UNIVERSITY OF ECONOMICS
AND INNOVATION IN LUBLIN

FREE UNIVERSITY OF VARNA

Globalization, the State and the Individual

INDEX COPERNICUS
INTERNATIONAL

3(15)/2017

International Scientific Journal

Lublin – Varna 2017

Globalization, the State and the Individual

No 3(15)/2017

University of Economics and Innovation in Lublin
Free University of Varna

SCIENTIFIC BOARD
Anna Nedyalkova, Prof. Hab. Dr. Sc, Varna Free University, Bulgaria (Scientific Editor)
Tomasz Wołowiec, Prof. Hab. PhD, University of Economics and Innovation in Lublin, Poland (First Deputy Scientific Editor)
Galya Gercheva, Prof. Hab. Dr. Sc, Varna Free University, Bulgaria
Pavel Pavlov, Prof. Hab. PhD, Varna Free University, Bulgaria
Mirosław J. Jarosz, Prof. Hab. PhD, Rector, University of Economics and Innovation in Lublin, Poland
Sławomira Białobłocka, PhD, Higher School of National Economy in Kutno, Poland
Aleksander A. Stiepanov, Prof. Hab. PhD, Moscow State Academy of Business Administration, Russia
Tatiana Varcholova, Prof. Hab. PhD, dr h.c. UCEU in Skalica, Slovakia
Diana Ismailova, Prof. PhD, LTD Academy of Imageology, Kazakhstan
Vladimir Modrak, Prof. Hab. PhD, Ing., Technical University in Kosice, Slovakia
Michal Varchola, Prof. PhD, Ing., President of IAS of Michal Baludansky, Slovakia
Lev Isakovicz Uszvicki, Prof. Hab. PhD, North-Caucasian Federal University, Russia
Jerzy Sikorski, Prof. Hab. PhD, University in Białystok, Poland
Hamenova Bakytgul Kayrzhanovna, Prof. PhD, Atyrau State University, Kirgistan
Zhusupov Askar Eltaevich, Prof. PhD, Pedagogical State University, Kirgistan
Margarita Savina, Prof. Hab. PhD, University of Pedagogical in Moscow, Russia
Joanna Rogozińska-Mitrut, Prof. Hab. PhD, The Jacob of Paradies University, Gorzów Wielkopolski, Poland
Wiktor Cwynar, PhD, University of Economics and Innovation in Lublin, Poland
Julia Ragulina, Prof. Hab. PhD, Moscow Academy of Predprinimatelstva Pri Pravitelstve in Moscow, Russia
Zhanat Kassym, Prof. Hab. PhD, Kokshe Academy, Kazakhstan
Aigars Andersons, Prof. PhD, Vidzemes University of Applied Sciences, Latvia
Petr Hajek, Prof. PhD, Bohemia University, Czech Republic
Hartmut Marhold, Prof. PhD, Freies Universitat de Berlin, Germany
Erico Wulf Betancourt, Prof. PhD, La Serena University, Chile
Ryszard Piasecki, Prof. Hab. PhD, Secretary General CIFE Nicea-Berlin
Janusz Soboń, Prof. Hab. PhD, The Jacob of Paradies University, Gorzów Wielkopolski, Poland (Honorary Chairman)

LIST OF REVIEWERS
Daniela Palaščáková, PhD, Assistant Professor, The Technical University of Košice, Slovakia
Eleonora Tankova, PhD, Assistant Professor, Varna Free University, Bulgaria
Lenka Dubovicka, PhD, Assistant Professor, UCEU in Skalica, Slovakia
Leonid Leonidovich Rybakovski, Prof. Hab. PhD, Russian Academy of Sciences in Moscow, Russia
Nikolay Nikolayevicz Pierepyenko, Prof. Hab. PhD, Russian Social University in Moscow, Russia
Marian Malicki, Prof. Hab. PhD, Szczecin University, Poland
Yuriy Kariagin, Prof. PhD, Institute of Polish – Ukrainian Cooperation in Kyiev, Ukraine
Gulmira Kudabayeva, PhD, Assistant Professor, LTD Academy of Imageology, Kazakhstan
Sayran Kabdrahmanovna Suraganova, PhD., Assistant Professor, Eurasian National University named after N. Gumilyev, Kazakhstan
Krasimir Nedyalkov, PhD, Assistant Professor, Varna Free University, Bulgaria
Andrzej Cwynar, Prof. Hab. PhD, University of Economics and Innovation in Lublin, Poland

MANAGING EDITORS / COMPOSITION, LAYOUT AND COVER DESIGNER:
Marek Szczodrak, Anna Konieczna

EDITORIAL OFFICE (POLAND): Wyższa Szkoła Ekonomii i Innowacji w Lublinie, 20-209 Lublin,
ul. Projektowa 4; e-mail: sekretariat@wsei.lublin.pl; phone +48 81 749 17 70

EDITORIAL OFFICE (BULGARIA): Varna Free University "Chernorizets Hrabar", Chayka, Varna, Bulgaria 9007;
e-mail: sc@vfu.bg; phone: +359 52 359 513 Fax: +359 52 357 066

SECRETARIAT OFFICE: gsijour@gmail.com
COPYRIGHT: 2014 by APU Chernorizets Hrabar
Electronic copy: www.gsi-journal.com
ISSN 2367-4555

Spis treści

Tomasz Wołowiec, Agnieszka Żywicka
Реализация оценки соответствия измерительных инструментов администрацией мерв Польше – административно-правовый взгляд
Implementation of conformity assessment of measuring instruments in Poland – administrative and legal perspective 5

Janusz Soboń, Tomasz Wołowiec
Влияние льгот и налоговых освобождений на экономические процессы (план проблемы)
Influence of tax reliefs and deductions on economic processes (outline of the problem) 15

Bogna Gudowska
The power of quality in product management of cosmetics. The case of ‚halal' beauty products
Сила качества в управлении продуктом для красоты на примере халяль косметики 29

Anton Grozdanov
Legal nature and prerequisites of a trader's stabilization proceedings (in force from 1st July 2017)
Юридическая природа и предпосылки стабилизации торговой стабилизации (в силе 1 июля 2017 года) 41

Петр Левандовский
Использование транспортных бирж в деятельность польских предприятий из сектора TSL
Using of a freight exchanges in the activities of polish enterprises from TSL sector . . 47

Adam Muszyński, Grzegorz Gocłowski
Welders vocational education: a case study of H. Cegielski – Poznań S.A. Welders education center
Профессиональное образование сварщиков на примере учебно-сварочного центра H. Cegielski – Poznań S.A. 57

Дарий Собонь
Влияние льгот и налоговых освобождений на экономические процессы
Influence of reliefs and tax allowances on economic processes 67

Dariusz Reśko
The characteristics of the space and number structure of enterprises in particular provinces of Poland
Характеристики пространства и номера структура предприятий в отдельных провинциях Польши 79

Globalization, the State and the Individual, No 3(15)/2017, s. 5–14

Tomasz Wołowiec

Prof. Hab. PhD., University of Economics and Innovation in Lublin, Poland

Agnieszka Żywicka

PhD., University of Economics and Innovation in Lublin, Poland

Реализация оценки соответствия измерительных инструментов администрацией мерв Польше – административно-правовый взгляд

Implementation of conformity assessment of measuring instruments in Poland – administrative and legal perspective

Резюме

Оценка соответствия продуктов является универсальным инструментом, применяемым в странах Европейского Союза, целью которого является обеспечение безопасности пользователей этих продуктов. Она находит также применение в различного рода изделий не продовольственные товары измерительных приборов. В статье представлены правовые особенности реализации процедур оценки соответствия измерительных приборов в Польше, с особым учетом задач, реализуемых в этой области через уполномоченные органы администрации измерений.

Ключевые слова: оценка соответствия, измерительный инструмент, администрация мер.

Summary

The conformity assessment of products is a universal instrument used in the European Union in order to provide safety of the users of these products. It may be also applied towards different kinds of non-food measuring instruments.

The article presents legal conditions concerning the implementation of procedures regarding the conformity assessment of measuring instruments in Poland. Special emphasis is put on the tasks implemented in this respect by the notified entities of the administration of measures.

Keywords: product conformity assessment, measuring instrument, administration of measures.

Оценка соответствия измерительных инструментов на европейском уровне была осуществлена директивой Европейского парламента и Совета 2004/22/ЕЭС от 31 марта 2004 г. по измерительным инструментам (MID)[1] и директивой Европейского парламента и Совета № 2009/23/ЕЭС от 23 апреля 2009 г. о весах неавтоматического действия (NAVI)[2]. В польском законодательстве постановления этих директив вводит Закон о системах оценки соответствия и надзора за рынком и два распоряжения: Распоряжение министра развития от 2 июня 2016 г. по требованиям к весам неавтоматического действия[3] и Распоряжение министра развития от 2 июня 2016 г. по требованиям к измерительным инструментам[4]. Директивы MID i NAVI относятся к группе директив нового подхода, которые вводят систему оценки соответствия. Эта система отменяет – в случае измерительных инструментов – настоящую систему правового метрологического контроля, в области утверждения вида и первоначальной легализации, зато оставляет повторную легализацию. Директива MID охватывает при помощи системы оценки соответствия 22 категории измерительных инструментов: счетчики воды, счетчики газа, конвертеры для счетчиков газа, счетчики электрической активной энергии, счетчики тепла, конвертеры для счетчиков тепла, датчики температуры для счетчиков тепла, конвертеры для счетчиков тепла, установки по измерениям для постоянного и динамического измерения количества жидкостей других чем вода, весы автоматического действия для единственных грузов, весы автоматического действия с функцией дозирования, весы автоматического действия с функцией взвешивания, весы автоматического действия – конвейеры, весы автоматического действия – вагонные, таксометры, материальные меры длины – мерки, измерительные сосуды, измерительные инструменты для измерения длины, измерительные инструменты для измерения площади, измерительные инструменты для измерения многих измерений, анализаторы выхлопных газов автомобилей.

Предметный спектр оценки соответствия для всех измерительных инструментов и весов неавтоматического действия определены упомянутыми распоряжениями, которые определяют требования для измерительных инструментов, модули процедур оценки соответствия, спектр технической документации измерительных инструментов, способ маркировки измерительных инструментов, элементы технической декларации соответствия. Распоряжения применяются для измерительных инструментов и их компонентов если они находятся на рынке или переданы для использования с

[1] Законодательный вестник ЕС L135 от 30 апреля 2004 г.
[2] Законодательный вестник ЕС L122 от 16 мая 2009 г.
[3] Дзенник Устав за 2016 г., п. 802.
[4] Дзенник Устав за 2016 г., п. 815.

целью осуществления измерений в областях связанных с защитой здоровья и жизни, охраной окружающей среды, в защите безопасности и общественного порядка, в защите прав потребителей, при защите общественного интереса, во время налогообложения, пошлин и других бюджетных задолженностей, а также в торговле. В связи с этим, измерительные инструменты должны отвечать высоким стандартам уровня метрологической защиты, что гарантирует доверие результатам измерений осуществленных при помощи измерительного инструмента. Кроме того, измерительные инструменты должны быть спроектированы и созданы с учетом высокого уровня качества, измерительной техники и безопасности измерительных данных. Решения, которые были приняты в проектах измерительных инструментов с целю отвечания требованиям должны учитывать разные случаи связанные с неправильным образом применения. За выполнение всех требований отвечают производители измерительных инструментов. По поводу того, что существуют разнообразные условия применения отдельных измерительных инструментов, кроме отвечания требованиям, которые были определены в правилах. Таким образом, определяют они также дополнительно условия связанные с разными обстоятельствами, которые могут повлиять на тщательность и правильность этих измерений.

К процедуре оценки соответствия не относятся измерительные инструменты и компоненты, которые демонстрируются во время ярмарок, выставок или других демонстрациях, если была помещена на них информация, что они не отвечают требованиям определенным в расположении и не будут появляться на рынке и переданы для использования пока производитель не сделает того, что они будут отвечать требованиям определенным в расположении.

Оценка соответствия измерительных инструментов или их компонентов осуществляется на основе одной из процедур оценки соответствия, соответствующей данному виду измерительного инструмента. Производитель или его уполномоченный представитель выбирает процедуру оценки соответствия.

Табель № 2. Модули оценки соответствия определенные для измерительных инструментов и весов неавтоматического действия[5].

[5] Собственная разработка на основе Распоряжения Министра Развития от 2 июня 2016 г. по требованиям к измерительным инструментам и Распоряжения Министра Razвития от 2 июня 2016 г. по требованиям к весам неавтоматического действия.

Табель № 1 Процедуры оценки соответствия, которые применяются (модули)	Виды измерительных инструментов
• Модуль B соединенный с модулем D или • модуль B соединенный с модулем F, или • модуль H и исследование проекта (модуль H1)	• Водомеры • счетчики газа и конвейеры счетчиков газа • счетчики электрической активной энергии • счетчики тепла, конвертеры для счетчиков тепла, датчики температуры для счетчиков тепла, • таксометры • анализаторы выхлопных газов автомобилей
• Модуль B соединенный с модулем D или • Модуль B соединенный с модулем F или • Модуль G или • модуль H и исследование проекта (модуль H1)	• Измерительные установки
• Модуль B соединенный с модулем D или • модуль B соединенный с модулем E, или • модуль B соединенный с модулем F или • гарантирование качества процесса производства (модуль D1), • верификация изделия (модуль F1) или • модуль G или • модуль H и исследование проекта (модуль H1)	• Механические весы автоматического действия
• Модуль B соединенный с модулем D или • Модуль B соединенный с модулем E или • Модуль B соединенный с модулем F или • Модуль G или • Модуль H и исследование проекта (модуль H1)	• Электромеханические весы автоматического действия
• Модуль B соединенный с модулем D или • Модуль B соединенный с модулем F или • Модуль G или • Модуль H и исследование проекта (модуль H1)	• Электрические весы автоматического действия или весы, которые имеют программу • инструменты для измерения: длины, площади и других измерений, электронные весы или весы, которые имеют программу
• Модуль B соединенный с модулем D или • гарантирование качества процесса производства (модуль D1) или • гарантирование качества и исследования изделия (модуль E1) или • верификация изделия (модуль F1) или • модуль G или • модуль H	• Материальные меры длины

• Внутренний контроль производства и контроль изделий в случайное время (модуль A2) или • Модуль B соединенный с модулем D или • Модуль B соединенный с модулем D или • Модуль B соединенный с модулем D или • гарантирование качества процесса производства (модуль D1) или • гарантирование качества и исследования изделия (модуль E1) или • верификация изделия (модуль F1) или • модуль H	• Измерительные сосуды
• Модуль B соединенный с модулем D или • Модуль B соединенный с модулем E или • Модуль B соединенный с модулем F или • гарантирование качества процесса производства (модуль D1) или • гарантирование качества и исследования изделия (модуль E1) или • верификация изделия (модуль F1) или • модуль G или • модуль H или • модуль H и исследование проекта (модуль H1)	• Инструменты для измерения: длины, площади и других измерений, механические иди электромеханические весы
• Модуль B • модуль D • гарантирование качества процесса производства (модуль D1) • модуль F • верификация изделия (модуль F1) • модуль G Оценка соответствия веса происходит на основе следующих процедур оценки: • Модуль B соединенный с модулем D или • Модуль B соединенный с модулем F • Модуль G	• Весы неавтоматического действия

Осуществление оценки соответствия всех измерительных инструментов требует, чтобы участвовала нотифицированная единица, минимум на этапе утверждения системы качества изделий, которую применяет производитель. В этом спектре существенную (хотя не исключительную) роль на рынке измерительных инструментов играет администрация мер. Система оценки соответствия предусматривает, что может появиться отказ от государственного монополя и общественные задачи могут быть переданы для выполнения другим субъектам. Приватизация общественных задач

в польской системе административного права происходит относительно редко, в частности по поводу проблемы четкого спектра в котором может осуществляться[6]. В этом случае происходит приватизация осуществления общественных задач, зато ее границы были определены. Полномочия связанные с реализацией оценки соответствия имеют, среди всего прочего, производители измерительных инструментов в своих лабораториях с аккредитацией, а также предприниматели, у которых предметом деятельности являются услуги в области сертификации измерительных инструментов после получения соответственной аккредитации или авторизации.

Как ГУМ, так и районные учреждения мер получили авторизацию министра и нотификацию, таким образом у них статус нотифицированных единиц и они могут осуществлять процедуру оценки соответствия измерительных инструментов. В осуществленном процессе оценки соответствия измерительных инструментов, нотифицированные единицы администрации мер применяют критерия оценки, которые были определены в расположениях согласно требованиям директив NAVI и MID. Во время исследований применяются методы исследований, которые были описаны в гармонизированных нормах или гармонизированных спецификациях, которые имеют декларацию производителя. В случае, если предприниматель не сделал декларации относительно применения норм или гармонизированных спецификаций, применяются тогда критерия, которые были определены в соответственном расположению определяющим основные требования к инструменту.

Следует подчеркнуть, что спектр полномочий каждой единицы – разный. Он зависит от авторизации. Когда органы администрации мер начинают процесс авторизации индивидуально определяют в заявлении направленным к министру развития, спектр полномочий единицы, к которым будет относиться решение по авторизации этого министра. Органы администрации мер имеют в этой области привилегированную позицию в отношении к другим субъектам, которые хотят получить полномочия для осуществления процедуры оценки соответствия. Согласно статье № 28, п. 3 Закона о системах оценки соответствия и надзоре за рынком, только администрация мер освобождена от обязанности получения аккредитации. Детальный спектр авторизации нотифицированных единиц администрации мер указывает табель № 3. Здесь следует заметить, что самый обширный спектр услуг в рамках оценки соответствия имеет Районное учреждение мер в городе Лодзи, зато самый узкий – Районное учреждение в городе Познани и Районное учреждение мер в городе Щецине. Однако, не влияет это непо-

[6] M. Zimmermann, *Aksjomaty prawa administracyjnego*, Warszawa 2013, s. 148–149.

средственно на количество осуществленных услуг связанных с оценкой соответствия. Согласно законодательству ЕС, каждая нотифицированная единица, чтобы получить авторизацию, обязана осуществить минимум одну оценку соответствия в год в рамках полномочия. Бывает, что это вызывает трудности, особенно в случае, если спектр нотификации единиц очень широкий. Самое большое количество услуг связанных с оценкой соответствия осуществляется нотифицированными единицами в области легализации ЕС – весов неавтоматического действия и весов автоматического действия. Надо отметить, что только Районное учреждение мер осуществляет сертификацию исследования вида измерительных инструментов.

Все нотифицированные единицы администрации мер применяют политику качества и действуют согласно требованиям нормы PN-EN ISO/IEC 17020:2012 «Оценка соответствия. Требования касающиеся действия разных видов единиц, которые осуществляют инспекцию». В качестве третьей стороны во время реализации процедур оценки соответствия измерительных инструментов, которые относятся к спектру нотификации, единицы обязаны быть беспристрастными, объективными, надежными и доверительными.

Табель № 2. Список нотифицированных единиц администрации мер[7]

№ п/п	Номер единицы	Орган администрации мер	Спектр нотификации единицы – предметный спектр оценки соответствия
1	1440	Главное учреждение мер	• Исследование вида изделия, • соответствие инструмента согласно отдельной верификации
2	1448	Районное учреждение мер в Варшаве	• Весы автоматического действия, • весы неавтоматического действия, • конвейеры для счетчиков газа, • измерительные установки для постоянного и динамического измерения количества жидкостей других чем вода
3	1443	Районное учреждение мер в Гданьске	Верификация изделия (модуль F): • весы неавтоматического действия, • водомеры, • счетчики газа, • измерительные установки для постоянного и динамического измерения количества жидкостей других чем вода, • весы автоматического действия, • анализаторы выхлопных газов автомобилей, • модуль F1 материальные меры длины

[7] Собственная разработка на основе данных: http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/nando/index.cfm?fuseaction=notifiedbody.notifiedbody&refe_cd=EPOS%5F54762 [доступ: 10 мая 2017 г.].

4	1447	Районное учреждение мер в Щецине	Верификация изделия (модуль F): • весы неавтоматического действия, • водомеры, • счетчики газа, • установки измерения для постоянного и динамического измерения количества жидкостей других чем вода, • весы автоматического действия
5	1441	Районное учреждение мер в Познани	Верификация изделия (модуль F): • весы неавтоматического действия, • водомеры, • счетчики газа, • установки измерения для постоянного и динамического измерения количества жидкостей других чем вода, • весы автоматического действия
6	1442	Районное учреждение мер в Быдгоще	Верификация изделия (модуль F): • весы неавтоматического действия, • водомеры, • счетчики газа, • установки измерения для постоянного и динамического измерения количества жидкостей других чем вода, • весы автоматического действия, • анализаторы выхлопных газов автомобилей, • материальные меры длины (модуль F1)
7	1449	Районное учреждение мер во Вроцлаве	Верификация изделия (модуль F): • весы неавтоматического действия, • водомеры, • счетчики газа, • установки измерения для постоянного и динамического измерения количества жидкостей других чем вода, • весы автоматического действия, • анализаторы выхлопных газов автомобилей, • материальные меры длины (модуль F1)
8	1446	Районное учреждение мер в Лодзи	Весы неавтоматического действия (модули D, D1, F, F1) • водомеры (модули D, F) счетчики газа и конвейеры для счетчиков газа (модуль D) • счетчики электрической активной энергии (модули D, F) • счетчики тепла (модуль D) • установки измерения для постоянного и динамического измерения количества жидкостей других чем вода – кроме криогенических жидкостей (модули), • весы автоматического действия (модули), • таксометры (модули), • материальные меры длины (модули), • измерительные сосуды (модули A2, D, D1, F1), • измерительные инструменты для измерения длины, измерительные инструменты для измерения площади (модули D, D1, F, F1) • анализаторы выхлопных газов автомобилей

9	1445	Районное учреждение мер в Кракове	Весы неавтоматического действия (модуль F), водомеры (модуль F), счетчики газа и конвейеры для счетчиков газа (модуль F), счетчики электрической активной энергии (модуль F), счетчики тепла (модуль F), установки измерения для измерения количества жидкостей других чем вода — топлива (модуль F), весы автоматического действия (модуль F), таксометры (модуль F), материальные меры длины (модуль F), измерительные сосуды (модуль F), инструменты для измерения длины (модуль F)
10	1444	Районное учреждение мер в Катовицах	весы неавтоматического действия (модуль F), установки измерения для постоянного и динамического измерения количества жидкостей других чем вода (модуль F), весы автоматического действия (модуль F), анализаторы выхлопных газов автомобилей (модуль F), материальные меры длины (верификация изделия — модуль F1), водомеры (модуль D), счетчики электрической активной энергии (модуль D)

Администрация мер осуществляет оценку соответствия измерительных инструментов по заявлению производителя или его уполномоченного представителя. Заявление должно иметь, в частности: название и адрес производителя, а также, если заявление подает уполномоченный представитель – его название или имени и фамилию, кроме того, адрес; письменную декларацию, о том, что такое же заявление не было подано в другой нотифицированной единице; техническую документацию. В зависимости от вида измерительного инструмента и реализованной услуги к заявлению надо приложить измерительный инструмент, его экземпляр или указать место нахождения.

Библиография

Директива Европейского парламента и Совета 2004/22/ЕЭС от 31 марта 2004 г. по измерительным инструментам (MID), Законодательный вестник ЕС L135 от 30 апреля 2004 г.

Директивф Европейского парламента и Совета № 2009/23/ЕЭС от 23 апреля 2009 г. о весах неавтоматического действия (NAVI), Законодательный вестник ЕС L122 от 16 мая 2009 г.

Распоряжение министра развития от 2 июня 2016 г. по требованиям к весам неавтоматического действия, Дзенник Устав за 2016 г., п. 802.

Распоряжение министра развития от 2 июня 2016 г. по требованиям к измерительным инструментам, Дзенник Устав за 2016 г., п. 815.

Zimmermann M., *Aksjomaty prawa administracyjnego,* Warszawa 2013.

http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/nando/index.cfm?fuseaction=notifiedbody.notifiedbody&refe_cd=EPOS%5F54762 [доступ: 10 мая 2017 г.].

Globalization, the State and the Individual, No 3(15)/2017, s. 15–27

Janusz Soboń

Prof. Hab. PhD., University of Applied Sciences in Gorzów Wielkopolski, Poland

Tomasz Wołowiec

Prof. Hab. PhD., University of Economics and Innovation in Lublin, Poland

Влияние льгот и налоговых освобождений на экономические процессы (план проблемы)

Influence of tax reliefs and deductions on economic processes (outline of the problem)

Резюме

Сейчас в польских условиях, построению опытно-развивающего потенциала в существенный способ способствуют дотации Евросоюза, но перспектива их использования ограничена во времени. Опыты государств, которые внедряли инвестиционные льготы поддерживающие инновационность, указывают, что возможность получения дополнительного финансирования на исследования и развитие, представляет значимое поощрение для предприятий для начала активности именно в этом пространстве.

Summary

In Poland development potential in a significant way contributes to the subsidies of the European Union, but the prospect of their use is limited in time. The experience of states that implemented investment incentives supporting innovativeness indicates leads to the conclusuins, that possibility of obtaining additional funding for research and development represents a significant incentive for enterprises to start activities in this space.

Ключевые слова: налоговые льготы, налоговые льготы, поведение налогоплательщиков.

Keywords: tax reliefs, tax allowances, behaviors of taxpayer.

Сейчас о конкурентоспособной позиции государственных экономик на глобализующемся международном рынке в значительной степени решают инновации. Уровень инновационности государства зависит от взаимоотношений между промышленностью, наукой и правительством. Это последнее выполняет функцию регулятора по отношению к науке и промышленности, по отношению к несовершенству саморешулирующей функции рынка[1]. Одним из главных инструментов, применяемых многими государствами на свете, к возбуждению инвестиций в исследования и развитие, реализованных частными предприятиями, стали увеличенные налоговые поощрения. Целью наработки является, следовательно, демонстрация налоговых решений, применяемых в Польше в этой сфере на фоне других государств и определение их эффективности. При этом эффективность будет понимаемой здесь, как существенность налоговых льгот в формировании инновационности экономики.

Сейчас в польских условиях, построению опытно-развивающего потенциала в существенный способ способствуют дотации Евросоюза, но перспектива их использования ограничена во времени. Опыты государств, которые внедряли инвестиционные льготы поддерживающие инновационность, указывают, что возможность получения дополнительного финансирования на исследования и развитие, представляет значимое поощрение для предприятий для начала активности именно в этом пространстве. Реализация инновационной политики государства требует соответствующего применения комплекса инструментов. В развитых государствах можно выделить три вида инструментов: предложения, спрос, а также формирующие окружение. Среди последних можно заменить юридические средства, административные, финансовые и тому подобное[2]. Главные финансовые инструменты, используемые к поддержке инновационной деятельности это непосредственное финансирование государством инновационной деятельности, реализованной предприятиями, в частности через дотации, ссуды и тому подобное, а также поощрения или налоговые льготы, которые должны склонять предприятия к началу инновационной деятельности через уменьшение обременений, которые они должны нести. Налоговые льготы являются совершенным

[1] Ciok S. (2009). *Polityka rządu wobec wspierania działalności innowacyjnej i badawczo-rozwojowej*, [w:] H. Dobrowolska-Kaniewska, E. Korejwo (red.), *Endo i egzogeniczne determinanty obszarów wzrostu i stagnacji w województwie dolnośląskim w kontekście Dolnośląskiej Strategii Innowacji*, DAWG, Wrocław, s. 119–145, http://www.dawg.pl/files/file/ksiazka6.pdf (30.11.2014).

[2] Ciok S. (2009). *Polityka rządu wobec wspierania działalności innowacyjnej i badawczo-rozwojowej*, [w:] H. Dobrowolska-Kaniewska, E. Korejwo (red.), *Endo i egzogeniczne determinanty obszarów wzrostu i stagnacji w województwie dolnośląskim w kontekście Dolnośląskiej Strategii Innowacji*, DAWG, Wrocław, s. 122.

инструментом для правительств государств, которые ориентированны на развитие конкурентоспособной и инновационной рыночной экономики. Этого типа налоговые решения, как фрагмент большей системы, представляющей автоматический стабилизатор хозяйственной конъюнктуры, делают возможным предприятиям принятие решения об увеличении расходов на опытно-развивающую (O+P) деятельность без лишней бюрократии. Они имеют значимое влияние на масштаб инновационности, потому что редуцируют риск, связанный с активностью, которую начинаются предприятия. Исследования могут длиться годами и поглощать значительные средства, а предприниматель никогда не знает, какой будет их окончательный результат. Теперь почти 40 государств на свете предлагают налоговые поощрения на инвестиции в исследования и развитие, связанные с широко понимаемыми действиями, такими как совершенствование производственных процессов, интеграция систем программного обеспечения и тому подобное[3].

Поощрения для инвестирующих субъектов в деятельность O+P дифференцированы в зависимости от государства. Основанием этих отличий являются прежде всего: способ насчитывания поощрений, уровень предлагаемых выгод и определенность получения реальной экономической выгоды. Некоторые государства предлагают исключительно выгодные налоговые поощрения и гранты, без специальных ограничений в сфере напр.: локализации опытной деятельности, способа ее финансирования, владения правами интеллектуальной собственности. Другие предлагают основные поощрения со значительными ограничениями касающимися в т.ч. отраслей, назначенных к льготам и дотациям, средствам, которые квалифицируются, или подготовительным процедурам. Большинство преференции так сконструировано, чтобы побудить к поддержанию определенного уровня интенсивности опытно-развивающей деятельности, зато остальная их часть была введена с мыслью об увеличении инвестиции на O+P. В большинства государств поощрения касаются операционных средств, то есть заработных плат, обеспечения в материалы и сырье, а также средств внешних услуг. Кроме того много из них применяет более выгодные налоговые решения для нов Deloitte, 2014, http://www2.deloitte.com/pl/pl.html (30.11.2016). овозникших предприятий. Есть также государства, которые применяют так называемые суперльготы, которые заключаются в снижении основания налогообложения, на квоты переступающие действительно понесенные расходы на O+P[4].

---

[3] Przegląd zachęt na działalność B+R na świecie w 2013 r., 2014, Deloitte, http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pl/Documents/Reports/pl_PrzegladZachetPodatkowychBR_2013.pdf (30.11.2016).

[4] Deloitte, 2014, http://www2.deloitte.com/pl/pl.html (30.11.2016).

В Польше не существует стратегии поддержки инновационности, а созданная система поощрений к инвестированию в опытно-развивающую деятельность не привлекательна для предприятий. Существует возможность отчисления от основания налогообложения в подоходном налоге от юридических лиц и в подоходном налоге от физических лиц до 50% расходов, связанных с приобретением новой технологии в виде нематериальной и юридической стоимости. В случае получения предприятим потери в данном году, существует возможность использования льгот в течение трех следующих налоговых лет [Закон с 15 февраля 1992 г., ст. 18b; Закон со дня 26 июля 1991 г., ст. 26c]. Дополнительные налоговые выгоды доступны для опытно-развивающих центров, то есть предприятий с годовыми приходами из продаж не меньших чем 1,2 млн евро нетто, в которых по меньшей мере 20% представляют влияния из инновационной деятельности. Такие субъекты имеют возможность совершения ежемесячных списаний в размере 20% приходов на фонд инновационности; уменьшающих основание налогообложения [Закон с 30 мая 2008 г., ст. 21].

Слабой стороной решений, применяемых в Польше, есть нехватка возможности использования льгот в ситуации, когда предприятие самостоятельно инвестирует в исследования и развитие. Средства внутренних опытов, как также средства возвращаемые из других источников публичной помощи не квалифицируются к налоговыи льготам на новые технологии. Доныне налоговыми льготами на O+P в Польше не могут пользоваться предприниматели – физические лица которые рассчитываются линейно или по единой ставке, а также налогоплательщики, которые ведут деятельность в специальных экономических зонах. Кроме того низкий уровень знаний предпринимателей на тему льгот, а также формальные барьеры, которые ставятся законодателем, вызывают, что заинтересованность этими решениями в Польше, кроме их уже нескольколетней истории, незначительно[5].

В течение восьми лет функционирования льгот на новые технологии, число предприятий функционирующих в денежных формах, которые пользуются этим решением, росло, хоть процент таких предприятий трудно признать удовлетворительным. Росли также квоты отчисления всего, а также рядовые отчисления, реализованные одиночными предприятиями. К сожалению, 2013 год, по отношению к рекордному в горизонте анализа 2012 году, принес ухудшение этих котировок. Во много меньшей сфере эту льготу использовали физические лица, которые ведут хозяйственную деятельность. Большее число налогоплательщиков – физических лиц, которые применяют эту льготу, по сравнению с действующими

[5] Kluzek M. (2013). *Rozwiązania podatkowe wspierające innowacyjność*, „Zarządzanie i Finanse", nr 2, z. 2, s. 149–160.

предприятиями в денежных формах, отмечено всего лишь в 2010–2011 годах, тогда как в последние два года анализа это число упало до 42 в 2012 году и 31 в 2013. В 2007–2012 годах рядовое отчисление припадающее на одного налогоплательщика, который применяет, именно эту льготу было маргинальным. Позитивно следует, однако, оценить существенный рост рядового отчисления приходящегося на одного налогоплательщика в 2013 году. К сожалению, такому маргинальному использованию этой льготы физическими лицами способствует выключение из возможности ее применения предпринимателей, которые рассчитываются, из подоходного налога от физических лиц согласно линейной ставке. Предприятия, осуществляемые именно этими налогоплательщиками, достигают в среднем высших доходов, чем те, доходы которых рассчитываются на общих основаниях, и это именно они имеют экономический потенциал к реализации действий инновационного характера. Кроме формального существования льгот на новые технологии, на фоне других государств, Польша предлагает один из самых низких уровней налоговых выгод приходящихся на один доллар, инвестированный в опыты и развитие[6].

Инновационность предприятий или экономики можно мерять с помощью многих измерителей. Одним из главных показателей этого типа, хоть не единственным, есть количество средств, понесенных на инновационную деятельность. Из опубликованных ЦСУ данных следует, что в 2014 году средства брутто на опыты и развитие (GERD) в Польше вынесли свыше 14,3 млрд. зл. Относительно 2013 года это означает рост на 70 млн зл. Кроме прироста в безусловных ценностях их участие в ВВП упало по сравнению с 2013 годом и вынесло 0,85%. Позитивным явлением в последние годы является, однако, значимый рост средств на опыты и развитие в секторе предприятий (BERD). В 2013 году эти средства переступили 6,2 млрд. злотых, что означает, что в течение трех лет, средства предпринимателей на инвестиции этого типа выросли на 80%. Благодаря этому, увеличилось также участие передприятий во внутренних средствах вообщем. В 2013 году оно переступило 43%.

К сожалению, небольшая часть этих расходов была использована в качестве налоговой льготы. В 2012–2013 годах отношение квоты отчисления от основания налогообложения, вместе физических и юридических лиц, по отношению к внутренним средствам на опытно-развивающую деятельность предприятия колебалась около 7,8%, зато в 2014 году упала ниже 4,8%. Эти низкие средства на O+P имеют свое отражение в разного вида рейтингах. Из ежегодного рейтинга, подготовленного Европейской Комиссией *Innovation Union Scoreboard*, следует, что Польша является одним из государств

[6] Kluzek M., 2013, *Rozwiązania podatkowe wspierające innowacyjność*, „Zarządzanie i Finanse", nr 2, z. 2, s. 149–160.

с наименее инновационной экономикой в Европе. Ниже от нас располагаются всего лишь Болгария, Латвия и Румыния. Что правда Польша достигла прогресса и из группы „скромных" попала к грозди „умеренных" новаторов, но это всего лишь возвращение к этой группе после падения, отмеченного в 2013 году. Польша со своим результатом балансирует на грани этих двух групп, но стоит подчеркнуть, что по сравнению с предыдущим рейтингом, подправила свои результаты в аж 12 оцениваемых критериях (из 25), в этом, в одном из важнейших критериев, касающемся оценки активности предприятий – показателе BERD к ВВП. Однако, среднегодовые уровни роста показателя инновационности, подсчитанные для восьмилетнего периода (2006–2014) к сожалению не оставляют иллюзий – Польша отметила один из самых низких уровней этого показателя, то есть 0,87%, что при низком уровне инновационности вообще может вести только к углублению бездны между Польшей и европейскими лидерами инновационности. Наибольший темп роста показателя инновационности показали Португалия (3,9%), Эстония (3,7%) и Латвия (3,5%). Стоит также обратить внимание на результат этого показателя для Литвы (2,6%), потому что это государство, которое в последние годы обогнало Польшу в анализируемом рейтинге и в то же время применяет в ЕС наибольшие суперльготы.

Конкурентоспособность на глобальных рынках обусловливается инновационностью. Государства, которые предлагают поощрения на ведение деятельности O+P, воспринимаются как привлекательные локализации для создания и развития опытно-развивающих центров, а также распространения опытной деятельности на другие страны. Премии в подоходном налоге из заглавия реализации опытных работ (так называемые суперльготы) или так же получения приходов из заглавия продажи лицензии к запатентованным знаниям (Patent Box) поощряют предприятия к поднятию опытного риска в рамках осуществляемой им хозяйственной деятельности.

Льготы в уплате налоговых обязательств как форма публичной помощи

С момента вступления в Европейский союз, Польша обязана применять положения, касающиеся условий допустимости, а также принципов предоставления публичной помощи для предприятий. В союхноя праве не было сформулировано легальное определение публичной помощи. Юридические регулирования сосредоточиваются на последствиях, следовательно ее влиянии на конкуренцию, выплывающем с привилегированности некоторых предприятий или продукции некоторых товаров. Фундаментом политики Европейского союза, касающегося

публичной помощи есть запись, составленная в ст. 107 параграф 1 Трактата о Функционировании Европейского союза, которая представляет, что «(…) всевозможная помощь, которая признается Членскими государствами или при использовании государственных запасов в какой-либо форме, которая нарушает или угрожает нарушением конкуренции через содействие некоторым предприятиям или продукции товаров, несогласна с общим рынком в сфере в которой влияет на торговый обмен между Членскими государствами»[7]. Как понятие публичной помощи следует понимать селективную прибавку финансовых выгод предпринимателю, чему должено в то же время отвечать возникновение финансового обременения по стороне публичных финансов. Принимается, что публичной помощью является каждая помощь государства или из государственных источников одинаково, когда дается из бюджета государства, как и из бюджета местного самоуправления. Это обременение может выступать в виде израсходования публичных средств в интересах предприятий или уменьшения публичноюридического веса лежащего на предприятиях[8]. Характерным признаком публичной помощи является ее селективный характер. Этот признак заключается в признании помощи только некоторым предпринимателям, что создает преференциальные условия для одних предприятий за счет других, и тем же деформирует принципы конкуренции на рынке[9].

С публичной помощью мы имеем дело следовательно тогда, когда будут осуществлены в то же время следующие предпосылки: поддержка будет признана государством или будет происходить из государственных средств, будет дано на более выгодных условиях, чем предлагаемое на рынке, будет иметь селективный характер и нарушать или угрожать нарушением конкуренции, а также влиять на торговый обмен между государствами членским. Политика Евросоюза предоставления публичной помощи подлежит эволюции и актуально публичная помощь не трактуется только в юридических категориях нарушения принципов конкуренции, но также как допустимый инструмент (в определенных ситуациях) противодействия ненадежности государственных и европейского рынков[10].

Отмечаются несколько форм публичной помощи, в т.ч.: дотации, ссуды или кредиты, которые даются предпринимателям на условиях, более

[7] Трактат о функционировании Европейского союза. Dz. Urz. UE, C 83/47 с дня 30.03.2010 г.

[8] P. Podsiadło, *Pomoc publiczna w dobie kryzysu finansów publicznych – perspektywa Unii Europejskiej,* [w:] S. Owsiak (red.), *Nowe zarządzanie finansami publicznymi w warunkach kryzysu*, Warszawa 2011, s. 102.

[9] J. Choroszczak, M. Mikulec, *Pomoc publiczna a rozwój firmy. Szanse i zagrożenia*, Poltext, Warszawa 2009, s. 11.

[10] B. Woźniak, *Instrumenty i instytucje udzielania pomocy publicznej w Polsce*, „Finanse i Marketing", 2010, nr 4 (53), s. 152.

выгодных от предлагаемых на рынке, залоги и кредитные гарантии, а также льготы и налоговые освобождения. Европейская Комиссия контролирует придерживание права, касающегося предоставления публичной помощи, а также, следит ее структуру, величину и предназначение. Членские государства выполняют зато функцию вступительного контроля проектов помощи и сотрудничают с соответствующими органами Европейского союза. В Польше соответствующим учреждением в этой сфере является Председатель Учреждения Охраны Конкуренции и Потребителей. Публикуемые ежегодно УОКиП доклады о публичной помощи, позволяют оценить масштаб поддержки для предпринимателей в Польше. Помощь *de minimis* представляет помощь с небольшой ценностью, которая тем же не выполняет всех предпосылок признания ее за публичную помощь несогласную с правилами рынка сообщества. Помощь *de minimis* урегулирована в общем распоряжении Европейской Комиссии номер 1407/2013 с 17 декабря 2013 г. по делу применения ст. 87 и 88 Трактата (теперь ст. 107 и 108 TFUE) к помощи *de minimis*[11]. В распоряжении Комиссия признала, что помощь непереступающая границы 200 тыс. евро в периоде трех следующих лет, не влияет на торговлю между членскими государствами и не нарушает или не угрожает нарушением конкуренции, а следовательно, не подлежит положениям ст. 107 параграф 1 TFUE. Для хозяйственных субъектов действующих в секторе дорожного транспорта товаров граница была установлена на уровне 100 тыс. евро. Характерным признаком *de minimis* есть нехватка определения цели, на которую должно направиться назначенное пособие. Упомянутые границы имеют применение независимо от формы и цели помощи а также на то, или помощь, признанная членскому государству, финансируется полностью, или в части из запасов ЕС. При превышении упомянутых границ полученная помощь не подлежит принципам *de minimis*, но соответствующим урегулированиям, касающимся публичной помощи. Факт, что намерение предоставления помощи *de minimis* не подлежит заявке Европейской Комиссии, а сама помощь *de minimis* не выполняет требований, составленных в определении публичной помощи, не означает, что процесс ее предоставления остается вне всевозможного контроля[12]. На членские государства была наложена обязанность уверения остережения лимита этой помощи. В ситуации когда членское государство хочет дать помощь *de minimis* определенному субъекту, то обязано письменно сообщить ему о квоте помощи и о ее характере. Субъекты, которые дают помощь, выдают бенефицианту справку, констатирующую,

[11] Распоряжение Комиссии(ЕС) № 1407/2013 со дня 18 декабря 2013 г. по делу применения ст. 107 и 108 Трактата о функционировании Европейского союза к помощи de minimis. Dz. U. UE L 352 с 24.12.2013 г.

[12] *Prawo podatkowe przedsiębiorców*, H. Litwińczuk (red.), Wolters Kluwer, Warszawa 2013, s. 843.

что она является помощью *de minimis*. Кроме того, в ст. 37 параграф 1 закона о процедуре в делах, касающихся публичной помощи[13], на бенефициантов помощи наложена обязанность представления субъекту, который дает помощь, вместе с просьбой о предоставлении помощи, всех справок о помощи *de minimis*, которое получили на протяжении трех последних лет, до дня обращения с просьбой о предоставлении помощи[14].

В последние годы все чаще применяются нестандартные формы помощи, засчитываемые к средствам так называемой пассивной публичной помощи. Признаком, который отличает пассивную помощь от действующей помощи есть нехватка типичного публичного расхода в форме напр. дотации или доплаты к процентам ссуд, которые даются предприятиям. Пассивная помощь связывается с отказом государства от принуждения бенефициантов помощи публично-юридических обязательств, будь также предоставлением залогов или гарантии из публичных средств. Среди пассивной помощи преобладает помощь, которая дается в форме разного вида налоговых инструментов (на почве Трактата, определяются как налоговые средства). Как налоговый инструмент публичной помощи, в общем, трактуется интервенция государства с помощью доступных средств на почве функционирующей налоговой системы, результатом которой является уменьшение налогообложения бенефициента помощи или отсрочка термина платежа налога[15]. Положения налогового устава создают налоговым органам возможность применения многих инструментов, которые могут действовать предоставлением публичной помощи. К налоговым инструментам, представляющим публичную помощь, можно зачесть в т.ч.: налоговые освобождения, отчисления от налога, отсрочки или разложение в рассрочку платежа налога или недоимки вместе с процентами за задержку. Принесенные выгоды налогоплательщикам, которые пользуются, такой формой публичной помощи, не будят сомнений.

Проблемой является зато оценка или уменьшение налогообложений бенефициента представляет публичную помощь в понимании ст. 107 параграф 1 TFUE. Согласно с положением Европейской Комиссии, инструменты налоговой системы засчитываются, к так называемым, общим средствам, непредставляющим публичной помощи, поскольку имеют применение ко всем предприятиям во всех секторах экономики в данной членской стране. Налоговые средства, направленные только

[13] Закон с дня 30 апреля 2004 г. о процедуре в делах касающихся публичной помощи. Dz. U. Nr 123, poz. 1291.

[14] Ст.5 закона о процедуре в делах касающихся публичной помощи.

[15] R. Budlewska, *System podatkowy jako narzędzie pomocy publicznej w Unii Europejskiej,* [w:] J. Iwin-Garzyńska (red.), *Opodatkowanie przedsiębiorstw. Wybrane zagadnienia*, Difin, Warszawa 2013, s. 28.

к избранным формам, будь типам хозяйственной деятельности, признаются как селективные и тогда подлежат оценке Европейской Комиссии под углом допустимости публичной помощи.

Группой инструментов, которые могут складывать публичную помощь являются льготы в уплате налоговых обязательств. Налоговый устав в ст. 67a § 1 дает налоговым органам возможность, по предложению налогоплательщика, в случаях, обоснованных важным делом налогоплательщика или публичным делом, предоставление облегчений в виде:

- отсрочки термина платежа налога или разложения платы налога в рассрочку,
- отсрочки или разложения в рассрочку платы недоимки вместе с процентами за задержку,
- погашения полностью или частично недоимки, процент за задержку или оплаты продления.

Предоставление налоговой льготы требует относительно принципа предыдущей активности со стороны налогоплательщика, которая проявляется в виде составления соответствующего предложения.

Из содержания положений ст. 67a § 1 налогового устава следует, что предпосылками для составления такого предложения есть важное дело налогоплательщика или публичное дело.

Применение соединения „или" означает в следствии, что указанные в положении предпосылки не должны быть осуществленны комулятивно, и налогоплательщик должен указать существование по крайней мере одной из них. В вынесении приговора административных судов принимается, что как „важное дело налогоплательщика" следует понимать между прочим, чрезвычайные обстоятельства, которые могли бы быть основаниями экзистенции налогоплательщика. Понятие „публичного дела" не имеет, следовательно, постоянной сферы содержания, но должно трактоваться как комплекс очерченных в общих чертах целей, которые следует принять во внимание в процессе применения права. Налоговый орган распоряжается здесь определенным маргинесом свободы в отнесении одинаково к объяснению этих понятий, как также к оценке ситуации фактического дела. Предоставление льготы в уплате обязательств будет действовать предоставлением публичной помощи налогоплательщикам, когда предприятию или группе предприятий будет признана селективная, экономическая выгода, которая нарушает конкуренцию и влияет на обмен между членскими государствами. В периоде ощущения последствий экономического кризиса, налоговый орган должен сохранить особенную осторожность в признании льгот в уплате налоговых обязательств. Потому

что к налоговым органам принадлежит оценка или предпосылки наличия публичной помощи осуществлены[16]. На практике однако налогоплательщик уже в просьбе, которая складывается, о предоставлении льготы должен указать, или беспокоится о публичной помощи. Если предоставление налоговой льготы будет связываться с предоставлением публичной помощи, то согласно ст. 67b § 1 пункта 3 налогового устава, такая помощь может быть дана в т.ч.:

- с целью налаживания вреда, причиненного стихийными бедствиями или другими чрезвычайными случаями,
- с целью предотвращения или ликвидации серьезных нарушений в экономике сверхсекторного характера,
- с целью поддержки государственных предпринимателей действующих в рамках хозяйственного мероприятия, которое предпринимается в европейском интересе,
- с целью содействия и поддержки культуры, национального наследства, науки и образования,
- с целью компенсации реализации услуг, предоставленных в общем хозяйственном интересе, порученных на основании особенных положений,
- на подготовки,
- на трудоустройство,
- на развитие малых и средних предприятий,
- на реструктуризацию,
- на охрану среды,
- на опытно-развивающие работы
- по другому чем указанные выше предназначению, определенному на основании § 6 этой статьи Совета Министров.

С получением налоговой льготы в порядке публичной помощи связывается обязанность передачи отчетов для предоставляющих помощь. Органы, которые дают публичную помощь, обязаны после окончания календарного года исследованm действенности и эффективности помощи, которая дается в данном году и представbnm результат исследования присматривающему органу.

Выдача по отношению к предпринимателю решения о предоставлении льгот в уплате налоговых обязательств может связываться с предоставлением публичной помощи, которая нарушает конкуренцию и влияет на обмен между членскими государствами. Решения обльготах в уплате налоговых обязательств выданное на основании ст. 67a § 1 налогового устава имеют

[16] L. Etel, *Ulgi w spłacie podatków, a pomoc publiczna,* [w:] L. Etel (red.), *Ordynacja podatkowa w teorii i praktyce*, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok 2008, s. 68.

авторитетный характер. Это от решения налогового органа зависит, следовательно, или признает он, что в конкретном деле есть предпосылки, о которых речь в этом положении, то есть выступило ли важное дело налогоплательщика или публичное дело, или также нет. Следует подчеркнуть, что наличие предпосылок не предрешает о позитивном решении налогового органа, поскольку он назначенный, а не обязанный к ее предоставлению. Имея в виду неправильности в сфере предоставления льгот гминными налоговыми органами, а также большое количество налогоплательщиков, которые ведут хозяйственную деятельность заинтересованных получением льгот в уплате налоговых обязательств, следует подчеркнуть существенную роль подготовок, готовящих налоговые органы к рассмотрению просьб о предоставлении налоговой льготы. Не поддается сомнению, что само явление публичной помощи является динамическим явлением, которое видно в частности в контексте внедрения операционных программ, финансированных из средств структурных фондов. Знакомство с этими регулированиями кажется, следовательно, необходимым на каждом этапе, на котором выступает риск появления публичной помощи. Натиск на подготовку чиновников имеет особенное значение, потому что позволит приобрести умения правильного предоставления публичной помощи в сфере доступных инструментов, а также рассмотрения предложений этого типа без опасений, что это будет преференция несогласная с интересамы господарства.

Библиография

Budlewska R., *System podatkowy jako narzędzie pomocy publicznej w Unii Europejskiej*, [w:] J. Iwin-Garzyńska (red.), *Opodatkowanie przedsiębiorstw. Wybrane zagadnienia*, Difin, Warszawa 2013.

Ciok S., *Polityka rządu wobec wspierania działalności innowacyjnej i badawczo-rozwojowej*, [w:] H. Dobrowolska-Kaniewska, E. Korejwo (red.), *Endo i egzogeniczne determinanty obszarów wzrostu i stagnacji w województwie dolnośląskim w kontekście Dolnośląskiej Strategii Innowacji*, DAWG, Wrocław 2009.

Choroszczak J., Mikulec M., *Pomoc publiczna a rozwój firmy. Szanse i zagrożenia*, Poltext, Warszawa 2009.

Deloitte, 2014, http://www2.deloitte.com/pl/pl.html (30.11.2016).

Etel L., *Ulgi w spłacie podatków, a pomoc publiczna,* [w:] L. Etel (red.), *Ordynacja podatkowa w teorii i praktyce*, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok 2008.

Kluzek M., *Rozwiązania podatkowe wspierające innowacyjność*, „Zarządzanie i Finanse", nr 2, z. 2, 2013.

Przegląd zachęt na działalność B+R na świecie w 2013 r., 2014, Deloitte, http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pl/Documents/Reports/pl_PrzegladZachetPodatkowychBR_2013.pdf (30.11.2016).

Prawo podatkowe przedsiębiorców, H. Litwińczuk (red.), Wolters Kluwer, Warszawa 2013.

Podsiadło P., *Pomoc publiczna w dobie kryzysu finansów publicznych – perspektywa Unii Europejskiej,* [w:] S. Owsiak (red.), *Nowe zarządzanie finansami publicznymi w warunkach kryzysu*, Warszawa 2011.

Трактат о функционировании Европейского союза. Dz. Urz. UE, C 83/47 с дня 30.03.2010 г.

Woźniak B., *Instrumenty i instytucje udzielania pomocy publicznej w Polsce*, „Finanse i Marketing", 2010, nr 4 (53).

Трактата о функционировании Европейского союза к помощи de minimis. Dz. U. UE L 352 с 24.12.2013 г.

Globalization, the State and the Individual, No 3(15)/2017, s. 29–39

Bogna Gudowska

MA, Alcide De Gasperi University of Euroregional Economy (WSGE)

The power of quality in product management of cosmetics. The case of ‚halal' beauty products

Сила качества в управлении продуктом для красоты на примере халяль косметики

Summary

The article presents the role of quality in cosmetics production and quality impact on the consumer choice, including the example of 'halal' cosmetics. The author describes the meaning of 'halal' in cosmetics production as well as the most important factors of buying decisions of beauty products for Muslim women.

The examples of Polish cosmetics which can be appropriate for Muslim women according to Islamic rules show the potential of the 'halal' products market for variable producers, regardless the geographic distance or different culture. Moreover, the author presents the examples of international marketing tools suitable to reach Muslim cosmetics market and establish strong well-known brand in it.

Keywords: quality, quality management, international marketing, product management, branding, cosmetics, halal, Muslim culture.

Резюме

В статье представлена роль качества в производстве косметики и влияние качества на потребительский выбор, в том числе пример халяль-косметики. Автор описывает значение «халяль» в производстве косметики, а также самые важные факторы решений о покупке косметических продуктов для мусульманских женщин.

Примеры польских продуктов для красоты, которые могут быть уместны для мусульманских женщин в соответствии с исламскими правилами, показывают потенциал рынка халяль-продуктов для разных производителей независимо от географической дистанции или другой культуры. Кроме того, автор представляет примеры международных маркетинговых инструментов, подходящих для достижения рынка мусульманской косметики и создания в нем прочного известного бренда.

Ключевые слова: качество, управление качеством, международный маркетинг, управление продуктом, брендинг, косметика, халяль, мусульманская культура.

Introduction

Quality in production processes is something obvious and widely used in modern manufacturing. The wide range of companies need to implement quality management systems weather they want to exist on particular market. This modern phenomenon concerns almost every industry branch, introducing quality management elements to every sphere of business.

Quality is a term described in a huge set of definition. According to businessdictionary.com, quality in manufacturing is a measure of excellence or a state of being free from defects, deficiencies and significant variations. It is brought about by strict and consistent commitment to certain standards that achieve uniformity of a product in order to satisfy specific customer or user requirements[1].

Quality defined in quality management handbooks is closely tied up with value of satisfaction of the customer in relation to his/her expectations which are listed in the form of specifications, standards and reference values[2]. It can be also present as "a performance to the standard expected by the customer", meeting the customer's needs the first time and every time", "providing customers with products and services that consistently meet their needs and expectations" or "doing the right thing right the first time, always striving for improvement, and always satisfying the customer[3]. In addition, product quality is a feature, which should be reviewed in proper context. If someone show another person an item with unknown destination, it is difficult to evaluate its quality[4].

What all of the above mentioned definitions have in common is definitely customer focus approach. It can be also highlighted that clients satisfaction is hard to underestimate, particularly in the times of high competition and mass production. It should be rather add to every company mission, vision and objectives statement treated as a road map for long term organization's activity. Furthermore, the quality management professionals point out the close relation between quality and marketing, due to the marketing role of seeking people's needs and wants, generally called client expectations[5]. There is also another connection between quality and marketing, leading to the marketing flagship term of 4P's (Product, Place, Promotion, Price). Featured by 4P's rules, the quality of product can be placed in the context of product (What is it?), place (location where the product

1 http://www.businessdictionary.com/definition/quality.html, access 19.05.2017.

2 Jaccard Michel. *The objective is quality : introduction to quality, performance and sustainability management systems*, Boca Raton : CRC Press, cop. 2013, p. 25.

3 Goetsch David L. *Quality management for organizational excellence : introduction to total quality,* Harlow : Pearson, cop. 2014, p. 1–2.

4 Blikle Andrzej, *Doktryna jakości : rzecz o skutecznym zarządzaniu*, Gliwice: Wydawnictwo Helion, cop. 2014, p. 47.

5 Goetsch David L. *Quality management...*, p. 28.

is offered, e. g. shop, restaurant, office, Internet), promotion (How it looks like? Why people need it?) and price (What amount of money client must pay for it?)[6].

Undoubtedly quality management popularity is the issue of new product development in cosmetics production. Cosmetic products, due to sensible and close relation between products and clients, has to set up specified quality, unless they want to disappear from the market. It could be said that quality in cosmetics production build the brand position on the market and has an overlooked impact on image of a whole cosmetics producer's activity including other products from its portfolio.

Quality approach in cosmetics production

Quality in cosmetics industry is provided and controlled on the basis of several ISO (International Organization for Standardization) standards. The most important and popular among them is ISO 22716:2007 Guidelines on Good Manufacturing Practices (GMP)[7]. This International Standard, with its first version published in 2007 and corrected version released in 2008, gives guidelines for the production, control, storage and shipment of cosmetic products to ensure the quality of them[8]. According to the GMP guidelines, quality control is related to sampling, specification development and research, as well as the organization, documentation and development of procedures. The aim is to ensure that necessary and appropriate tests are performed and that materials are not released for use. Moreover, as stated by the GMP Standard, final products are not allowed to the market until their quality is not rated as satisfactory[9].

Main rules contained in GMP concern: personnel, premises, equipment, raw materials and packaging materials, production, finished product, quality control

---

6 Blikle Andrzej, *Doktryna jakości*…, p. 47.

7 Other standards concerning quality standards in cosmetic industry are microbiological stardards (ISO/CD 11930 – Evaluation of antimicrobial protection, ISO 16212:2008 – Enumeration of yeast and mould, ISO 18415:2007 – Detection of specified and non- specified microorganism, ISO 18416:2007 – Detection of Candida albicans, ISO 21148:2005 – General instruction for microbiological examination ISO 21149:2006 – Enumeration and detection of aerobic mesophilic bacteria, ISO 2150:2006 Detection of Escherichia coli, ISO 22717:2006 – Detection of Pseudomonas aeruginosa, ISO 22718:2006 – Detection of Staphylococcus aureus, and ISO/FDIS 29621 – Guidelines for the risk assessment and identification of microbiologically low – risk products), as well as analytical standards (ISO 10130:2009 – Nitrosamines: Detection and determination of N-nitrosodiethanolamine (NDELA) in cosmetics by HPLC, post – column photolysis and derivatization, ISO 15819:2008 – Nitrosamines: Detection and determination of N-nitrosodiethanolamine (NDELA) in cosmetics by HPLC – MS – MS, and ISO/DIS/2787 – Validation criteria for analytical results using chromatographic techniques).

8 https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:22716:ed-1:v2:en, access 28.05.2017.

9 http://biotechnologia.pl/kosmetologia/artykuly/kontrola-jakosci-w-produkcji-kosmetykow,10734 , access 28.05.2017.

laboratory, waste subcontracting, complaints and withdrawals from the market internal audits, and documentation.

The benefits of implementing GMP standards compliant with ISO 22716 in cosmetic production include:

- Improvement of the quality of finished products and the functioning of the organization as a whole;
- Lack of need for the company to demonstrate the compliance of the cosmetic product with the applicable legislation. The standard implementation is already an automatic confirmation of this fact;
- Clear and transparent documentation system;
- Reduction of risk associated with placing a dangerous product on the market;
- Increase of the competitiveness of the producer and its brands;
- Increased customer's trust and attachment with the brand;
- Increase employee awareness and skills;
- Longer life cycle of the equipment by proper operation and production maintenance;
- Quick detection of incompatibility with the standard and the possibility of quick reaction to them by introducing inspections, e.g. in the form of audits;
- Guarantee safe product form[10].

The cosmetic products have a big potential to meet lion's share of customers' needs and wants, i. e. solving dermatologist problems and anti-aging solutions supported by specific creams and mixtures, beauty issues catered for women in every age by make-up cosmetics, weight reduction and others. Moreover, there are specific groups of so-called aware customers looking not only for products standard, but also interested in the country of origin, way of production, usage of natural herbal ingredients or way of testing new products by the manufacturer as well.

The high pace of new cosmetic product development has its source in one of lifestyle global trend related to interest in own look, care and health. In addition, relatively high level of income allows people to increase expenses on buying self-care products and services[11] . This is followed as well by the message boosted by the Internet (including social media) and the press presenting the desirable image of a person, thanks to the use of a wide range of cosmetics.

Furthermore, the current trends in marketing show that the way of packaging is as important as a content. Modern cosmetics packaging should be characterized

[10] http://www.iso.org.pl/uslugi-zarzadzania/wdrazanie-systemow/dobre-praktyki-produkcyjne/iso-22716/, access 28.05.2017.

[11] Mruk Henryk, *Tworzenie wartości dla klienta z perspektywy konsumentów i przedsiębiorstw*, Warszawa : Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2013, p. 190.

among others by large value of information[12]. Recall for the cosmetic ingredients can be also one of the criteria for distinguish products in the market[13]. According to this assumption, consumers can observe new cosmetic products characterized by unique ingredients, frequently obtained from natural sources. For this reason, information on the packaging are called as the most important element and asks consumers for their attention[14].

One of the most popular category of cosmetics are make-up products and nail polishes. Women all over the world use them frequently, paying a lot of attention on the quality of items from this group. In case of nail polishes, the quality should be characterized by creation even layer of polish on the nail, no chipping, and fast drying[15]. Moreover, there are other product features which are important for consumers of this type of items. According to studies on Polish female consumers, women paint their nails to feel well-cared, add a self-confidence and strengthen their nails. Regardless of their age or budget, they choose the polish paying attention to the trends in colours and secondly at the price and the brand of chosen product[16]. The most frequently bought brands of nail polish in Poland are INGLOT, Avon and Astor. Such purchasing decisions of Polish consumers show that products from the middle shelf of price can be characterized by customers as satisfactory quality[17].

The value of quality in Islamic culture and production of halal cosmetics

The first step to formulate Islamic Quality Management System based on Islamic rules and Islamic perception on quality was taken in Malaysia, where in 2005 the first standard, known as Quality Management System Requirements from Islamic Perspective was established[18]. According to document's principles, management from the Islamic point of view should be based on rules and values underpinned by the Koran and Prophetic traditions. The standard was prepared to introduce

[12] Stanisław Hornik, *Current trends in packaging cosmetic products and attitudes of their customers*. [in:] *Current trends in commodity science: packaging and product quality*, Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, 2011, p. 21.

[13] Mruk, Henryk, op. cit., p. 199.

[14] Stanisław Hornik, op. cit., p. 25.

[15] Nowicka Aleksandra, *Konsumencka ocena jakości lakierów do paznokci*, [w:] Młodzi Towaroznawcy, 2015, p. 113.

[16] Ibidem, p. 114.

[17] Ibidem, p. 115.

[18] Ishac Amal Hayati, Osman Muhamad Rahimi, Din Ghafarullahhuddin, Manan Siti Khadijah Ab., Toward Implementing Islamic Values in Governmental Reforms: A Malaysian Experience, [in:] Contemporary Issues and Development in the Global Halal Industry: Selected Papers from the International Halal Conference 2014, p. 27.

quality approach in management systems, as well as to implement quality rules in production, including i.a. cosmetic products.

It would seem that in Islamic culture quality of products, including cosmetics, can be perceived from a slightly different point of view. Although the general standards of production (safety, packaging, freshness etc.) should be provided, however, in this case, a religious and cultural context is involved. The term 'halal' (Arabic: حلال *alāl*, "permissible") refers to what is permissible or lawful in traditional Islamic law. It mostly concerns products from the category of food and drinks, yet the list of goods is wider, containing also pharmaceuticals and cosmetics sector[19].

According to Islamic rules, cosmetic products used by Muslims should not contain 'haram' (Arabic: حرام *arām*, "forbidden") ingredients, such as pig-derived collagen, gelatin, and fat, or alcohol. Use of harmful chemicals or toxins in production process is prohibited as well. Those rules have been functioning in Muslim culture for ages, but it seems that the needs of clients paying attention for them have been ignored by cosmetic companies until recently. The milestone in Halal cosmetic product development emerged when the Malaysian government introduced a halal cosmetics standard in 2010[20]. Now market of halal beauty products is one of the most potential and dynamic. According to a report by Grand View Research published in February 2017, due to rising of Muslim population and growing awareness of obligations to meet Islamic law standards, the market of halal cosmetics is expected to drive the overall growth. In 2015 the global halal cosmetics market size was valued at USD 16.32 billion[21]. Furthermore, the number of well-educated and conscious Muslim consumers is still growing, increasing the demand of such products. As authors of Thomson-Reuters State of the global Islamic economy report 2016/17 estimate, the spending on halal cosmetics will reach USD 81 billion by 2021[22]. In 2015 The Muslim market for cosmetics ranked fourth globally, behind the United States (USD 84 billion), Japan (USD 80 billion), and China (USD 63 billion). The top ten Muslim markets with cosmetics expenditure were India (USD 4.7 billion), Russia (USD 3.5 billion), Indonesia (USD 3.3 billion), Turkey (USD 3.1 billion), Malaysia (USD 2.8 billion), and Bangladesh (USD 2.5 billion)[23].

---

[19] State of the global Islamic economy report 2016/17, Thomson Reuters 2017.

[20] Carlton Matthew, *Muslim consumers: Beauty brands eyeing halal cosmetics*, [in:] *Campaign Asia-Pacific*, http://www.campaignasia.com/article/muslim-consumers-beauty-brands-eyeing-halal-cosmetics/393286, access 02.06.2017.

[21] *Halal Cosmetics Market Analysis By Product (Skin Care, Hair Care, Makeup), By Region (North America, Europe, Asia Pacific, Central & South America, Middle East & Africa), Competitive Landscape, And Segment Forecasts, 2014–2025*, http://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/halal-cosmetics-market, access 02.06.2017.

[22] State of the global Islamic economy report 2016/17, Thomson Reuters 2017, p. 159.

[23] Ibidem, p. 166.

The first entities which emerged on halal beauty products market were in majority from small and medium-sized enterprises sector. It is possible to read a lot of success stories about Muslim women who seeking ideal products for themselves and not being able to find anything satisfactory for them, set up their own business offering halal cosmetics. This phenomenon is typical not only for Muslim majority countries, but for Western countries such as United Kingdom and United States as well[24].

But the potential of Muslim consumers' power was instantly noticed by large multinational cosmetic companies, what caused launching new product lines dedicated for this group of consumers[25]. Indeed, these cosmetics are rather not halal-certified, but features and destinations of them are directly addressed to Muslim recipients. Thus: Sunsilk's Clean & Fresh shampoo was prepared specifically for hijab-wearing women, Henkel launched special Gliss Restore & Refresh line cosmetics, which it claims is "the first haircare specifically for veiled hair, and Procter&Gamble produced the cream dedicated to Muslim women from Persian Gulf region[26].

If one product can be officially called as halal, it needs specific halal certificate. Halal certification is a process which ensures the features and quality of the products according to the rules established by the particular Islamic Council that allows the use of the mark halal. The certificate definitely helps to reach Muslim consumers living all over the world. Moreover, it can be the only way to enter some of the markets, such as Indonesia, whose government in 2016 introduced governmental law establishing the Halal Products Certification Agency and specific rules, the first of its kind, requires cosmetics to be labeled halal or not in 2018[27]. Looking at particular regions, in 2015 Southeast Asia became a global leader in the Halal Cosmetics industry, accounting for 61.2 percent of the total halal cosmetics market in Asia, with total regional sales estimated at USD 1.4 billion; of that Malaysia and Indonesia account for around 65 percent of Southeast Asia's total falal cosmetics sales. However, there are also new players seeking the opportunity in Muslims minority countries, such as in the U.S., the UK, India and Japan. According to Thomson-Reuters survey, indicative of the Halal cosmetics

[24] Kokoszenko Justyna, *Po "eco", "vegan", "fair trade" mamy kosmetyki "halal"*, [w:] Wysokie Obcasy, 13.08.2016 http://www.wysokieobcasy.pl/wysokie-obcasy/1,100961,20531251,po-eco--vegan-fair-trade-mamy-kosmetyki-halal.html?disableRedirects=true , access 07.05.2017. See also: Wray Julia, Halal Cosmetics – A growing global niche market, in: in-cosmetics, 06.01.2015, http://news.in-cosmetics.com/2015/01/06/halal-cosmetics-a-growing-global-niche-market/, access: 04.06.2017.

[25] Carlton Matthew, op. cit.

[26] Ibidem.

[27] Geller Martinne, Fabi Randy, *Consumer giants court Muslims with halal face creams, shampoos*, 02.09.2016, http://uk.reuters.com/article/uk-consumer-cosmetics-halal-idUKKCN11806G, access 02.06.2017.

segment emerging fast out of its niche status is that sales in the U.S. have grown by 80 percent per year, albeit rising from a low base[28].

Surprisingly, the interest for halal cosmetics became not only from Muslims, yet from non-Muslim consumers as well. This group of potential customers relates halal obligations to particular set of features which are important for them during buying decision process. Their main concern is more on the product safety, cleanliness and usage of natural resources[29].

Beyond halal skin care products, which certification concerns mainly ingredients, there are some challenging products such as nail polish. It is definitely a new product area for halal certificates that is explored by several companies. The problem with nail polishes appropriate for Muslim women was related with the need of specific innovations, making the layer permeable and allowing water to penetrate to the nails, what is required for *wudu* (ablution) before prayer. There are only few producers offering halal-certified products from this group. In 2014 the Saudi Arabian BCI Group and Greece-based Safe 'N' Beautiful launched their halal certified nail polish line, as did the UK's Nails Inc. in 2015. There are more other brands producing permeable polishes, but they can meet some critics by Muslim consumers for lack of halal certificate[30]. The example of non-halal producer from this group is Inglot from Poland. Few years ago the company headquartered in Przemyśl accidentally invented nail polish which allowed steam to penetrate through the layer of enamel. Thus fulfills the halal requirements, and although lack of certificate, was approved by Mustafa Umar, an Islamic theologian, who was asked by women whether the polish is indeed permissible[31].

Another Polish brand looking for its chances for expansion on Muslim countries' market is Annabelle Minerals. The owner of the brand, BLM company from Bielsko Biała, produces make-up cosmetics based on natural ingredients, at least four for one item. Moreover, the formula does not contain parabens, talc, artificial colors, silicone or preservatives. It can be assumed that primarily Anabelle Minerals product were created to meet the needs of so-called eco-oriented clients, but with the development of halal cosmetics niche the company fell the opportunity to reach this market. Nonetheless, accurate formula and natural ingredients do not definitely determinate the success in certification process. According to information which the author obtained from marketing department of Anabelle Minerals, the company has been waiting for getting halal certificate for its products since 2016. Furthermore, the company, trying to penetrate Middle East market

[28] State of the global Islamic economy report …, p. 173.

[29] Jusoh Aspiyati, Kamarulzaman Liziana, Zakaria Zalina, *The Implementation of Halal Cosmetic Standard in Malaysia: A Brief Overview*, [in:] Siti Khadijah Ab. Manan (Ed.), *Contemporary Issues and Development in the Global Halal Industry*: *Selected Papers from the International Halal Conference 2014*, p. 44.

[30] State of the global Islamic economy report …, p. 175.

[31] Kokoszenko J., op. cit.

with its products, noticed huge difference between managing marketing activities in comparison with Polish, well-known market.

International marketing and halal cosmetic market

The above-mentioned examples of expansion attempts on Muslim halal cosmetic market show from one side the potential of this growing niche, but simultaneously the huge challenge of reaching the success on it. Definitely the halal certificate is used as a key to open the door to this market, but the first steps should be taken to get potential clients familiarized with new-on-the-market brand. For this purpose events such as trade shows and branch fairs may be useful, e. g. Beautyworld Middle East, annual international fairs and meeting of cosmetics producers in Dubai. Participation in such an event can be the first step to present new items and find some business partners in this region.

The producer interested in Muslim markets penetration faces a choice between indirect and direct distribution channels for offering its goods. The advantage of the first, indirect option related to using outside sales agents and distributors in the country, is definitely the market know-how and wide range of variable tools to make new products more salient. It can be interesting way for e. g. Western companies, taking the first steps in new place, with lack of sufficient knowledge about the culture, religion, customs, language, and consumers' behaviour. Local export distributors can provide for this group of entities stock inventories, handling promotion, extending customer credit, processing orders, or arranging shipping. It is also possible to use the support of export agents offering buyer/seller introductions, host market information, trade fair exhibitions management, and other promotional activities. However, the best way to choose the perfect intermediary is to make a deep research and find information about potential distributor sales volume, geographic and customer coverage, financial strength, managerial capabilities and company's reputation as well. Firms choosing the second alternative, direct distributions, are more from the large multinational companies, which are able to establish foreign office and manage the market by their own. A set of profits for the decision about direct distribution contains greater control over the sales and marketing, closer manufacturer-customer relation, as well as better identifying and exploiting new international opportunities. Thus, this choice is perfect for a company planning a new market strategy for a long-term perspective. Yet, it may be connected with some risk, including a relatively larger resource commitment, higher costs and exposure to unexpected changes caused by some external conditions.

Conclusions

In recent times, quality approach defined as assurance of accomplishing customer's specific expectations, concerns every particular type of items, produced all over the world. It should be pointed out, that it is impossible to compete with any type of product which does not provide quality. The term quality is now present in every sphere of human activity, confirming the correctness of decision making process.

Simultaneously, the term quality is sufficiently universal and right capacious, that it can concern different values in variable cultural circles. The example of this phenomenon is quality approach based on halal rules in Islamic culture. Halal certificate, which is released for certified entities, ensures for Muslim customers a quality, due to meeting of their specific expectations, related to their religion and customs. Halal certification can be also key and desirable element of preparing suitable and attractive offer for Muslim potential clients. Thus, it may not be sufficient without professional regional distribution partners and suitable promotional campaign.

Bibliography

Blikle A., *Doktryna jakości: rzecz o skutecznym zarządzaniu*, Gliwice: Wydawnictwo Helion, 2014.

Carlton M., *Muslim consumers: Beauty brands eyeing halal cosmetics*, [in:] *Campaign Asia-Pacific*, http://www.campaignasia.com/article/muslim-consumers-beauty-brands-eyeing-halal-cosmetics/393286, access 02.06.2017.

Geller M., Fabi R., *Consumer giants court Muslims with halal face creams, shampoos*, 02.09.2016, http://uk.reuters.com/article/uk-consumer-cosmetics-halal-idUKKCN11806G, access 02.06.2017.

Goetsch D., *Quality management for organizational excellence: introduction to total quality*, Harlow: Pearson, 2014.

Halal Cosmetics Market Analysis By Product (Skin Care, Hair Care, Makeup), By Region (North America, Europe, Asia Pacific, Central & South America, Middle East & Africa), Competitive Landscape, And Segment Forecasts, 2014–2025, http://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/halal-cosmetics-market, access 02.06.2017.

Ishac A. H., Osman M. R., Din G., Manan S. K. Ab., *Toward Implementing Islamic Values in Governmental Reforms: A Malaysian Experience,* [in:] *Contemporary Issues and Development in the Global Halal Industry: Selected Papers from the International Halal Conference 2014.*

ISO 22716:2007(en) Cosmetics – Good Manufacturing Practices (GMP) – Guidelines on Good Manufacturing Practices, https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:22716:ed-1:v2:en, access 28.05.2017.

Jaccard M., *The objective is quality: introduction to quality, performance and sustainability management systems*, Boca Raton: CRC Press, 2013.

Jusoh A., Kamarulzaman L., Zakaria Z., *The Implementation of Halal Cosmetic Standard in Malaysia: A Brief Overview*, [in:] Siti Khadijah Ab. Manan (Ed.), *Contemporary Issues and Development in the Global Halal Industry: Selected Papers from the International Halal Conference 2014.*

Kokoszenko J., *Po "eco", "vegan", "fair trade" mamy kosmetyki "halal"*, [w:] Wysokie Obcasy, 13.08.2016 http://www.wysokieobcasy.pl/wysokieobcasy/1,100961,20531251,po-eco-vegan-fair-trade-mamy-kosmetyki-halal.html?disableRedirects=true, access 07.05.2017.

Kosmetyki. Dobre praktyki produkcji (GMP). Przewodnik dobrych praktyk produkcji, [w:] http://www.iso.org.pl/uslugi-zarzadzania/wdrazanie-systemow/dobre-praktyki-produkcyjne/iso-22716/, access 28.05.2017.

Kurszewska M., *Kontrola jakości w produkcji kosmetyków*, 05.06.2010, [w:] http://biotechnologia.pl/kosmetologia/artykuly/kontrola-jakosci-w-produkcji-kosmetykow,10734, access 28.05.2017.

Nowicka A., *Konsumencka ocena jakości lakierów do paznokci,* [w:] *Młodzi Towaroznawcy*, 2015.

Stanisław H., *Current trends in packaging cosmetic products and attitudes of their customers,* [in:] *Current trends in commodity science: packaging and product quality*, Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, 2011.

State of the global Islamic economy report 2016/17, Thomson Reuters 2017.

Wray J., *Halal Cosmetics – A growing global niche market,* [in:] *in-cosmetics*, 06.01.2015, http://news.in-cosmetics.com/2015/01/06/halal-cosmetics-a-growing-global-niche-market, access: 04.06.2017.

Globalization, the State and the Individual, No 3(15)/2017, s. 41–46

Anton Grozdanov

Assoc. prof., PhD., VFU „Chernorizets Hrabar", Faculty of Law, Bulgaria

Legal nature and prerequisites of a trader's stabilization proceedings (in force from 1st July 2017)

Юридическая природа и предпосылки стабилизации торговой стабилизации (в силе 1 июля 2017 года)

Summary

By the Law on Amendment and Supplement of the Commercial Act (LASCA), promulgated in State Gazette № 105 of 2016, a new part five "Stabilization of a Trader", consisting of thirty-six provisions (art. 761–797) was set up. Its coming into force was postponed six months after the promulgation (July 1, 2017). In this respect, the present report is the first attempt to analyze the stabilization procedure in contemporary Bulgarian commercial-and-legal literature.

What will be the practical value of the new regulation is a question, the answer of which is subject of the future. In the next at least 3–5 years, there will still be some legal practice on how to apply it to be formed.

Keywords: stabilization, trader, insolvency.

Резюме

В соответствии с Законом о внесении изменений и дополнений в Закон о торговле (LASCA), обнародованный в Государственном бюллетене № 105 от 2016 года, была установлена новая часть пятая «Стабилизация торговца», состоящая из 36 положений (статья 761–797) вверх. Его вступление в силу было отложено через шесть месяцев после обнародования (1 июля 2017 года). В этом отношении настоящий доклад является первой попыткой проанализировать процедуру стабилизации в современной болгарской коммерческой и юридической литературе. Какова будет практическая ценность нового регулирования – вопрос, ответ на который является предметом будущего. В следующем, по крайней мере, 3–5 лет, все еще будет какая-то юридическая практика относительно того, как ее применять для формирования.

Ключевые слова: стабилизация, трейдер, несостоятельность.

1. Concept. Stabilization proceedings is a set of legal norms intended to regulate public relations that arise when a trader is in a state of imminent threat of insolvency.

Apart from the Commercial Act, which, with part five is the main source of the legal framework of the proceedings in question, the Civil Procedure Code (CPC) and the Law on Obligations and Contracts (LOC) find subsidiary application.

The stabilization proceeding of a trader, governed by part five of the Commercial Act, consisting of art. 761–797, includes norms that can be applied to the general part of the Civil law, the Contractual Law, the Commercial Act, the Civil Procedure law, and the Criminal law.

The norms not of the material but of the procedure law prevail.

Next, in this respect, it should be emphasized that the norms concerning stabilization proceedings are imperative in character.

One of the main features of the stabilization process is that it is a judicial proceeding. It is carried out with the direct participation of the court, under its direct control, and in full equality between the chirographic creditors.

The stabilization proceeding of a trader has specific purpose that is manifested toward the debtor and his creditors.

The purpose of the proceeding in question toward the debtor is to protect him from universal; I would rather say individual compulsory enforcement on his property, which inevitably leads to violation of his good name and to substantial imbalance in his relations with the contractors.

The purpose of these proceedings towards the creditors is to protect them from full or partial failing to meet their claims against a trader who is in a state of imminent threat of insolvency, as well as from their possible participation in a slow and costly proceeding such as insolvency proceedings.

2. Premises for initiating stabilization of trader proceedings. The first substantive premise for initiating stabilization proceedings is that the debtor is to be a trader. The Bulgarian Commercial Act restricts these proceedings towards traders.

The definition for a trader is contained in art 1 of the Commercial Act. It has legal and technical meaning which refers to the entire statutory act. Therefore, when art. 761 of the Commercial Act provides for the opening of stabilization of a trader proceedings, the meaning given in art. 1 of the same act gives the concept of a trader.

3. Inapplicability of the stabilization of a trader proceedings.

According to art. 764 of the Commercial Act, the stabilization proceedings do not apply to a public trader enterprise that exercises a state monopoly or has been set up by a special law, both for a bank and for insurer.

Firstly, the envisaged inapplicability of the stabilization procedure concerns most of all two categories of state enterprises performing commercial activity.

The first category includes state enterprises that exercise state monopoly.

The second category include state enterprises that have been set up under specific law.

The common between both types of state enterprises is that they carry out their activity on the basis of a law.

The second category enterprises are not commercial companies. They are always formed by the National Assembly by law.

The legal ground for the first category enterprises is art. 18 (4) of the Constitution of the Republic of Bulgaria.

Second category enterprises, for which stabilization proceedings are inapplicable, are in close relation with art. 62 (3) of the Commercial Act.

According to the cited provision, state-owned enterprises that are not commercial enterprises could be formed by law.

Therefore, the stabilization of a trader proceedings cannot be applicable for single-member companies with state-owned property that exercise monopoly thus established.

Art. 764 of the Commercial Act does not explicitly provide inapplicability of the stabilization of a trader proceedings in relation to public enterprises that exercise exclusive state-owned property.

Despite the exceptional nature of the mentioned provision, by virtue of the rule "per argument a fortiori", it should be considered that the stabilization process is inapplicable to public enterprises that exercise exclusive state-owned property.

It should be noted that from the point of view of Part Five of the Commercial Act, the term "trader – public enterprise" and the term "public-legal organization" within the meaning of art. 43 of the Supplementary Provisions of the Public Procurement Act (PPA) in relation to art. 5 (2) p. 14 of the same law, should not be mixed.

According to the mentioned provision, "public-legal organization" is a legal entity for which the following requirements are met:

a) it is created with the specific purpose to satisfy public needs of non-industrial or non-commercial character;
b) it is funded by more than 50 per cent of state, territorial, or local bodies or by other public-legal organizations, or is a subject of managerial control by these bodies; or it has management or supervisory body, most of the half of the members of which are recruited by a public assignor under art. 5 (2) p. 1–14.

Part Five of the Commercial Act does not apply to banks and insurance and reinsurance joint-stock companies, European companies, mutual insurance cooperations, European cooperation companies, including captive insurers and reinsurers.

This approach finds its explanation in two special laws – the Law on Credit Institutions (CIL) and the Insurance Code (IC)

With regard to banks, special supervision is provided in case of a risk of insolvency (Art. 115 et seq. of the CIL).

With regards to insurers are provided capital requirements for solvency (art. 61 of the Commercial Act); solvency margins (art. 208–213 of the CA), as well as measures for recovery of the financial situation (art. 214–218 of the CA).

The stabilization proceeding is also inapplicable for traders who:

a) have not requested, within the statutory deadlines, to announce (in the Commercial Register, of course) their annual financial reports for the last 3 years before submitting the application for stabilization;
b) traders for whom stabilization proceedings have been opened in the last 3 years before submitting the application for stabilization;
c) traders for whom application for opening an insolvency procedure has been submitted before submitting the application for stabilization;
d) when more than one fifth of the trader's liabilities are toward related persons and to persons who have acquired receivables from persons related to the trader during the last three years (art. 762 (3) of the CA).

The first among the mentioned negative prerequisites for opening stabilization proceedings, has disciplining effect. In this sense, it is well known (mostly to legal practitioners and economists) that some of the commercial subjects for various reasons (poor organization of accounting services, etc.) do not announce their financial statements in due time. It should be noted, however, that the effect of this legislative approach is questionable. This is because in practice the trend is to declare financial statements without all the necessary constituent elements provided for in the accounting legislation. Thus, the creditors of the trader and other interested parties (for example future investors) cannot objectively be able to obtain information about his real estate status.

The need for the third negative premise is obvious and does not require explanation. Stabilization and insolvency are incompatible and do not need explanation. The first aims at avoiding the second.

The notion "related persons" is of importance for the presence of the fourth negative prerequisite, provided in art. 1 of the SP of the CA.

4. It is a deviation from the rule that the stabilization proceedings can be opened only with regard to a trader. Pursuant to art. 763 of the CA, at the same time with the initiation of stabilization proceedings for the trading company, the stabilization process for the unlimited liability partners is also considered to be open.

Obviously, the cited provision is influenced by the provision of art. 610. The motives of the legislator when enacting it, are based on the specific liability of the unlimited liability partners before the company creditors. According to art. 76,

second statement of the CA, the partners in a general partnership are jointly and unlimitedly liable.

According to art. 99 (1) of the Commercial Act, one or more of the partners in a limited partnership are jointly and unlimitedly liable for the company's liabilities, and the rest are liable to the amount of the contracted contribution.

Pursuant to art. 254 (1) statement first of the same law, a limited partnership is established by unlimited liable partners. Art. 258 provides that the Board of Directors shall consist of the unlimited liability partners.

The grounds for a stabilization proceeding for an unlimited liability partner to be considered as started under art. 763 of the CA is to initiate stabilization proceedings for the partnership in which he participates. It is sufficient that there is an imminent threat of insolvency for the company. This state is not required for the unlimited liability partner. From a procedural point of view, in these cases the process of stabilization of the company and that of an unlimited liability partner/ partners should be found with the same definition under art. 772 of the CA.

The provision of art. 763 of the CA raises an important theoretical and applicable matter, namely: should it also apply to members of a European Economic Union with registered office in the Republic of Bulgaria (art. 280a of the CA). I believe that this question should be answered in the negative. My arguments in this regard are the following:

Firstly, by explicit provision (art. 280b, para 3 of the CA), the members of European Grouping by Economic Interests (EGEI) are excluded from the scope of 610 of the Commercial Act. This means that the opening of insolvency proceedings for EGEI does not automatically lead to the opening of such proceedings to its members, even though they are jointly and unlimitedly liable to its creditors.

Secondly, we have already found out that stabilization proceeding is a preventive one, that is, its purpose is to avoid insolvency proceedings. (art. 761 of the CA).

Thirdly, since the purpose of the stabilization proceedings is to avoid insolvency proceedings which are not automatically opened to a member of the EGEI – the initiation of the stabilization proceedings for the latter lacks practical meaning.

5. Immediate risk for insolvency. Second material-legal prerequisite for opening stabilization of a trader proceedings, is the immediate for him risk for insolvency. This is the case when in view of the forthcoming maturity of his monetary liabilities within the next 6 months from the date of submitting the application for stabilization will be in a state of inability to pay monetary liabilities due under art. 608, para 1 or may suspend payments (art. 762 (2) of the CA).

The interpretation of art. 762 (2) in relation to art. 608 of the CA leads to conclusions in several directions:

Firstly, in order for there to be an imminent threat of insolvency, it is sufficient for the trader to be unable to fulfill even one monetary liability due that meets the requirements of Article 608, para 1 of the Commercial Code.

Secondly, the law introduces a second (alternative) and presumed condition for falling into a state of imminent threat of insolvency: suspension of payments. The 6-month term is provided for both conditions. No doubt, the suspension of payments has to be objective inability to pay the liabilities under art. 608 of the Commercial Act.

For Art. 762 (2) the reason for the dueness of the liability is irrelevant. Such may be the demand of the creditor for immediate execution if the liability is without time limit (Art. 69 (1) of the CPA). The due demand may also be based on the occurrence of the time limit agreed between the parties. Time limits become due upon expiry of the time limit. In these cases an invitation is not necessary as the rule that the maturity invites instead of the creditor takes effect. The requisite may occur by request of the creditor a time-limited liability to be fulfilled before the time, when the debtor has become insolvent or by his actions has reduced the securities given to the creditor or has not given him the promised securities (art. 71 of the CPA; art. 432 of the CA; art. 60 of the Credit Institutions Act).

The Act does not provide (as opposed to the part governing the insolvency proceedings) the over-indebtedness within the meaning of Article 742 (1) of the Commercial Act as a prerequisite for opening a procedure for stabilization of a trader. I find this approach correct for the following consideration:

From an economic point of view, there is no meaningful difference between insolvency and over-indebtedness. The Commercial Act provides that a trading company is over-indebted when its property is not sufficient to cover its monetary liabilities. In case of insolvency, similar economic effect is reached. This is because, in both settled cases, it is based on the balance value of the property which in practice is very different from its market value. The latter depends on the total and fast liquidity of the asset.

What is more, the Economic theory and practice are already working with the so-called "Crisis" liquidity. In its calculation, the value of the fixed assets is not taken into account at all. This circumstance, in turn, to a great extent discredits the legal concept of property.

Globalization, the State and the Individual, No 3(15)/2017, s. 47–56

Петр Левандовский

Кандидат наук, Морская Академия в Щецине, Польша

Использование транспортных бирж в деятельность польских предприятий из сектора TSL

Using of a freight exchanges in the activities of polish enterprises from TSL sector

Резюме

В статье поднимается проблематика использования транспортных бирж польскими предприятиями. В свете быстрого развития общества, клиенты требуют все лучшего качества услуг и товаров при постоянно конкурентных ценах. Такой ритм требует от предприятий все новых и новых решений, которые бы позволили удовлетворять запросы рынка. Одним из таких решений является транспортная биржа.

На примере польских предприятий, Автор исследовал предприятия использующие транспортные биржи, а также их влияние на отрасль и экономику.

Ключевые слова: транспортные биржи, TSL, логистика.

Summary

The article raises the problems of using traffic exchanges by the Polish enterprises. In case of a rapid development of society, the clients are demanding better quality goods and services at consistently competitive prices. This rhythm demands from the enterprises new solutions, which would allow to meet the market demands. One of these solutions is the freight exchanges.

On the example of Polish enterprises, author researched companies that are using freight exchanges, as well as their impact on the industry and the economy.

Keywords: freight exchange, TSL, logistic.

Введение

Сегодня мы живем во времена, в которых клиент определяет стандарты обслуживания. Во времени информационного общества растет сознание, а также запросы, касающиеся доступности продуктов. Существенную роль в их удовлетворении играет транспорт. Необходимым становится удовлетворение высоких запросов клиента при непрерывном поиске способов рационализации текущих средств. Решением кажутся интернет транспортные биржи, которыми пользуется все больше фирм из отрасли TSL. Для производственных или дистрибуционных предприятий, особенно существенна, редукция логистических средств, а в частности средств транспорта. С этой целью необходим анализ и изменение способа реализации транспортных процессов, а также открытость на новые концепции управления логистикой в фирме, содействующие эффективности этих процессов.

Значение исправной организации логистических процессов подтверждают опытные работы, касающиеся анализа средств в разных моделях сети дистрибуции. Они показывают, что необыкновенно существенно значение средств транспортных процессов организации, которые представляют, неоднократно, свыше половины полных логистических средств.

Транспортные биржи дают возможности координации и консолидации поручений, а тем же оптимизации и калькуляции средств транспорта, выплывающих из эффекта масштаба, который достигается. Лучше использованное грузовое пространство транспортных средств, и также уменьшенное количество пустых поездок, это также значительное ограничение потребления топлива и значительное ограничение эмиссии выхлопов в атмосферу. Транспортные биржи перестают исполнять роль простых инструментов, помогающих поиску грузов, становятся функциональными пакетами программного обеспечения, которые реализовывают важные задания для работников транспорта. Все чаще это именно они решают о возможности эффективного получения грузов и транспортных средств. Их действие вписывается в модные теперь основания бизнеса – пользования активами только тогда, когда они нужны или функционирование прежде всего опираясь на знания. При выборе транспортной биржи, появляются вопросы о желательной сфере функциональности и это не всегда зависит от специфики осуществляемой хозяйственной деятельности.

Транспортная биржа возникла как инструмент, использующий достижения техники. Ничего удивительного, что вместе с появлением новых возможностей, операторы бирж вводят новые функции главным образом для потребностей заинтересованных.

Целью статьи является представление результатов исследования предприятий из сектора TSL использующих интернет транспортные биржи в ведении своей деятельности.

Опытная методология

Учитывая очень широкое опытное пространство – территория целой Польши, были проведены углубленные интервью(IDI) в избранных предприятиях. Целью разговора было получение как можно большего количества ключевой информации от респондентов на тему проблематики интернет транспортных бирж в их деятельности. Углубленные интервью были проведены среди руководителей исследуемых единиц, а также экспертов, соединяющих теоретические знания с практикой. Таким образом, диагностированными были ключевые информационные запасы в пространстве осуществляемого исследования.

Реализация исследования требовала конструкции опытного инструмента - анкетного вопросника. Сопоставленные в вопросниках вопросы были подчинены проблемам выплывающим из реализации принятой опытной цели. Анкетный вопросник заключал 18 вопросов, разделенных на шесть тематических блоков касающихся:

- характеристикиисследуемогопредприятия,
- сферы и способа использования транспортных бирж,
- оценки влияния транспортных бирж на сектор TSL и экономику,
- идентификации барьеров в доступе, а также тенденций развивающих транспортные биржи.

Проведенное исследование происходило в 2015 году. Автор для исследования предприятий использовал адресную базу данных Центрального Учета и Информации о Хозяйственной Деятельности.

1. Характеристика предприятий, которые пользуются транспортными биржами

Исследованию было подвергнуто 110 предприятий из сектора TSL, случайно избранных из 16 воеводств Польши. Свыше половины из них (52%) трудоустраивала до 9 работников, 35% трудоустраивало от 10 до 49 работников, 11% из них трудоустраивало от 50 до 249 работников, другие предприятия трудоустраивали 250 и больше работников.

При общей тенденции связанной с уменьшением средств, видима закономерность, что малые и средние транспортные предприятия в совершенстве умеют использовать конъюнктуру на международных рынках транспорта вещей и, как главный источник трудоустройства,

используют предложения транспортной биржи. Ведя дешевую перевозочную деятельность, способны при низкой марже, достигать устойчивого развития. Большие перевозочные фирмы настроены на непосредственный контакт с клиентом, владеют высокоразвитым маркетингом и рекламой. Предложениями транспортных бирж (низкие фрахты) пользуются редко, главным образом в случае обратных грузов.

Большинство предприятий, которые исследовались, на интернет транспортных биржах вели деятельность от 3 до 9 лет (42%), около 11% предприятий действовало на рынке меньше чем 3 года, от 10 до 15 лет деятельность вело около 26% предприятий, другие предприятия вели деятельность дольше, чем 16 лет (21%).

Этот результат исследования свидетельствует о том, что предприятия, которые пользуются предложениями, размещенными на интернет транспортных биржах, это фирмы укрепленные многолетним стажем и с постоянными договорами. Это также доказательство доверия заказчиков к предприятиям, оказывающим услуги TSL. Относительно низкий процент (10,9%) предприятий, которые пользуются биржей, ведут хозяйственную деятельностьнедавно(до 2 лет), это может выплывать из организационных положений. Некоторые биржи требуют определенного стажа от предприятий.

Результаты исследования показывают, что выступают большие барьеры входа на рынок услуг TSL. Особенно они чувствительны для новых фирм. Наибольший, это доверие к постоянным, проверенным и, прежде всего, опытным фирмам предоставляющим услуги.

Главным профилем деятельности предприятий, которые пользуются возможностями транспортных бирж, является транспорт и экспедиция. Экспедицией и транспортом занималось 34% предприятий, 24% из них занимались транспортом, экспедицией и логистикой, 20% – занималось исключительно транспортом, 16% – исключительно экспедицией, другие предприятия занимались транспортом и логистикой (3%), исключительно логистикой (3%), а также экспедицией и логистикой (2%).

Малый процент фирм, которые занимаются логистикой, свидетельствует, что они не тесно связаны с транспортом и экспедицией или продукцией и дистрибуцией в более широком значении, но пробуют в собственной сфере искать транспортные варианты.

Как выявило исследование, много пользователей интернет транспортных бирж против доступа логистических и производственных фирм к платформам обмена свободными грузами и грузовыми пространствами. Свое отвращение к таким пользователям толкуют нехваткой опыта в транспортной отрасли, утверждая, что ищут транспортного варианта в собственной сфере только с целью уменьшения средств предприятия,

обходя при этом услуги экспедитора. Неоднократно такие действия ведут к появлению ошибок в поручениях. Очевидным поводом недовольства является также меньшее количество поручений для экспедиционных фирм.

Среди действующих фирм, которые анкетировались, на транспортных биржах частное предпринимательство вело 45%, около 29% предприятий это общества с о. о., 12% предприятий это гражданские союзы, 9% – полное товарищество. Опытную группу дополняли акционерные общества (3%), коммандитные (2%), а также физические лица (0,9%).

Результат исследования доказывает, что в ситуации конкурентной борьбы, производители ищут более дешевых вариантов транспорта своих изделий и с этой целью ищут внешние фирмы. На интернет транспортных биржах, размещение предложения осуществляется немедленно и в относительно коротком времени можно найти дешевого перевозчика. Это, прежде всего малые, часто единоличные предприятия, которые даже при низком фрахте умеют зарабатывать. Большие фирмы с высокой себестоимостью не выдерживают конкуренции при уменьшающейся цене перевозки.

Исследование использования транспортных бирж предприятиями сектора TSL касалось предприятий, имеющих свое отделение в Польше, однако в подавляющем большинстве это предприятия, которые имеют международную сферу деятельности (87%), 10% предприятий имело межконтинентальную дальность, и только государственную 3%.

Это исследование подтверждает роль, которую польские перевозчики играют в международных перевозках. Малые предприятия чаще всего семейные, такие, которые ведут дешевую транспортную деятельность, умеют действовать необыкновенно эластично, приспосабливаясь к рыночным запросам. Географическое положение, а прежде всего возможность доступа к биржевым международным и государственным предложениям грузоперевозки во всех странах Европейского союза, позволило польским перевозчикам быстро овладеть международным рынком автомобильных перевозок.

Транспортные биржи предлагают своим пользователям обслуживание всех доступных веток транспорта. Результаты исследования подтвердили общемировую тенденцию. Самой популярной формой продвижения грузов является автотранспорт, используемый 81% пользователей бирж. Представители морского транспорта представляют 9,5%. Обе эти формы перевозок наиболее популярны на свете в товарном транспорте и часто сотрудничают между собой.

Морской транспорт чаще всего используется к продвижению больших грузовых единиц, учитывая низкие единичные средства. В ситуации когда цена перевозки является элементом большого участия в цене продукта, существенным становится поиск как можно более дешевого перевозчика.

Использование морского транспорта, главным образом на так называемых морских автобанах или в паромном судоходстве, дает такую возможность, тем более если к перевозке используется не одно средство транспорта (интермодальный транспорт).

Перевозчики других веток транспорта, согласно общемировому тренду – уже в решительность меньшей доли – пользуются предложениями интернет транспортных бирж.

2. Анализ деятельности предприятий TSL на транспортных биржах

Предприятия, которые пользуются услугами интернет транспортных бирж, кроме отличий в юридической форме или в величине предприятия, генерируют похожие транспортные потребности, а их способ и сфера деятельности на биржах приближены.

Результат исследования времени использования транспортных бирж предприятиями можно сопоставить с оценкой времени ведения деятельности исследуемыми предприятиями – свыше 41% для периода 3 до 9 лет – что означает, что подавляющее большинство входящих на рынок TSL фирм, в коротком времени признали транспортные биржи хорошим путем к получению поручений и сотрудничества длящегося до нынешнего момента.

Большинство предприятий пользовалось от 1 до 3 транспортными биржами (93%), другие предприятия пользовались от 4 до 6 биржами (7%).

Констатирована существенная связь между количеством трудоустраиваемых работников, временем пользования биржами, и количеством используемых предприятием бирж. Предприятия, трудоустраивающие больше работников, также которые дольше пользуются биржами, использовали большее их количество. Не констатирована статистически существенная связь между периодом ведения деятельности, и количеством используемых бирж.

Предприятия государственной и международной сферы деятельности пользовались преимущественно от одной до трех бирж, только 4% предприятий международной сферы пользовалось большим количеством бирж. В случае предприятий межконтинентальной сферы, также большинство из них пользовалось от 1 до 3 бирж (64%), но большой процент пользовался также большим количеством бирж.

Только государственными биржами пользовались преимущественно предприятия трудоустраивающие до 9 работников (83% предприятий, которые пользуются, государственными биржами), только зарубежными биржами пользовались предприятия трудоустраивающие от 10 до 49

работников (75%). Зато одинаково государственными биржами, как и из зарубежными, пользовались предприятия с малым количеством работников (52%), как и большие предприятия 48%.

Только государственными биржами пользовались преимущественно предприятия, которые ведут деятельность до двух лет (42% предприятий, которые пользуются государственными биржами) или от 3 до 9 лет (42%). Только зарубежными биржами пользовались преимущественно предприятия со стажем на рынке от 3 до 9 лет (56%). Зато обоими видами бирж пользовались преимущественно предприятия, которые ведут деятельность дольше, чем 10 лет (56%).

Большинство предприятий не планировало увеличить количество установленных бирж и считало, что их число оптимально (80%), увеличить число бирж хотело 16% предприятий, зато отказаться от одной или большего количества бирж хотело около 5% предприятий.

Большинство предприятий с государственной сферой, хотело увеличить число бирж (67% из них), зато предприятия с международной и межконтинентальной сферой считали, что число бирж оптимально (соответственно 81% и 91% из них).

Около 33% предприятий, которые пользуются транспортными биржами ожидало от них навязывания постоянного контакта с заказчиками с ЕС, около 28% из них хотело ограничения ненужных простоев, 27% – нахождения поворотных грузов, а 12% увеличения престижа и признания предприятия среди пользователей.

Предприятия трудоустраивающие до 9 работников, от бирж ожидали, прежде всего, навязывания постоянного контакта с заказчиками с ЕС (40%), реже увеличения престижа и признания предприятия среди пользователей (21%) и нахождения поворотных грузов (26%). Предприятия трудоустраивающие от 10 до 49 работников ожидали, прежде всего, ограничения ненужных простоев (40%) и навязывания постоянного контакта с заказчиками с ЕС (32%). Большие предприятия ожидали, прежде всего, ограничения ненужных простоев (75%). Отличия между группами были существенны статистически.

Все предприятия, которые пользуются, услугами транспортной биржи дополнительно пользовались функцией взыскания долгов (получение надлежащей суммы при услуге). Теперь подавляющее большинство бирж автоматически блокируют доступ недобросовестным фирмам. Вне взыскания, пользователи часто пользуются функцией напоминания о терминах платежа (так называемые вызовы к плате), а также через биржу пробуют рекламировать свои услуги.

3. Оценка влияния транспортных бирж на сектор TSL и экономику

В деятельности предприятий сектора TSL интернет транспортные биржи играют существенную роль. Более ранние результаты доказали, что функционирование бирж не ограничивается всего лишь к основной деятельности, такой как поиск грузов или транспортных средств. Биржи неоднократно помогают предпринимателям в маркетинге, рекламе или добывании новых рынков, а также передают программы, разрешающие запланировать каждую трассу в мельчайших подробностях. Каждый пользователь может также обстоятельно узнать своего будущего контрагента.

Большинство анкетированных считало, что биржи имеют большое, но не стратегическое влияние на предприятие (46%), около 29% лиц считало, что имеют очень большое влияние, а 11% респондентов считало, что деятельность фирмы зависима от бирж. Противоположного мнения было 14%, при этом 3% лиц считало, что биржи являются одним из менее важных факторов, а 11% лиц считало их только за дополнительный элемент, облегчающий деятельность.

Большинство респондентов считали, что транспортные биржи имеют большое (18%), и даже очень большое влияние (58%) на формирование отрасли транспорта, экспедиции, логистики. Около 17% анкетируемых, считало, что влияние бирж среднее, а 6% лиц считало, что это влияние мало.

Констатирована статистически существенная связь между количеством трудоустроенных в предприятии работников, и мнением анкетируемых на тему влияния на формирование отрасли TSL. Чем большее предприятие, тем чаще анкетируемые считали, что влияние бирж менее значимо.

Около 45% анкетируемых считало, что транспортные биржи своей деятельностью могут в очень большой (4%) и большой (42%) степени формировать государственную экономику. Противоположного мнения были остальные респонденты, они считали, что биржи в малой степени (34%) или совсем (21%) не влияют на состояние экономики.

Услуги, которые предлагаются биржей, удовлетворяли фирмы, прежде всего в хорошей степени (60%), очень довольных было около 11% предприятий, остальные респонденты были довольны в средней (26%) и достаточной (3%) степени.

В рамках исследования было так же установлено, что предложениями биржи Trans, пользовалась наибольшая группа польских предприятий из сектора TSL (42%), 29% исследуемых пользовалось предложениями биржи TimoCom, 19% это пользователи биржи Tele Route, и 10% является клиентами биржи WTransNet. Не без значения также факт, что на участие в сотрудничестве с отдельными биржами влияют размеры оплат. Оплаты

за пользование предложениями биржи „Trans" не принадлежат к высоким. Следует, однако, помнить, что исследуемые предприятия в целом пользуются несколькими транспортными биржами.

Большое влияние на эти отношения имеют направления транспорта товаров. Имеет это значение в случае определения страны экспортера и импортера.

Согласно отношениям направлений товаров, которые перевозятся, видим поиск поручений перевозок, которые не только выходят из Польши и направлены к нашей стране, но решительно преобладают отношения между прочими странами Европейского союза.

Исследование направления, в которых чаще всего высылаются грузы, обслуживаемые польскими перевозчиками показало, что государственные внутренние грузы это почти 7,5%. Другие направления это международные перевозки в отношениях между разными странами Евросоюза. Можно сказать, что таким образом реализовывается не только политика нивелировки пустых поворотных поездок, но и международные перевозки были освоены польскими перевозчиками. Каботажные перевозки (осуществляемые между городами одного государства) представляют решительное меньшинство. Выплывает это из затруднений которые вводят отдельные страны Европейского союза, защищая свои внутренние рынки.

Выводы

Исследование выявило, что во время динамического развития интернет сети, транспортные биржи представляют чудесный инструмент к быстрому развитию молодой фирмы, а также стабилизации позиции дольше действующих предприятий.

Теперь каждая фирма, которая работает на международном рынке, пользуется предложениями транспортных бирж. Все фирмы, которые анкетировались, этот факт подтвердили, что свидетельствует об очень большом влиянии транспортных бирж на развитие сектора TSL.

Большинство исследуемых предприятий пользуются предложениями интернет транспортных бирж свыше трех лет, что свидетельствует об укрепленной многолетним стажем позиции и постоянных поручениях. Это также доказательство доверия заказчиков к предпринимателям, оказывающим услуги TSL.

Польские перевозчики считаются тщательными партнерами, и применяемые ими доступные цены влекут, что зарубежные заказчики все чаще пользуются их услугами.

Пользование транспортной биржей не только означает бережливость времени, но также делает возможным прибытие к значительно более

широкой группе фирм – потенциальных кандидатов к сотрудничеству. Опубликованные на транспортной бирже предложения это гарантия быстрого, а также легкого решения проблем, связанных с организацией транспорта.

Транспортная биржа является всесторонним инструментом, облегчающим экспедиционные и логистические действия. Благодаря использованию ее функций, можно в прямой и быстрый способ усовершенствовать действия транспортной или экспедиционной фирмы в то же время уменьшая транзакционные средства.

Библиография

Директива Совета ЕХС 881/92/EWG со дня 26.03.1993 года по делу доступа к рынку дорожного транспорта товаров в Сообществе, для фрахта „с" или „к" одному из членских государств или через одно из членских государств.

Распоряжение Совета ЕХС 3118/93 со дня 25.10.1993 года устанавливающие условия выполнения в членском государстве услуг внутреннего дорожного транспорта вещей перевозчиками, не имеющими своего отдела в этом государстве.

Закон о дорожном транспорте с дня 6.09.2001 года.

Распоряжение Совета ЕХС 3118/93 со дня 25.10.1993 года устанавливающие условия выполнения в членском государстве услуг внутреннего дорожного транспорта вещей перевозчиками, не имеющим своего отдела в этом государстве.

Globalization, the State and the Individual, No 3(15)/2017, s. 57–66

Adam Muszyński

PhD, Center of Education and Vocational Training in Głogów, Poland

Grzegorz Gocłowski

MA, Eng., H. Cegielski-Poznań S.A.

Welders vocational education: a case study of H. Cegielski – Poznań S.A. Welders education center

Профессиональное образование сварщиков на примере учебно-сварочного центра H. Cegielski – Poznań S.A.

Summary

Article presents issues of welders vocational education in Polish industry icon – H. Cegielski – Poznań S.A. It shows program and scope of welding trainings adapted to students abilities and welding methods taught in Welding Education Center. Basing on the authors' experience, article describes barriers which students of welding courses have to face as well as several proposals for Polish vocational education.

Keywords: welding, vocational education, welders training.

Резюме

В статье представлены вопросы профессионального образования сварщиков на примере иконы польской промышленности, которой является компания H. Cegielski – Poznań S.A. Он показывает программу и объем обучения, адаптированные к способностям студентов и методам сварки, которые преподаются в Учебно-Сварочном Центре. На основании собственного опыта авторов описаны барьеры, с которыми сталкиваются студенты сварочных курсов а также ряд предложений для профессионального образования в Польше.

Ключевые слова: сварка, профессиональное образование, обучение сварщиков.

Preface

Technical colleges and basic vocational schools as well as company-affiliated schools were abolished, with the Ministry of National Education decisions in the past years, what led to a shortage of suitable personnel in the labor market.

Industrial plants were not interested in the functioning of these affiliated schools because their partial funding reduced the company's economic performance. By the same token, vocational school and technical college affiliated to H. Cegielski – Poznań S.A. were abolished.

The establishment at that time of vocational secondary schools, which were to replace vocational education with secondary one, failed to achieve the planned objective, ie the upgrade of theoretical or practical knowledge of the graduates. These schools did not have adequate technical facilities to learn the profession - the lack of machinery and equipment, practical teaching aids, not to mention the basic instruments.

Changes in Polish vocational education have occurred in the era of systemic transformation and independent entry of the Polish economy into the world market. Growing competition, labor market demand for qualified workers in such professions as welder, abolition of vocational schools and mechanical technical colleges and lack of cooperation between industry and vocational education units have forced Polish companies to teach themselves from scratch welders, locksmiths, turners and operators of milling and numerically controlled machines.

A number of favorable systemic changes in vocational education would allow more effective use of the potential of young people as well as to activate and redirection of people seeking their place in the labor market.

Objective

The objective of the article is to familiarize the welder's education and to present frequent problems encountered by potential trainees on the case study of the H. Cegielski – Poznań S.A. Welding Training Center.

Company H. Cegielski – Poznań S.A. (HCP) has educated generations of welders throughout its 170-year history. Due to the industrial areas in which HCP operates, Welding Training Center was establish in 2005. The primary goal of the Center is maintaining a high level of education for the welding crew and development of its competence. The Center is attended by individuals and people sent by manufacturers of welded constructions. Even the students of the Welding Department of the Poznan University of Technology who want to learn welding on the practical side constitute a small part of the trainees.

All theoretical and practical courses takes place under substantive supervision and on the basis of training programs (the "guidelines") for particular welding

methods. These programs were developed by specialists from Instytut Spawalnictwa (the Welding Institute) in Gliwice who are aware of the needs and prospects for the industry.

The exams are conducted by trained examiners of Instytut Spawalnictwa according to international standard ISO 9606. At the request of the customer there is a possibility of conducting the final welder exam under the supervision of a selected classification society such as Polish Register of Shipping, Bureau Veritas, Det Norske Veritas – Germanischer Lloyd, Office of Technical Inspection, Lloyd Register, TÜV Rheinland, TÜV Nord and others.

Origin of the problem

Lack of technical staff at the primary level, requirements for direct manufacturer of welded structures have forced construction enterprises engaged especially in the demanding western and Scandinavian markets to train themselves welders, turners, operators of milling machines and others.

Therefore, H. Cegielski – Poznan S.A. and Poznan University of Technology established in 2005 the Industrial Training Center with the following tasks:

- familiarize students of the Faculty of Mechanical Engineering and Management and the Faculty of Machines and Transport with the practical aspects of industrial production,
- participation of the staff of the Poznan University of Technology in solving structural and technological problems arising during the production process by developing transitional and diploma work,
- training of welding supervision staff by the Poznan University of Technology and Instytut Spawalnictwa on International welding engineer/welding technologist courses,
- training of welders and operators of machines in various welding methods.

Unfortunately it failed to achieve all these goals. Only the last one – training of the welders – was completed. There were also transitional and diploma work.

Characteristics of participants

After 12 years of continuous training of welders it is possible to make classification of the participants into the following groups:

- with basic education,
- basic vocational, eg cook, baker, confectioner, mechanic, electrician,
- secondary high school – vocational, such as carpenter, electrician,
- secondary general education,
- higher, eg psychologist, geographer,
- higher technical, eg mechanical engineer,

Those with higher education had the aim of broadening their welding-related practical skills at the future workplace.

Such diversity of participants level of education causes some complications and difficulties in teaching the profession of the welder. For example, chef, geographer and psychologist had difficulties with understanding certain technical issues and reading drawing documentation.

Persons willing to acquire welder permissions in many cases were unaware of their own educational needs in selected welding methods. The problem is not only the lack of knowledge about welding methods, materials and technical aspects, but also about perspectives and demand at potential workplaces. There is a similar lack on the employers side. Those who send workers for training make mistakes in the selection of methods and range of entitlements which are often incompatible with their production profile. All these issues are corrected and explained by the engineering and technical staff of the H. Cegielski – Poznań S.A. Welding Training Center.

Programme of the welding course

Conditions to attend the welding course are as follows:

- minimum basic education,
- minimum age 18,
- medical certificate of the possibility to attend the welding course,

Welding Training Center trains welders in 8 welding methods according to PN--EN ISO 4063 standard:

- 111 – Manual metal arc welding (metal arc welding with covered electrode)
- 121 – Submerged Arc welding with solid wire electrode
- 131 – Metal Arc inert gas welding: MIG-welding
- 135 – Metal Arc active gas welding: MAG-welding
- 136 – Flux-cored arc welding with active gas shield
- 138 – Metal Arc active gas welding: MAG-welding
- 141 – Tungsten Inert Gas (arc) welding (wolfram electrode) with solid -wire or -rod and inert gas
- 311 – Oxy-acetylene Gas welding

On the first day the person admitted to the course is undergoing occupational health and safety training and receives protective clothing - a suit and gloves. There are soundproof earplugs, dust masks, leather aprons, shoe covers, welding helmets, and more. The instructor familiarizes the participant with welding workplace and puts together the first steps in welding. These include:

- presenting the welding station,
- turn-on the welding machine, its maintenance and operation,
- installation of welding wire or tungsten electrode,
- electric arc ignition,
- discuss welding parameters and their impact on the quality of the joint.

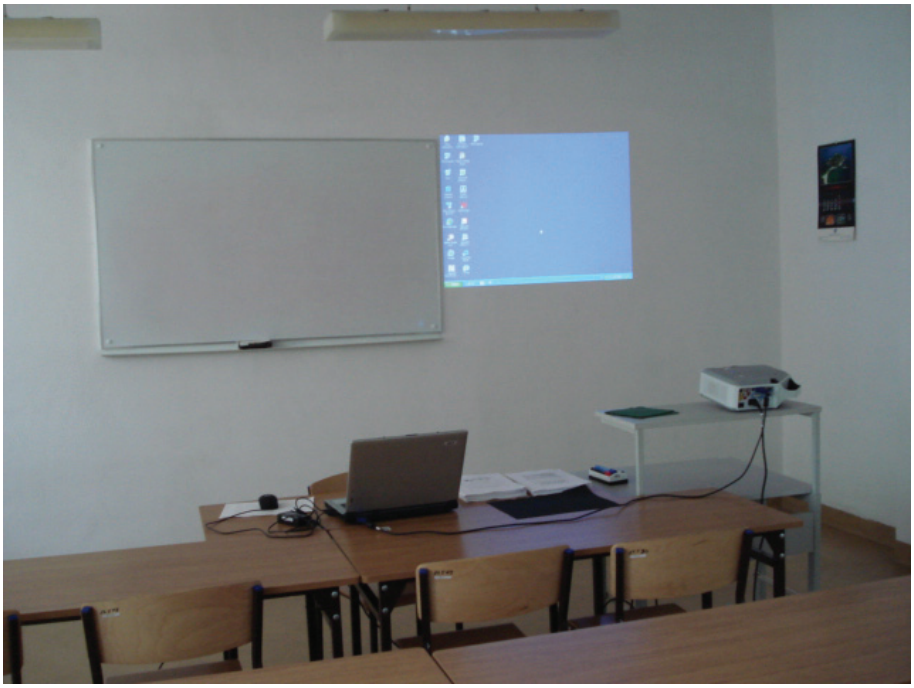
- turn on and off the welder,
- replacement of gas cylinders and reducer operation,
- set welding parameters,
- basic maintenance and operation,
- potential hazards,

Practical and theoretical classes are conducted in parallel by the qualified staff of H. Cegielski – Poznań S.A7.:

- 2 welding instructors with IWP (International Welding Practitioner) qualifications,
- 4 welding engineers with IWE (International Welding Engineer) qualifications

Theoretical classes are given by welding engineers in a multimedia room.

Fig. 1. View of the lecture room



In addition to the basic theoretical knowledge, students are acquainted with the current HCP production profile. Specialists from various production departments are invited to lecture and exchange their welding and other technology experiences and discuss with the students. Moreover, participants are provided with a variety of welding technical solutions based on the current production of HCP and the technical problems they may face at the future workplace. Such diversification of the course increases its efficiency.

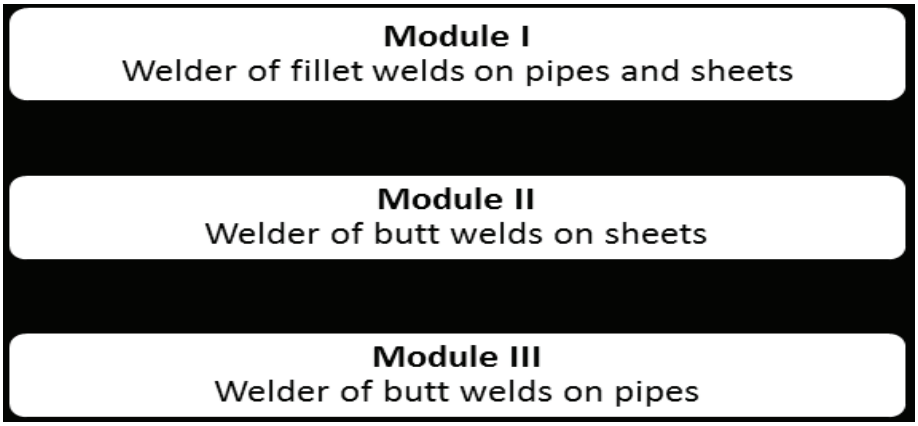
Fig. 2. View of welding stations

Fig. 3. Learning to cut steel with oxygen

Practical classes are held at the Welding Training Center welding plant. There are welding stations for welding processes: 111-E (covered electrode), 131-MIG, 135-TIG and 311-G (acetylene-oxygen). Training of welding machine operators in process 121-UP (Submerged Arc welding) takes place on a modern mechanized station directly in the HCP welding plant.

In accordance with the applicable regulations welders are trained in three successive modules.

Fig. 4. Weld training modules



Exam

Each course ends with a theoretical and practical exam in accordance with PN-EN ISO 9606 for welders and PN-EN ISO 14732 for operators of automated welding methods.

Examination specimens are subjected to a visual testing and ultrasonic or radiographic testing and destructive weld testing: break or bend tests depending on the type of joint. Examination specimens must meet the criteria of PN-EN ISO 5718 standard in quality level B. After successfully passing the exam, the student receives a certificate and a welder's book issued by Instytut Spawalnictwa in Gliwice.

The welder, after obtaining module I qualifications, can only perform fillet welds on sheet and pipe joints. It is recommended that the welder has acquired practical experience by performing fillet welds for 3 to 6 months before starting the next training module. The welder could gain experience and get gradually prepared to perform increasingly difficult joints on increasingly difficult constructions.

Vocational training and industry needs

The high demand for welders training was presented in the 2014 report of the Department of Labour Market of the Ministry of Labor and Social Policy[1]. Authors of the aforementioned study have presented a number of shortage occupation. The parameter describing the deficit is the deficit intensity index in occupation k described by the following formula:

$$W^k = \frac{O^k}{B^k}$$

where:
B^k – number of unemployed registered in occupation k for a given year,
O^k – number of job offers in occupation k for a given year.

The authors of the study assume that depending on the calculated value of W^k index, the occupation is defined as deficit or surplus:

$W^k < 0,9$ – surplus occupation,
$0,9 \leq W^k \leq 1,1$ – balanced occupation,
$W^k > 1,1$ – deficyt occupation

In 2014, from 30 occupations with the highest occupational deficit intensity index in Poland 3 occupations were connected with welding[2].

Tab. 1. Welder occupations in the ranking of 30 occupations with the highest value of occupational deficit intensity index in 2014

Place in the ranking	Occupation	Deficit intensity index Wk
14	Welder in TIG method (141)	11,32
19	Welder in MIG method (131)	8,94
29	Welder in MAG method (135)	7,11

Source: Report *Zawody nadwyżkowe i deficytowe w 2014 roku,* https://www.mpips.gov.pl/analizy-i-raporty/raporty-sprawozdania/rynek-pracy/zawody-deficytowe-i-nadwyzkowe/rok2014/.

Despite the large number of training centers for future welders, the labor market deficit is still very high.

People who attend courses at the Welding Training Center, with a variety of professions (confectioner, chef, psychologist) despite good intentions and diligence, lack basic skills, such as reading simple technical drawings, using caliper or weld gauge. Unfortunately, vocational education in Poland has had a period

[1] Report *Zawody nadwyżkowe i deficytowe w 2014 roku*, https://www.mpips.gov.pl/analizy-i-raporty/raporty-sprawozdania/rynek-pracy/zawody-deficytowe-i-nadwyzkowe/rok2014/.
[2] Ibidem, p. 9.

of recession, but it slowly comes out from it. There is a lack of qualified workers, teaching staff with practical workshop experience and adequate technical background in active vocational schools. For this reason, a large number of vocational training centers have filled the existing gap.

Conclusions

Authors claim that units which undertook the vocational training of employees and incurred costs associated with the purchase of very expensive facilities of machines, testing equipment, health and safety and fulfillment of all requirements and regulations should be an active element of the state vocational education system and assisted financially from the state budget.

To improve the situation the following steps should be undertaken:

- to carry out a nationwide information campaign aimed at providing reliable data clearly indicating the need for deficit occupations,
- targeting young people entering the labor market for deficit occupations,
- establishing co-operation of newly-established vocational schools with existing vocational training centers where practical training could be provided,
- simplifying the procedures of Labor Offices related to financial participation in the training of workers in deficit occupations,
- realignment of Labor Offices requirements related to the hourly scope of training programs of welders which are incompatible with the guidelines of Instytut Spawlnictwa in Gliwice.

Taking into account the above mentioned proposals would undoubtedly contribute to the restoration of vocational education in Poland.

Bibliography

Bańka A., *Psychologiczne doradztwo karier*, PRINT-B, Poznań 2007.

Denek K., *Edukacja dziś – jutro*, Wyd. ŁWSH, Żary 2006.

https://www.mpips.gov.pl/analizy-i-raporty/raporty-sprawozdania/rynek-pracy/zawody-deficytowe-i-nadwyzkowe/rok2014/.

Kargulowa A., *O teorii i praktyce poradnictwa*, Wyd. PWN, Warszawa 2006.

Lamb R., *Poradnictwo zawodowe w zarysie*, Wyd. Krajowy Urząd Pracy, Warszawa 1998.

Muszyński A., Żukowski P., *Podstawy organizacji pracy*, Wyd. WSZiA, Opole 2007.

Pilch T., *Spór o szkołę. Pomiędzy tradycją a wymogami współczesności*, Warszawa 1999.

Plewka Cz., *Kierowanie własnym rozwojem zawodowym. Studium teoretyczne i egzemplifikacje praktyczne*, Koszalin 2015.

Szydlik-Leszczyńska A., *Funkcjonowanie współczesnego rynku pracy. Wybrane uwarunkowania*, Warszawa 2012.

Wiatrowski Z., *Podstawy pedagogiki pracy*, Bydgoszcz 1994, ed. 4 – Bydgoszcz 2005.

Wiśniewski Z., Wojdyło-Preisner M., *Diagnozowanie stopnia zagrożenia długotrwałym bezrobociem. Teoria i praktyka. Poradnik profilowania bezrobotnych na lokalnym rynku pracy*, Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich, Warszawa 2014.

Witek S., *Jak osiągnąć sukces zawodowy*, Kraków 2002.

Wojtasik B., *Podstawy poradnictwa kariery*. *Poradnik dla nauczycieli*, Krajowy Ośrodek Wspierania Edukacji Zawodowej i Ustawicznej, Warszawa 2011.

Żukowski P., Muszyński A., *Zarządzanie strategiczne. Marketing strategiczny i operacyjny (zarys problematyki)*, Koszalin 1998.

Globalization, the State and the Individual, No 3(15)/2017, s. 67–77

Дарий Собонь

Маршальское Учреждение Воеводства Заходнёпоморский в Щецине

Влияние льгот и налоговых освобождений на экономические процессы

Influence of reliefs and tax allowances on economic processes

Резюме

В присутствующий временах инновации стали первенствующим решением для конкуренции государственная перед многими хозяйственными факторами на глобальном международном рынке. Уровень инновационность государства зависит от сообщения между промышленностью, наукой и правительством. Этот последний служит в качестве регулятора по отношению к науке и промышленности, по отношению к несовершенству саморегулирующейся функции рынка.

Summary

In for those present times innovations became a solution leading the way for the competition national towards many economic factors on the global international market. The level of the innovation of the state depends from the relation between the industry, the learning but the government. The one last serves with reference to the learning and the industry, with reference to the imperfection the self-regulating market function as the adjuster.

Ключевые слова: рынок, хозяйство, инновации, политика, налоги, польза.

Keywords: market, economy, innovations, politics, taxes, benefits.

1. Влияние льгот и налоговых освобождений на инновационность экономики

Сейчас о конкурентоспособной позиции государственных экономик на глобализующемся международном рынке в значительной степени решают инновации. Уровень инновационности государства зависит от взаимоотношений между промышленностью, наукой и правительством. Это последнее выполняет функцию регулятора по отношению к науке и промышленности, по отношению к несовершенству саморешулирующей функции рынка[1]. Одним из главных инструментов, применяемых многими государствами на свете, к возбуждению инвестиций в исследования и развитие, реализованных частными предприятиями, стали увеличенные налоговые поощрения. Целью наработки является, следовательно, демонстрация налоговых решений, применяемых в Польше в этой сфере на фоне других государств и определение их эффективности. При этом эффективность будет понимаемой здесь, как существенность налоговых льгот в формировании инновационности экономики.

Сейчас в польских условиях, построению опытно-развивающего потенциала в существенный способ способствуют дотации Евросоюза, но перспектива их использования ограничена во времени. Опыты государств, которые внедряли инвестиционные льготы поддерживающие инновационность, указывают, что возможность получения дополнительного финансирования на исследования и развитие, представляет значимое поощрение для предприятий для начала активности именно в этом пространстве. Реализация инновационной политики государства требует соответствующего применения комплекса инструментов. В развитых государствах можно выделить три вида инструментов: предложения, спрос, а также формирующие окружение. Среди последних можно заменить юридические средства, административные, финансовые и тому подобное[2]. Главные финансовые инструменты, используемые к поддержке инновационной деятельности это непосредственное финансирование государством инновационной деятельности, реализованной предприятиями, в частности через дотации, ссуды и тому подобное, а также

[1] Ciok S., *Polityka rządu wobec wspierania działalności innowacyjnej i badawczo-rozwojowej*, [w:] H. Dobrowolska-Kaniewska, E. Korejwo (red.), *Endo i egzogeniczne determinanty obszarów wzrostu i stagnacji w województwie dolnośląskim w kontekście Dolnośląskiej Strategii Innowacji*, DAWG, Wrocław 2009, c. 119–145, http://www.dawg.pl/files/file/ksiazka6.pdf (30.11.2014).

[2] Ciok S., *Polityka rządu wobec wspierania działalności innowacyjnej i badawczo-rozwojowej*, [w:] H. Dobrowolska-Kaniewska, E. Korejwo (red.), *Endo i egzogeniczne determinanty obszarów wzrostu i stagnacji w województwie dolnośląskim w kontekście Dolnośląskiej Strategii Innowacji*, DAWG, Wrocław 2009, c. 122.

поощрения или налоговые льготы, которые должны склонять предприятия к началу инновационной деятельности через уменьшение обременений, которые они должны нести. Налоговые льготы являются совершенным инструментом для правительств государств, которые ориентированны на развитие конкурентоспособной и инновационной рыночной экономики. Этого типа налоговые решения, как фрагмент большей системы, представляющей автоматический стабилизатор хозяйственной конъюнктуры, делают возможным предприятиям принятие решения об увеличении расходов на опытно-развивающую (O+P) деятельность без лишней бюрократии. Они имеют значимое влияние на масштаб инновационности, потому что редуцируют риск, связанный с активностью, которую начинаются предприятия. Исследования могут длиться годами и поглощать значительные средства, а предприниматель никогда не знает, какой будет их окончательный результат. Теперь почти 40 государств на свете предлагают налоговые поощрения на инвестиции в исследования и развитие, связанные с широко понимаемыми действиями, такими как совершенствование производственных процессов, интеграция систем программного обеспечения и тому подобное[3].

Поощрения для инвестирующих субъектов в деятельность O+P дифференцированы в зависимости от государства. Основанием этих отличий являются прежде всего: способ насчитывания поощрений, уровень предлагаемых выгод и определенность получения реальной экономической выгоды. Некоторые государства предлагают исключительно выгодные налоговые поощрения и гранты, без специальных ограничений в сфере напр.: локализации опытной деятельности, способа ее финансирования, владения правами интеллектуальной собственности. Другие предлагают основные поощрения со значительными ограничениями касающимися в т.ч. отраслей, назначенных к льготам и дотациям, средствам, которые квалифицируются, или подготовительным процедурам. Большинство преференции так сконструировано, чтобы побудить к поддержанию определенного уровня интенсивности опытно-развивающей деятельности, зато остальная их часть была введена с мыслью об увеличении инвестиции на O+P. В большинства государств поощрения касаются операционных средств, то есть заработных плат, обеспечения в материалы и сырье, а также средств внешних услуг. Кроме того много из них применяет более выгодные налоговые решения для нововозникших предприятий. Есть также государства, которые применяют так называемые суперльготы,

[3] Przegląd zachęt na działalność B+R na świecie w 2013 r., 2014, Deloitte, http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pl/Documents/Reports/pl_PrzegladZachetPodatkowychBR_2013.pdf (30.11.2014).

которые заключаются в снижении основания налогообложения, на квоты переступающие действительно понесенные расходы на O+P[4].

В Польше не существует стратегии поддержки инновационности, а созданная система поощрений к инвестированию в опытно-развивающую деятельность не привлекательна для предприятий. Существует возможность отчисления от основания налогообложения в подоходном налоге от юридических лиц и в подоходном налоге от физических лиц до 50% расходов, связанных с приобретением новой технологии в виде нематериальной и юридической стоимости. В случае получения предприятим потери в данном году, существует возможность использования льгот в течение трех следующих налоговых лет [Закон с 15 февраля 1992 г., ст. 18b; Закон со дня 26 июля 1991 г., ст. 26c]. Дополнительные налоговые выгоды доступны для опытно-развивающих центров, то есть предприятий с годовыми приходами из продаж не меньших чем 1,2 млн евро нетто, в которых по меньшей мере 20% представляют влияния из инновационной деятельности. Такие субъекты имеют возможность совершения ежемесячных списаний в размере 20% приходов на фонд инновационности; уменьшающих основание налогообложения [Закон с 30 мая 2008 г., ст. 21].

Слабой стороной решений, применяемых в Польше, есть нехватка возможности использования льгот в ситуации, когда предприятие самостоятельно инвестирует в иследования и развитие. Средства внутренних опытов, как также средства возвращаемые из других источников публичной помощи не квалифицируются к налоговыи льготам на новые технологии. Доныне налоговыми льготами на O+P в Польше не могут пользоваться предприниматели – физические лица которые рассчитываются линейно или по единой ставке, а также налогоплательщики, которые ведут деятельность в специальных экономических зонах. Кроме того низкий уровень знаний предпринимателей на тему льгот, а также формальные барьеры, которые ставятся законодателем, вызывают, что заинтересованность этими решениями в Польше, кроме их уже нескольколетней истории, незначительно[5].

В течение восьми лет функционирования льгот на новые технологии, число предприятий функционирующих в денежных формах, которые пользуются этим решением, росло, хоть процент таких предприятий трудно признать удовлетворительным. Росли также квоты отчисления всего, а также рядовые отчисления, реализованные одиночными предприятиями. К сожалению, 2013 год, по отношению к рекордному в горизонте анализа

[4] Deloitte, 2014, http://www2.deloitte.com/pl/pl.html (30.11.2014). Deloitte, 2014, http://www2.deloitte.com/pl/pl.html (30.11.2014).

[5] Kluzek M., *Rozwiązania podatkowe wspierające innowacyjność*, „Zarządzanie i Finanse", 2013, nr 2, z. 2, c. 149–160.

2012 году, принес ухудшение этих котировок. Во много меньшей сфере эту льготу использовали физические лица, которые ведут хозяйственную деятельность. Большее число налогоплательщиков – физических лиц, которые применяют эту льготу, по сравнению с действующими предприятиями в денежных формах, отмечено всего лишь в 2010–2011 годах, тогда как в последние два года анализа это число упало до 42 в 2012 году и 31 в 2013. В 2007–2012 годах рядовое отчисление припадающее на одного налогоплательщика, который применяет, именно эту льготу было маргинальным. Позитивно следует, однако, оценить существенный рост рядового отчисления приходящегося на одного налогоплательщика в 2013 году. К сожалению, такому маргинальному использованию этой льготы физическими лицами способствует выключение из возможности ее применения предпринимателей, которые рассчитываются, из подоходного налога от физических лиц согласно линейной ставке. Предприятия, осуществляемые именно этими налогоплательщиками, достигают в среднем высших доходов, чем те, доходы которых рассчитываются на общих основаниях, и это именно они имеют экономический потенциал к реализации действий инновационного характера. Кроме формального существования льгот на новые технологии, на фоне других государств, Польша предлагает один из самых низких уровней налоговых выгод приходящихся на один доллар, инвестированный в опыты и развитие[6].

Инновационность предприятий или экономики можно мерять с помощью многих измерителей. Одним из главных показателей этого типа, хоть не единственным, есть количество средств, понесенных на инновационную деятельность. Из опубликованных ЦСУ данных следует, что в 2014 году средства брутто на опыты и развитие (GERD) в Польше вынесли свыше 14,3 млрд. зл. Относительно 2013 года это означает рост на 70 млн зл. Кроме прироста в безусловных ценностях их участие в ВВП упало по сравнению с 2013 годом и вынесло 0,85%. Позитивным явлением в последние годы является, однако, значимый рост средств на опыты и развитие в секторе предприятий (BERD). В 2013 году эти средства переступили 6,2 млрд. злотых, что означает, что в течение трех лет, средства предпринимателей на инвестиции этого типа выросли на 80%. Благодаря этому, увеличилось также участие передприятий во внутренних средствах вообщем. В 2013 году оно переступило 43%.

К сожалению, небольшая часть этих расходов была использована в качестве налоговой льготы. В 2012–2013 годах отношение квоты отчисления от основания налогообложения, вместе физических и юридических лиц, по отношению к внутренним средствам на опытно-развивающую деятельность

[6] Kluzek M., *Rozwiązania podatkowe wspierające innowacyjność*, „Zarządzanie i Finanse", 2013, nr 2, z. 2, c. 149–160.

предприятия колебалась около 7,8%, зато в 2014 году упала ниже 4,8%. Эти низкие средства на O+P имеют свое отражение в разного вида рейтингах. Из ежегодного рейтинга, подготовленного Европейской Комиссией *Innovation Union Scoreboard*, следует, что Польша является одним из государств с наименее инновационной экономикой в Европе. Ниже от нас располагаются всего лишь Болгария, Латвия и Румыния. Что правда Польша достигла прогресса и из группы "скромных" попала к грозди "умеренных" новаторов, но это всего лишь возвращение к этой группе после падения, отмеченного в 2013 году. Польша со своим результатом балансирует на грани этих двух групп, но стоит подчеркнуть, что по сравнению с предыдущим рейтингом, подправила свои результаты в аж 12 оцениваемых критериях (из 25), в этом, в одном из важнейших критериев, касающемся оценки активности предприятий – показателе BERD к ВВП. Однако, среднегодовые уровни роста показателя инновационности, подсчитанные для восьмилетнего периода (2006-2014) к сожалению не оставляют иллюзий – Польша отметила один из самых низких уровней этого показателя, то есть 0,87%, что при низком уровне инновационности вообще может вести только к углублению бездны между Польшей и европейскими лидерами инновационности. Наибольший темп роста показателя инновационности показали Португалия (3,9%), Эстония (3,7%) и Латвия (3,5%). Стоит также обратить внимание на результат этого показателя для Литвы (2,6%), потому что это государство, которое в последние годы обогнало

2. Льготы в уплате налоговых обязательств как форма публичной помощи

С момента вступления в Европейский союз, Польша обязана применять положения, касающиеся условий допустимости, а также принципов предоставления публичной помощи для предприятий. В союхноя праве не было сформулировано легальное определение публичной помощи. Юридические регулирования сосредоточиваются на последствиях, следовательно ее влиянии на конкуренцию, выплывающем с привилегированности некоторых предприятий или продукции некоторых товаров. Фундаментом политики Европейского союза, касающегося публичной помощи есть запись, составленная в ст. 107 параграф 1 Трактата о Функционировании Европейского союза, которая представляет, что «(…) всевозможная помощь, которая признается Членскими государствами или при использовании государственных запасов в какой-либо форме, которая нарушает или угрожает нарушением конкуренции через содействие некоторым предприятиям или продукции товаров, несогласна с общим рынком в сфере в которой влияет на торговый обмен между Членскими

государствами»[7]. Как понятие публичной помощи следует понимать селективную прибавку финансовых выгод предпринимателю, чему должено в то же время отвечать возникновение финансового обременения по стороне публичных финансов. Принимается, что публичной помощью является каждая помощь государства или из государственных источников одинаково, когда дается из бюджета государства, как и из бюджета местного самоуправления. Это обременение может выступать в виде израсходования публичных средств в интересах предприятий или уменьшения публичноюридического веса лежащего на предприятиях[8]. Характерным признаком публичной помощи является ее селективный характер. Этот признак заключается в признании помощи только некоторым предпринимателям, что создает преференциальные условия для одних предприятий за счет других, и тем же деформирует принципы конкуренции на рынке[9].

С публичной помощью мы имеем дело следовательно тогда, когда будут осуществлены в то же время следующие предпосылки: поддержка будет признана государством или будет происходить из государственных средств, будет дано на более выгодных условиях, чем предлагаемое на рынке, будет иметь селективный характер и нарушать или угрожать нарушением конкуренции, а также влиять на торговый обмен между государствами членским. Политика Евросоюза предоставления публичной помощи подлежит эволюции и актуально публичная помощь не трактуется только в юридических категориях нарушения принципов конкуренции, но также как допустимый инструмент (в определенных ситуациях) противодействия ненадежности государственных и европейского рынков[10].

Отмечаются несколько форм публичной помощи, в т.ч.: дотации, ссуды или кредиты, которые даются предпринимателям на условиях, более выгодных от предлагаемых на рынке, залоги и кредитные гарантии, а также льготы и налоговые освобождения. Европейская Комиссия контролирует придерживание права, касающегося предоставления публичной помощи, а также, следит ее структуру, величину и предназначение. Членские государства выполняют зато функцию вступительного контроля проектов помощи и сотрудничают с соответствующими органами Европейского союза. В Польше соответствующим учреждением в этой сфере является

---

7 Трактат о функционировании Европейского союза. Dz. Urz. UE, C 83/47 с дня 30.03.2010 г.

8 P. Podsiadło, *Pomoc publiczna w dobie kryzysu finansów publicznych – perspektywa Unii Europejskiej,* [w:] S. Owsiak (red.), *Nowe zarządzanie finansami publicznymi w warunkach kryzysu*, Warszawa 2011, c. 102.

9 J. Choroszczak, M. Mikulec, *Pomoc publiczna a rozwój firmy. Szanse i zagrożenia*, Poltext, Warszawa 2009, c. 11.

10 B. Woźniak, *Instrumenty i instytucje udzielania pomocy publicznej w Polsce*, „Finanse i Marketing", 2010, nr 4 (53), c. 152.

Председатель Учреждения Охраны Конкуренции и Потребителей. Публикуемые ежегодно УОКиП доклады о публичной помощи, позволяют оценить масштаб поддержки для предпринимателей в Польше. Помощь *de minimis* представляет помощь с небольшой ценностью, которая тем же не выполняет всех предпосылок признания ее за публичную помощь несогласную с правилами рынка сообщества. Помощь *de minimis* урегулирована в общем распоряжении Европейской Комиссии номер 1407/2013 с 17 декабря 2013 г. по делу применения ст. 87 и 88 Трактата (теперь ст. 107 и 108 TFUE) к помощи *de minimis*[11]. В распоряжении Комиссия признала, что помощь непереступающая границы 200 тыс. евро в периоде трех следующих лет, не влияет на торговлю между членскими государствами и не нарушает или не угрожает нарушением конкуренции, а следовательно, не подлежит положениям ст. 107 параграф 1 TFUE. Для хозяйственных субъектов действующих в секторе дорожного транспорта товаров граница была установлена на уровне 100 тыс. евро. Характерным признаком *de minimis* есть нехватка определения цели, на которую должно направиться назначенное пособие. Упомянутые границы имеют применение независимо от формы и цели помощи а также на то, или помощь, признанная членскому государству, финансируется полностью, или в части из запасов ЕС. При превышении упомянутых границ полученная помощь не подлежит принципам *de minimis*, но соответствующим урегулированиям, касающимся публичной помощи. Факт, что намерение предоставления помощи *de minimis* не подлежит заявке Европейской Комиссии, а сама помощь *de minimis* не выполняет требований, составленных в определении публичной помощи, не означает, что процесс ее предоставления остается вне всевозможного контроля[12]. На членские государства была наложена обязанность уверения остережения лимита этой помощи. В ситуации когда членское государство хочет дать помощь *de minimis* определенному субъекту, то обязано письменно сообщить ему о квоте помощи и о ее характере. Субъекты, которые дают помощь, выдают бенефицианту справку, констатирующую, что она является помощью *de minimis*. Кроме того, в ст. 37 параграф 1 закона о процедуре в делах, касающихся публичной помощи[13], на бенефициантов помощи наложена обязанность представления субъекту, который дает помощь, вместе с просьбой о предоставлении помощи, всех справок

[11] Распоряжение Комиссии(ЕС) № 1407/2013 со дня 18 декабря 2013 г. по делу применения ст. 107 и 108 Трактата о функционировании Европейского союза к помощи de minimis. Dz. U. UE L 352 с 24.12.2013 г.

[12] *Prawo podatkowe przedsiębiorców*, H. Litwińczuk (red.), Wolters Kluwer, Warszawa 2013, c. 843.

[13] Закон с дня 30 апреля 2004 г. о процедуре в делах касающихся публичной помощи. Dz. U. Nr 123, poz. 1291.

о помощи *de minimis*, которое получили на протяжении трех последних лет, до дня обращения с просьбой о предоставлении помощи[14].

В последние годы все чаще применяются нестандартные формы помощи, засчитываемые к средствам так называемой пассивной публичной помощи. Признаком, который отличает пассивную помощь от действующей помощи есть нехватка типичного публичного расхода в форме напр. дотации или доплаты к процентам ссуд, которые даются предприятиям. Пассивная помощь связывается с отказом государства от принуждения бенефициантов помощи публично-юридических обязательств, будь также предоставлением залогов или гарантии из публичных средств. Среди пассивной помощи преобладает помощь, которая дается в форме разного вида налоговых инструментов. Как налоговый инструмент публичной помощи, в общем, трактуется интервенция государства с помощью доступных средств на почве функционирующей налоговой системы, результатом которой является уменьшение налогообложения бенефицианта помощи или отсрочка термина платежа налога[15]. Положения налогового устава создают налоговым органам возможность применения многих инструментов, которые могут действовать предоставлением публичной помощи. К налоговым инструментам, представляющим публичную помощь, можно зачесть в т.ч.: налоговые освобождения, отчисления от налога, отсрочки или разложение в рассрочку платежа налога или недоимки вместе с процентами за задержку. Принесенные выгоды налогоплательщикам, которые пользуются, такой формой публичной помощи, не будят сомнений.

Проблемой является зато оценка или уменьшение налогообложений бенефицианта представляет публичную помощь в понимании ст. 107 параграф 1 TFUE. Согласно с положением Европейской Комиссии, инструменты налоговой системы засчитываются, к так называемым, общим средствам, непредставляющим публичной помощи, поскольку имеют применение ко всем предприятиям во всех секторах экономики в данной членской стране. Налоговые средства, направленные только к избранным формам, будь типам хозяйственной деятельности, признаются как селективные и тогда подлежат оценке Европейской Комиссии под углом допустимости публичной помощи. Группой инструментов, которые могут складывать публичную помощь являются льготы в уплате налоговых обязательств. Налоговый устав в ст. 67a § 1 дает налоговым органам возможность, по предложению налогоплательщика, в случаях,

[14] Ст.5 закона о процедуре в делах касающихся публичной помощи.

[15] R. Budlewska, *System podatkowy jako narzędzie pomocy publicznej w Unii Europejskiej,* [w:] J. Iwin-Garzyńska (red.), *Opodatkowanie przedsiębiorstw. Wybrane zagadnienia*, Difin, Warszawa 2013, c. 28.

обоснованных важным делом налогоплательщика или публичным делом, предоставление облегчений в виде:

- отсрочки термина платежа налога или разложения платы налога в рассрочку,
- отсрочки или разложения в рассрочку платы недоимки вместе с процентами за задержку,
- погашения полностью или частично недоимки, процент за задержку
- или оплаты продления.

Предоставление налоговой льготы требует относительно принципа предыдущей активности со стороны налогоплательщика, которая проявляется в виде составления соответствующего предложения.

Из содержания положений ст. 67a § 1 налогового устава следует, что предпосылками для составления такого предложения есть важное дело налогоплательщика или публичное дело.

Применение соединения „или" означает в следствии, что указанные в положении предпосылки не должны быть осуществленны комулятивно, и налогоплательщик должен указать существование по крайней мере одной из них. В вынесении приговора административных судов принимается, что как „важное дело налогоплательщика" следует понимать между прочим, чрезвычайные обстоятельства, которые могли бы быть основаниями экзистенции налогоплательщика. Понятие „публичного дела" не имеет, следовательно, постоянной сферы содержания, но должно трактоваться как комплекс очерченных в общих чертах целей, которые следует принять во внимание в процессе применения права. Налоговый орган распоряжается здесь определенным маргинесом свободы в отнесении одинаково к объяснению этих понятий, как также к оценке ситуации фактического дела. Предоставление льготы в уплате обязательств будет действовать предоставлением публичной помощи налогоплательщикам, когда предприятию или группе предприятий будет признана селективная, экономическая выгода, которая нарушает конкуренцию и влияет на обмен между членскими государствами. В периоде ощущения последствий экономического кризиса, налоговый орган должен сохранить особенную осторожность в признании льгот в уплате налоговых обязательств. Потому что к налоговым органам принадлежит оценка или предпосылки наличия публичной помощи осуществлены[16].

[16] L. Etel, *Ulgi w spłacie podatków, a pomoc publiczna,* [w:] L. Etel (red.), *Ordynacja podatkowa w teorii i praktyce*, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok 2008, c. 68.

Библиография

Ciok S., 2009, *Polityka rządu wobec wspierania działalności innowacyjnej i badawczo-rozwojowej*, [w:] H. Dobrowolska-Kaniewska, E. Korejwo (red.), *Endo i egzogeniczne determinanty obszarów wzrostu i stagnacji w województwie dolnośląskim w kontekście Dolnośląskiej Strategii Innowacji*, DAWG, Wrocław.

Przegląd zachęt na działalność B+R na świecie w 2013 r., 2014, Deloitte, http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pl/Documents/Reports/pl_PrzegladZachetPodatkowychBR_2013.pdf (30.11.2014).

Deloitte, 2014, http://www2.deloitte.com/pl/pl.html (30.11.2014).

Kluzek M. *Rozwiązania podatkowe wspierające innowacyjność*, „Zarządzanie i Finanse", 2013, nr 2, z. 2.

Трактат о функционировании Европейского союза. Dz. Urz. UE, C 83/47 с дня 30.03.2010 г.

Podsiadło P., *Pomoc publiczna w dobie kryzysu finansów publicznych – perspektywa Unii Europejskiej,* [w:] S. Owsiak (red.), *Nowe zarządzanie finansami publicznymi w warunkach kryzysu*, Warszawa 2011.

Choroszczak J., Mikulec M., *Pomoc publiczna a rozwój firmy. Szanse i zagrożenia*, Poltext, Warszawa 2009.

Woźniak B., *Instrumenty i instytucje udzielania pomocy publicznej w Polsce*, „Finanse i Marketing", 2010, nr 4 (53).

Распоряжение Комиссии(ЕС) № 1407/2013 со дня 18 декабря 2013 г. по делу применения ст. 107 и 108 Трактата о функционировании Европейского союза к помощи de minimis. Dz. U. UE L 352 с 24.12.2013 г.

Prawo podatkowe przedsiębiorców, H. Litwińczuk (red.), Wolters Kluwer, Warszawa 2013.

Budlewska R., *System podatkowy jako narzędzie pomocy publicznej w Unii Europejskiej,* [w:] J. Iwin-Garzyńska (red.), *Opodatkowanie przedsiębiorstw. Wybrane zagadnienia*, Difin, Warszawa 2013.

Etel L., *Ulgi w spłacie podatków, a pomoc publiczna,* [w:] L. Etel (red.), *Ordynacja podatkowa w teorii i praktyce*, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok 2008.

Globalization, the State and the Individual, No 3(15)/2017, s. 79–104

Dariusz Reśko

PhD., School of Business – National Louis University in Nowy Sącz;
Mayor of Krynica-Zdrój City

The characteristics of the space and number structure of enterprises in particular provinces of Poland

Характеристики пространства и номера структура предприятий в отдельных провинциях Польши

Summary

The article presents the characteristics of the space and number structure of active enterprises conducting business activities according to the Polish Classification of Activities 2007 in the territory of Poland, divided into provinces. The research covered all 16 Polish regions (NTS-2) as of 31st December 2014. The conducted analysis shows that the number of enterprises in particular regions differ significantly, adequately to their size and population density. In spite of sector differences, all provinces are dominated by enterprises from G and F sections. The unquestionable leader in the number of business entities in Mazowieckie province, leaving all other provinces far behind in all types of enterprises.

Резюме

В статье представлены характеристики пространственная и количественная структура действующих предприятий ведения предпринимательской деятельности в соответствии с польской классификации видов деятельности 2007 на территории Польши, разделенной на провинций. Исследование охватывало все 16 польских регионов (НТС-2) по состоянию на 31 декабря 2014 года. Проведенный анализ показывает, что число предприятий в разных регионах значительно, адекватно их размерам и плотность населения. Несмотря на отраслевые азличия, во всех провинциях доминируют предприятия из разделов G и F. Бесспорный лидер в области бизнеса в Мазовецкой провинции, оставив все остальные провинции далеко позади всех типов предприятий.

Keywords: enterprise, province, sections of the Polish Classification of Activities, space, number and branch structure.

Ключевые слова: предприятие, провинция, секции польской классификации видов деятельности, пространство, число и структура филиала.

Introduction

An enterprise in free market countries is in the center of economic science interest. Each company plays an important role in development processes in all levels: local, regional, national and finally global. Obviously, the size of a business entity, defined by the number of employees, the level of income or the balance sheet total, its scope of influence, cooperation ties, they all determine the scale of the above processes. There are thus large enterprises, with international or national corporation structure, as well as the sector of small and medium-sized enterprises, which includes micro-enterprises. They represent different sectors, their numbers in particular economy sectors of a particular municipality, region or country also differ.

This article aims at presenting the number and space and sector structure of enterprises in Polish provinces. The author presents the number of active business enterprises divided into sections of Polish Classification of Activities 2007 in all 16 regions (NTS-2) of the country. The analysis uses the data for 2012 obtained from Central Statistical Office. The paper contains a detailed graphical presentation of the number structure of all sections of the Polish Classification of Activities 2007 in particular regions, however, due to the limitations of the article, the descriptions to the graphs focus only on dominant and marginal sectors (taking into account only the numbers of enterprises in a given section).

Table 1 presents the number of enterprises in particular provinces of Poland divided into sections of the Polish Classification of Activities – as surveyed in 2014.

As we can see from the data in the table, Section G (Wholesale and retail trade; car repair) is the most popular form of activity in every province of Poland. It is followed by Section F (Construction) in all regions and then by Section H (Transport and warehouse management). Section L (Activity related to real estate market services) is also an area of economic activity popular in all regions.

Tab. 1. The number of companies in particular provinces of Poland according to the Polish Classification of Activities sections – in 2014

Province (NTS-2) / Section	Dolnośląskie	Kujawsko--Pomorskie	Lubelskie	Lubuskie	Łódzkie	Małopolskie	Mazowieckie	Opolskie	Podkarpackie	Podlaskie	Pomorskie	Śląskie	Świętokrzyskie	Warmińsko--Mazurskie	Wielkopolskie	Zachodnio--pomorskie
Section A (Agriculture, Hunting, Forestry and Fishery)	6344	5158	4391	3707	4738	6150	12294	3796	3415	3686	5334	5198	1888	5268	13905	6091
Section B (Mining and excavating)	390	193	224	98	284	284	787	67	227	132	236	457	132	135	379	127
Section C (Industrial processing)	25686	17230	13351	8453	28373	33901	51178	8549	14963	7895	28511	42780	9893	9698	37926	17110
Section D (Generating and supplying electric power, gas, water steam, hot water and air for air-conditioning systems)	401	407	277	174	358	341	1431	105	162	142	617	434	101	234	656	538
Section E (Water supply: management of waste and refuse and reclaiming activities)	970	735	534	436	757	1074	2122	299	466	272	769	1725	396	442	1412	612
Section F (Construction)	39787	22108	19663	13207	24354	46148	70725	13267	19352	11741	33166	51874	14375	13848	49874	27985
Section G (Wholesale and retail trade; vehicle repair)	84070	51609	49152	28897	68481	89282	187125	25148	43884	25417	59933	132836	35079	27756	104550	52562
Section H (Transport and warehouse management)	19457	12596	11387	7202	14588	22374	45375	4963	10396	6867	17290	29362	7108	7037	22978	14106
Section I (Activity connected with accommodation and gastronomy services)	10230	4575	4412	3191	5813	13204	17258	2978	4437	2159	13362	14767	2876	3417	9201	12885
Section J Information and communication)	8848	3834	3202	1866	5391	9632	33054	1806	3365	1808	6649	11222	1884	1952	9775	4104

Section K (Financial and insurance activity)	11151	6664	5313	3179	7507	10127	23707	3246	4228	3144	8868	16353	3209	3705	11730	6512
Section L (Activity related to real estate market services)	36516	8269	4845	10122	8348	12422	29374	8053	4066	2610	18657	23758	3012	10658	14615	15259
Section M (Professional, scientific and technical activity)	30270	13730	12137	7022	18499	30468	85312	7763	12032	7500	23081	37326	7515	8296	34963	16109
Section N (Activity in administration and supporting services)	8359	4763	3333	2403	5218	8991	23259	2305	2665	1920	6316	11253	1848	2817	10303	6258
Section O (Public administration and national defense; compulsory social security)	1515	1452	2469	682	2150	2108	3494	889	1928	1092	1243	1790	1288	1119	2777	1051
Section P (Education)	10707	6792	6892	3160	8357	12642	24314	3378	6614	3536	8793	15804	3953	4591	13348	6453
Section Q (Healthcare and social care)	16092	12325	9734	5483	11870	17560	30298	4247	8524	6001	12896	21942	5100	7933	19859	13242
Section R (Activity related to culture, entertainment and recreation)	5876	3557	3144	1829	4002	6492	10701	1873	3387	1730	4371	7933	1644	2326	6284	3715
Sections S and T (Other services and Households employing staff, producing goods and providing services for their own needs)	20253	11995	11563	6576	14990	20162	41262	6007	10921	7066	14927	26676	6765	8681	23434	12320
Section U (Ex-territorial organizations and teams)	6	4	4	2	1	13	142	2	2	3	14	6	2	0	8	6

Source: own elaboration based on the data from the Central Statistical Office

The representatives of Section S and T (Other services and Households employing staff, producing goods and providing services for their own needs) are also numerous in all provinces. Then we have Section I (Activity connected with accommodation and gastronomy services), which plays a vital role in all regions, especially in those with high potential of tourism development – Mazowieckie, Małopolskie, Dolnośląskie, Pomorskie and Zachodnio-Pomorskie.

The lowest values in all provinces are shown by Section U (Ex-territorial organizations and teams), whose representatives, except for the Mazowieckie province, are counted in single digits. Also Section B (Mining and excavating) is represented in a smaller number, which is obviously connected with the existence of exploitation deposits, mostly found in Mazowieckie, Śląskie, Dolnośląskie and Wielkopolskie provinces. The next two sections – Section D (Generating and supplying electric power, gas, water steam, hot water and air for air-conditioning systems) and Section E (Water supply: management of waste and refuse and reclaiming activity) are relatively less represented in all regions.

Table 2 presents the number of enterprises operating in particular provinces of Poland in 2014 divided into micro, small, medium and large enterprises. The biggest number of economic entities by and large (699212 entities) operate in the Mazowieckie province, which dominates other regions in all types of enterprises in this classification. It is followed by the Śląskie province, with 453496 entities. The next places in the ranking are occupied by the Wielkopolskie (387977 enterprises), Małopolskie (343375) and Dolnośląskie (336928) provinces. The smallest number of enterprises operates in the smallest provinces and those with the smallest population: Podlaskie (94721 enterprises), Opolskie (98741), Lubuskie (107689 enterprises), Świętokrzyskie (108068) and Warmińsko-Mazurskie (119913 entities). In all regions the most numerous group of enterprises are the smallest ones – micro-enterprises, followed by small and medium enterprises. Large enterprises occupy the past position in all provinces.

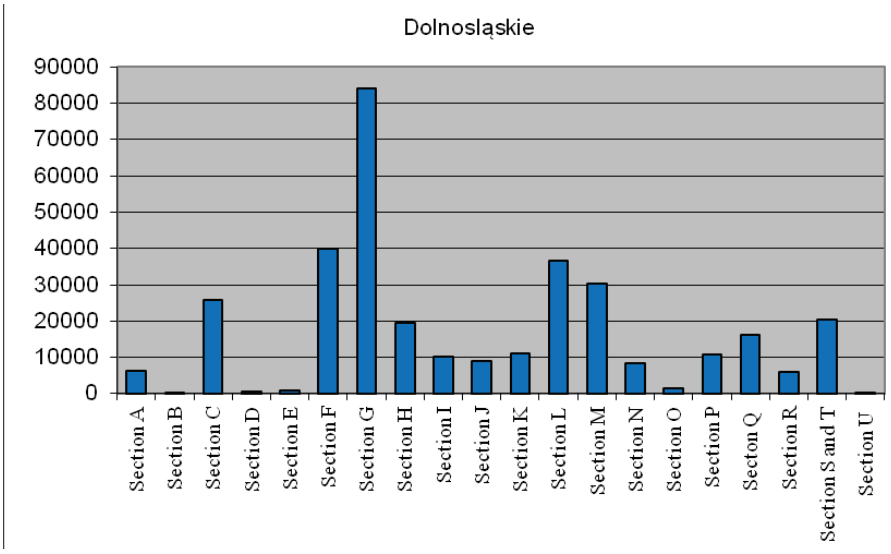
The above characteristic aims at providing a general description of the economy of particular regions in our country, without reference to the number of inhabitants or other figures allowing comparisons.

Tab. 2. The number of enterprises – according to their size in particular provinces of Poland in 2014

Size \ Province (NTS-2)	Dolnośląskie	Kujawsko-Pomorskie	Lubelskie	Lubuskie	Łódzkie	Małopolskie	Mazowieckie	Opolskie	Podkarpackie	Podlaskie	Pomorskie	Śląskie	Świętokrzyskie	Warmińsko-mazurskie	Wielkopolskie	Zachodnio-pomorskie	
Micro	324165	179064	158855	103043	222161	327483	668481	94584	147644	90738	253573	429909	103039	114144	368601	209005	
Small	10231	7094	5766	3807	9779	13083	24618	3391	5918	3115	9277	19302	4065	4624	15832	6587	
Medium	2162	1620	1260	741	1878	2455	5021	677	1268	768	1945	3708	846	1027	3104	1307	
Large	370	218	146	98	261	354	1092	89	204	100	238	577	118	118	440	146	
Sum	336928	187996	166027	107689	234079	343375	699212	98741	155034	94721	265033	453496	108068	119913	387977	217045	

Source: own elaboration based on the data from the Central Statistical Office

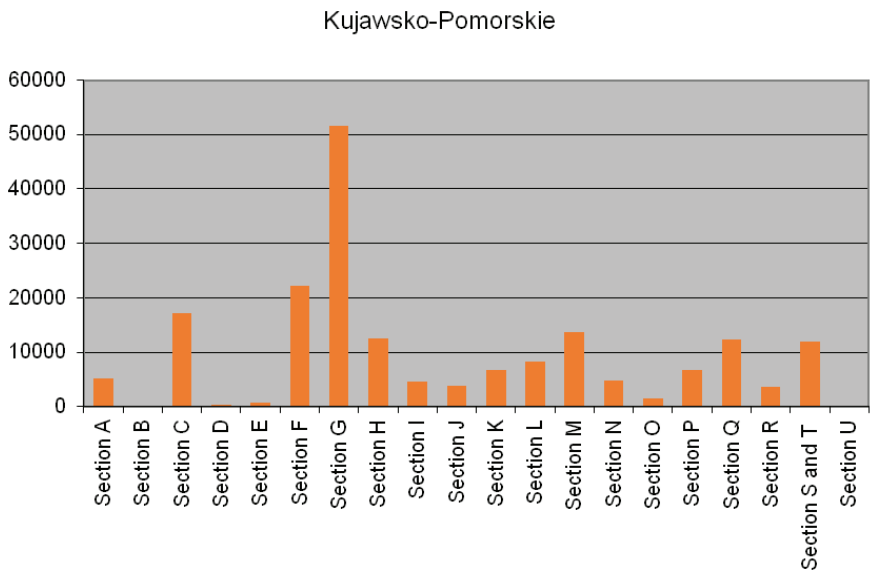
Fig. 1. The number of enterprises in the Dolnośląskie province divided into sections of Polish Classification of Activities (2014)



Source: own elaboration based on the data from the Central Statistical Office

As we can observe in Figure 1, the dominant position in the Dolnośląskie province is occupied by section G (Wholesale and retail trade; car repairs), followed by construction (section F), and section L (Activity related to real estate market services) and section M (Professional, scientific and technical activity). Section U (Ex-territorial organizations and teams) and section D (Generating and supplying electric power, gas, water steam, hot water and air for air-conditioning systems) are of lesser importance for the region.

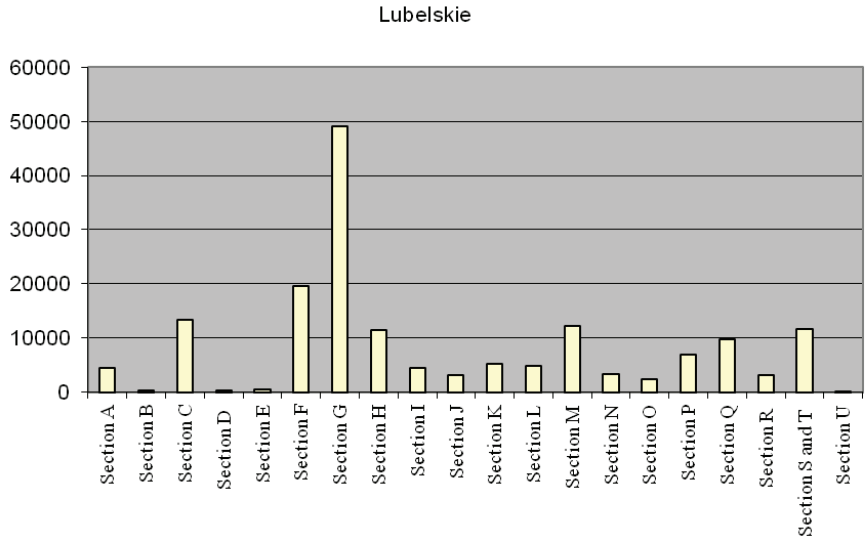
Fig. 2. The number of enterprises in the Kujawsko-Pomorskie province divided into sections of Polish Classification of Activities (2014)



Source: own elaboration based on the data from the Central Statistical Office

Figure 2 presents the quantity structure of particular sections of the Polish Classification of Activity in the Kujawsko-Pomorskie province. Traditionally, section G (Wholesale and retail trade) leads the ranking. Construction (section F) and Industrial Processing (section C) are significant, whereas section U does not practically exist. Section B (mining and excavating) is only slightly represented.

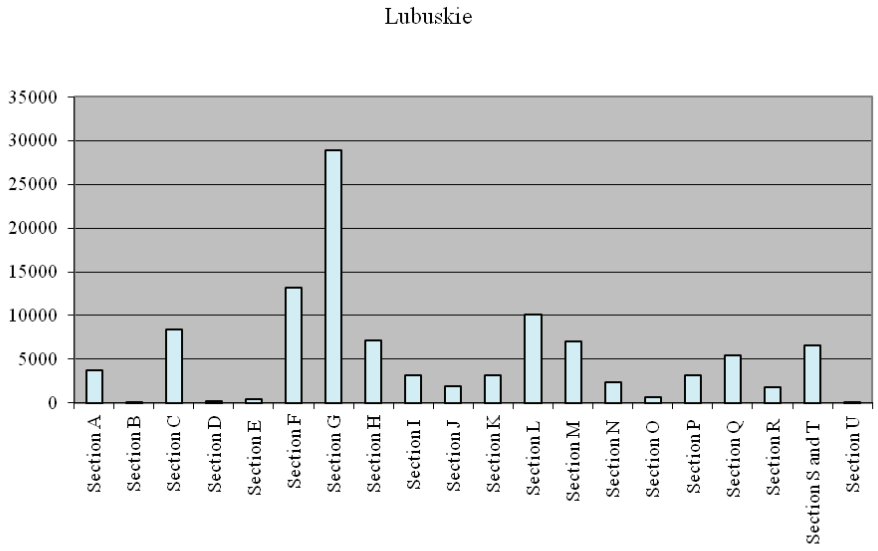
Fig. 3. The number of enterprises in the Lubelskie province divided into sections of the Polish Classification of Activity (2014)



Source: own elaboration based on the data from the Central Statistical Office

As we can see from Figure 3, section G – retail and wholesale trade; car repair – dominates in the Lubelskie province. A vital role is played by construction (section F), industrial processing (section C) and section M (Professional, scientific and technical activity, as well as transport and warehouse management (section H).

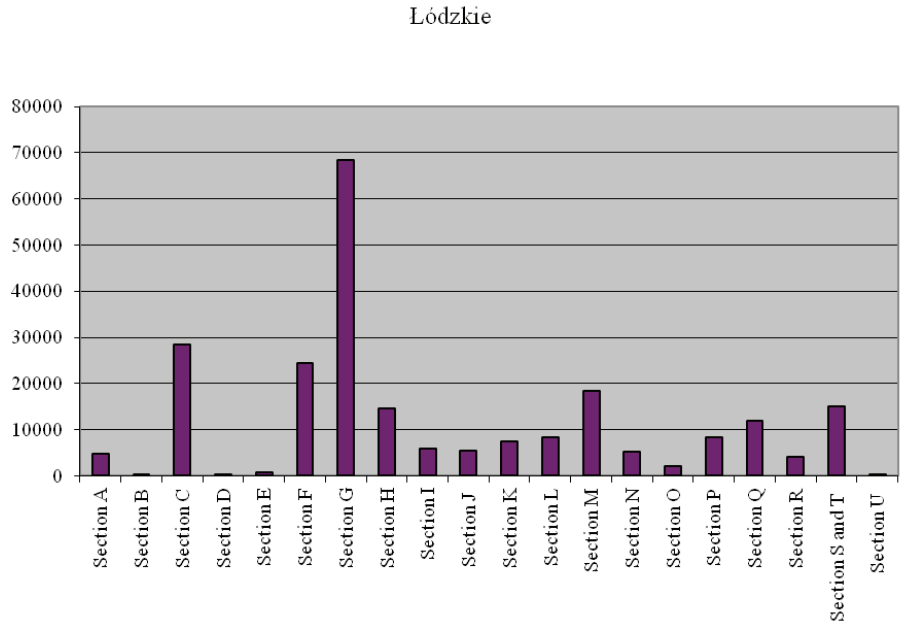
Fig. 4. The number of enterprises in the Lubuskie province according to the Polish Classification of Activities (2014)



Source: own elaboration based on the data from the Central Statistical Office

In the Lubuskie region section G – wholesale and retail trade and car repair – also dominates. Construction (section F), section L (activity related to real estate market services), industrial processing (section C) and section M (Professional, scientific and technical activity) also play an important role in the analyzed region.

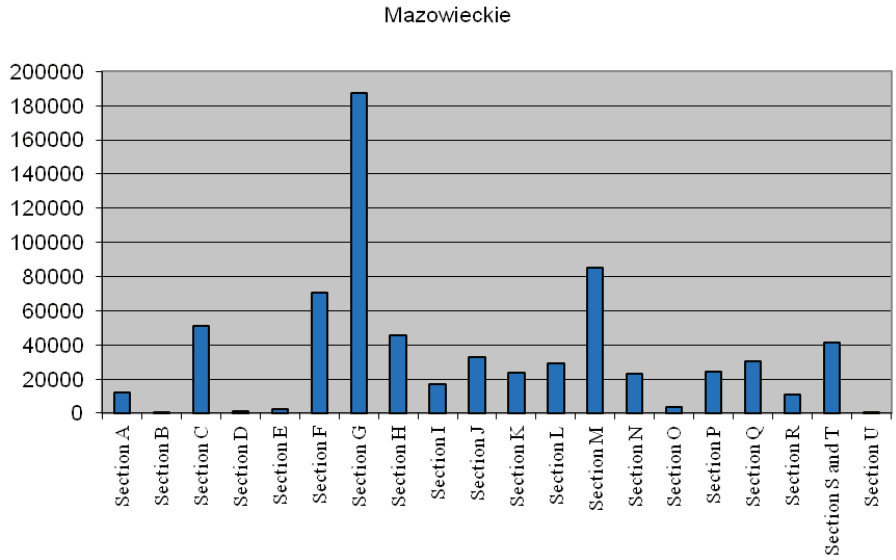
Fig. 5. The number of enterprises in the Łódzkie province according to the Polish Classification of Activities (2014)



Source: own elaboration based on the data from the Central Statistical Office

Figure 5 presents the graph depicting the quantity structure in the Łódzkie region. Traditionally, it is dominated by wholesale and retail trade and car repair. An important role is played by section C – industrial processing, construction – section F and section M (Professional, scientific and technical activity), and also section H (Transport and warehouse management) and section S and T (Other services and Households employing staff, producing goods and providing services for their own needs).

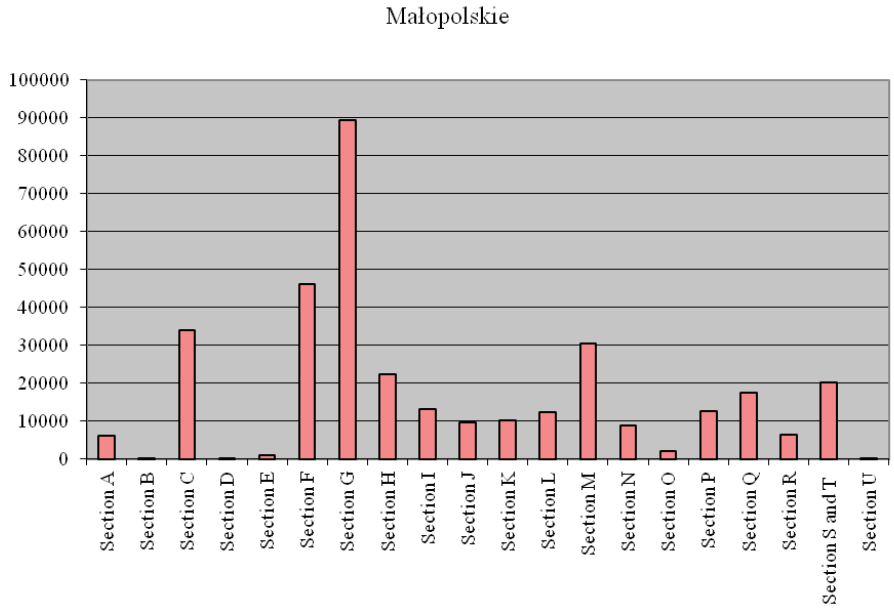
Fig. 6. The number of enterprises in the Mazowieckie province according to the Polish Classification of Activities (2014)



Source: own elaboration based on the data from the Central Statistical Office

As we can see from the above graph, the most numerous section in the Mazowieckie province is section G – wholesale and retail trade and car repair. It is followed by section M (Professional, scientific and technical activity) and construction (section F), industrial processing (section C) and Sections S and T (Other services and Households employing staff, producing goods and providing services for their own needs). Section U (Ex-territorial organizations and teams) is the least numerous one in the province, though it should be emphasized that the Mazowieckie province houses the biggest number of entities from this sector, which is attributed to the fact that Warsaw is the capital city of Poland and of the region.

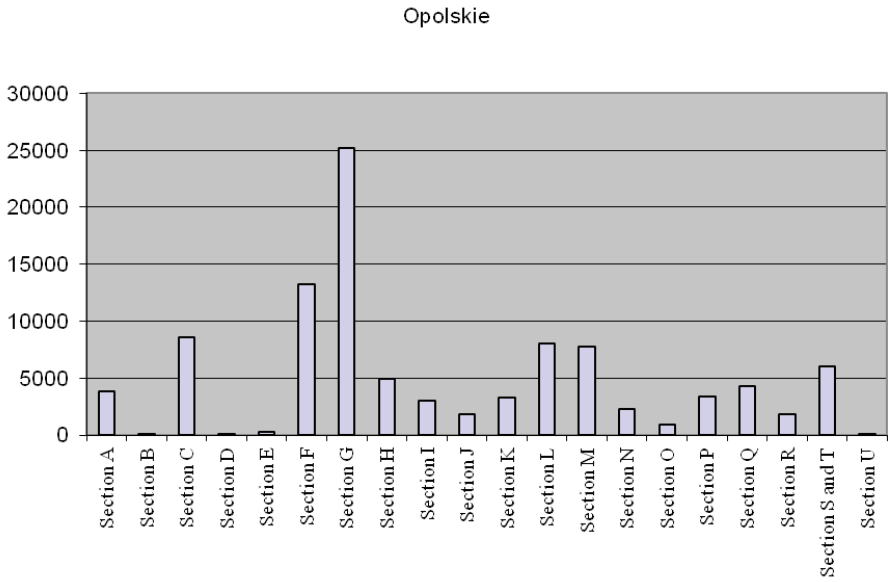
Fig. 7. The number of enterprises in the Małopolskie province according to the Polish Classification of Activities (2014)



Source: own elaboration based on the data from the Central Statistical Office

The Małopolskie province also has the biggest numbers of enterprises in section G (wholesale and retail trade and car repair) (Figure 7). High places in the ranking are occupied by construction (section F) and industrial processing (section C). Also section M (Professional, scientific and technical activity) and Section S and T (Other services and Households employing staff, producing goods and providing services for their own needs) are of vital importance for the region.

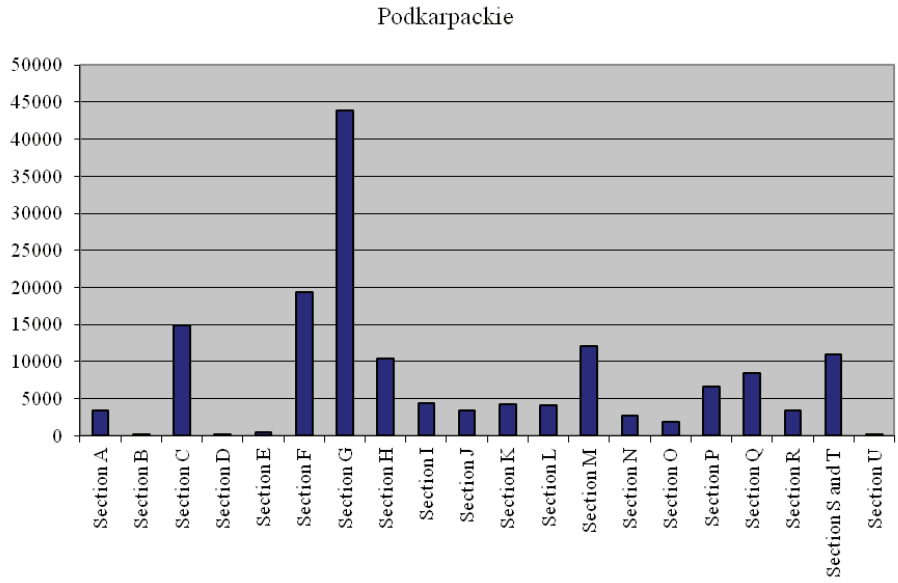
Fig. 8. The number of enterprises in the Opolskie province according to the Polish Classification of Activities (2014)



Source: own elaboration based on the data from the Central Statistical Office

Figure 8 presents the quantity structure of enterprises in the Opolskie province. As in other provinces, the leading section is retail and wholesale trade and car repair (section G). It is followed by construction (section F). Of vital importance are also section C – industrial processing; L – activities related to real estate market services; M – professional, scientific and technical activity.

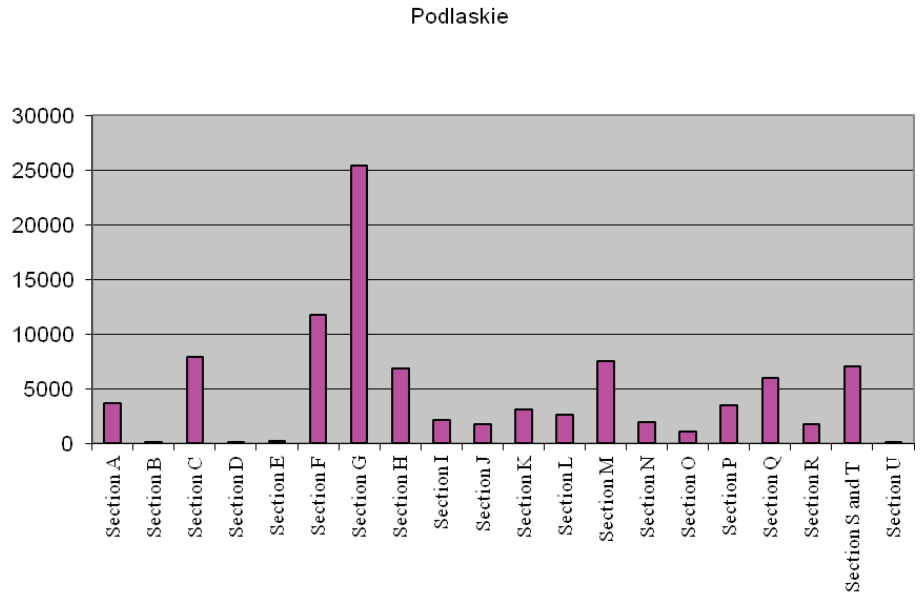
Fig. 9. The number of enterprises in the Podkarpackie province according to the Polish Classification of Activities (2014)



Source: own elaboration based on the data from the Central Statistical Office

Figure 9 presents the quantity structure of economic entities in the Podkarpackie province. It comes as no surprise that, just like in other provinces, section G – wholesale and retail trade and car repair – has the biggest number of enterprises. The second position is occupied by section F (construction). Also section C – industrial processing – has a big number of enterprises, whereas section M – professional, scientific and technical activity – has a slightly lower number of economic entities. The same can be observed in Section S and T (Other services and Households employing staff, producing goods and providing services for their own needs).

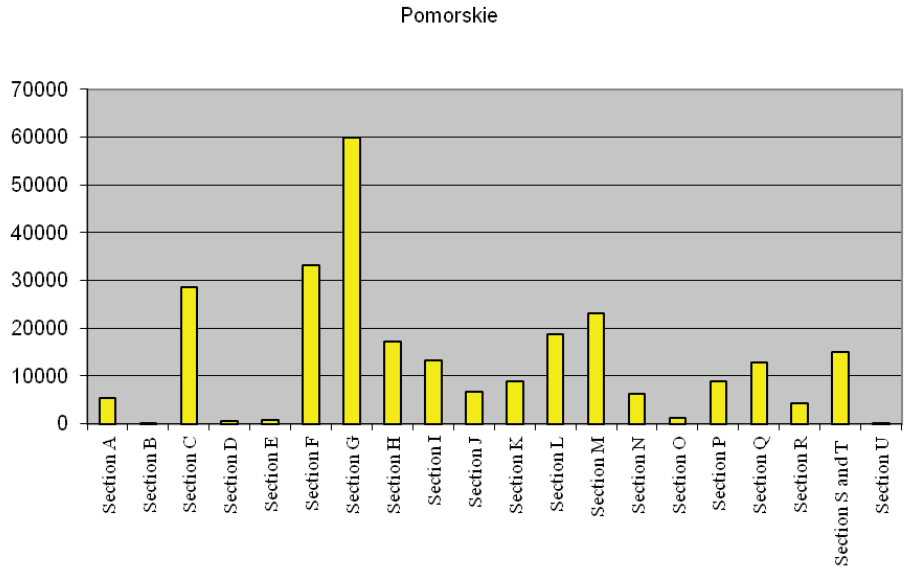
Fig. 10. The number of enterprises in the Podlaskie province according to the Polish Classification of Activities (2014)



Source: own elaboration based on the data from the Central Statistical Office

Figure 10 presents the graph illustrating the quantity structure of economic entities in the Podlaskie province. Also in this province the proportions between particular sections do not differ from other provinces. Trade – section G – dominates, followed by construction – section F. Lower, though significant values are achieved by section C – industrial processing and section M – professional, scientific and technical activity, as well as Section S and T – other services and Households employing staff, producing goods and providing services for their own needs.

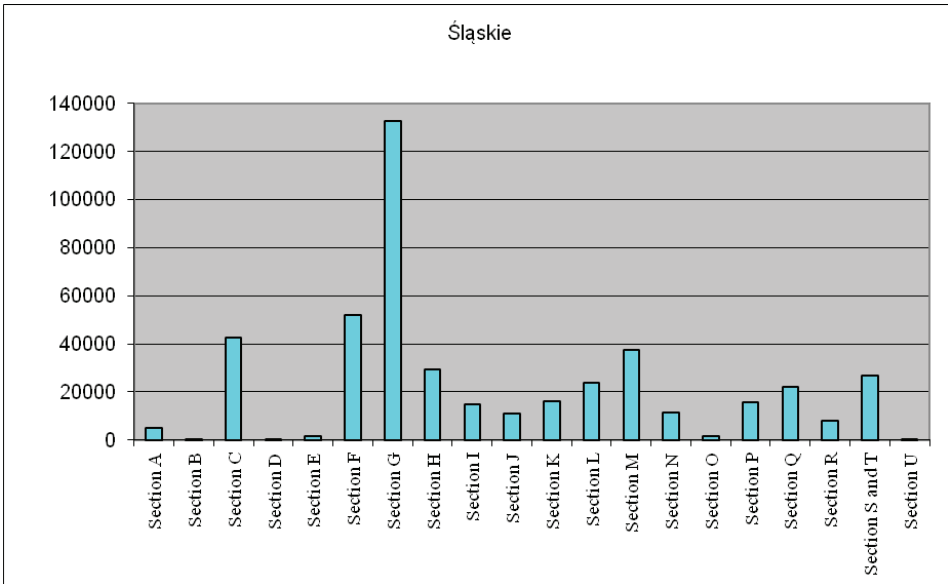
Fig. 11. The number of enterprises in the Pomorskie province according to the Polish Classification of Activities (2014)



Source: own elaboration based on the data from the Central Statistical Office

The chart above presents the number of enterprises in particular sections of the Polish Classification of Activities in the Pomorskie province. Once again, unsurprisingly, the most popular form of activity is retail and wholesale trade and car repair – section G. We should emphasize the high share of section F – construction and industrial processing (section C) in this structure. Of vital importance, though with slightly lower shares, are section M – professional, scientific and technical activity, L – activities related to real estate market services and H – transport and warehouse management.

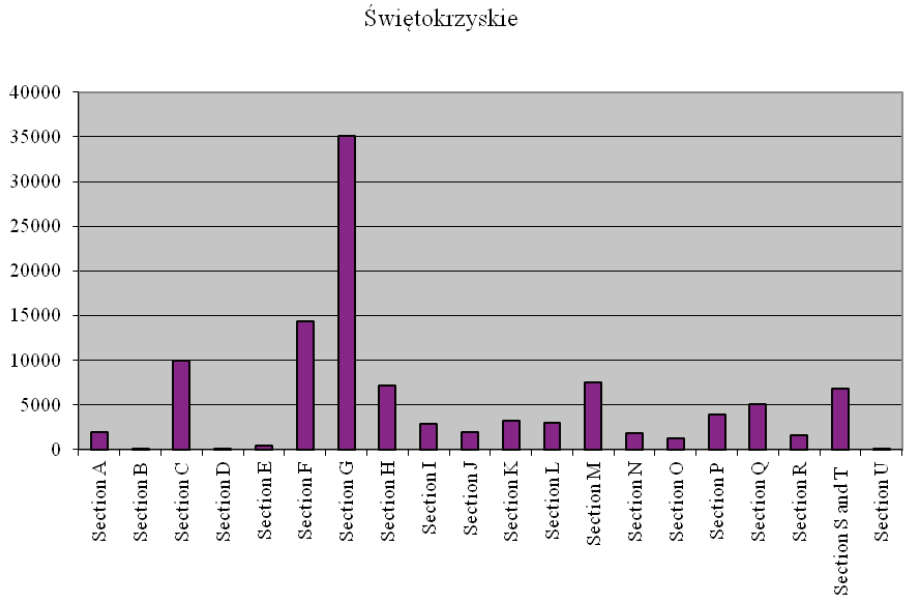
Fig. 12. The number of enterprises in the Śląskie province according to the Polish Classification of Activities (2014)



Source: own elaboration based on the data from the Central Statistical Office

The above chart presents the quantity structure of enterprises in the Śląskie province. Again, the highest number of enterprises operate in section G – retail and wholesale trade and car repair. It is followed by construction (section F) and industrial processing (section C), followed by section M – professional, scientific and technical activity and transport and warehouse management (section H).

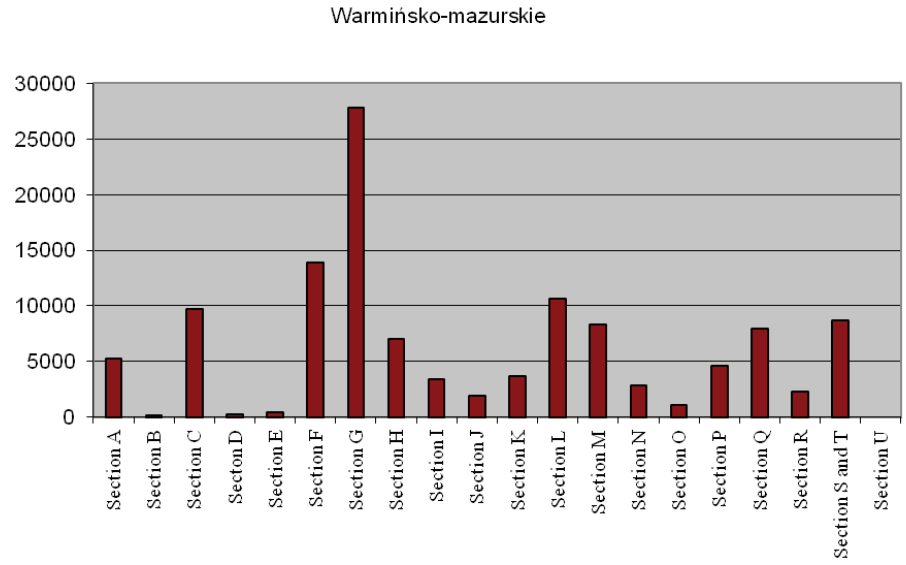
Fig. 13. The number of enterprises in the Świętokrzyskie province according to the Polish Classification of Activities (2014)



Source: own elaboration based on the data from the Central Statistical Office

Figure 13 presents the quantity structure of enterprises conducting economic activity in the Świętokrzyskie province. Unsurprisingly, section G – retail and wholesale trade and car repair – also dominates here. Construction (section F) and industrial processing (section C) are popular forms of activity. The next place in the ranking is occupied by section M – professional, scientific and technical activity and transport and warehouse management (section H) and other services and households employing staff, producing goods and providing services for their own needs (section S and T).

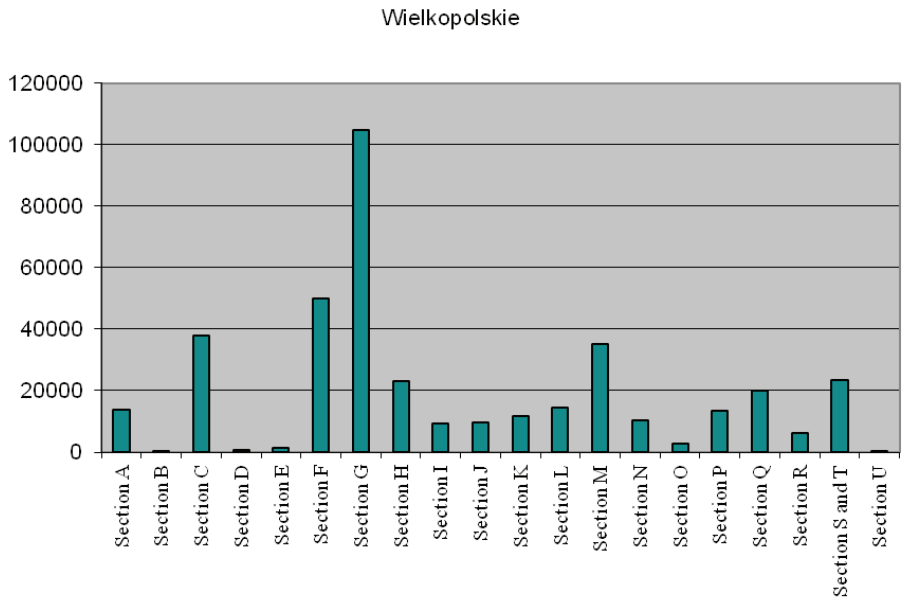
Fig. 14. The number of enterprises in the Warmińsko-Mazurskie province according to the Polish Classification of Activities (2014)



Source: own elaboration based on the data from the Central Statistical Office

Figure 14 presents the quantity structure of enterprises operating in the area of the Warmińsko-Mazurskie province. It is also dominated by retail and wholesale trade and car repair (section G). It is followed by the construction sector (section F). Further in the ranking we find section L – activities related to real estate market services, section C – industrial processing and section M – professional, scientific and technical activity, then section S and T – other services and households employing staff, producing goods and providing services for their own needs, and section O – public administration and national defense, compulsory social security. There are no representatives of section U (ex-territorial organizations and teams) in the analyzed region.

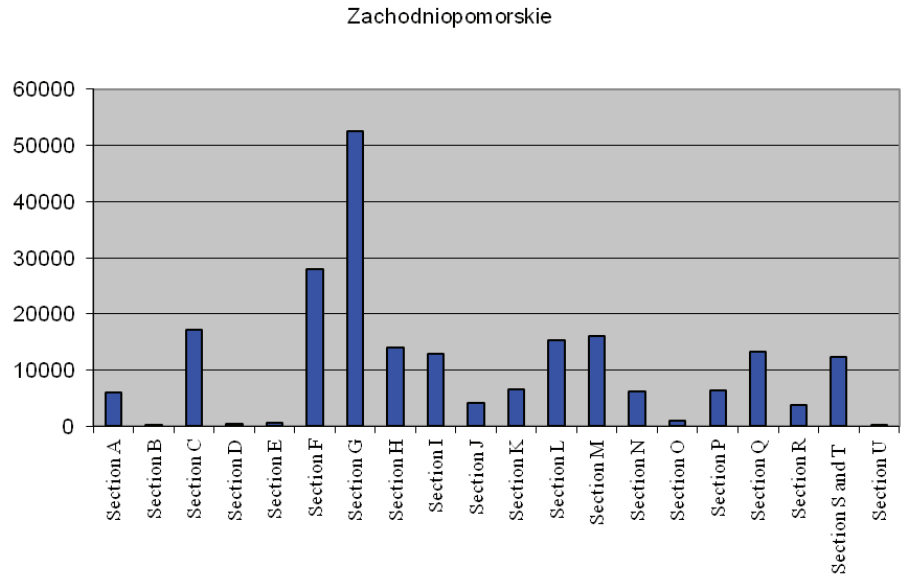
Fig. 15. The number of enterprises in the Wielkopolskie province according to the Polish Classification of Activities (2014)



Source: own elaboration based on the data from the Central Statistical Office

Figure 15 shows the number of economic entities divided into sections of the Polish Classification of Activities in the Wielkopolskie province. Unsurprisingly, also in this region the biggest share in the quantity structure is taken by section G – retail and wholesale trade and car repair. The runner-up, which is also typical for other regions, is construction – section F. It is followed by section C – industrial processing. An important role in the region is played by section M – professional, scientific and technical activity, section H – transport and warehouse management, and section S and T – other services and households employing staff, producing goods and providing services for their own needs, and also section O – public administration and national defense, compulsory social security. One should emphasize a relatively higher (the highest in all regions both in absolute and in relative terms) share of section A – agriculture, hunting, forestry and fishery.

Fig. 16. The number of enterprises in the Zachodniopomorskie province according to the Polish Classification of Activities (2014)



Source: own elaboration based on the data from the Central Statistical Office

Figure 16 presents the chart illustrating the quantity structure of economic entities operating in the area of the Zachodniopomorskie province. Here, as in other regions, section G – wholesale and retail trade and car repair – is the leader. It is followed, as in other regions, by construction (section F). Then we can see section C – industrial processing, section M – professional, scientific and technical activity, section L – activities related to real estate market services, section H – transport and warehouse management and section I – activities connected with accommodation and gastronomy services, section O – public administration and national defense, compulsory social security, and then section S and T – other services and households employing staff, producing goods and providing services for their own needs.

Conclusions

1. In all provinces the biggest number of enterprises belong to Section G (Wholesale and retail trade, car repairs), which is the most popular form of business activity in Poland. The second position in all regions is occupied by Section F (Construction), followed by Section H (Transport and warehouse management). Section L (real-estate market services) is also popular in all regions.

Representatives of the S and T sections (Other services and Households employing staff, producing goods and providing services for their own needs) are numerous in all provinces. They are followed by Section I (Accommodation and catering services), which is important in all regions, especially those with high tourism development potential – Mazowieckie, Małopolskie, Dolnośląskie, Pomorskie and Zachodniopomorskie.

2. The lowest number of enterprises in all provinces belong to Section U (exterritorial organizations and teams), with a single digit representation, with the exception of Mazowieckie province. Also Section B (Mining and excavating) is represented by a smaller number of entities, which operate mostly in Mazowieckie, Śląskie, Dolnośląskie and Wielkopolskie provinces. The next two sections – D (Production and supply of electricity, gas, water steam, hot water and air for air-conditioning systems) and E (Water supply: waste and refuse management and activity connected with reclaiming) are represented in all regions by a relatively smaller number of enterprises.
3. The biggest number of business units is by far in Mazowieckie province (742172 units) and it dominates over other regions in this classification. The second position in this ranking is occupied by Śląskie province, where 461933 entities operate. It is followed by Wielkopolskie (404419), Małopolskie (356785) and Dolnośląskie (351091). On the other hand, the lowest number of enterprises can be found in the smallest and most sparsely populated provinces: Podlaskie (98339 units), Opolskie (100077), Lubuskie (110084 companies) and Warmińsko-Mazurskie (123361 units). In all provinces micro enterprises top the ranking, followed by small and medium enterprises. Large enterprises are the smallest category in all provinces.
4. In Dolnośląskie province Section G dominates (Wholesale and retail trade, car repairs), followed by Construction (Section F) as well as Section L (Real estate services) and Section M (Professional, scientific and technical activity). Section U (Exterritorial organizations and teams) and Section D (Production and supply of electricity, gas, water steam, hot water and air for air-conditioning systems) are of secondary importance.
5. In Kujawsko-Pomorskie, retail and wholesale trade – Section G – dominates traditionally. Important roles are played by construction (Section F) and Section C (Industrial processing). Section U (Exterritorial organizations and teams) practically does not exist, whereas mining and excavating (Section B) is poorly represented.
6. Lubelskie province is dominated by section G – retail and wholesale; car repairs. Construction (section F) plays an important part, as well as industrial processing (section C) and Section M (Professional, scientific and technical activity) and transport and warehouse management (section H).

7. In Lubuskie province section G (wholesale and retail trade; car repairs) is also the most numerous one. Construction (section F), section L (Real estate services), industrial processing (section C) and section M (Professional, scientific and technical activity) play a vital role in the described region.
8. In Łódzkie province wholesale and retail trade and car repairs traditionally occupies the first position. Other important sections include: C – industrial processing, F – construction, and M – professional, scientific and technical activity, followed by sections S and T (Other services and Households employing staff and producing goods and providing services for their own needs).
9. In Mazowieckie province the most numerous section is G – wholesale and retail trade and car repairs. It is followed by section M (Professional, scientific and technical activity) and construction (section F), industrial processing (section C) and Sections S and T (Other services and Households employing staff and producing goods and providing services for their own needs). The smallest number of entities belong to section U (exterritorial organizations and teams), though it should be emphasized that Mazowieckie province has the biggest number of entities from this sector, due to the fact that Warsaw is the capital city of Poland and the region.
10. Małopolskie province also has the highest number of enterprises operating in section G (wholesale and retail trade and car repairs). High in the ranking are also construction (section F) and industrial processing (section C). An important role is played by section M (Professional, scientific and technical activity) and Sections S and T (Other services and Households employing staff and producing goods and providing services for their own needs).
11. Retail and wholesale trade and car repairs (section G) also dominate in Opolskie province. The second position is occupied by construction (section F). Important roles are played by section C – industrial processing; L – real estate services; M – professional, scientific and technical activity.
12. Like in other provinces, in Podkarpackie province section G – retail and wholesale trade and car repairs has the biggest quantity of enterprises. It is followed by section F (construction). Section C – industrial processing – also shows high numbers of enterprises, followed by a slightly less numerous section – M – professional, scientific and technical activity and sections S and T (Other services and Households employing staff and producing goods and providing services for their own needs).
13. In Podlaskie province proportions between particular sections are similar to those in other regions. Trade – section G – dominates, followed by construction – section F. Lower, though significant values are achieved by section C – industrial processing and section M – professional, scientific and technical activity, as well as sections S and T (Other services and Households employing staff and producing goods and providing services for their own needs).

14. The most common form of activity in Pomorskie province is retail and wholesale trade and car repairs – section G. It is worth noticing that sections F – construction and C – industrial processing occupy high positions in this ranking. Other important sections include: M – Professional, scientific and technical activity; L – Real estate services and H – Transport and warehouse management.
15. In Śląskie province section G – retail and wholesale trade and car repairs once again has the highest share. The second position is occupied by construction (section F) and industrial processing (section C), then section M – professional, scientific and technical activity and section H – transport and warehouse management.
16. Podkarpackie province is also dominated by section G – retail and wholesale trade and car repairs. Other popular forms of activity include: construction (section F) and industrial processing (section C). They are followed by section M – professional, scientific and technical activity and section H – transport and warehouse management and sections S and T (Other services and Households employing staff and producing goods and providing services for their own needs).
17. In Warmińsko-Mazurskie retail and wholesale trade and car repairs also dominate (section G). The second position is occupied by construction (section F), followed by section L – real estate services, section C – industrial processing and M – professional, scientific and technical activity, and finally – sections S and T (Other services and Households employing staff and producing goods and providing services for their own needs) and section O – Public administration and national defense, obligatory social security. There is no representative of section U (exterritorial organizations and teams) in this region.
18. Section G – retail and wholesale trade and car repairs also dominated in Wielkopolskie province. It is followed by construction – section F – a typical situation also in other regions. Further places in the region are occupied by section C – industrial processing, section M – professional, scientific and technical activity, section H – transport and warehouse management and sections S and T - Other services and Households employing staff and producing goods and providing services for their own needs, and section O - Public administration and national defense, obligatory social security. We should emphasize a relatively higher (the highest of all provinces in absolute and relative terms) share of section A – agriculture, hunting, forestry and fishery.
19. In the area of Zachodniopomorskie province section G – wholesale and retail trade and car repairs also achieves the highest value. It is followed, just like in other regions, by construction (section F), section C – industrial processing and then by section M – professional, scientific and technical activity, section L – activities related to real estate services, section H – transport and wareho-

use management and section I – accommodation and catering activities, section O – public administration and national defense; obligatory social security, and then sections S and T – Other services and Households employing staff and producing goods and providing services for their own needs.

Bibliography

www.stat.gov.pl

www.pkd.com.pl

Wyższa Szkoła Ekonomii i Innowacji w Lublinie
20-209 Lublin, ul. Projektowa 4
tel./fax: +48 81 749 17 77
www.wsei.lublin.pl

INNOVATIO PRESS

ISSN 2367-4555