nich emocje. Postawiono także pytanie: „Czy lubisz tańczyć?”. Pośród osób biorących udział w badaniu aż 84,7% (254 osoby) odpowiedziało twierdząco.

Aż 99% zgodziło się z opinią, iż można komunikować się poprzez ciało, 96,7% przyznało, że mowa niewerbalna jest równie istotna jak mowa werbalna, zaś 79% badanych uważa, iż taniec może zmienić światopogląd. Zdaje się to szczególnie istotne w kontekście faktu, że młodsze pokolenie konsumentów korzysta intensywnie z TikToka, gdzie znajdują się rozmaite treści, w tym filmy, wirale i wyzwania taneczne. Wyzwania taneczne (#dancechallenge) są choreografią, której ruchów młodzież uczy się na danym filmie i następnie je powiela, udostępniając i oznaczając odpowiednimi hasztagami odpowiednie fragmenty danego utworu. Muzyka w ten sposób jest mocno promowana, a niektóre utwory specjalnie lansowane. Tworzona choreografia jest prosta, a wyzwanie abstrakcyjne: na przykład wysiadanie podczas jazdy z samochodu i wykonywanie układu tanecznego do

piosenki Drake'a *Kiki Do You Love Me*. Bywają też wyzwania angażujące rodziców, dziadków czy całe rodziny. Na TikToku pojawiła się także płatna forma reklam różnych produktów, usług, marek ubrań czy butów¹⁸. Powstają również specjalnie sprofilowane filmy promujące daną rzecz czy usługę. Kelli Ann Erdmann (@happykelli), która jest obserwowana przez 1,7 miliona użytkowników na TikToku, nagrała filmik taneczny stworzony specjalnie dla aplikacji randkowej Tinder.

6. Podsumowanie i wnioski

W obliczu ciągle zmieniającego się świata istnieje potrzeba nieustannego poszerzania nazewnictwa i rozwijania dziedzin, które wraz z rozwojem technologii muszą ulegać aktualizacji. Ciągły rozwój myśli, potrzeba tworzenia są wpisane w ewolucję człowieka.

W niedalekiej przyszłości prognozuje się pogorszenie relacji międzyludzkich. Nieustanna obecność w internecie, używanie smartfonów przez kilkuletnie dzieci, a także ucieczka w alternatywną (wirtualną) rzeczywistość przez nastolatków i dorosłych są nieuchronnym efektem hipercyfryzacji i hiperteknologii. Widać to tym bardziej w świecie, w którym głównym bodźcem jest obraz, a popandemiczna rzeczywistość pozostawia społeczeństwo jeszcze mocniej niż wcześniej zakorzenione w internecie. Ta rozległa przestrzeń stała się miejscem niemal na wszystko: pracę, relaks, zdobywanie wiedzy, spędzanie czasu ze znajomymi, randkowanie i nawiązywanie przyjaźni. W nad wyraz dynamicznie zmieniającym się świecie, gdzie pojawiają się nowe trendy i teorie, połączenie tańca z marketingiem wydaje się ciekawą i mającą przyszłość formą kreacji, dającą realne korzyści i przynoszącą efekty. Na podstawie przeprowadzonych badań wstępnych wnioskować można, iż energetyczne reklamy, które zawierają taniec, ruch, choreografię, bardziej oddziałują na konsumentów. Zaś sami odbiorcy chętnie oglądają ruchome formy wideo, a także udostępniają, powielają lub przetwarzają, dzięki czemu reklama (marki) może dotrzeć do jeszcze szerszego grona odbiorców, a także budować pozytywny wizerunek firmy.

Ze względu na to, iż obserwuje się dość szybką eksploatację trendów marketingowych, zwiększa się potrzeba budowania nowych. Stosując odpowiednie narzędzia narracyjne i strategie, firmy i agencje marketingowe mogą odnaleźć kolejną, nowatorską formę działań marketingowych, która dotychczas nie była

¹⁸ Zob. np. <https://jakubbiel.pl/kurs-tiktok/> [dostęp: 7.02.2022]; <https://nowymarketing.pl/a/36504,microsoft-promuje-sie-na-tiktoku-pan-spinacz-tanczy-do-nietypowej-piosenki-o-aplikacji-teams> [dostęp: 14.02.2022].

nazwana i opisana. Tworzenie przestrzeni wokół tańca i w nawiązaniu do tańca czy wobec tańca gwarantuje nieszablonowy i nowatorski kształt kreacji i myślenia o tym, jak może działać przemysł promocyjny. Świat i ludzie stale się zmieniają, dlatego istnieje ciągła potrzeba ruchu i zmian kierunków myślenia. Taniec daje możliwość improwizowania i szybkiego reagowania. Wiek XXI sprawił, że mamy dostęp do wszystkiego, czego zapagniemy, a jednocześnie to, czego najbardziej brakuje, to relacje i emocje.

Nowe patrzanie i myślenie o choreografii i tańcu może zostać zaanektowane do marketingu, tworząc nowe możliwości i narzędzia postrzegania i widzialności tańca, jednocześnie komunikując się z odbiorcą poprzez taniec i tworząc niestandardową relację z nimi.

Literatura

- Grębosz M., 2016, Badania postaw nostalgicznych konsumentów wobec marek, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, nr 460, 101–110.
<http://www.grandreunion.net/somapark/> [dostęp: 17.10.2021].
<https://businessinsider.com.pl/technologie/yusaku-maezawa-polec-i-na-ksiezyc-ze-spacex/xxy1y52> [dostęp: 01.10.2021].
<https://dearmoon.earth/> [dostęp: 01.10.2021].
https://dspace.uni.lodz.pl/xmlui/bitstream/handle/11089/22624/2_13-22%20Majchrzyk.pdf?sequence=5&isAllowed=y [dostęp: 06.03.2021].
[https://en.wikipedia.org/wiki/Kevin_Roberts_\(businessman\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Kevin_Roberts_(businessman)) [dostęp: 01.10.2021].
<https://fizyka.umk.pl/publications/kmk/18-Taniec%20i%20mozg.pdf> [dostęp: 03.10.2021].
<https://nck.pl/badania/aktualnosci/kultura-a-rozwoj-bezplatny-podrecznik> [dostęp: 03.10.2021].
<https://nowymarketing.pl/a/6922,red-bull-napoj-ktory-dostal-skrzydel> [dostęp: 19.10.2021].
https://pl.wikipedia.org/wiki/Harlem_Shake [dostęp: 05.04.2021].
<https://wro2021.wrocenter.pl/names/iza-szostak/> [dostęp: 17.10.2021].
<https://www.antyradio.pl/News/10-najlepszych-animowanych-GIF-ow-2018-roku-w-Giphy-27613> [dostęp: 07.03.2021].
<https://www.bluerank.pl/czy-harlem-shake-mozna-wykorzystac-do-dzialan-seo/> [dostęp: 13.02.2021].
<https://www.ipri.pl/duchowosc/nadzwyczajne-zjawiska/ekstaza-i-trans/> [dostęp: 25.03.2021].
<https://www.redbull.com/pl-pl/energydrink/firma-red-bull> [dostęp: 05.04.2021].
<https://www.redbull.com/pl-pl/red-bull-bc-one-world-final-2021-w-polsce?fbclid=IwAR1-uU-Sfmq0iL4dBqfkh7GDFsdJznquzXQMbvFnNXGXTcOnu3VbYA0IPo> [dostęp: 26.10.2021].
<https://www.wysokieobcasy.pl/wysokie-obcasy/7,163229,25594428,randka-na-kosmosie-japonski-miliarder-szuka-wyjatkowej-kobiety.html> [dostęp: 01.10.2021].
<https://www.youtube.com/hashtag/hot16challenge> [dostęp: 17.10.2021].
https://www.youtube.com/watch?v=4XBtWYBPTns&ab_channel=jrcaporal [dostęp: 17.10.2021].
https://www.youtube.com/watch?v=bOibEKA7kzU&ab_channel=TEDxTalks [dostęp: 16.10.2021].
https://www.youtube.com/watch?v=lxvorAvhPHo&t=2189s&ab_channel=MuzeumSztukiWsp%C3%B3lC5%82czesnejwKrakowieMOCaK [dostęp: 03.10.2021].

- https://www.youtube.com/watch?v=nj1wg1eOQws&ab_channel=MrFunnyvid6 [dostęp: 07.03.2021].
- https://www.youtube.com/watch?v=NoMqvniEkk&ab_channel=SephoraBrasil [dostęp: 15.10.2021].
- https://www.youtube.com/watch?v=RT_4NIPsMCY&ab_channel=RedBull [dostęp: 13.02.2021].
- https://www.youtube.com/watch?v=U1nWMxB1fkU&ab_channel=WSBTV [dostęp 3.10.2021].
- https://www.youtube.com/watch?v=We6_59b3V1U&ab_channel=SENSIGONG [dostęp: 16.10.2021].
- <http://youtube-trends.blogspot.com/2013/02/the-harlem-shake-has-exploded.html> [dostęp: 20.05.2021].
- Jenkins H., 2007, *Kultura konwergencji. Zderzenie starych i nowych mediów*, Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne.
- Keil M. (red.), 2018, *Choreografie: Polityczność*, Warszawa–Poznań–Lublin: Art Stations Foundation we współpracy z Instytutem Muzyki i Tańca, Instytutem Teatralnym im. Zbigniewa Raszewskiego i East European Performing Arts Platform.
- Kotler P., Keller K.L., 2014, *Marketing*, Poznań: Dom Wydawniczy REBIS Sp. z o.o.
- Leśniewska J., 2011, *Teatr tańca*, w: D. Kosiński i in., *Słownik wiedzy o teatrze*, Bielsko-Biała: ParkEdukacja.
- Lissowska-Postaremczak R., 2020, *Strategie kinestetyczne w przestrzeni tańca*, Poznań: Uniwersytet im. A. Mickiewicza (niepublikowana praca doktorska), <https://repozytorium.amu.edu.pl/handle/10593/25864>. [dostęp: 20.10.2021].
- Lomax A., 1968, *Folk Song Style and Culture*, Washington: American Association for the Advancement of Science.
- Peterson Royce A., 2014, *Antropologia tańca*, Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego.
- Strycharz J., 2013, *Organizacje sektora kultury a rozwój*, w: J. Hausner, A. Karwińska, J. Purchla (red.), *Kultura a rozwój*, Warszawa, 2013: Narodowe Centrum Kultury.
- Woźniczka J., 2014, Reklama a popkultura — otwarta granica, *Marketing i Rynek*, nr 8, 15–23.

Dance marketing as an effective form of communicating with consumers in the 21st century

Abstract. Although the use of dance in marketing activities is becoming increasingly popular, it has not been clearly defined or received much research attention. The purpose of this article is to introduce the subject of dance marketing, propose a definition of this concept and indicate possibilities that can result from combining dance and marketing. Dance, which is a form of communication, when accompanied by appropriate narration and a marketing strategy of a company or product, can become another tool of promotion and advertising, which could help to raise customer awareness, and by provoking an emotional response, can have an impact on consumer behavior.

Keywords: marketing, dance, choreography, communication, relationship, advertising, pop culture, ad campaigns

KAMIL MAJCHER

Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu, Wydział Finansów i Zarządzania

e-mail: kamil.majcher.wroclaw@gmail.com

ORCID: 0000-0003-2403-5614

Charakter bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Kolumbii i Ekwadorze

Streszczenie. Celem opracowania jest identyfikacja charakteru bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w Kolumbii i Ekwadorze. W artykule dokonano analizy porównawczej wielkości strumieni BIZ, relacji BIZ do Produktu Krajowego Brutto (PKB) i nakładów brutto na środki trwałe (GFCF), struktury branżowej i geograficznej w latach 2007–2020. Ponadto zanalizowano wskaźniki konkurencyjności i atrakcyjności inwestycyjnej w latach 2007 i 2019. Badanie wykazało, że inwestorzy z Ameryki Północnej odgrywają w 2020 r. ważną rolę w napływie BIZ do Kolumbii (głównie Stany Zjednoczone) i Ekwadoru (głównie Kanada). W badanych latach udział BIZ w rachunkach narodowych (PKB i GFCF) pozostaje znacznie wyższy w Kolumbii aniżeli w Ekwadorze. Natomiast kluczowe projekty inwestycyjne na obu rynkach skoncentrowane są w przemyśle wydobywczym. Publikacja może stanowić ważne odniesienie do dalszych szczegółowych badań nad atrakcyjnością inwestycyjną wybranych krajów rozwijających się.

Słowa kluczowe: bezpośrednie inwestycje zagraniczne, Kolumbia, Ekwador

1. Wprowadzenie

W ostatnich dziesięcioleciach przepływy kapitałowe w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych (dalej BIZ) cechują się wyraźnym zdynamizowaniem. Podobnie jak w przypadku wzrostu strumieni światowego handlu zagranicznego zmiany te uznaje się za konsekwencje procesu globalizacji [Cudowska-Sojko 2012; Śliwiński 2018]. W skali międzynarodowej kapitał w tej formie odznacza się wysokim wzrostem i niesymetrycznym przemieszczaniem się. W 2019 r. światowy napływ BIZ osiągnął wielkość 1,54 bln USD. Jednak w wyniku kryzysu epidemiologicznego wywołanego COVID-19 w 2020 r. spadł drastycznie do poziomu 1,00 bln USD [UNCTAD 2020, 2021a]. Wśród krajów rozwijających się i transformujących BIZ odgrywają niezwykle ważną funkcję, uważane są bowiem za stymulantę zrównoważonego wzrostu gospodarczego. Z drugiej strony w wyniku ich napływu do gałęzi o niskiej wartości dodanej mogą utrwalać monokulturową i nieefektywną strukturę gospodarczą. Jednak atrakcyjność inwestycyjna poszczególnych krajów

i regionów pozostaje zróżnicowana i wynika z szeregu czynników zewnętrznych i wewnętrznych warunkujących podjęcie działań przez bezpośredniego inwestora zagranicznego [Siemiątkowski 2005; Przychodzeń 2012].

Studia wielu polskich badaczy [Siemiątkowski 2000; Merklinger 2002; Krawczyk 2007; Ancyparowicz 2009; Adamczyk, Piasecka-Głuszak 2009; Stawicka 2013; Radomska 2019] oraz zagranicznych [Marton 1993; Graham, Wada 2001; Leitão 2010; Estay, Martinez 2018] wciąż koncentruje się na analizie przepływu BIZ. Poruszana problematyka w stosunku do Kolumbii i Ekwadoru w polskiej literaturze jest w zasadzie pomijana. Dotychczasowe dociekania naukowe związane z kapitałem zagranicznym w formie BIZ w subregionie odnosiły się do rynku peruwiańskiego i poruszały kwestie związane z gospodarką opartą na wiedzy [Majcher 2018]. Zauważając powstałą lukę badawczą, publikacja odpowiada na zapotrzebowanie polskiego rynku naukowego. Zgłębia nurtujące pytania związane z charakterem BIZ na wybranych rynkach Ameryki Południowej.

Celem artykułu jest identyfikacja charakteru bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w Kolumbii i Ekwadorze. Problem badawczy sprowadza się zatem do odpowiedzi na następujące pytania: jakie zmiany i tendencje zachodzą w kształtowaniu się BIZ na rynku kolumbijskim i ekwadorskim? Jakie obserwuje się podobieństwa i różnice w kształtowaniu się BIZ na obu rynkach? Jakie są przyczyny zaistniałych tendencji?

Wybór przedmiotu badań wynika z jednej strony ze wspólnych uwarunkowań kulturowych, historycznych, geograficznych i geopolitycznych obu państw, z drugiej zaś z wyraźnych dysproporcji w ich wynikach gospodarczych (m.in. wielkości PKB). W realizacji zamierzonego celu wykorzystano metodę analizy porównawczej i analizy statystycznej (struktura zbiorowości, dynamika zjawisk). Okres badawczy przyjęty w pracy to lata 2007–2020. Na potrzeby części empirycznej publikacji wykorzystano dane statystyczne udostępnione przez krajowe (kolumbijskie i ekwadorskie) oraz międzynarodowe jednostki badawcze. Ponadto posłużono się polską i zagraniczną literaturą naukową, w głównej mierze czasopiśmienniczą. Struktura artykułu została ustalona następująco: punktem wyjścia jest próba konceptualizacji pojęcia BIZ; następnie porównano konkurencyjność i atrakcyjność dwóch krajów przy wykorzystaniu dobranych wskaźników; w kolejnej części przeanalizowano wielkość, strukturę i kierunek napływających BIZ.

2. Konceptualizacja pojęcia BIZ

Kwerenda literatury ekonomicznej dostarcza wiele definicji BIZ. Jedną z najbardziej rozpowszechnionych pozostaje ta zaproponowana przez organizację międzynarodową OECD [1996], która określa zagadnienie jako rodzaj inwestycji skutkującej długotrwałą relacją, trwałym interesem (*lasting interest*) i kontrolą ze strony rezydenta jednego kraju w przedsiębiorstwie posiadającym swoją siedzibę w gospodarce narodowej innej niż bezpośredniego inwestora zagranicznego (*direct investment*). Co więcej, inwestor posiada co najmniej 10% akcji (lub udziałów) w inwestycji zagranicznej bądź prawo do oddania minimum 10% głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy. Większość organizacji międzynarodowych, takich jak Bank Światowy (WB), oraz wiodących krajowych instytucji finansowych, tj. banków centralnych, definiuje BIZ w sposób zbliżony. Bank Republiki Kolumbii (BRC) syntetycznie określa BIZ jako inwestycje dokonywane przez inwestorów zamieszkałych za granicą w spółki mające swoją siedzibę na terenie Kolumbii. Natomiast za synonim BIZ uznaje pasywną inwestycję bezpośrednią – IDP (*inversión directa pasiva*) [BRC 2021].

Według Janasz [2011: 36] BIZ stanowią szczególną formę międzynarodowego obrotu kapitału. W jego efekcie następuje nie tylko transfer środków pieniężnych, ale również transfer konkretnych dóbr inwestycyjnych. Są to inwestycje o charakterze majątkowym, które mogą także służyć nawiązywaniu stałych kontaktów międzynarodowych między państwami wymiany. Karaszewski i Jaworek [2016: 13] stwierdzają, że prowadzenie działalności gospodarczej w drodze BIZ za granicą jest najbardziej zaawansowaną formą umiędzynarodowienia. W porównaniu do form mniej zaawansowanych umożliwia zapewnienie najwyższego stopnia kontroli zaangażowanych aktywów oraz potencjalnie maksymalizację zysków. Obarczone jest jednak najwyższym stopniem ryzyka. Ważne jest, aby nie utożsamiać BIZ z inwestycjami portfelowymi (inaczej inwestycjami pośrednimi), które także stanowią kategorię inwestycji zagranicznych, polegają jednak na zaangażowaniu środków inwestora w akcje, dłużne papiery wartościowe, z wyłączeniem takich instrumentów, które klasyfikowane są jako bezpośrednie inwestycje zagraniczne albo aktywa rezerwowe [Stawicka 2012: 165].

Ekлекtyczna teoria Johna Dunninga stanowi model przybliżający istotę występowania BIZ w gospodarce. Według autora zachodzą trzy warunki do występowania BIZ i są to: przewaga własnościowa przedsiębiorstwa (*ownership – specific advantages*), korzyści wynikające z internalizacji działalności (*internalisation incentive advantages*) oraz przewaga lokalizacyjna (*location specific advantages*). Występowanie trzech wymienionych warunków jednocześnie jest przyczyną powstawania przepływu kapitału w formie inwestycji zagranicznych. Tak szeroki

zakres przeprowadzonej analizy powoduje, iż model ten łączy w sobie zarówno czynniki mikroekonomiczne, jak i makroekonomiczne, stanowiące o źródłach powstania BIZ [Kowalski 2004: 95]. Siemiątkowski [2005: 333] podkreśla, że z makroekonomicznego punktu widzenia determinanty BIZ (czyli czynniki w kraju przyjmującym inwestycje) można podzielić na cztery grupy. Wśród czynników ekonomicznych, które podlegają ocenie inwestora, znajduje się m.in. infrastruktura energetyczna i transportowa oraz stopa wzrostu gospodarczego. Na etapie poszukiwania rynku szczególną uwagę zwraca się także na kwestie formalno-instytucjonalne, takie jak stabilność systemu politycznego. Pośród czynników naturalnych atutem może okazać się położenie geograficzne oraz zasoby naturalne. Wreszcie za determinanty BIZ uważa się uwarunkowania społeczno-kulturowe, w tym różnice religijne, językowe i rasowe.

Atrakcyjność inwestycyjna określonego rynku przesądza o kierunku ekspansji kapitałowej w postaci BIZ. Różański [2015: 1018] dokonuje ich podziału na dwie główne formy, mianowicie inwestycje typu *greenfield* oraz *brownfield*. Najkorzystniejszą formę stanowią inwestycje typu *greenfield*, czyli budowa zakładu w kraju lokalizacji kapitału. Są one podejmowane samodzielnie lub z partnerem lokalnym od podstaw. Natomiast inwestycje typu *brownfield* wiążą się najczęściej z fuzją lub przejściem istniejącego przedsiębiorstwa [Pera 2012: 144–145]. W praktyce gospodarczej inwestycje typu *greenfield* są charakterystyczne dla krajów rozwijających się i transformujących, natomiast drugie z nich często występują na rynkach zaawansowanych ekonomicznie.

Na podstawie przeglądu literatury można zauważyć, że nie istnieje jedna kompleksowa definicja BIZ przedstawiana w studiach teoretyczno-empirycznych. Z uwagi na charakter publikacji przyjęto za główną tę zaproponowaną przez OECD.

3. Konkurencyjność i atrakcyjność Kolumbii i Ekwadoru w kontekście BIZ

Kolumbia i Ekwador to dwa kraje południowoamerykańskie zlokalizowane w subregionie andyjskim. Zgodnie z najnowszymi danymi Banku Światowego (2021) państwa ościenne różnią się pod względem zajmowanej powierzchni całkowitej (Kolumbia: 1 109 500 tys. km²; Ekwador: 248 360 tys. km²), jak również liczby mieszkańców (Kolumbia 50,88 mln osób; Ekwador: 17,64 mln osób). Gospodarka Kolumbii jest największą gospodarką w tej części kontynentu z PKB za 2020 r. na poziomie 271,44 mld USD [Bank Światowy, 2021]. Kraj posiada duże rezerwy surowców mineralnych, w szczególności strategicznych surowców energetycznych

— ropy naftowej, węgla kamiennego, a także metali — miedzi, niklu, złota i kamieni szlachetnych — szmaragdów. Gospodarka Ekwadoru jest znacznie mniejsza w stosunku do kolumbijskiej z PKB za 2020 r. na poziomie 98,81 mld USD. Dużą część wpływów do budżetu stanowi eksport minerałów i metali — złota, miedzi, molibdenu, ropy naftowej. Pozostałe ważne gałęzie gospodarki to łowiectwo oraz rolnictwo, głównie produkcja owoców tropikalnych, których Ekwador jest jednym z czołowych światowych eksporterów.

Podjmując rozważania związane z kształtowaniem się BIZ w Kolumbii i Ekwadorze, zasadne pozostaje przybliżenie atrakcyjności i konkurencyjności obu gospodarek w świetle międzynarodowych rankingów. Wyodrębnia się wiele indeksów i powstałych na ich podstawie zestawień uwzględniających większość cywilizowanych regionów świata. W pracy dobrano cztery wskaźniki międzynarodowe: globalny wskaźnik konkurencyjności — GCI (*Global Competitiveness Index*), wskaźnik transformacji Bertelsmanna — BTI (*Bertelsmann Transformation Index*), wskaźnik wolności gospodarczej — EFW (*Economic Freedom of the World Index*), globalny wskaźnik atrakcyjności krajów dla BIZ — GFIA (*A Global Foreign Direct Investment Country Attractiveness Index*). Każdy z przedstawionych mierników stanowi ważne i rzetelne źródło wiedzy w zakresie poruszanej materii, a także jest częstym punktem odniesienia w rozważaniach uznanych badaczy. Najważniejsze kryteria oceny gospodarki, które są brane pod uwagę w tych wskaźnikach, to: wyniki gospodarcze m.in. w zakresie inflacji, handlu zagranicznego, PKB, polityki fiskalnej, lecz także np. rodzaj reżimu politycznego funkcjonującego w kraju.

Tabela 1. Kolumbia i Ekwador w rankingach międzynarodowych w 2007 r. i 2019 r.

Rodzaj wskaźnika	Kraj	Pozycja w rankingu	
		2007*	2019
Globalny wskaźnik konkurencyjności (GCI)	Kolumbia	69	57
	Ekwador	103	90
Wskaźnik transformacji Bertelsmanna (BTI)	Kolumbia	47	36
	Ekwador	62	40
Wskaźnik wolności gospodarczej (EFW)	Kolumbia	89	92
	Ekwador	108	105
Globalny wskaźnik atrakcyjności krajów dla BIZ (GFICA)	Kolumbia	b.d.	59
	Ekwador	b.d.	73

Objaśnienia: * Wyniki wskaźnika BTI dla Kolumbii i Ekwadoru podano za 2006 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie WEF 2021; Bertelsmann Stiftung 2021; FI 2021a, Riadh 2021a

Kolumbia i Ekwador odnotowują w 2019 r. wyraźny wzrost konkurencyjności w stosunku do 2007 r. Globalny wskaźnik konkurencyjności GCI, estymowany

i publikowany corocznie przez Światowe Forum Ekonomiczne (WEF), odzwierciedla stopień konkurencyjności 141 krajów uwzględnianych w badaniu. W 2019 r. Kolumbia zajęła 57. miejsce, a więc o dwanaście pozycji wyższe w stosunku do 2007 r. W tym samym czasie Ekwador także przesunął się w klasyfikacji z miejsca 103. na 90.

Wskaźnik transformacji Bertelsmanna BTI publikowany jest od 2003 r. W jego ogólnej formie Kolumbia w 2019 r. zajmuje stosunkowo wysokie 36. miejsce wśród 137 badanych gospodarek. Podkreśla się jednak, że transformacja Kolumbii z kraju borykającego się z wewnętrznymi konfliktami zbrojnymi do zupełnie pokojowego nie została jeszcze osiągnięta. Wciąż występują ogniska przemocy wywoływane przez silne jednostki podważające słuszność kolumbijskiego państwa funkcjonującego w obecnej formie [Bertelsmann Stiftung 2021]. Ekwador został sklasyfikowany nieco niżej (40. miejsce). W przypadku tego kraju szczególnie wyeksponowano wysiłki prezydenta Lenína Moreno na rzecz zmniejszenia polaryzacji i wzrostu spójności społeczeństwa ekwadorskiego po dziesięciu latach populizmu (rządy poprzednika Rafeaa Correi) [Bertelsmann Stiftung 2021]. W świetle wyników indeksu wolności gospodarczej EFW, publikowanego przez kanadyjski Instytut Frasera, można stwierdzić, że w tym obszarze Ekwador poczynił mniejsze postępy. Co prawda przesunął się w górę, jednak wciąż oscyluje w drugiej setce klasyfikacji (odpowiednio 108. i 103. miejsce). Nieco lepiej przedstawia się sytuacja w przypadku Kolumbii, niemniej jednak uległa ona pogorszeniu w stosunku do 2007 r. Warto przy tym zaznaczyć, że EFW mierzy stopień wolności gospodarczej w pięciu ważnych obszarach: wielkość rządu, system prawny i zabezpieczenie praw majątkowych, siła pieniądza, wolność handlu międzynarodowego, regulacje [FI 2021b].

Przydatnym narzędziem wspierającym proces podejmowania decyzji inwestycyjnej może okazać się GFICA, globalny wskaźnik atrakcyjności krajów dla BIZ, który ukierunkowany jest bezpośrednio na pomiar atrakcyjności inwestycyjnej ośmiu regionów świata jako miejsc docelowych dla BIZ. Jest to kompleksowe narzędzie, uwzględnia trzy główne filary składające się z serii czynników determinujących BIZ [Riadh 2021c]. W omawianym zestawieniu za 2019 r. Kolumbia i Ekwador zajęły odpowiednio 59. i 73. miejsce. Biorąc pod uwagę wyniki indeksu GFICA, sformułowana została skala, według której badane gospodarki można porządkować do jednego z czterech poziomów atrakcyjności: wysoko atrakcyjne (*highly attractive*), umiarkowanie atrakcyjne (*moderate attractive*), mniej atrakcyjne (*less attractive*), nieatrakcyjne (*unattractive*). W 2019 r. Kolumbię oraz Ekwador sklasyfikowano jako rynki mniej atrakcyjne. Nie pozostają jednak wyjątkami, poza Chile wszystkie kraje Ameryki Południowej w danym czasie charakteryzowały się niskim stopniem atrakcyjności [Riadh 2021b].

4. Skala i struktura BIZ w Kolumbii i Ekwadorze

Wśród krajów Ameryki Południowej Kolumbia, wraz z Brazylią i Chile, stanowi jeden z głównych (trzeci w 2007 r. i drugi w 2019 r.) odbiorców kapitału w formie BIZ, w przeciwieństwie do Ekwadoru, którego pod tym względem wyprzedza większość państw regionu [UNCTAD 2021b]. Wielkość napływu strumieni BIZ do obu krajów przedstawiono w tabeli 2, natomiast dynamikę zachodzących zmian zaprezentowano na wykresie 1.

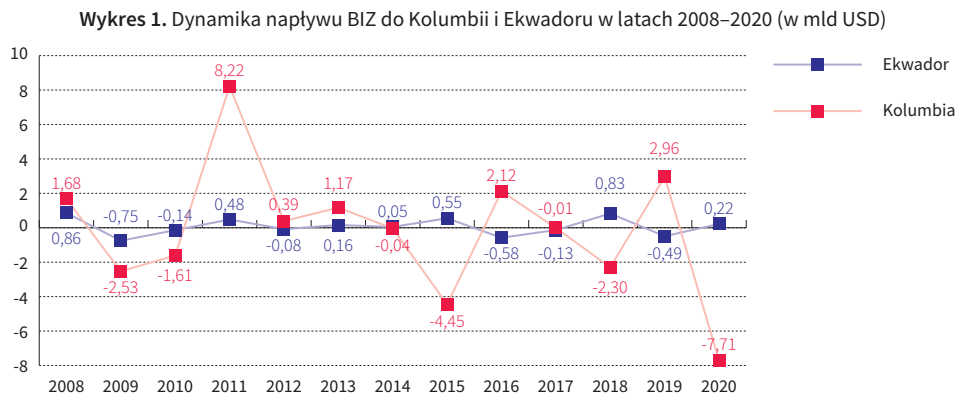
Tabela 2. Wielkość napływu BIZ (*FDI inward*) do Kolumbii i Ekwadoru w latach 2007–2020

Rok	Napływ BIZ w mld USD	
	Kolumbia	Ekwador
2007	8,886	0,194
2008	10,564	1,057
2009	8,035	0,309
2010	6,430	0,166
2011	14,647	0,646
2012	15,040	0,567
2013	16,210	0,727
2014	16,169	0,777
2015	11,724	1,331
2016	13,848	0,755
2017	13,837	0,625
2018	11,535	1,456
2019	14,493	0,966
2020	6,788	1,190
Skumulowany napływ BIZ	168,206	10,766

Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD 2021b; BCE 2021; BRC 2021

W analizowanym czasie zarówno w odniesieniu do kolumbijskich, jak i ekwadorskich BIZ zachodzą wyraźne zmiany. Zauważa się lata wyjątkowo wysokich przyrostów kapitału zainwestowanego w postaci BIZ. W przypadku Kolumbii jest to na przykład 2011 r. (wzrost w stosunku do 2010 r. o 8,22 mld USD). W odniesieniu do Ekwadoru warto wspomnieć o 2008 r. (wzrost w stosunku do 2007 r. o 0,86 mld USD) oraz 2018 r. (wzrost w stosunku do 2017 r. o 0,83 mld USD). Znaczne pomniejszenie wielkości BIZ obserwowane na dwóch rynkach w latach 2009–2010 można wyjaśnić światowym kryzysem gospodarczo-finansowym. Z kolei wynik Ekwadoru za 2019 r. mógł zostać w pewnym stopniu podyktowany falą

niepokojów społecznych — masowymi protestami wywołanymi wprowadzonym pakietem reform fiskalnych. W konsekwencji w tym czasie na terenie całego kraju wprowadzono stan wyjątkowy.



Źródło: opracowanie własne tabeli 2

W całym okresie strumienie BIZ do Ekwadoru tylko czterokrotnie przekroczyły wolumen 1,0 mld USD (2008 r., 2015 r., 2018 r., 2020 r.). Z kolei w Kolumbii aż dziesięciokrotnie osiągnęły wartość co najmniej 10,0 mld USD. Co ważne, w analizowanym przedziale czasu do Kolumbii napłynęło 168,206 mld USD kapitału w formie BIZ. Dla porównania w tym samym czasie w Ekwadorze skumulowana wielkość BIZ kształtowała się na poziomie 10,766 mld USD. Z pewnością godnym podkreślenia jest fakt, iż pomimo kryzysu ekonomicznego w 2020 r. obserwuje się bezwzględny wzrost napływu BIZ w Ekwadorze. Bardziej przewidywalne wyniki otrzymano w gospodarce kolumbijskiej. Mianowicie to właśnie w 2020 r. ustalono największy spadek BIZ, uwzględniając monitorowany okres (-7,71 mld USD). Oczywiście nie można zapominać o czynnikach zewnętrznych, takich jak spadek wolumenu BIZ w gospodarce światowej, mogących w pewnym stopniu determinować osłabienie dynamiki napływu BIZ do kraju, oraz o czynnikach wewnętrznych, m.in. tempie wzrostu PKB, które w 2020 r. wyniosło — 6,8% [IMF 2021], podczas gdy średnią za dwie pierwsze dekady XXI w. ustalono na poziomie 3,8% [Majcher 2020: 131].

Wyraźne różnice pomiędzy oba rynkami przybliżają dane przedstawione w tabeli 3. Na ich podstawie można stwierdzić, że Kolumbia znacznie aktywniej pozyskuje środki inwestorów bezpośrednich. W latach 2007–2020 udział tego kraju w globalnych przepływach kapitałowych w formie BIZ kształtował się pomiędzy 0,46% a 1,15%. Natomiast udział Ekwadoru oscylował w granicach 0,01%–0,12%.

Tabela 3. Udział kolumbijskich i ekwadorskich BIZ (*FDI inward*) w światowych przepływach BIZ oraz rachunkach narodowych — PKB i GFCF (w %)

Rok	% światowych BIZ		% PKB		% GFCF	
	Kolumbia	Ekwador	Kolumbia	Ekwador	Kolumbia	Ekwador
2007	0,47	0,01	4,32	0,38	18,65	1,83
2008	0,71	0,07	4,37	1,71	21,00	7,65
2009	0,65	0,03	3,46	0,49	15,86	2,16
2010	0,46	0,01	2,25	0,24	10,69	0,97
2011	0,91	0,04	4,38	0,81	20,49	3,16
2012	1,00	0,04	4,06	0,65	19,09	2,39
2013	1,11	0,05	4,24	0,76	19,74	2,77
2014	1,15	0,06	4,24	0,76	18,71	2,81
2015	0,57	0,07	3,99	1,34	17,09	5,04
2016	0,70	0,04	4,90	0,76	22,12	3,01
2017	0,81	0,04	4,44	0,60	20,41	2,36
2018	0,77	0,10	3,49	1,34	16,51	5,36
2019	0,94	0,06	4,56	0,89	b.d.	b.d.
2020	0,68	0,12	2,50	1,23	b.d.	b.d.

Objaśnienia: GFCF — nakłady brutto na środki trwałe

Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD 2021b, BRC 2021, BCE 2021

Istotne wydaje się także zwrócenie uwagi na fakt, iż znaczenie napływających BIZ do kraju goszczącego ma swoje odzwierciedlenie w ich udziale w PKB. Analiza pokazuje szerokie dysproporcje pomiędzy rolą BIZ w dwóch omawianych gospodarkach. Udział BIZ w kolumbijskim PKB w 2016 r. wzrósł do 4,90%. Z kolei w ekwadorskim parametrze ekonomicznym w przeważającej liczbie przypadków nie przekraczał 1,0%. Jednocześnie warto wspomnieć, że najwyższy udział przypada na 2015 r. i 2018 r. (1,34%).

Dokładniej sytuację przybliżają ponoszone nakłady brutto na środki trwałe — GFCF (*Gross Fixed Capital Formation*), które są niezwykle przydatną, a tym samym powszechnie spotykaną miarą inwestycji w gospodarce narodowej. W przypadku Kolumbii relacja napływu BIZ do GFCF kształtowała się stosunkowo stabilnie w okolicach 20,0% (z wyjątkiem 2010 r.). Nie zauważa się wyraźnej tendencji wzrostowej, a raczej naprzemienny wzrost i spadek omawianych relacji BIZ do GFCF. Niemniej najwyższy udział przypada na 2016 r., kiedy to ustalono go na poziomie 22,12%. Przystępując do omawianych wyników do osiągnięć ekwadorskiej gospodarki, można stwierdzić, że bezpośredni inwestorzy zagraniczni nie traktują obu krajów jednorodnie. W ciągu analizowanych lat relacja BIZ do GFCF nie przekroczyła

10,0%. W 2008 r. była najwyższa (7,65%). Jednak w kolejnych latach zanotowano wyraźne spadki, nawet do 0,97% w 2010 r.

Analiza struktury BIZ z podziałem na gałęzie gospodarki Ekwadoru wskazuje na zachodzące przekształcenia w badanym obszarze. W 2020 r. zmiany w rozdysponowaniu BIZ w stosunku do 2007 r. są szczególnie zauważalne w odniesieniu do szeroko pojętego górnictwa i wydobywania (ujemna wartość napływu w 2007 r.) oraz branży budowlanej. Pozytywnym aspektem pozostaje wyraźny wzrost ulokowanych środków w postaci BIZ w sektor usług. Tutaj na szczególne podkreślenie zasługuje wzrost strumieni inwestycji w usługi świadczone na rzecz firm.

Tabela 4. Struktura napływu BIZ do Ekwadoru według gałęzi gospodarki (w mln USD) w latach 2007 i 2020

Wyszczególnienie	2007	2020
1. Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybołówstwo	25,5	-10,4
2. Handel	92,2	106,0
3. Budownictwo	19,6	176,4
4. Energia, gaz i woda	11,9	11,8
5. Górnictwo i wydobywanie	-102,8	567,9
6. Przemysł przetwórczy	99,0	52,4
7. Usługi komunalne, socjalne i osobiste	16,7	44,1
8. Usługi świadczone na rzecz firm	84,6	233,5
9. Transport, komunikacja, gospodarka magazynowa	-52,4	8,2
10. Razem	194,3	1189,9

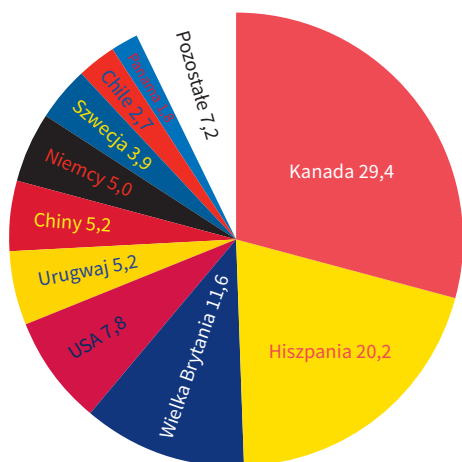
Źródło: opracowanie własne na podstawie BCE 2021

Jak wynika z wykresu 2, w 2020 r. dominującą pozycję jako bezpośredni inwestor zagraniczny w Ekwadorze zajęła Kanada. W omawianym czasie aktywność inwestycyjna firm kanadyjskich na danym rynku jest stosunkowo wysoka (29,4%). Niekwestionowanym liderem spośród krajów UE pozostaje Hiszpania (20,2%), która słynie z aktywnego lokowania kapitału w wielu krajach latynoamerykańskich. Ponadto wśród głównych aktorów znajdują się także przedsiębiorstwa z Wielkiej Brytanii (11,6%), Stanów Zjednoczonych (7,8%), Urugwaju (5,2%), Chin (5,2%), Niemiec (5,0%), Szwecji (3,9%), Chile (2,7%) oraz Panamy (1,8%).

Zgodnie z danymi przedstawionymi w tabeli 5 w 2007 r. blisko 1/3 (3,43 mld USD) nakładów poniesionych przez bezpośrednich inwestorów zagranicznych w Kolumbii została ulokowana w przemyśle naftowym. Duża część BIZ przypadała na pozostałe formy aktywności gospodarczej związane z wydobywaniem surowców mineralnych – kopalnie i kamieniołomy (1,0 mld USD). Wysokim zainteresowaniem cieszył się ponadto przemysł przetwórczy (1,53 mld USD) oraz instytucje finansowe (1,17 mld USD). Szczegółowa dekompozycja danych za 2020 r. nie

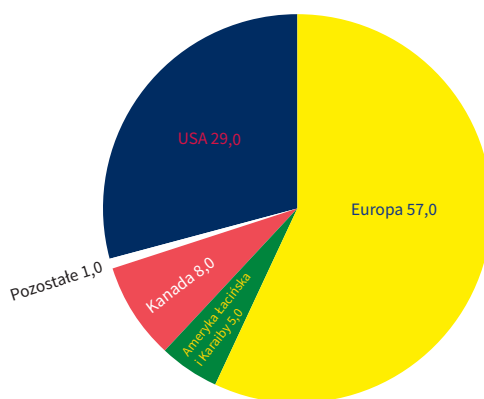
była możliwa. W tym przypadku można jednak zauważyć bezwzględny spadek wielkości BIZ w sektorze wydobywczym Kolumbii (przemysł naftowy, kopalnie i kamieniołomy). Należy jednak zaznaczyć, że inwestorzy wciąż chętniej lokują w nim swój kapitał (3,92 mld USD) aniżeli w pozostałych gałęziach kolumbijskiej gospodarki (łącznie 2,86 mld USD). Spośród krajów regionu to właśnie Kolumbia (obok Brazylii) odnotowała największy spadek inwestycji w węglowodory oraz w usługi. Wymienia się tutaj takie branże jak handel, hotelarstwo i restauracje, transport, komunikacja, gospodarka magazynowa [CEPAL 2021: 30].

Wykres 2. Struktura geograficzna napływu BIZ do Ekwadoru w 2020 r. (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie BCE 2021

Wykres 3. Struktura geograficzna napływu BIZ do Kolumbii w 2020 r. (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie CEPAL 2021, BRC 2021

Wykres 3 prezentuje, że główny obszar napływu BIZ do Kolumbii stanowiły kraje Ameryki Północnej oraz Europy. Podmioty europejskie odpowiadały za 57,0% lokowanych inwestycji, w tym aż 26,7% stanowiły inwestycje pochodzące z Hiszpanii, a kolejne 16,3% z Niderlandów [BRC 2021]. Podobnie jak w Ekwadorze, także i w Kolumbii zaznacza się wyraźne zaangażowanie inwestycyjne hiszpańskich przedsiębiorstw na poziomie 1,8 mld USD. Na ich zorientowanie wpływa w dużej mierze przeszłość kolonialna krajów goszczących. Jednak niekwestionowanym liderem, jeśli chodzi o wartość napływu kapitału, pozostają Stany Zjednoczone – blisko 2,0 mld USD (29,0%) [BRC 2021] – które jako hegemon sceny politycznej i gospodarczej od zawsze były aktywne w tym regionie świata. Z punktu widzenia potencjału gospodarczego, demograficznego i geopolitycznego to właśnie Kolum-

bia stanowi ważny kierunek przepływu kapitału. Największym inwestorem z tego kraju było przedsiębiorstwo The Cartyle Group, które przejęło Occidental Petroleum Corporation (0,700 mld USD) działające w branży wydobywczej. Kolejnym podmiotem okazał się kanadyjski Northland Power z inwestycją (0,790 mld USD) w Empresa de Energía de Boyacá S.A. z branży energetycznej [CEPAL 2021: 34]. Na podkreślenie zasługuje stosunkowo niski udział krajów Ameryki Łacińskiej i Karaibów – 33 państwa (5,0%). Kraje regionu odpowiadające na przepływ BIZ do Kolumbii to głównie ościenna Panama i Chile [BRC 2021].

Tabela 5. Struktura napływu BIZ do Kolumbii według gałęzi gospodarki (w mld USD) w latach 2007 i 2020

Wyszczególnienie	2007	2020
1. Przemysł naftowy	3,43	3,92
2. Kopalnie i kamieniołomy	1,08	
3. Przemysł przetwórczy	1,53	2,86
4. Handel, hotele i restauracje	0,90	
5. Instytucje finansowe	1,17	
6. Pozostałe	0,90	
7. Razem	9,01	6,78

Źródło: opracowanie własne na podstawie MINCIT 2021

5. Podsumowanie

Wyniki dociekań naukowych w obrębie napływu BIZ do Kolumbii i Ekwadoru pozwalają na wysunięcie pewnych wniosków i spostrzeżeń. W ciągu ostatnich lat Kolumbia odnotowała istotny napływ BIZ, stając się jednym z głównym odbiorców tej formy kapitału zagranicznego wśród państw regionu. Także w porównaniu z Ekwadorem zauważa się silne znaczenie Kolumbii jako miejsca alokacji BIZ. Pomimo fluktuacji w wielkości rokrocznych strumieni BIZ kraj ten wciąż wyraźnie wyprzedza Ekwador, także z punktu widzenia jego udziału w światowym podziale BIZ (napływ w układzie przestrzennym). Te czynniki wpływają na zmianę struktury relacji BIZ do GFCF oraz PKB. Zauważalny zarys dysproporcji w omawianej materii może wynikać w pewnym stopniu z korzystniejszej pozycji konkurencyjnej kolumbijskiej gospodarki, na co wskazuje analiza rankingów międzynarodowych. Kolumbia cechuje się przede wszystkim wyższym stopniem transformacji ekonomicznej (tj. osiągnięcia w zakresie zrównoważonego rozwoju i wyników gospodarczych): bezpośredni inwestor zagraniczny może liczyć w tym kraju na lepsze środowisko instytucjonalne (m.in. kontrola nad korupcją, efektywność rządu, jakość rozwiązań regulacyjnych) oraz środowisko biznesowe (m.in. czas

rozpoczęcia biznesu, postępowanie z pozwoleniami na budowę, ochrona inwestorów). W porównaniu z ekwadorskim korzystniej oceniany jest także kolumbijski rynek finansowy – dostęp i efektywność rynku.

Napływ BIZ do Kolumbii i Ekwadoru pozostaje niewątpliwie ściśle powiązany z działalnością korporacji transnarodowych (KTN), które uważane są za grupę najważniejszych podmiotów w gospodarce światowej. Mają również duże znaczenie w procesie globalizacji działalności gospodarczej [Czermińska, Zysk 2007: 19]. Cechą wspólną badanych gospodarek jest podejmowanie przez inwestorów projektów inwestycyjnych w formie BIZ w szeroko pojętym sektorze wydobywczym. Inwestycje surowcowe w tych krajach związane są w głównej mierze z aktywnością gospodarczą w zakresie ropy naftowej, lecz także wydobywania pozostałych minerałów. Pozostaje to spójne z kierunkiem inwestycji preferowanych przez kraje zaawansowane ekonomicznie w państwach rozwijających się (tzw. surowcowych). W analizowanym przypadku są to Stany Zjednoczone i Hiszpania (rynek kolumbijski) oraz Kanada i Hiszpania (rynek ekwadorski). W Ekwadorze następuje przemieszczanie się BIZ na szczeblu branżowym. Wciąż jednak napływ BIZ w głównej mierze skierowany jest do sektora niefinansowego, a więc pracochłonnych gałęzi gospodarki.

Literatura

- Adamczyk M., Piasecka-Głuszak A., 2009, Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do krajów Azji Wschodniej, Południowej oraz Południowo-Wschodniej w latach 2000–2007, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, nr 67: 284–294.
- Ancyparowicz G., 2009, Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce po akcesji do Unii Europejskiej, *Zeszyty Naukowe SGGW: Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, nr 77: 89–103.
- Bank Światowy, (2021), *World Bank Data*, <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2020&locations=CO-EC&start=1991> [dostęp: 03.09.2021].
- BCE, 2021, *Inversión Extranjera Directa*, <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/298-inversi%C3%B3n-extranjera-directa> [dostęp: 03.09.2021].
- Bertelsmann Stiftung, 2020, *BTI 2020 Country Report – Colombia*, Gütersloh, Germany.
- Bertelsmann Stiftung, 2021, *BTI Dataset*, <https://bti-project.org/en/downloads> [dostęp: 03.09.2021].
- BRC, 2021, *Inversión Directa*, <https://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/inversion-directa> [dostęp: 03.09.2021].
- CEPAL, 2021, *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*, Santiago, Chile.
- Cudowska-Sojko A., 2012, Proces globalizacji a bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce, *Ekonomiczne Problemy Usług*, nr 97: 313–324.
- Czermińska M., Zysk W., 2007, Bezpośrednie inwestycje zagraniczne korporacji transnarodowych na świecie – wybrane aspekty, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, nr 751: 5–30.
- Estay J., Martínez J.E.H., 2018, Determinantes de la Inversión Extranjera Directa en México, 2005–2012, *Ensayos de Economía*, nr 28 (53): 65–91.

- FI, 2021a, *Economic Freedom Rankings, 2007, 2019*, <https://www.fraserinstitute.org/economic-freedom/dataset?geozone=world&page=dataset&min-year=2&max-year=0&filter=0> [dostęp: 03.09.2021].
- FI, 2021b, *Methodology*, <https://www.fraserinstitute.org/economic-freedom/approach> [dostęp: 03.09.2021].
- Graham E.M., Wada E., 2001, Foreign Direct Investment in China: Effects on Growth and Economic Performance, w: P. Drysdale (red.), *Achieving High Growth: Experience of Transitional Economies in East Asia*, Oxford University Press.
- IMF, 2021, *IMF Data Mapper*, <https://www.imf.org/external/datamapper/datasets/WEO> [dostęp: 03.09.2021].
- Janasz K., 2011, Znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w modernizacji gospodarki kraju, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, nr 22: 35–49.
- Karaszewski K., Jaworek M., 2016, Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w procesie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw, *Przegląd Organizacji*, nr 7 (918): 13–20.
- Kowalski M., 2004, Teoretyczne przesłanki umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstwa, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, nr 1: 93–102.
- Krawczyk S., 2007, Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce, *Zeszyty Naukowe Wydziału Zamiejscowego w Chorzowie Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu*, nr 8: 73–82.
- Leitão N.C., 2010, Foreign Direct Investment: The Canadian Experience, *International Journal of Economics and Finance*, nr 2 (4): 82–88.
- Majcher K., 2018, Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako czynnik procesów serwicyzacyjnych Republiki Peru, *Debiuty Naukowe Studentów Wyższej Szkoły Bankowej*, nr 18: 179–191.
- Majcher K., 2020, Mnożnik handlu zagranicznego w Kolumbii z tytułu bilateralnej wymiany handlowej z Peru, Ekwadorem, Boliwią – krajami Andyjskiego Wspólnego Rynku, *Debiuty Naukowe Studentów Wyższej Szkoły Bankowej*, nr 20: 129–144.
- Marton K., 1993, Foreign Direct Investment in Hungary, *Transnational Corporations*, nr 2: 111–134.
- Merklinger E., 2002, Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Unii Europejskiej i krajów Unii poza jej granicami, *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu*, nr 15: 113–128.
- MINCIT, 2021, *Informes de Inversión Extranjera*, <https://www.mincit.gov.co/estudios-economicos/estadisticas-e-informes/informes-de-inversion-extranjera> [dostęp: 03.09.2021].
- OECD, 1996, *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, Paris.
- Pera B., 2012, Bezpośrednie inwestycje zagraniczne Unii Europejskiej a globalny kryzys gospodarczy, *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, nr 123: 139–150.
- Przychodzeń W., 2012, Czynniki warunkujące napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce, *Handel Wewnętrzny*, nr 6 (341): 10–20.
- Radomska E., 2019, Bezpośrednie inwestycje zagraniczne we francusko-chińskiej współpracy gospodarczej w kontekście dwustronnych relacji Unii Europejskiej z Chinami, *Sprawy Międzynarodowe*, nr 3: 171–196.
- Riadh B.J., 2021a, *GFICA Ranking History*, <http://www.fdiattractiveness.com/ranking-history/> [dostęp: 03.09.2021].
- Riadh B.J., 2021b, *GFICA Attractiveness Map*, <http://www.fdiattractiveness.com/attractiveness-world-map/> [dostęp: 03.09.2021].
- Riadh B.J., 2021c, *GFICA Methodology*, <http://www.fdiattractiveness.com/index-methodology/> [dostęp: 03.09.2021].

- Różański J., 2015, Formy ekspansji międzynarodowej przedsiębiorstw – substytucja czy komplementarność?, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, nr 73: 1017–1025.
- Siemiątkowski P., 2000, Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce i na świecie – dynamika zjawiska, *Zeszyty Naukowe Wydziału Zamiejscowego w Chorzowie Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu*, nr 1: 99–116.
- Siemiątkowski P., 2005, Determinanty ekonomiczne napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski, *Prace Instytutu Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw*, nr 43: 331–341.
- Stawicka M.K., 2012, Rozmiary, struktura i znaczenie inwestycji portfelowych w krajach członkowskich Unii Europejskiej w latach 2005–2009, *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, nr 123: 165–174.
- Stawicka M.K., 2013, Konwergencja gospodarcza a bezpośrednie inwestycje zagraniczne w państwach Unii Europejskiej po 2007 r., *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu*, nr 48 (3): 265–276.
- Śliwiński R., 2018, Czynniki zmieniające proces globalizacji, *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, nr 372: 7–19.
- UNCTAD, 2020, *World Investment Report 2020*, New York, United States of America.
- UNCTAD, 2021a, *World Investment Report 2021*, New York, United States of America.
- UNCTAD, 2021b, *UNCTAD STAT*, <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740> [dostęp: 03.09.2021].
- WEF, 2006, *The Global Competitiveness Report 2006–2007*, Geneva, Switzerland.
- WEF, 2019, *The Global Competitiveness Report 2019*, Geneva, Switzerland.

Character of foreign direct investment in Colombia and Ecuador

Abstract. The purpose of the article is to characterize foreign direct investment (FDI) in Colombia and Ecuador. The study presents a comparative analysis of the size of FDI in each country, the relation of FDI to its GDP and gross fixed capital formation (GFCF), and the structure of FDI in terms of industry and geographical location in the period 2007–2020. The analysis also takes into account indicators of competitiveness and investment attractiveness, i.e. GCI, EFW, BTI, GFICA in 2007 and 2019. It was found that in 2020 a large part of FDI came from North America: in the case of Colombia mainly from the United States and in the case of Ecuador mainly from Canada. In the reference period, the share of FDI in national accounts (GDP and GFCF) remained much higher in Colombia than in Ecuador. Major investment projects in both markets were concentrated in the mining industry. The article may be an important reference for further research on investment attractiveness of selected developing countries.

Keywords: foreign direct investment, Colombia, Ecuador

Recenzenci „Debiutów Naukowych Studentów Wyższej Szkoły Bankowej” 2021, nr 21

Reviewers of “The WSB University in Poznan Graduate Research Journal” 2021, no. 21

dr Józef Karpiński

dr Małgorzata Michalik

dr hab. Dominika Narożna

dr Joanna Rachocka

dr Bartosz Totleben

dr Anna Wilińska-Zelek

dr Magdalena Zamroczyńska

dr Mariusz Zelek

dr Krzysztof Żok

Wyższa Szkoła Zarządzania i Bankowości w Poznaniu

Wyższa Szkoła Zarządzania i Bankowości w Poznaniu

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu

*Wielkopolska Wyższa Szkoła Społeczno-Ekonomiczna
w Środzie Wielkopolskiej*

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu

Uniwersytet Medyczny w Poznaniu

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu

Wymogi edytorskie Wydawnictwa WSB w Poznaniu dla autorów

Tekst

- kompletny, 1 wydruk oraz plik (*.doc lub *.rtf)
- pozabawiony fragmentów pozwalających zidentyfikować autora, np. *Jak wskazałem w pracy...* należy zastąpić formą bezosobową: *Jak wskazano w pracy...*

Układ tekstu

- imię i nazwisko autora, stopień/tytuł naukowy
- afiliacja
- numer ORCID
- telefon, e-mail, adres
- tytuł artykułu po polsku i angielsku
- streszczenie po polsku i angielsku (do 1000 znaków ze spacjami)
- słowa kluczowe po polsku i angielsku (do 8 słów)
- wstęp
- tekst główny podzielony na rozdziały opatrzone tytułami
- zakończenie (wnioski)
- bibliografia

Objętość — do 1 arkusza wydawniczego wraz z rysunkami i tabelami (ok. 22 strony)

Marginesy — 2,5 cm z każdej strony

Numeracja stron — ciągła, u dołu strony

Tekst główny

- czcionka Times New Roman z polskimi znakami, 12 pkt
- odstęp między wierszami — 1,5 wiersza
- wyróżnienia — pismem półgrubym
- słowa obcojęzyczne — kursywą
- nazwiska użyte po raz pierwszy — pełne imię i nazwisko, kolejne przywołanie — samo nazwisko
- skróty — za pierwszym razem pełny termin, a skrót w nawiasie; dalej — tylko skrót, np. *jednostki samorządu terytorialnego (JST)*
- liczby do 4 cyfr — bez spacji i kropek (5000, a nie: 5.000 czy 5 000), liczby powyżej 5 cyfr — ze spacjami co 3 cyfry, licząc od prawej (5 000 000, a nie: 5.000.000)
- w liczbach dziesiętnych — przecinek, nie kropka (z wyjątkiem tekstów angielskich)

Przypisy bibliograficzne

- umieszczone w tekście w nawiasach kwadratowych: nazwisko autora/redaktora, rok, strony: [Meyer 2010: 31–40] lub [Dubisz (red.) 2003: t. 3, 104]
- jeśli autorów jest więcej niż trzech, należy podać tylko nazwisko pierwszego z nich, a po nim: i in.: [Kaczmarek i in. 2005: 56–67]
- jeśli brak nazwiska autora/redaktora, należy podać kilka pierwszych słów tytułu książki/dokumentu: [Zmiana studium uwarunkowań 2008]
- jeśli przywoływane są raporty, analizy itp., to należy podać nazwę instytucji i rok: [Eurostat 2014] lub: [GUS 2015]
- w przypisie można zawrzeć dodatkowe informacje, np.: [por. Hadzik 2009: 38] lub: [cyt. za Szromek 2010: 52]
- jeśli odwołanie dotyczy więcej niż jednej publikacji, należy je wymienić w kolejności chronologicznej: [Mansfeld 1987: 101–123; Jagusiewicz 2001: 40–73; Meyer 2010: 89–101]
- jeśli autor wydał w danym roku więcej niż jedną publikację, to po dacie należy dodać kolejne litery alfabetu, np. [Nowak 2014a, 2014b]

Przypisy objaśniające, polemiczne, uzupełniające tekst główny oraz **przywołujące akty prawne, wyroki i orzeczenia sądów i adresy stron WWW** — numerowane kolejno i umieszczone **u dołu strony**, czcionka 10 pkt, interlinia pojedyncza.

Bibliografia

- pozabawiona numeracji
- uporządkowana alfabetycznie według nazwisk autorów/redaktorów i tytułów prac niemających autora/redaktora, a jeśli jest więcej prac jednego autora, to należy je zestawić chronologicznie wg dat wydania
- **artykuł w czasopiśmie** — nazwisko autora, inicjał imienia, rok, tytuł artykułu (prosto), tytuł czasopisma (kursywą), nr czasopisma, zakres stron: Borek M., 2000, Rola technik sekurytyzacyjnych, *Bank*, nr 12: 53–55.
- **pozycja książkowa** — nazwisko autora/redaktora, inicjał imienia, tytuł książki (kursywą), miejsce wydania: wydawnictwo: Janowska Z., 2002, *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, Warszawa: PWE.
- **rozdział pracy zbiorowej** — nazwisko autora rozdziału, inicjał imienia, rok, tytuł rozdziału (prosto), w.; inicjał imienia, nazwisko redaktora + (red.), tytuł pracy zbiorowej (kursywą), miejsce wydania: wydawnictwo, zakres stron: Michalewicz A., 2001, Systemy informacyjne wspomagające logistykę dystrybucji, w: K. Rutkowski (red.), *Logistyka dystrybucji*, Warszawa: Difin, 102–123.
- **akt prawny**
Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym, t.j. Dz.U. 2001, nr 142, poz. 1591.
Ustawa z dnia 19 listopada 1999 r. Prawo działalności gospodarczej, Dz.U. nr 101, poz. 1178 z późn. zm.
Dyrektywa Rady 2004/67/WE z dnia 26 kwietnia 2004 r. dotycząca środków zapewniających bezpieczeństwo dostaw gazu ziemnego, Dz. Urz. UE L 127 z 29.04.2004.
- **raporty, analizy**
GUS, 2015, *Pomorskie w liczbach 2014*, Gdańsk.
- **źródło z Internetu** (w nawiasie pełna data korzystania ze strony WWW):
www.manpowergroup.com [dostęp: 28.05.2015].

Ilustracje

- edytowalne
- rysunki, wykresy i schematy — w plikach źródłowych (*.xls lub *.eps)
- zdjęcia — w plikach źródłowych (najlepiej *.tif), rozdzielczość min. 300 dpi, podstawa 125 mm
- opatrzone numerem oraz źródłem (np. *opracowanie własne*)
- pozabawione napisów: półgrubych, wersalików, białych na czarnym tle, czarnych wypełnień, dodatkowych ramek
- z odwołaniem w tekście (np. *zob. rys. 1*, a nie: *zob. rysunek poniżej/powyżej*)
- z objaśnieniem użytych skrótów

Tabele

- ponumerowane, opatrzone tytułem oraz źródłem (np. *opracowanie własne*)
- z odwołaniem w tekście (np. *zob. tab. 1*, a nie: *zob. tabela poniżej/powyżej*)
- każda rubryka wypetniona treścią
- skróty użyte w tabeli — objaśnione pod nią

Wzory matematyczne

- przygotowane w programie Microsoft Equation 3.0
- poprawnie zapisane potęgi i indeksy
- zmienne — kursywą, liczby i cyfry — pismem prostym
- znak mnożenia to: · lub × (nie gwiazdka czy „iks”)
- pisownia jednostek — według układu SI
- symbole objaśnione pod wzorem

The WSB University Press Instructions for Authors Submitting Contributions in English

General requirements

- only complete submissions are accepted — single printed copy and electronic source file (*.doc or *.rtf format)
- ensure your text contains no phrases by which your authorship could be identified, e.g. *In my 2008 book I pointed out...* is not allowed and should be replaced with e.g. *In his 2008 book John Smith pointed out...*

Text layout

- author's first and last name, academic degree/title
- organization/institution (if applicable)
- phone number, e-mail address, mailing address
- title of book/paper in English and Polish
- summary in English and Polish (up to 1000 words including spaces)
- keywords in English and Polish (up to 8 words)
- introduction
- body text — organized into chapters, each with unique title
- conclusion (findings, recommendations)
- bibliography — complete list of sources referenced

Size limit — up to 40 000 characters (roughly 22 pages, 1800 characters per page) including tables and figures

Margins — 2.5 cm each

Page numbering — continuous throughout the text, using Arabic numerals, placed at the bottom of page (footer)

Body text

- typeface: Times New Roman, 12 pts
- line spacing: 1.5 line
- highlights or emphasis: apply **bold** print
- foreign (non-vernacular) words and expressions: *italicized*
- people's names: give full name (including all given names and last name) at first mention; for any further references — quote last name only
- abbreviations and acronyms: when first used, give complete phrase (name), including its abbreviation in brackets, e.g. *Information and Communication Technology (ICT)*; onwards — use abbreviation only
- numbers consisting of up to 4 digits: use no thousands separator (5000 rather than 5,000 or 5 000); numbers composed of 5 or more digits — insert space every three digits starting from right (5 000 000 rather than 5,000,000)
- decimal fractions should be separated by points (2.25)

In-text citations

- placed within the text and enclosed in square brackets: author's/editor's last name, publication year [colon], page or page range, e.g. [Meyer 2010: 31–40] or [Dubisz (ed.) 2003: vol. 3, 104]
- when there are more than three authors, give name of first (primary) author only, followed by the phrase et al.: [Kaczmarek et al. 2005: 56–67]
- in case no author/editor is indicated, three to five initial words from title (of published work) should be quoted instead: [The Norton Anthology 2012]
- if reports or studies are referenced, name of sponsoring institution and year of publication should be given: [Eurostat 2014] or [GUS 2015]
- additional information may be included if deemed necessary or appropriate, e.g.: [cf. Hadzik 2009: 38] or [as cited in Szromek 2010: 52]
- when simultaneously referencing more than single source, quote these in chronological order, separating them with semicolons: [Mansfeld 1987: 101–123; Jagusiewicz 2001: 40–73; Meyer 2010: 89–101]
- if citing multiple works published by same author in same year, subsequent letters of alphabet should be appended to publication year to disambiguate the references, e.g.: [Nowak 2014a, 2014b]

Other references and footnotes

- any additional **comments** or **explanations**, references to **legislation, court rulings and decisions**, as well as links to **Websites** that are provided outside body text must be numbered consecutively and placed at the **bottom of page (footnote)**
- footnotes should be typeset in 10 pt font with single line spacing

Bibliography

- apply no numbering
- order all items alphabetically by last name of author/editor, or by title of cited work in case authorship is not indicated; if more than single work by same author is referenced, order these chronologically by publication date
- **journal articles** — author's last name and first name initial, publication year, title of article [no italics], *name of periodical [italicized]*, volume/issue [colon], page range:
Spenner P., Freeman K., 2012, To keep your customers, keep it simple, *Harvard Business Review*, 90(5): 108–114.
- **books** — last name and first name initial of author/editor, publication year, *title of book [italicized]*, place of publication [colon], publisher:
Lane W.R., King K.W., Reichert T., 2011, *Kleppner's Advertising Procedure*, Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- **chapters in edited books** — last name and first name initial of chapter author, publication year, title of chapter [not italicized], in: first name initial(s) and last name(s) of editor(s) (ed. or eds.), *title of edited book [italicized]*, place of publication [colon], publisher, page range:
Cornwall W., 1991, The Rise and Fall of Productivity Growth, in: J. Cornwall (ed.), *The Capitalist Economies: Prospects for the 1990s*, Cheltenham, UK: Edward Elgar, 40–62.
- **legislation**
Council Directive 90/365/EEC of 28 June 1990 on the right of residence for employees and self-employed persons who have ceased their occupational activity.
Act of 4 February 1994 on Copyright and Related Rights, Journal of Laws No. 24, item 83, as later amended.
- **studies and reports**
World Energy Council, 2013, *World Energy Resources: 2013 Survey*, London.
- **online sources** [in square brackets, indicate when website was last accessed]
www.manpowergroup.com [accessed May 28, 2015]

Artwork and graphics

- editable
- drawings, graphs and diagrams must be supplied in their native electronic formats (*.xls or *.eps)
- photographs — supply source files (preferably *.tif); minimum resolution: 300 dpi, width: 125 mm
- number all graphical components consecutively using Arabic numerals
- for any artwork that has already been published elsewhere, indicate original source (or otherwise state *Source: own*)
- apply no lettering in white against black background, whether in bold or italics, and no black fills or excess frames
- if figure is referenced in the text, use its number rather than expressions such as "above" or "below" (e.g. *cf. Fig. 1*, not: *see figure above/below*)
- provide explanation of any abbreviations used

Tables

- numbered consecutively and consistently using Arabic numerals
- including caption and reference to data source (e.g. *Author's own research*)
- use its number to refer to table in the text rather than expressions such as "above" or "below" (e.g. *cf. Table 1*, not: *see table above/below*)
- with no blank cells
- any abbreviations used must be expanded below table

Mathematical formulas

- processed using Microsoft Equation 3.0
- special attention should be given to correct placement of any sub- or super-scripts
- variables — in *italics*; numbers and digits — in normal font style
- use "." or "x" only as the multiplication sign (rather than e.g. asterisk or letter X)
- quantities should be represented in SI units only
- any symbols must be explained below formula

ISSN 1428-7129



9 771428 712004 >