



Uniwersytet Rzeszowski
University of Rzeszów

ISSN 1898-5084
eISSN 2658-0780

kwartalnik / quarterly

NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNE A WZROST GOSPODARCZY

Social Inequalities and Economic Growth

NUMER / NUMBER

73 (1/2023)

Rzeszów 2023

Redaktor naukowy / Scientific editor
Prof. dr hab. Michał Gabriel Woźniak

Rada naukowa czasopisma / Scientific board
Dr hab. prof. UR Grzegorz Ślusarz – przewodniczący / president,
Prof. Joachim Becker (Austria), Prof. dr hab. Viktor Chuzhykov (Ukraine),
Dr. Ing. Marie Gabryšová (the Czech Republic), Prof. dr hab. Grzegorz W. Kołodko,
Doc. Ing. Martin Mizla (Slovakia), Dr hab. prof. AWSB Barbara Piontek,
Dr hab. Ondrej Štefaňák (Slovakia), Prof. dr ing. Josef Vodák (Slovakia),
Prof. Grigoris Zarotiadis (Greece), Prof. dr Piotr Żmuda (Germany)

KOLEGIUM REDAKCYJNE / EDITORIAL BOARD

Redaktor naczelny / Editor-in-Chief
Prof. dr hab. Michał Gabriel Woźniak

Redaktorzy tematyczni / Subject editors:
Dr hab. prof. UEK Małgorzata Adamska-Chudzińska, Dr hab. prof. PRz Teresa Bal-Woźniak,
Dr hab. prof. UR Anna Barwińska-Malajowicz, Dr hab. prof. UR Krzysztof Ryszard Bochenek,
Prof. dr hab. Mieczysław Dobija, Dr hab. prof. UR Ryszard Kata, Prof. dr hab. inż. Jacek Marek Kluska,
Dr hab. prof. UR Krystyna Leśniak-Moczuk, Dr hab. prof. UR Bogdan Wierziński

Redaktorzy statystyczni / Statistical editors:
Prof. dr hab. Tadeusz Edward Stanisław, Prof. dr hab. Andrzej Sokółowski

Sekretarze redakcji / Editorial secretaries
Dr Magdalena Cyrek
Dr Małgorzata Wosiek

Sekretarz redakcji ds. bibliografii / Bibliography correction
Dr Małgorzata Leszczyńska

Sekretarz techniczny redakcji ds. rozwiązań informatycznych / Information systems specialist
Mgr Ryszard Hall

Opracowanie redakcyjne/ Editorial revision
Mgr Piotr Cyrek

Redakcja techniczna / Technical editor
Mgr Ewa Kuc

Łamanie/Layout
Mgr inż. Ewa Blicharz

Wersja papierowa czasopisma jest wersją pierwotną / The paper version is the reference version of the Journal

© Copyright by Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego
Rzeszów 2023

ISSN 1898-5084, eISSN 2658-0780

DOI 10.15584/nsawg

2029

WYDAWNICTWO UNIWERSYTETU RZESZOWSKIEGO
THE PUBLISHING OFFICE OF THE UNIVERSITY OF RZESZÓW
35-959 Rzeszów, ul. prof. S. Pigoń 6, tel. +48 17 872 13 69, tel./fax +48 17 872 14 26
e-mail: wydaw@ur.edu.pl; <https://wydawnictwo.ur.edu.pl>
wydanie I; format B5; ark. wyd. 11; ark. druk. 11,75; zlec. red. 25/2023

Druk i oprawa: Drukarnia Uniwersytetu Rzeszowskiego
Printed and bound by: Printing House of the University of Rzeszów



**Tom poświęcamy
pamięci papieża
Benedykta XVI**

Joseph Aloisius Ratzinger
ur. 19.04.1927 r.;
zm. 31.12.2022 r.



*Papież od 19 kwietnia 2005 roku,
emerytowany od 28 lutego 2013 roku.*

Dobrowolnie zrzekł się swojego urzędu.

*Jeden z najwybitniejszych teologów chrześcijańskich,
filozof, profesor hab., wykładowca na uniwersytetach
w Münster (1963–1965), Tybindze (1966–1968)*

oraz Ratyzbonie (od 1969 r.).

Autor wielu prac naukowych,

m.in. Wiara, Prawda, Tolerancja.

Chrześcijaństwo a religie światowe (Kielce 2004),

trzech encyklik (Deus caritas est, Spe salvi

oraz Caritas in veritate),

a także adhortacji apostolskich

Sacramentum Caritatis

postulujący integralny rozwój osobowy

i społeczno-ekonomiczny.



Spis treści

Krzysztof Kietliński	
<i>Implikacje ekonomiczno-moralne w świetle encykliki ‘Caritas in veritate’ papieża Benedykta XVI</i>	7
Grzegorz Górniewicz	
<i>Dług publiczny krajów Unii Europejskiej w okresie pandemii COVID-19</i>	21
Jerzy Żyżyński	
<i>Nierówności jako element pragmatyzmu gospodarczego</i>	39
Jolanta Sala, Halina Tańska	
<i>Cybernetyka a deformacja demokracji</i>	57
Violetta Korporowicz-Żmichowska	
<i>Nierówności w health literacy – aspekty przestrzenne i edukacyjne</i>	75
Agnieszka Piekutowska	
<i>Nierówności na rynku pracy a zróżnicowanie regionalne w Polsce</i>	92
Maria Supera-Markowska	
<i>Opodatkowanie dochodów z zatrudnienia – dylematy równościowe w polskim systemie podatkowym</i>	110
Agata Surówka	
<i>Problemy i wyzwania prognozowania produkcji energii elektrycznej z OZE w Polsce w kontekście współczesnych kryzysów</i>	134
Beata Gierczak-Korzeniowska	
<i>Branża wypożyczalni samochodów w dobie pandemii COVID-19 – pragmatyzm w zarządzaniu</i>	152
Jagoda Żurek	
<i>Wpływ wybranych determinant ekonomicznych, demograficznych i kulturowych na zachowania żywieniowe konsumentów</i>	166
Wskazówki dla Autorów	181

Table of Contents

Krzysztof Kietliński	
<i>Economic and moral implications in the light of the encyclical 'Caritas in veritate' by Pope Benedict XVI</i>	7
Grzegorz Górniewicz	
<i>General government debt of European Union countries during the COVID-19 pandemic period</i>	21
Jerzy Żyżyński	
<i>Inequalities as an element of economic pragmatism</i>	39
Jolanta Sala, Halina Tańska	
<i>Cybernetics and the deformation of democracy</i>	57
Violetta Korporowicz-Żmichowska	
<i>Inequalities in health literacy – spatial and educational aspects</i>	75
Agnieszka Piekutowska	
<i>Inequalities in the labour market and regional diversity in Poland</i>	92
Maria Supera-Markowska	
<i>Taxation of income from employment – equality dilemmas in the Polish tax system</i>	110
Agata Surówka	
<i>Problems and challenges in forecasting electricity production from RES in Poland in the context of contemporary crises</i>	134
Beata Gierczak-Korzeniowska	
<i>The car rental industry in the era of the COVID-19 pandemic: pragmatism in management</i>	152
Jagoda Żurek	
<i>The influence of selected economic, demographic and cultural determinants on consumers' nutritional behaviour</i>	166
Guidelines for Authors	183

nych przez papieży Pawła VI i Jana Pawła II w encyklikach: *Populorum progressio* i *Sollicitudo rei socialis*. Korzeni tej encykliki możemy szukać już w soborowej Konstytucji duszpasterskiej o Kościele w świecie współczesnym *Gaudium et spes* omawiającej dylematy człowieka w działalności gospodarczej. W opracowaniu dokumentu Benedykt XVI sięgał też do prac św. Augustyna, według którego ludy i narody powinny dążyć do *tranquillitas ordinis*, czyli do pokoju płynącego z ładu. Tego pojęcia (*tranquillitas ordinis*) Św. Augustyn użył w księdze 19 *Państwa Bożego* odnosząc się do trudnych czasów upadającego Cesarstwa Rzymskiego (Warchał, 2021). Według papieża kondycję współczesnego świata dobrze ilustrował kryzys finansowo-ekonomiczny z 2008 roku, który był jednym z ważniejszych przejawów niestabilności systemu bankowego. Zatem dokument papieża z jednej strony stanowi kontynuację społecznej doktryny katolickiej, a z drugiej – pewną odpowiedź na nowe zagrożenia w dobie globalizmu i niebywałego postępu technologii w zmieniającym się świecie. Według jednego z ekonomistów „globalizacja gospodarki światowej stanowi współcześnie dla wielu ludzi synonim nowoczesności, postępu, rewolucji naukowo-technicznej, otwierania się rynków, czyli powszechnej liberalizacji gospodarczej” (Oziewicz, 2006, s. 236).

Należy podkreślić, że „Kościół zawsze ma obowiązek badać znaki czasów i wyjaśniać je w świetle Ewangelii, tak aby mógł w sposób dostosowany do mentalności każdego pokolenia odpowiadać ludziom na ich odwieczne pytania dotyczące sensu życia obecnego i przyszłego oraz wzajemnego ich stosunku do siebie” (Konstytucja..., 1967, nr 4). Dlatego papież Benedykt XVI jako przedstawiciel Kościoła katolickiego prowadził dialog w ramach swojej misji kulturowej i religijnej, także w kwestiach społecznych i gospodarczych.

Celem artykułu jest pokazanie kwestii moralnych w działalności gospodarczej człowieka i społeczeństwa w świetle encykliki *Caritas in veritate* papieża Benedykta XVI. Autor na podstawie niniejszego dokumentu papieskiego poszukuje też odpowiedzi na następujące pytania: Jak wygląda ocena kryzysu finansowego z 2008 roku w perspektywie moralnej?; Dlaczego w działalności gospodarczej należy respektować godność człowieka?; Czy w prawidłowo funkcjonującej ekonomii wystarczy logika rynku i państwa?; Jakie znaczenie mają miłość i prawda w działalności gospodarczej?

KRYZYS FINANSOWY Z 2008 ROKU W OCENIE ENCYKLIKI *CARITAS IN VERITATE*

Jednym z ważnych powodów napisania encykliki przez papieża Benedykta XVI był kryzys finansowy, który zaczął się w roku 2007, choć pewne symptomy były widoczne już kilka lat wcześniej. Jak wiadomo, kryzys zainicjowało załamanie na rynku nieruchomości w USA, kiedy wartość domów i mieszkań zaczęła

gwałtownie spadać, co zagroziło masową upadłością firm reasekuracyjnych i banków. Później kryzys rozlał się na inne dziedziny gospodarki, zagroził giełdom i wywołał wzrost bezrobocia. Jednocześnie pogłębił się problem wewnętrznego zadłużenia finansowego państw. Przekazanie przez rządy wielu państw ogromnych pieniędzy do sektora finansowo-bankowego uchroniło go przed masowymi bankructwami i głębokim załamaniem gospodarczym. W 2008 roku USA otrzymały 1,5 bln USD na ratowanie banków; Wielka Brytania – 816 mld USD na dokapitalizowanie banków i na gwarancje dla nowych pożyczek bankowych; Niemcy – 630 mld USD na zasilenie banków w kapitał oraz w gwarancjach dla pożyczek międzybankowych; Francja – 453 mld USD na dokapitalizowanie banków (Szrajnert, 2008, [http](#)). Należy podkreślić, że kryzys może się powtarzać w bliskiej przyszłości, gdyż nie zostały usunięte głębsze jego przyczyny. Z perspektywy ekonomiczno-moralnej można wskazać główne przyczyny kryzysu:

- a) monstrualna skala spekulacji finansowych na świecie, na przykład na giełdach obracano produktami o wartości wirtualnej 600 bilionów dolarów, podczas gdy ich wartość realna wynosiła 60 bilionów (Kryzys finansowy 2008, [http](#));
- b) złudzenia co do możliwości pełnej bądź niemal pełnej samoregulacji rynków finansowych (szerzej rzecz ujmując – samoregulacji gospodarki);
- c) złe zarządzanie ryzykiem finansowym spowodowane przede wszystkim niskim poziomem kompetencji pracowników sektora bankowego;
- d) błędy instytucjonalne sektora bankowego (w szczególności odejście od rozdzielania bankowości inwestycyjnej i kredytowej);
- e) chciwość i niecierpliwość coraz bardziej hedonistycznych społeczeństw (ludzie chcą mieć wszystko i natychmiast, niezależnie od swoich realnych możliwości finansowych oraz rzeczywistych potrzeb, dlatego są gotowi zadłużać się w nieodpowiedzialny sposób);
- f) żądza zysku – zarówno korporacji, jak i milionów zwykłych obywateli (jedni i drudzy oddawali się w skali masowej spekulacjom);
- g) słabość państw narodowych i ich nieudolnej polityki (efekt wszechobecnego populizmu i kierowania się *arytmetyką wyborczą*, nadmiar obietnic bez pokrycia oraz nie podejmowanie niepopularnych decyzji). „W swojej książce *Budowanie państwa* F. Fukuyama dowodzi, że słabość państw stanowi największe zagrożenie dla porządku światowego” (Piasecki, 2007, s. 7);
- h) degradacja współczesnej demokracji w wyniku niekontrolowanego przez nikogo procesu globalizacji (globalizacja tworzy szanse, ale też może stwarzać nowe zagrożenia).

W encyklice *Caritas in veritate* Benedykta XVI czytamy o światowej *skandalicznej spekulacji* (Benedykt XVI, 2009, nr 65). Jak napisał papież, „kryzys zmusza nas do przemyślenia na nowo naszej drogi, do przyjęcia nowych reguł i znalezienia nowych form zaangażowania, do korzystania z pozytywnych doświadczeń, a odrzucania negatywnych” (Benedykt XVI, 2009, nr 21). Zatem we-

dług papieża rozwiązań kryzysu finansowego należy poszukiwać w trzech wymiarach: społeczno-kulturowym (budowanie odpowiedzialnego społeczeństwa wiedzy), politycznym (umocnienie demokracji i zapewnienie wolności i pokoju) i ekonomicznym (potrzeba uczestnictwa wszystkich na równych szansach). Także w *Katechizmie Kościoła Katolickiego* napisano, że w działalności gospodarczej w relacjach ludzkich ważne jest kierowanie się cnotami społecznymi, takimi jak: umiarkowanie, sprawiedliwość i solidarność (*Katechizm...*, 1984, nr 2407). Według papieża „aspekty kryzysu i jego rozwiązań, a także możliwego nowego rozwoju w przyszłości są coraz bardziej ze sobą powiązane, nawzajem na siebie oddziałują, konieczne jest ich całościowe zrozumienie” (Benedykt XVI, nr 21).

CZŁOWIEK JAKO AUTENTYCZNY KAPITAŁ

Przekonanie, że najważniejsze w organizacji są *zasoby ludzkie* i to od nich zależy sukces czy porażka firmy, jest obecnie coraz częściej doceniane przez ekonomistów i zarządzających przedsiębiorstwami. „Zdaniem licznych ekonomistów za kluczowy czynnik produkcji należy uznać kapitał ludzki, gdyż możliwości gospodarki w zakresie generowania postępu technicznego oraz efektywnego wykorzystywania istniejącego majątku trwałego są w zasadniczy sposób od niego uzależnione” (Florczak, 2007, s. 112). Jak zauważył też Jack Welch, były prezes General Electric: „Cały nasz czas poświęcamy ludziom. Dzień, w którym zawalimy sprawę ludzi, będzie ostatnim dniem firmy” (Low, Kalafut, 2006, s. 138). Z kolei G.M.A. Gronbacher, w książce *Personalizm ekonomiczny*, podkreślił prymat osoby ludzkiej w działalności gospodarczej. Napisał między innymi: „Sercem życia gospodarczego jest osoba ludzka. Gospodarka to rezultat całości ludzkich wolnych działań podejmowanych w celu zapobieżenia skutkom niedostatku dóbr. Proces gospodarczy rozpoczyna się od ludzkiego wyboru, a rzeczywistość ludzkich wyborów stanowi punkt przecięcia ekonomii i moralności” (Gronbacher, 1999, s. 59). Wiadomo, że pomijanie kapitału ludzkiego w działalności ekonomicznej skutkuje różnymi problemami, w tym dodatkowymi kosztami w funkcjonowaniu przedsiębiorstw. Dlatego istotne są nie tyle innowacje techniczne i systemy, ale ludzie, którzy dane programy tworzą. Jak napisał znany specjalista od zarządzania P. Drucker: „Zarządzanie dotyczy przede wszystkim ludzi, a nie technik ani procedur” (Edersheim, 2009, s. 25). W perspektywie ekonomicznej zatem ludzka „wiedza staje się podstawowym zasobem organizacji i w zasadzie jedynym źródłem trwałej przewagi konkurencyjnej. Ma ogromny wpływ na działalność marketingową, zaspokajanie potrzeb klientów oraz na wzrost kreatywności i przedsiębiorczości pracowników” (Krok, 2006, s. 25).

Autor encykliki *Caritas in veritate* podkreślił, że istotnym kapitałem w ekonomii jest osoba ludzka. W swoich wypowiedziach przypominał naukę soborową,

że: „człowiek jest twórcą całego życia gospodarczo-społecznego, jego ośrodkiem i celem” (Konstytucja..., 1967, nr 63). Benedykt XVI był kontynuatorem myśli społeczno-ekonomicznej mającej swe podstawy w personalizmie chrześcijańskim, na podstawie którego Kościół podkreśla prymat osoby ludzkiej. Papież zauważył, że w polityce ekonomicznej godność osoby ludzkiej oraz dobro wspólne powinny wyznaczać ramy działalności gospodarczej. Zatem to system gospodarczy ma służyć człowiekowi i społeczeństwu, a nie na odwrót. Według papieża w aktywności ekonomicznej powinna być szanowana godność osoby ludzkiej, dlatego człowiek nigdy nie może być traktowany w sposób przedmiotowy.

Benedykt XVI nadmienił, że w dobie obecnej wzrasta rola pracownika, przede wszystkim cenione są w organizacji jego wiedza i jego kwalifikacje. Już wcześniej w *Kompendium nauki społecznej Kościoła* można było przeczytać, że: „świat pracy bowiem wciąż coraz bardziej odkrywa, że wartość *ludzkiego kapitału* wyraża się w wiedzy pracowników” (*Kompendium*..., 2005, nr 278). Papież, pisząc o zasobach wiedzy ludzkiej, stwierdził, że wiedzy nie należy sprowadzać tylko do inteligencji, ale powinna być rozważana w szerszej perspektywie, a mianowicie – interdyscyplinarnej (Benedykt XVI, 2009, nr 30). Należy pokreślić, że papież w encyklice akceptował współczesny model budowania gospodarki opartej na wiedzy, z zastrzeżeniem, że wiedza powinna być „przyprawiona solą miłości” (Benedykt XVI, 2009, nr 30).

LOGIKA RYNKU I PAŃSTWA A LOGIKA DARU I BEZINTERESOWNOŚCI

Papież Benedykt XVI doceniał znaczenie gospodarki rynkowej. Uważał, że rynek może być miejscem spotkania i współpracy między podmiotami ekonomicznymi, które na zasadzie umowy wzajemnej i zaufania wymieniają się różnymi dobrami. Papież w ocenie rynku odwoływał się do treści wypracowanych w katolickiej nauce społecznej. „Wolny rynek jest instytucją ważną społecznie ze względu na możliwość zagwarantowania skutecznych rezultatów w produkcji dóbr i usług. Historycznie rynek dowiódł o swojej możliwości uruchamiania i podtrzymywania rozwoju ekonomicznego na dłuższy okres” (*Kompendium*..., 2005, nr 347). Papież zgadzał się z opinią, że rynek może skutecznie zaspokajać pragnienia i potrzeby ludzi, promując wolną inicjatywę, przedsiębiorczość czy własność prywatną oraz ucząc odpowiedzialności za użytkowane dobra. Poprzez zagwarantowanie wolności działających podmiotów rynek rzeczywiście tworzy korzystne warunki do funkcjonowania przedsiębiorstw, umożliwiające naturalne regulowanie podaży i popytu, tym samym przyczyniając się do wzrostu wydajności firm i organizacji (Benedykt XVI, nr 35). Logika rynku może znacznie przyczyniać się nie tylko do osiągnięcia większych zysków ekonomicznych, ale także wspierać dobrobyt i rozwój społeczeństwa. Zatem rynek jest nie tylko podstawą

gospodarki, ale także w sposób istotny wpływa na funkcjonowanie społeczeństwa (Krzykała, 2004, s. 147). Kilkanaście lat wcześniej Jan Paweł II napisał w encyklice *Centesimus annus*: „Wydaje się, że zarówno wewnątrz poszczególnych narodów, jak i w relacjach międzynarodowych wolny rynek jest najbardziej skutecznym narzędziem wykorzystania zasobów i zaspokajania potrzeb” (Benedykt XVI, 2009, nr 34).

Zarazem Benedykt XVI dostrzegał istotne ograniczenia ekonomii rynkowej czy instytucji państwa w rozwiązywaniu istotnych kwestii społecznych. Papież podważył przekonanie, że rynek w sposób automatyczny kreuje właściwe mechanizmy gospodarcze, które przyczyniają się do rozwoju społeczeństwa. Twierdził, że w praktyce, pomimo generowania przez rynek dużej produktywności i zysku, często nie przynosi korzyści społeczeństwu. Benedykt XVI krytykował też powszechne stanowisko liberalnej ekonomii, że prawa rynku zawsze działają na rzecz rozkwitu gospodarki i społeczeństwa, i dlatego każdy człowiek powinien być podporządkowany jego regułom. Papież takie myślenie uznawał za błędne i szkodliwe, gdyż gospodarka powinna nie tyle rządzić się zmiennymi prawami ekonomicznymi, co realizować potrzeby ludzkie. Ponieważ człowiek jest podmiotem ekonomii, powinien wyznaczać prawidłowe ramy jej funkcjonowania, a nie kierować się wyłącznie siłami rynkowymi. Zwracał uwagę na nadmierne przywiązywanie wagi do logiki rynku tych, którzy sprawują władzę ekonomiczną czy polityczną. Twierdził, że logika rynku nie obejmuje całości działań ekonomicznych, gdyż „nie istnieje rynek w czystej postaci” (Benedykt XVI, 2009, nr 36). Potwierdza powyższą opinię jeden ze znawców rynku, pisząc na temat wielowymiarowości rynku, że „rynek wpisuje się silnie w kontekst kulturowy, związany jest z rzeczami, jakie nas otaczają, kodami komunikacji, stereotypami i doświadczeniami [...] zawsze uczestnikami tego procesu byli ludzie” (Kotarbiński, 2014, s. 29). Zatem w ekonomii nie tyle należy respektować naturalne prawa rynku, ale przede wszystkim dbać o rozwój jednostki i społeczeństwa, urzeczywistniając w ten sposób prawdziwą wolność.

Według papieża polityka państw coraz bardziej podporządkowuje się ekonomii globalnej, przede wszystkim w sferze technologii i finansów. Benedykt XVI przypominał, że obowiązkiem państwa jest tworzenie takich programów, mechanizmów i struktur, które będą gwarantowały sprawiedliwą dystrybucję dochodów i dóbr, a także pomogą w przeciwdziałaniu bezrobociu czy wykluczeniu społecznemu ubogich. W tym czasie w podobnym duchu pisał jeden ze znanych ekonomistów: „W myśl kapitalistycznych obietnic globalizacja miała zmniejszyć dystans między biednymi a bogatymi. Ta przepaść tylko się pogłębiła. Całkowity stan posiadania 356 najbogatszych ludzi świata przekracza łącznie roczne dochody 40% mieszkańców globu. Sama tylko wartość trzech fortun świata (Bill Gates, Warren Buffet i rodzina Waltonów, właściciele sieci sklepów Wal-Mart) przekracza całkowite roczne dochody 940 milionów najbiedniejszych mieszkań-

ców globu” (Rifkin, 2005, s. 10). Także w *Katechizmie Kościoła Katolickiego* napisano, że w działalności gospodarczej opartej na relacjach ludzkich ważne jest kierowanie się cnotami społecznymi, takimi jak: umiarkowanie, sprawiedliwość i solidarność (*Katechizm*..., 1984, nr 2407). Benedykt XVI podkreślał, że instytucje gospodarcze i polityczne nigdy nie działają w próżni moralnej, ale w konkretnych uwarunkowaniach społeczno-kulturowych, dlatego działalność ekonomiczna przedsiębiorstw nie może być neutralna etycznie czy antyspołeczna (Benedykt XVI, 2009, nr 36). Papież wskazywał też alternatywne propozycje i rozwiązania obecnego kryzysu nawiązujące do spuścizny katolickiej nauki społecznej. W przemówieniu do uczestników sesji plenarnej Papieskiej Akademii Nauk Społecznych z 3 maja 2008 roku papież wyjaśniał, że „Całokształt warunków umożliwiających ludziom realizowanie się w wymiarze społecznym i jednostkowym nazywany jest dobrem wspólnym. Solidarność jest wartością, która umożliwia rodzinie ludzkiej dzielenie się w pełni zasobami dóbr materialnych i duchowych, natomiast zasada pomocniczości polega na koordynowaniu społecznych działań w sposób, który umacnia wewnętrzne życie lokalnych wspólnot” (Godność..., http). Zatem w odnowie ekonomii należy brać pod uwagę wartości etyczne i moralne. Papież zwracał uwagę, że dalszy rozwój ekonomii zależy od przyjęcia określonego systemu etycznego, wzrostu sił religijnych i duchowych (Benedykt XVI, 2009, nr 29).

Wiadomo też, że stosowana w historii gospodarowania logika rynkowa czy rządowe regulacje okazały się nieskuteczne i nieadekwatne w rozwiązywaniu problemów społecznych. Kościół niezmiennie naucza, że „choć życie gospodarcze i moralność, każde w swoim zakresie, rządzą się swoimi prawami, jednak błędem byłoby twierdzić, że porządek gospodarczy i moralny tak są od siebie odległe i tak sobie obce, iż pierwszy zupełnie nie zależy od drugiego” (*Kompedium*..., 2005, nr 330). Natomiast papież Benedykt XVI dodaje: „Reguły rynkowe funkcjonują tylko wtedy, gdy istnieje podstawowy konsens moralny, który je podtrzymuje. [...] Tymczasem chodzi właśnie o ich zetknięcie – o to, by zbliżyły się do siebie, w taki sposób, że nie będą ze sobą zmieszane ani też od siebie oddzielone” (Ratzinger, 2005, s. 15). Zatem ekonomia powinna być oparta na pewnych zasadach moralnych.

Papież zauważył, że ramy rzeczywistości społecznej, której funkcjonowanie sprowadzało się do wytwarzania dobrobytu przez gospodarkę i zarazem dystrybucji będącej w gestii państwa, diametralnie się zmieniły. Zdaniem papieża relacje między rynkiem a państwem wyraźnie ujawniają ich nierówność. „Dzisiaj wszystko to jest trudniejsze, bo działalność ekonomiczna nie jest ograniczona terytorialnie, podczas gdy rządy nadal sprawują władzę przede wszystkim na poziomie lokalnym” (Benedykt XVI, 2009, nr 37). Według papieża chodzi o to, że gospodarka działa w przestrzeni globalnej, natomiast zasięg władzy państwowej pozostał lokalny. Natomiast dawniej „działalność ekonomiczna i prowadzenie polityki w znacznej mierze rozgrywały się w tej samej przestrzeni, a więc

mogły na siebie liczyć. Działalność produkcyjna prowadzona była głównie w obrębie granic państwowych, a inwestycje finansowe za granicą miały raczej ograniczony zasięg, ponieważ polityka wielu krajów mogła jeszcze ustalać priorytety ekonomii i w pewien sposób zarządzać jej rozwojem dzięki narzędziom, jakimi jeszcze dysponowała” (Benedykt XVI, 2009, nr 24). Zatem klasyczny model społeczeństwa, oparty na pewnej równowadze i współpracy podmiotów rynku i państwa stał się nieaktualny, pomimo że nadal istnieje konieczność współdziałania między nimi. Rola ekonomii także obecnie polega na wytwarzaniu dóbr i osiąganiu zysków, natomiast państwo nadal powinno generować politykę sprawiedliwego podziału tych dochodów. Papież podkreślił, że nastąpiła istotna zmiana w ekonomii i „ten nowy kontekst zmodyfikował polityczną władzę państw” (Benedykt XVI, 2009, nr 24). Wydając dokument soborowy *Gaudium et spes*, zauważono, że w świecie „trwają [...] ostre rozbieżności natury politycznej, społecznej, gospodarczej” (Konstytucja..., 1967, nr 4). Dlatego zdaniem papieża należy na nowo przemyśleć zarówno formy współpracy, jak i zadania państwa w zmieniającej się ekonomii globalnej. Benedykt XVI proponował, aby w dobie globalizacji władza polityczna państw funkcjonowała na różnych poziomach: lokalnym, narodowym i globalnym (Benedykt XVI, 2009, nr 41). Globalizacja bowiem jest procesem, którym powinni kierować ludzie, a nie ślepe systemy ekonomiczne. Także wolność ekonomiczna nigdy nie może być ważniejsza od wolności człowieka i jego praw. Potrzebne jest takie ukierunkowanie ekonomii, która byłaby otwarta także na dążenie do dobra wspólnego, bezinteresowności i dobroczynności.

Papież w encyklice funkcjonowania ekonomii nie ograniczał jedynie do *logiki rynku i państwa*, ale zaakcentował *logikę daru*. Zaznaczył, że „w stosunkach rynkowych zasada darmowości oraz logika daru jako wyraz braterstwa mogą i powinny występować w obrębie normalnej działalności ekonomicznej” (Benedykt XVI, 2009, nr 36). Papięski postulat wdrożenia *logiki daru* w system polityczno-ekonomiczny był nową propozycją, uzupełniającą model *logiki rynku i władzy*. Benedykt XVI był przekonany, że powyższa koncepcja pozwoli przemieniać obecną rzeczywistość w prawdzie i miłości (Benedykt XVI, 2009, nr 39–40). Papież Benedykt XVI napisał: „Nierówność ekonomiczna [...] ziemskiego globu staje się poważnym zagrożeniem spójności ludzkiej rodziny. [...] Aby znaleźć skuteczne rozwiązania, potrzeba koncepcji ekonomicznych, które jednak będą nie do urzeczywistnienia bez nowych impulsów etycznych. W tym punkcie pojawia się możliwość i konieczność rozmowy między Kościołem i gospodarką” (Ratzinger, 2005, s. 11). W ramach logiki daru Benedykt XVI proponował zwrócić uwagę na ubogich, którzy nie powinni być traktowani jako ciężar, ale cenny zasób dla rozwoju ekonomii (Benedykt XVI, 2009, nr 35). Napisał, że „ubogich nie należy traktować jako *brzemie*, lecz jako bogactwo również ze ściśle ekonomicznego punktu widzenia” (Benedykt XVI, 2009, nr 35).

PRAWDA, MIŁOŚĆ I SPRAWIEDLIWOŚĆ JAKO PODSTAWA
W ROZWOJU JEDNOSTKI I SPOŁECZEŃSTWA

Benedykt XVI napisał w pierwszej części encykliki, że już papież Paweł VI dokładnie przedstawił słabości ówczesnego świata, takie jak: głód, analfabetyzm, choroby czy różne formy wykluczenia. Następnie zwrócił uwagę, że obecna globalizacja, technika i działalność finansowa nie tylko nie poprawiły sytuacji ekonomicznej świata, ale znacznie zwiększyły jego niedorozwój. „Przekonanie człowieka, że jest samowystarczalny i że potrafi usunąć zło obecne w historii jedynie poprzez swoje działania, doprowadziło go do uznania szczęścia i zbawienia za immanentne formy dobrobytu materialnego i działania społecznego” (Benedykt XVI, 2009, nr 34). Dlatego, jak napisał papież, konieczne jest dokonanie *nowej syntezy humanistycznej* (Benedykt XVI, 2009, nr 21), ponieważ „główną siłą służącą rozwojowi jest humanizm chrześcijański, który ożywia miłość i kieruje się prawdą, przyjmując jedną i drugą jako trwałe dar Boży” (Benedykt XVI, 2009, nr 78).

Papież w encyklice *Caritas in veritate* przypomniał, że Kościół katolicki powinien respektować autonomię koncepcji ekonomicznych czy rozwiązań technicznych, i nie może mieszać się w politykę poszczególnych państw i narodów (Benedykt XVI, 2009, nr 9). Także w dokumencie soborowym można przeczytać, że: „Kościół z racji swego zadania i kompetencji w żaden sposób nie utożsamia się ze wspólnotą polityczną ani nie wiąże się z żadnym systemem politycznym. Uznaje za godną pochwały i szacunku pracę tych, którzy dla posługi ludziom poświęcają swoje siły dobru państwa i podejmują się tego trudnego obowiązku. Szanuje i popiera polityczną wolność i odpowiedzialność obywateli” (Konstytucja..., 1967, nr 75n). Zatem Kościół nie opowiada się za żadnym systemem społecznym, politycznym czy gospodarczym. Kościołowi zależy jedynie na wypełnieniu misji służenia człowiekowi i społeczeństwu w duchu prawdy i miłości.

W encyklice społecznej *Caritas in veritate* papież Benedykt XVI wyraził swoją troskę o przyszłość gospodarki światowej. Papież nie aprobował *status quo* współczesnej ekonomii, pogrążonej w kryzysie gospodarczym i finansowym, ale na podstawie nauczania Kościoła katolickiego postulował nowe rozwiązania. Już w rozdziale drugim encykliki, zatytułowanym: *rozwój ludzki w naszych czasach*, odniósł się do wizji rozwoju zaproponowanej przez papieża Pawła VI w encyklice *Populorum progressio* (*O popieraniu rozwoju ludów*) w 1967 roku. Kwestię rozwoju Benedykt XVI kontynuował w kolejnych rozdziałach, podkreślając, że rozwój nie może ograniczać się jedynie do postępu ekonomicznego czy technicznego, ale powinien brać pod uwagę zarówno potrzeby osoby ludzkiej, jak i społeczeństwa. Dlatego zajął się kwestią rozwoju w tych dwóch sferach, gdyż jedynie ludzie kierujący się *miłością w prawdzie* mogą być fundamentem prawdziwego rozwoju (Benedykt XVI, 2009, nr 18). Co więcej, w ocenie kondycji współcze-

snego świata nie ograniczył się tylko do aspektów polityczno-gospodarczych, ale podkreślił również czynniki antropologiczno-duchowe. Należy zauważyć, że papież w encyklice docenił współzależność wymiarów: społeczno-kulturowego (w tym religijno-moralnego), ekonomicznego i politycznego.

Należy podkreślić, że encyklika *Caritas in veritate* wydana w 2009 roku jest najważniejszym dokumentem papieża Benedykta XVI podejmującym problematykę społeczno-ekonomiczną. Encyklika *Miłość w prawdzie* była zajęciem stanowiska przez papieża w świetle wyzwań współczesnego świata. Papież w dokumencie wielokrotnie podkreślał, że *miłość w prawdzie* jest podstawową zasadą katolickiej nauki społecznej (Benedykt XVI, 2009, nr 6). W praktyce ta zasada powinna przejawiać się w postępowaniu moralnym ludzkości, a także służyć w zaprowadzeniu sprawiedliwości i dobra wspólnego w świecie.

ZAKOŃCZENIE

Papież Benedykt XVI w encyklice *Caritas in veritate* zwrócił uwagę na kwestie moralne w działalności gospodarczej człowieka. Papież podkreślił znaczącą rolę Kościoła katolickiego w kształtowaniu postaw moralnych, także w odniesieniu do działalności ekonomicznej. W opracowaniu encykliki korzystał z bogatego dorobku nauki społecznej Kościoła, tworząc podstawy dla ekonomii politycznej respektującej godność człowieka i dobro wspólne. Rozwodził kwestie idei ładu gospodarki światowej oraz porządku politycznego. Podkreślił, że klasyczne mechanizmy systemu ekonomicznego czy niewidzialna ręka rynku same z siebie nie były w stanie tworzyć sprawiedliwych struktur społecznych. Ocena wolnego rynku i liberalizmu gospodarczego, opartych na indywidualizmie i prywatnej własności, była krytyczna, dlatego papież postulował konieczność reform struktur ekonomicznych. Obecny system gospodarczy i finansowy uznał za niesprawiedliwy, gdyż nie tylko utrzymywał, ale prowadził do pogłębiania się nierówności i biedy na świecie. Także w odniesieniu do ówczesnego kryzysu bankowego podkreślał konieczność przebudowy systemu finansowego.

Według papieża zarówno w działalności ekonomicznej, jak i politycznej nie docenia się perspektywy antropologicznej, zaś przecenia się podejście matematyczne wraz z tworzeniem sztucznych, wypaczonych modeli, które najczęściej okazują się błędne. Podobnie napisał we wstępie książki Tomáš Sedláček, że „my, ekonomiści, jesteśmy uczeni unikania normatywnych ocen i opinii sugerujących, że coś jest dobre, a coś złe. Jednak wbrew temu, co głoszą nasze teksty naukowe, ekonomia jest dziedziną w lwiej części normatywną” (Sedláček, 2012, s. 16).

Wiadomo też, że „Niektórzy ekonomiści uznają, iż dziedzina, którą się zajmują, ma naturę jedynie techniczną. Inni twierdzą z kolei, że kryteria moralne

zastosowane w analizie ekonomicznej pozwalają uzyskać bardziej rzetelny obraz sytuacji, gdyż uwzględniają rolę czynnika ludzkiego” (Eiras, 2006, s. 159). Co więcej, kryzys współczesnej ekonomii jest wynikiem kryzysu moralnego, kulturowego i duchowego obecnego świata. Papież Benedykt XVI podkreślał, że „dla rozwoju światowej społeczności ma istotne znaczenie rozwój sił duchowych człowieka. Również siły duchowe są czynnikiem ekonomicznym” (Ratzinger, 2005, s. 15). Dlatego papież postulował połączenie ekonomii z moralnością, co pozwoli człowiekowi i społeczeństwu właściwie się rozwijać. „Trzeba jednak podkreślić, że nie wystarcza jedynie postęp ekonomiczny i techniczny. Rozwój musi być przede wszystkim prawdziwy i integralny” (Benedykt XVI, 2009, nr 23). Papież nie tylko wskazał punkty styczne ekonomii z moralnością, ale zaproponował prawdę i miłość jako główne podstawy życia społecznego i ekonomicznego (Ratzinger, 2005, s. 15).

Papież, pisząc o rozwoju, miał na myśli przede wszystkim człowieka. Prawdziwy rozwój to „integralny rozwój człowieka na płaszczyźnie naturalnej, jako odpowiedź na powołanie Boga Stwórcy” (Benedykt XVI, 2009, nr 18). Człowiek i społeczeństwo nieustannie poszukują dróg rozwoju także w perspektywie społeczno-gospodarczej. Benedykt XVI w encyklice wskazuje drogę *miłości w prawdzie* w czasach szerzącej się globalizacji mającej zapewnić prawdziwy rozwój. Napisał między innymi: „Tą drogą będzie można dojść do owego integralnego rozwoju ludzkiego, którego ukierunkowującą zasadą jest napędowa siła miłości” (Benedykt XVI, 2009, nr 77).

Na podstawie analizy encykliki *Caritas in veritate* papieża Benedykta XVI należy stwierdzić, że:

- a) miłość i prawda powinny stać się podstawą życia społeczno-gospodarczego, i prowadzić do rozwoju integralnego człowieka i społeczeństwa;
- b) rozwiązań kryzysu finansowego należy szukać w trzech wymiarach: społeczno-kulturowym (budowanie odpowiedzialnego społeczeństwa wiedzy), politycznym (umocnienie demokracji i zapewnienie wolności i pokoju) i ekonomicznym (potrzeba uczestnictwa wszystkich na równych szansach);
- c) istotnym kapitałem w ekonomii jest osoba ludzka, która jest twórcą całego życia gospodarczo-społecznego, jego ośrodkiem i celem;
- d) w prawidłowo działającej ekonomii nie wystarczy logika rynku, ale potrzebna jest logika daru i bezinteresowności.

BIBLIOGRAFIA

Benedykt XVI. (2009). Encyklika *Caritas in veritate*. Pobrane z: https://www.vatican.va/content/benedict-xvi/pl/encyclicals/documents/hf_ben-xvi_enc_20090629_caritas-in-veritate.html (2023.02.03).

- Edersheim, E.H. (2009). *Przesłanie Druckera. Zarządzania oparte na wiedzy*, tłum. M. Lipa. Warszawa: Wydawnictwo MT Biznes.
- Eiras, A. (2006). Etyka, korupcja i wolność gospodarcza. W: W. Popiela (red.), *Etyka a rozwój gospodarczy* (s. 159–168). Warszawa: Arwil.
- Florczak, W. (2007). Kapitał ludzki a rozwój gospodarczy. W: W. Welfe (red.), *Gospodarka oparta na wiedzy* (s. 112–172). Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Godność człowieka, wspólne dobro, pomocniczość i solidarność*. Przemówienie Benedykta XVI do uczestników sesji plenarnej Papieskiej Akademii Nauk Społecznych, 03.05.2008 (2008). Pobrane z: https://opoka.org.pl/biblioteka/W/WP/benedykt_xvi/przemowienia/kns_03052008.html (2023.02.09).
- Gronbacher, G.M.A. (1999). *Personalizm ekonomiczny*, tłum. J. Merecki. Lublin: Instytut Liberalno-Konserwatywny.
- Jan Paweł II (1983). Homilia z nabożeństwa maryjnego na lotnisku w Muchowcu. Pobrane z: <https://www.ekai.pl/dokumenty/homilia-w-czasie-nabozenstwa-maryjnego-odprawionego-na-lotnisku-w-katowicach/> (2023.01.04).
- Katechizm Kościoła Katolickiego*. (1984). Poznań: Wydawnictwo Pallotinum.
- Kompendium nauki społecznej Kościoła*. (2005). Kielce: Jedność.
- Konstytucja duszpasterska o Kościele w świecie współczesnym *Gaudium et spes*. (1967). W: *Sobór Watykański II. Konstytucje. Dekrety. Deklaracje* (s. 537–620). Poznań: Wydawnictwo Pallotinum.
- Kotarbiński, J. (2014). *Sztuka rynekologii*, Gliwice: Helion.
- Krok, E. (2006). Identyfikacja zasobów wiedzy i ich źródeł w przedsiębiorstwie. *Personel i Zarządzanie*, 1, 20–23.
- Kryzys finansowy 2008. (2016). Pobrane z: <https://prostaekonomia.pl/kryzys-finansowy-2008/> (2023.01.05).
- Krzykała, F. (2004). Etyczne wymiary funkcjonowania firmy w układzie rynkowym. W: B. Pogonowska (red.), *Elementy etyki gospodarki rynkowej* (s. 147–152). Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Low, J., Kalafut, P.C. (2006). *Niematerialna wartość firmy*, tłum. W. Biliński. Kraków: Wolter Kluwer.
- Oziewicz, E. (2006). Globalizacja we współczesnej gospodarce światowej i jej skutki. W: E. Oziewicz (red.), *Przemiany we współczesnej gospodarce światowej* (s. 236–247). Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Piasecki, R. (2007). Od Autorów. W: R. Piasecki (red.), *Ekonomia rozwoju* (s. 7–14). Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Pismo Święte Starego i Nowego Testamentu* (2022). Poznań: Wydawnictwo Pallotinum.
- Ratzinger, J. (2005). Gospodarka rynkowa a etyka, tłum. J. Zychowicz. *Tygodnik Powszechny*, 42, 11–15.
- Rifkin, J. (2005). Europa potrzebuje pierestrojki, *Forum*, 26, 10–11.
- Sedláček, T. (2012). *Ekonomia dobra i zła. W poszukiwaniu istoty ekonomii od Gilgameza do Wall Street*, tłum. D. Bakalarz. Warszawa: Wydawnictwo Studio Emka.
- Szrajnert, R. (2008). Globalny kryzys finansowy (2007–2008–2009). Pobrane z: <https://www.rafalszrajnert.pl/kryzys-2008/> (2023.01.04).

Warchał, R.A. (2021). De Pulchra, pax omnium rerum tranquillitas ordinis. Przyczynki do estetyki św. Augustyna. *Teologia i Człowiek*, 54(2), 63–75. DOI: 10.12775/TiCz.2021.011.

Streszczenie

Celem artykułu jest pokazanie kwestii moralnych w działalności gospodarczej człowieka i społeczeństwa w świetle encykliki *Caritas in veritate* papieża Benedykta XVI. Papież podkreślał, że klasyczne mechanizmy systemu gospodarczego czy niewidzialna ręka rynku same w sobie nie są w stanie stworzyć sprawiedliwych struktur społecznych. Według papieża zarówno w działalności gospodarczej, jak i politycznej niedoceniana jest perspektywa antropologiczna, a przeceniane podejście matematyczne oraz tworzenie sztucznych modeli, które najczęściej okazują się błędne. Papież w encyklice nie tylko wskazał punkty styku ekonomii i moralności, ale także zaproponował prawdę i miłość jako główne fundamenty życia społecznego i gospodarczego prowadzące do prawdziwego rozwoju. Napisał między innymi: „tą drogą będzie można dojść do owego integralnego rozwoju ludzkiego, którego ukierunkowującą zasadą jest napędowa siła miłości” (Benedykt XVI, nr 77). Na podstawie analizy encykliki *Caritas in veritate* papieża Benedykta XVI należy stwierdzić, że:

- a) miłość i prawda powinny stać się podstawą życia społeczno-gospodarczego i prowadzić do rozwoju integralnego człowieka i społeczeństwa;
- b) rozwiązań kryzysu finansowego należy poszukiwać w trzech wymiarach: społeczno-kulturowym (budowanie odpowiedzialnego społeczeństwa wiedzy), politycznym (umocnienie demokracji i zapewnienie wolności i pokoju) i ekonomicznym (potrzeba uczestnictwa wszystkich na równych szansach);
- c) istotnym kapitałem w ekonomii jest osoba ludzka, która jest twórcą całego życia gospodarczo-społecznego, jego ośrodkiem i celem;
- d) w prawidłowo działającej ekonomii nie wystarczy logika rynku, ale potrzebna jest logika daru i bezinteresowności.

Słowa kluczowe: miłość i prawda jako zasady społeczne, logika rynku i państwa, logika daru i bezinteresowności, rozwój integralny osoby ludzkiej.

Economic and moral implications in the light of the encyclical *Caritas in veritate* by Pope Benedict XVI

Summary

The aim of the author of the article is to show moral issues in the economic activity of man and society in the light of the encyclical *Caritas in veritate* of Pope Benedict XVI. The Pope emphasized that the classical mechanisms of the economic system or the invisible hand of the market alone are not able to create just social structures. According to the Pope, both in economic and political activity, the anthropological perspective is underestimated, and the mathematical approach and the creation of artificial models, which most often turn out to be incorrect, are overrated. In the encyclical, the Pope not only indicated the points of contact between economy and morality, but also proposed truth and love as the main foundations of social and economic life leading to true development. He wrote as „it is the driving force of love” (Benedict XVI, n. 77). Based on the analysis of the encyclical *Caritas in Veritate* by Pope Benedict XVI, it should be stated that:

- a) love and truth should become the basis of socio-economic life and lead to the development of an integral human being and society;

- b) solutions to the financial crisis should be sought in three dimensions: socio-cultural (building a responsible knowledge society), political (strengthening democracy and ensuring freedom and peace) and economic (the need for everyone to participate on equal opportunities);
- c) an essential capital in the economy is the human person, who is the creator of the entire economic and social life, its center and goal;
- d) in a properly functioning economy, the logic of the market is not enough, but the logic of gift and selflessness is needed.

Keywords: love and truth as social principles, the logic of the market and the state, the logic of the gift and selflessness, the integral development of the human person.

JEL: A10, B59, Z12.

*dr Grzegorz Górniewicz*¹ 

Wydział Biznesu
Uniwersytet WSB Merito w Gdańsku

Dług publiczny krajów Unii Europejskiej w okresie pandemii COVID-19

WPROWADZENIE

Dług publiczny jest jednym z najważniejszych problemów finansowych i gospodarczych współczesnego świata. Kryzys gospodarczy, który rozpoczął się od załamania amerykańskiego rynku kredytów hipotecznych w sierpniu 2007 roku, doprowadził do pogorszenia stanu finansów publicznych w wielu krajach. Szczególnie mocno ucierpiały Grecja, Irlandia i Portugalia. Gdyby nie zewnętrzna pomoc finansowa, kraje te musiałyby ogłosić niewypłacalność. Włochy i Hiszpania, a nawet kraje europejskie o potencjalnie silniejszych gospodarkach, również zostały dotknięte poważnymi problemami związanymi z rosnącym długiem publicznym.

Sytuacja w zakresie zadłużenia zaczęła się poprawiać od 2013 roku. W wielu krajach relacja długu publicznego do produktu krajowego brutto przyjmowała coraz korzystniejsze rozmiary. Zjawisko to trwało do wybuchu pandemii COVID-19. Od 2020 roku kryzys wywołany pandemią COVID-19, oprócz wielu innych negatywnych zjawisk, doprowadził do szybkiego wzrostu długu publicznego wszystkich krajów Unii Europejskiej. Walka z epidemią istotnie zwiększyła wydatki budżetowe w tych krajach, a brakujące środki pozyskano z nowych pożyczek, zwiększając tym samym poziom zadłużenia.

Podstawowym celem opracowania jest przedstawienie zmian w wielkości długu publicznego w warunkach pandemii COVID-19 i identyfikacja implikacji związanych z jego szybkim wzrostem. Oprócz analizy danych statystycznych uwagę skoncentrowano na przyczynach narastania zjawiska, programie odbudowy gospodarki Next Generation EU. Dodatkowym celem jest przedstawienie związków pomiędzy długiem publicznym a wzrostem gospodarczym. Główna

¹ Adres korespondencyjny: al. Grunwaldzka 238A, 80-266 Gdańsk; e-mail: ggorniewicz@wsb.gda.pl. ORCID: 0000-0001-6384-3716.

teza pracy głosi, że koronawirusowy kryzys spowodował istotny wzrost długu w krajach Unii Europejskiej. Jego bezpośrednią przyczyną były ogromne deficyty budżetowe, mające swoje źródło we wprowadzanych w poszczególnych krajach ograniczeniach życia gospodarczego i pomocy finansowej państw dla najbardziej poszkodowanych branż. W najbliższym czasie prawdopodobnie należy oczekiwać dalszego wzrostu zadłużenia, który w istotnym stopniu będzie wynikał z zaciągania nowych zobowiązań finansowych na potrzeby odbudowy gospodarek krajów UE po kryzysie. Dla zrealizowania przedstawionego wyżej celu pracy i uargumentowania postawionej tezy została wykorzystana metoda badawcza określona jako komparatywna analiza opisowa.

ISTOTA DŁUGU PUBLICZNEGO

W literaturze przedmiotu można znaleźć liczne definicje długu publicznego (*public* lub *government*, lub *national debt*), nazywanego też narodowym lub państwowym. Dług publiczny to finansowe zobowiązania władz publicznych z tytułu zaciągniętych pożyczek (Owsiak, 2005, s. 300). Inne źródła podają, że są to wszystkie zobowiązania zaciągnięte przez Skarb Państwa, państwowe fundusze celowe mające osobowość prawną oraz przez gminy (Misiąg, 1996, s. 31).

Definicja *sensu largo* długu publicznego znajduje się w dokumentach uzupełniających do Traktatu z Maastricht. W świetle tej definicji dług publiczny oznacza „łączne zobowiązania Skarbu Państwa wobec podmiotów krajowych i zagranicznych z tytułu zaciągniętych kredytów w instytucjach finansowych oraz bezpośrednio od rządów krajów członkowskich Klubu Paryskiego lub które były gwarantowane albo ubezpieczone przez te rządy bądź ich agendy, a także pozostających do wykupienia skarbowych papierów wartościowych emitowanych na rynek krajowy i zagraniczny oraz inne ewidencjonowane zobowiązania Skarbu Państwa” (Górniewicz, 2012, s. 10).

Biorąc pod uwagę kryterium pochodzenia wierzycieli można wyodrębnić dług krajowy i zagraniczny². Pierwszy z nich, nazywany też wewnętrznym, obejmuje zadłużenie wobec podmiotów rodzimych, pochodzące głównie z pozostających do wykupienia obligacji skarbowych. Z kolei dług zagraniczny (zewnętrzny) wynika z zaciągniętych kredytów od organizacji międzynarodowych, rządów i banków innych krajów oraz sprzedanych za granicą obligacji skarbowych (Górniewicz, 2018, s. 192).

„Dług produktywny” i „dług martwy” to kolejne rodzaje długu publicznego. Kryterium zastosowanym w tej klasyfikacji są przyczyny jego powstania.

² Nie można mylić zadłużenia zagranicznego Skarbu Państwa z zadłużeniem zagranicznym ogółem, które obejmuje ponadto zobowiązania sektora pozarządowego i pozabankowego (głównie przedsiębiorstw) oraz sektora bankowego.

„Długowi produktywnemu” odpowiadają aktywa (majątek Skarbu Państwa, czyli ziemie, kapitał oraz różnego rodzaju urządzenia infrastrukturalne), zaś „długowi martwemu” nie (Dalton, 1948, s. 215–216).

Ponadto literatura przedmiotu wyodrębnia też dług (Owsiak, 2005, s. 331–335):

1. brutto i netto (zadłużenie brutto – wierzytelności);
2. krótkoterminowy, zwany też płynnym (do jednego roku) i długoterminowy, określane jako fundowany (powyżej jednego roku);
3. nominalny i realny (uwzględniający inflację);
4. centralny (państwowy) i lokalny (samorządowy);
5. dobrowolny i przymusowy.

W raportach ekonomicznych można znaleźć również informacje o oficjalnym i prawdziwym długu publicznym. Pierwszy z nich pokrywa się w swojej istocie z długiem nominalnym. Prawdziwy dług publiczny obejmuje ponadto tzw. zadłużenie ukryte, czyli między innymi zaległe płatności w ochronie zdrowia oraz system rentowy. Przyczyną istnienia różnicy pomiędzy długiem oficjalnym a prawdziwym jest metoda księgowania, które może odbywać się kasowo lub memoriałowo. Jeżeli pewne wydarzenia powodują przepływ gotówki, to wówczas określane są jako kasowe, a wtedy, gdy niosą ze sobą konsekwencje ekonomiczne – memoriałowe (Dobrowolski, 2009, s. 1–5). Należy nadmienić, że w świetle przedstawionych definicji dług określane jako prawdziwy nie jest tak naprawdę długiem publicznym, gdyż nie mieści się w nich. Z drugiej strony jest on jednak z pewnością poważnym problemem fiskalnym wielu gospodarek.

Z przedstawionej w tym punkcie definicji długu publicznego wynika, że jest on wynikiem zobowiązań zaciągniętych przez władze publiczne. Zobowiązania te znajdują swoje odzwierciedlenie w formie (Gołębiowski, 2004, s. 710–711):

1. papierów wartościowych (głównie obligacje skarbowe i weksle³);
2. pożyczek i kredytów;
3. nieuregulowanych przez jednostki publiczne wymagalnych zobowiązań, a także zobowiązań z tytułu orzeczeń sądu, udzielonych poręczeń i gwarancji oraz innych tytułów.

ANALIZA DANYCH STATYSTYCZNYCH

W latach 2020–2021 nastąpił dynamiczny wzrost długu publicznego. Według danych Eurostatu na koniec 2021 roku poziom zadłużenia krajów Unii Europejskiej przekroczył 12,7 bln euro, co było o prawie 2 bln euro gorszym wynikiem niż dwa lata wcześniej. Większość długu (11,7 bln euro) przypadała na strefę euro (ponad 91%). Najbardziej zadłużonym państwem była Francja (2,8 bln euro). Ko-

³ W Polsce nie stosuje się weksli skarbowych. Podobną funkcję pełnią jednak bony skarbowe.

lejnie miejsca zajęły Włochy (2,7 bln euro), Niemcy (2,5 bln euro) i Hiszpania (1,4 bln euro). Polska z rezultatem niecałych 307 mld euro znalazła się na dziewiątej pozycji. Szczegółowe dane przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Dług publiczny krajów UE w mld euro

Kraj	2019	2020	2021
Wszystkie kraje (27)	10 856,5	12 065,7	12 740,6
Strefa euro	10 045,5	11 094,7	11 720,3
Belgia	467,2	515,3	548,7
Bułgaria	12,3	15,1	17,8
Czechy	68,5	81,9	103,2
Dania	104,1	131,8	123,3
Niemcy	2 045,7	2 314,1	2 475,8
Estonia	2,4	5,1	5,5
Irlandia	203,9	217,8	235,8
Grecja	331,9	341,1	353,4
Hiszpania	1 223,3	1 345,8	1,427,2
Francja	2 374,9	2 648,1	2 813,1
Chorwacja	39,4	43,5	45,7
Włochy	2 410,0	2 572,7	2 677,9
Cypr	20,9	24,8	24,3
Łotwa	11,2	12,7	14,7
Litwa	17,5	23,1	24,5
Luksemburg	13,9	15,9	17,8
Węgry	94,2	105,5	114,8
Malta	5,7	6,9	8,2
Niderlandy	394,6	434,8	448,1
Austria	280,5	315,9	334,1
Polska	245,7	293,1	306,8
Portugalia	249,9	270,4	269,2
Rumunia	78,1	102,7	116,6
Słowenia	31,7	37,4	38,8
Słowacja	45,3	55,0	61,2
Finlandia	142,9	164,2	166,4
Szwecja	168,7	197,0	192,6

Źródło: (General government..., Eurostat, <http>).

Sama wielkość zadłużenia nie świadczy jednak o faktycznym obciążeniu finansów publicznych i gospodarki długiem publicznym. Lepszym miernikiem jest jego relacja do produktu krajowego brutto. W ramach szczytu z Maastricht, który zaowocował podpisaniem w dniu 7 lutego 1992 roku traktatu o stworzeniu Unii

Europejskiej wyznaczono podstawowe warunki przystąpienia do Unii Gospodarczej i Walutowej, określane jako kryteria konwergencji. W jednym z tych kryteriów przyjęto, że wartość bazowa dla zadłużenia publicznego w relacji do PKB w cenach rynkowych wynosi 60%. Obecnie ten zapis jest już czysto teoretyczny. Według danych Eurostat na koniec 2021 roku stosunek długu do PKB dla wszystkich krajów UE wyniósł bowiem 88,1%, a dla strefy euro aż 95,6% (zob. tabela 2.). Trzeba zauważyć, że ze względu na relatywnie duży wzrost gospodarczy w 2021 roku (średnio w całej Unii Europejskiej wyniósł on 4,1%) wyniki te były i tak lepsze niż w kryzysowym poprzednim okresie, gdy w większości krajów wystąpiła recesja.

Tabela 2. Dług publiczny krajów UE jako % PKB

Kraj	2019	2020	2021
Wszystkie kraje (27)	77,5	90,0	88,1
Strefa euro	83,6	97,2	95,6
Belgia	98,6	112,8	108,2
Bułgaria	20,4	24,7	25,1
Czechy	30,8	37,7	41,9
Dania	33,2	42,1	36,7
Niemcy	59,8	68,7	69,3
Estonia	8,4	18,2	18,1
Irlandia	58,8	58,4	56,0
Grecja	176,6	206,3	193,3
Hiszpania	95,5	120,0	118,4
Francja	98,1	114,6	112,9
Chorwacja	73,2	88,3	79,8
Włochy	134,8	155,3	150,8
Cypr	95,5	115,0	103,6
Łotwa	36,9	43,3	44,8
Litwa	36,3	46,6	44,3
Luksemburg	22,1	24,8	24,4
Węgry	66,3	79,6	76,8
Malta	43,1	53,4	57,0
Niderlandy	48,6	54,3	52,1
Austria	70,4	83,3	82,8
Polska	46,0	57,1	53,8
Portugalia	117,7	133,2	127,4
Rumunia	35,2	47,2	48,8
Słowenia	66,1	79,8	74,7
Słowacja	48,0	59,7	63,1
Finlandia	59,4	69,0	65,8
Szwecja	35,1	39,6	36,7

Źródło: (General government..., Eurostat, <http>).

Na koniec 2021 roku najgorszą relację długu publicznego do PKB posiadała Grecja (193,3%). Kolejne miejsca zajęły: Włochy (150,8%), Portugalia (127,4%) i Hiszpania (118,4%), czyli kraje należące do nieformalnej grupy PIGS. Nazwa ta pojawiła się w czasie załamania się rynku kredytów hipotecznych, wywołanego tzw. pęknięciem banki spekulacyjnej na rynku nieruchomości, w Stanach Zjednoczonych w sierpniu 2007 roku. Załamanie to zapoczątkowało światowy kryzys finansowy. Termin PIGS, dotyczy państw o trudnej sytuacji budżetowej i wysokim zadłużeniu. Nazwa wzięła się od pierwszych liter krajów, w którym powyższe problemy wystąpiły najmocniej (P – Portugal, I – Italy, G – Greece i S – Spain).

Łącznie na koniec 2021 roku aż 14 z 27 państw UE nie spełniało kryterium z Maastricht. Na tym tle Polska z wynikiem 53,8% prezentowała się co najmniej przyzwoicie. Należy dodać, że najlepsze rezultaty osiąga od lat Estonia. W 2021 roku relacja jej zadłużenia do PKB wyniosła tylko 18,1%.

Tabela 3. Składniki długu publicznego w % PKB na koniec III kwartału 2021 roku

Kraj	Waluta i depozyty	Papiery wartościowe	Pożyczki
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Wszystkie kraje (27)	2,7	74,3	13,1
Strefa euro	3,0	80,8	13,8
Belgia	0,3	94,0	17,1
Bułgaria	-	18,3	5,8
Czechy	0,2	37,3	3,0
Dania	0,8	31,5	7,1
Niemcy	0,4	54,1	15,0
Estonia	1,1	6,9	11,7
Irlandia	6,1	39,7	11,9
Grecja	3,8	46,5	150,4
Spain	0,4	104,9	16,5
Francja	1,9	102,7	11,4
Chorwacja	0,1	57,6	24,8
Włochy	13,0	129,3	13,0
Cypr	0,7	71,2	37,7
Łotwa	1,1	35,2	7,2
Litwa	0,1	36,2	8,8
Luksemburg	0,5	20,1	4,7
Węgry	0,8	71,6	8,0
Malta	3,4	47,6	6,2
Niderlandy	0,2	43,1	9,2
Austria	0,5	72,5	11,1
Polska	0,3	44,1	12,3

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Portugalia	16,1	80,5	34,0
Rumunia	0,8	41,3	6,4
Słowenia	0,4	70,0	9,3
Słowacja	1,3	51,4	8,4
Finlandia	0,3	54,2	14,2
Szwecja	2,1	23,3	10,6

Źródło: (Quarterly government debt..., Eurostat, http).

W grupie składników długu publicznego dominują papiery wartościowe. W całej UE stanowią one ponad 70% zadłużenia w relacji do PKB, a w strefie euro prawie 81%. Krajem posiadającym największy udział obligacji są Włochy (ponad 129% PKB). Drugim co do wielkości składnikiem długu publicznego są pożyczki. Ich wartość w 27 krajach UE wynosi 13,1% PKB, a w strefie euro 13,8%. Zdecydowanie największy udział pożyczek w relacji do PKB zanotowała Grecja (ok. 150%). Trzecim składnikiem długu publicznego są waluty i depozyty. W całej UE ich wartość stanowi 2,7% PKB, a w strefie euro 3%. Krajem o największym udziale walut i depozytów jest Portugalia (ponad 16%). W przypadku długu publicznego Polski również dominują papiery wartościowe (44,1% PKB). Kolejne miejsca zajmują pożyczki (12,3%) oraz waluty i depozyty (0,3%). Szczegółowe dane zostały zaprezentowane w tabeli 3.

PRZYCZYNY WZROSTU DŁUGU PUBLICZNEGO I MECHANIZM NEXT GENERATION EU

W literaturze przedmiotu wyróżnia się na ogół następujące przyczyny powstawania długu publicznego (Owsiak, 2005, s. 337):

1. utrzymujący się przez lata deficyt budżetowy;
2. okresy wzmożonych wydatków publicznych (szczególnie okresy wojen i głębokich kryzysów gospodarczych);
3. realizowana doktryna ekonomiczna, która może zakładać świadome utrzymywanie się deficytu budżetowego i długu publicznego jako narzędzi interwencji państwa;
4. realizowanie celów politycznych rządzącej elity, która nie decyduje się na podnoszenie podatków, ale nie dokonuje również cięć w wydatkach publicznych (teoretycznym uzasadnieniem takiej polityki jest teza o neutralności długu publicznego dla gospodarki i społeczeństwa. Jeżeli przyjąć, że jest ona słuszna, to dla rządu znacznie korzystniejsze jest zaciąganie nowych pożyczek niż nakładanie nowych podatków);

5. wpadnięcie władz publicznych w tzw. pułapkę zadłużenia (utrata zdolności terminowego spłacania długu).

W latach 2019–2021 szczególne znaczenie wydają się mieć dwie pierwsze przyczyny. W większości krajów Unii Europejskiej przez wiele lat utrzymywały się bowiem deficyty budżetowe. Brakujące środki były na ogół pozyskiwane za pomocą zaciągania długu publicznego. Tak więc wzrosty długu publicznego większości krajów wywołane zostały w głównej mierze przez deficyty budżetowe (Górniewicz, 2022, s. 2). Elementarną zależność pomiędzy zadłużeniem a stanem budżetu państwa przedstawia następujący wzór (Gotz-Kozierkiewicz, 1994, s. 57):

$$d = d_0 + r \cdot b$$

gdzie:

d – saldo budżetu państwa w ujęciu konwencjonalnym w relacji do PKB;

d_0 – pierwotny deficyt lub nadwyżka budżetowa (bez wydatków na obsługę długu publicznego) w relacji do PKB;

r – średnia stopa procentowa w obsłudze długu publicznego;

b – poziom długu publicznego w relacji do PKB.

Drugą istotną przyczyną okazała się pandemia COVID-19, która doprowadziła do istotnego wzrostu wydatków budżetowych, związanych z wprowadzaniem wielu działań mających na celu ograniczenie negatywnych skutków powstałego kryzysu (np. tarcze antykryzysowe). Nie należy zapominać również o trzeciej przyczynie, która występuje od dłuższego okresu. W jej ramach szczególne znaczenie posiada nieprzestrzeganie przez wiele krajów strefy euro kryteriów konwergencji oraz praktyczny brak wynikających z tego powodu sankcji.

W celu odbudowy europejskiej gospodarki po kryzysie COVID-19 przywódcy Unii Europejskiej w grudniu 2020 roku zdecydowali się utworzyć nadzwyczajny fundusz odbudowy o nazwie Next Generation EU (NGEU). Do końca 2026 roku Komisja Europejska zamierza wyemitować dług wart 750 mld euro (licząc w cenach z 2018 roku), co uczyni ją jednym z największych emitentów obligacji na świecie. Z tej kwoty 360 mld euro ma zostać rozdysponowane w postaci pożyczek, a 390 mld euro wydatkowane na konkretne programy. Nowe obligacje mają być wykupione do 2058 roku. Mechanizm ten to pierwsza w historii UE emisja wspólnego długu, który sfinansuje program⁴ (Plan odbudowy dla Europy, 2020).

Komunikat Komisji Europejskiej głosi, że dzięki wysokiemu ratingowi kre-

⁴Warto w tym miejscu zauważyć, że koncepcje dotyczące emisji wspólnego długu przez kraje strefy euro lub całej UE pojawiały się już w czasie kryzysu zadłużeniowego w Grecji i innych państwach z południa Europy. Rozbijały się one jednak głównie o opór Niemiec oraz innych reatywnie bogatych państw. Dług na potrzeby wsparcia dla państw takich jak Grecja zaciągał co prawda Europejski Mechanizm Stabilności (ESM), robił to jednak na ograniczoną skalę. Kryzys towarzyszący pandemii COVID-19 sprawił jednak, że opór przed pozyskiwaniem finansowania dla Unii Europejskiej z rynku obligacji wyraźnie się zmniejszył.

dytowemu UE Komisja będzie mogła zaciągać kolejne pożyczki na dogodnych warunkach. Korzyści te przekazane zostaną następnie bezpośrednio państwom członkowskim w postaci kredytów oraz budżetowi UE w postaci niskiego oprocentowania pożyczek na sfinansowanie wydatków na odbudowę.

Głównym instrumentem mechanizmu NGEU jest Instrument na rzecz Odbudowy i Zwiększania Odporności (RRF), poprzez który zostaną rozdysponowane wszystkie pożyczki (360 mld euro) oraz część wydatków (312,5 mld euro). Kolejne instrumenty mechanizmu NGEU to: REACT-EU (47,5 mld euro), Horyzont Europa (5 mld euro), InvestEU (5,6 mld euro), Rozwój obszarów wiejskich (7,5 mld euro), Fundusz na rzecz Sprawiedliwej Transformacji (10 mld euro) oraz rescEU (1,9 mld euro). Środki te zostaną rozdysponowane według następujących działań (Komisja Europejska, 2021):

- Spójność, odporność i wartości (721,9 mld euro);
- Zasoby naturalne i środowisko (17,5 mld euro);
- Jednolity rynek, innowacje i technologie cyfrowe (10,6 mld euro).

Zaciągnięty dług ma być spłacany z podatku od plastiku, podatku cyfrowego, podatku od transakcji finansowych, a także z systemu handlu uprawnieniami do emisji, mechanizmu dostosowywania cen na granicach z uwzględnieniem emisji, wkładu finansowego z sektora przedsiębiorstw, które czerpią duże korzyści z jednolitego rynku europejskiego oraz nowej wspólnej podstawy opodatkowania osób prawnych. W przypadku braku możliwości sfinansowania zobowiązań z tytułu zaciągniętych pożyczek zasobami pozostającymi w dyspozycji Unii, państwa członkowskie są zobowiązane udostępnić Komisji Europejskiej dodatkowe środki na spłatę tych zobowiązań (Kasperek, 2021, s. 9–10).

Komisja Europejska ogłosiła listę 39 instytucji finansowych, którym przypadnie rola tzw. primary dealers, czyli instytucji kupujących dług bezpośrednio od UE i odsprzedających go później innym uczestnikom rynku. Są na niej m.in.: Banco Santander, BNP Paribas, Commerzbank, Deutsche Bank, Goldman Sachs, HSBC, J.P. Morgan, Morgan Stanley, Société Générale i UniCredit. Komisja Europejska wyemitowała do końca 2021 roku długoterminowe obligacje, wartość łącznie 80 mld euro oraz dług krótkoterminowy, wart kilkadziesiąt miliardów euro. Miało to pozwolić na wypłatę krajom członkowskim pierwszych transz z Next Generation EU (Eurostat, 2022, [http](http://)).

HIPOTEZA NAWISU DŁUGU

Już w latach 80. i 90. XX wieku impulsem do badań nad makroekonomicznymi skutkami nadmiernego długu publicznego była zła sytuacja gospodarcza zadłużonych, biednych krajów (HIPC – *Heavily Indebted Poor Countries*). Rozważania koncentrowały się głównie wokół tzw. hipotezy nawisu długu (*debt*

overhang hypothesis) (Siwińska-Gorzelać, 2015, s. 40). Nawis długu to dług publiczny, który jest na tyle wysoki, że pożyczkodawcy wiedzą, iż istnieje taka możliwość, że dług ten nie zostanie spłacony (Krugman, 1989, s. 2). Uogólniając, niepewność dotycząca odzyskania pożyczonych środków jest powodem określonych wymagań wierzycieli dotyczących spłaty zadłużenia, które w rezultacie hamują inwestycje w kraju dłużnika, co zmniejsza poziom PKB i spowalnia długookresowy wzrost gospodarczy.

Wysokie koszty spłaty długu zagrażają więc jednocześnie wypłacalności kraju. Ze względu na niższe inwestycje i PKB możliwa jest sytuacja, w której wierzyciele nie będą mogli odzyskać w całości pożyczonych sum z powodu zbyt niskiej produkcji w zadłużonym kraju. Według Krugmana lepszym rozwiązaniem dla pożyczkodawcy może być obniżenie kosztów spłaty, gdyż rośnie wówczas wartość oczekiwana środków, jakie odzyska (Siwińska-Gorzelać, 2015, s. 41).

Podobne podejście przedstawia Daniel Cohen (1993, s. 447–449). Uważa on, że gdy wypłacalność kraju nie podlega wątpliwości, wtedy dostęp do międzynarodowych rynków finansowych oznacza obniżenie stopy procentowej, zwiększenie stopy inwestycji i trwałe przyspieszenie wzrostu PKB. Gdy jednak obciążenie długiem jest nadmierne i wierzyciele zaczynają wątpić, iż zostanie on spłacony, wtedy kredytodawcy uzależniają wielkość spłaty od wielkości produktu, co działa jak swego rodzaju podatek. W efekcie dłużnik inwestuje mniej i spada długookresowe tempo wzrostu gospodarczego. Wpływ zadłużenia na wzrost gospodarczy jest więc nieliniowy. Jest on pozytywny, gdy wielkość długu jest niewielka i negatywny, gdy jest on wysoki.

Wysoki dług publiczny należy do czynników, które powodują niestabilność makroekonomiczną, a więc może on zwiększać niepewność inwestorów dotyczącą stopy zwrotu z ich inwestycji (na skutek możliwej wysokiej inflacji, wysokiego opodatkowania i innych działań rządu, starającego się zgromadzić środki finansowe potrzebne do obsługi zadłużenia). Takie działania hamują prywatne inwestycje i w konsekwencji również wzrost gospodarczy (Pattillo i in., 2003, s. 229–277).

Z hipotezy nawisu długu wywodzi się pojęcie krzywej długu Laffera (*debt Laffer curve*). Zgodnie z nią wraz ze wzrostem długu rośnie wartość spłacanych środków, ale tylko do pewnego progu długu; po przekroczeniu tego progu wartość spłacanych środków spada (Siwińska-Gorzelać, 2015, s. 43).

Wraz z rosnącą popularnością hipotezy nawisu długu zaczęły się również pojawiać wątpliwości, czy rzeczywiście wysoki dług publiczny zmniejsza inwestycje i spowalnia wzrost. Juan Alvarado Velasco przedstawia model, w którym wysoki dług i niskie tempo wzrostu są spowodowane przez inny czynnik – obecność oportunistycznych grup interesu (Velasco, 1997, s. 37–58). Grupy te wymuszają określony kształt polityki, który jest nieefektywny i może osłabiać rozwój gospodarczy kraju. Jednocześnie ich działania sprzyjają narastaniu długu. Zarówno

wysoki dług, jak i niski wzrost są wywołane obecnością grup interesu, natomiast między długiem a wzrostem nie ma bezpośredniego związku przyczynowo-skutkowego. Te wątpliwości dobrze pokazują, jakie problemy tworzy możliwa endogeniczność długu dla badań empirycznych, analizujących związki między długiem publicznym a długookresowym wzrostem gospodarczym.

Jak już wspomniano, dług publiczny może wywierać zarówno negatywny, jak i pozytywny wpływ na wzrost gospodarczy. Ekonomiści od lat spierają się czy zadłużenie jest hamulcem dla rozwoju gospodarki. Według Paula Samuelsona i Williama Nordhauusa wysoki poziom długu publicznego działa na rzecz zmniejszenia tempa wzrostu produkcji potencjalnej danego kraju, gdyż w takim przypadku dług zajmuje miejsce kapitału prywatnego, zwiększając nieefektywność związaną z opodatkowaniem i zmusza kraj do obniżenia konsumpcji w celu jego obsługi (Samuelson, Nordhaus, 2004, s. 443).

Wobec gwałtownego wzrostu zadłużenia krajów rozwiniętych w wyniku światowego kryzysu gospodarczego i finansowego, zaczęły pojawiać się poważne obawy o ich gospodarcze i finansowe konsekwencje. Dług publiczny może zniechęcać do akumulacji kapitału i ograniczać wzrost gospodarczy poprzez wyższe długoterminowe stopy procentowe, rosnące koszty opodatkowania, wyższą inflację, rosnącą niepewność. Jeżeli wzrost gospodarczy zostanie rzeczywiście ograniczony, problemy związane ze stabilnością budżetową prawdopodobnie ulegną nasileniu, co będzie miało dalsze negatywne konsekwencje (Kunar, Woo, 2010, s. 21).

Carmen Reinhard i Kenneth Rogoff starają się udowodnić w swoich badaniach, że dług publiczny nie jest wielkim problemem do czasu, gdy nie przekroczy 90% produktu krajowego brutto (Reinhard, Rogoff, 2010, s. 573–577). Opinia ta była często wykorzystywana w sporach o kierunki polityki gospodarczej na świecie.

Część ekonomistów nie zgadza się z powyższą tezą i dowodzi, iż wspomniane wyżej badania zaniżyły tempo wzrostu gospodarczego wśród części najbardziej zadłużonych krajów. Spowodowała to głównie wadliwa metoda ważenia próbek. Do kalkulacji trafiły średnie obliczone z różnej liczby elementów. Na przykład 19 lat, gdy Wielka Brytania, która miała relację długu do PKB większą niż 90% i średnią stopę wzrostu gospodarczego 2,4% liczone jest tak samo jak czteroletni okres, gdy Stany Zjednoczone miały dług większy niż 90% PKB, a średni wzrost kształtował się na poziomie 2%. Ponadto z kalkulacji została wyłączona część danych przecząca głównej tezie Reinhart i Rogoff (Ash, Herdon, Pollin, 2013, s. 321).

Z kolei Alfredo Schclarek przeanalizował 59 krajów rozwijających się i 24 kraje wysoko rozwinięte. Stwierdził on, że w przypadku tych pierwszych występuje ujemny i ważny związek między zadłużeniem i wzrostem PKB. Natomiast w przypadku krajów wysoko rozwiniętych Schclarek nie zaobserwował istotnej zależności między długiem a wzrostem gospodarczym (Schclarek, 2005, s. 8–12). Zbliżone wnioski można też znaleźć w pracy Joanny Siwińskiej-Gorzela (2015, s. 164).

Tabela 4. PKB krajów Unii Europejskiej w mld euro

Kraj	2019	2020	2021
Wszystkie kraje (27)	14 016,4	13 411,8	14 475,1
Strefa euro	11 984,4	11 409,5	12 268,6
Belgia	478,2	465,7	506,2
Bułgaria	61,5	61,3	67,8
Czechy	225,6	215,8	238,2
Dania	309,5	311,7	336,7
Niemcy	3 473,3	3 405,4	3 601,7
Estonia	27,7	26,8	30,6
Irlandia	356,7	372,8	426,3
Grecja	183,2	165,3	182,8
Hiszpania	1 244,4	1 121,9	1 205,1
Francja	2 437,6	2 310,4	2 500,8
Chorwacja	55,5	50,2	57,2
Włochy	1 796,6	1 656,9	1 775,4
Cypr	23,0	21,6	23,4
Łotwa	30,6	29,4	32,8
Litwa	48,8	49,5	55,4
Luksemburg	62,7	64,2	73,3
Węgry	146,1	137,4	154,1
Malta	14,0	13,1	14,7
Niderlandy	813,0	796,5	856,3
Austria	397,197,5	379,3	402,7
Polska	533,6	526,4	574,4
Portugalia	214,4	200,1	211,3
Rumunia	233,2	218,9	240,1
Słowenia	48,4	46,9	52,0
Słowacja	94,0	92,1	97,1
Finlandia	239,8	237,9	251,4
Szwecja	476,8	480,5	537,8

Źródło: (Important information..., Eurostat, http).

Analiza danych statystycznych za lata 2019–2021 wydaje się potwierdzać powyższe poglądy, ale trzeba zauważyć, że wyjątkiem był bezprecedensowy 2020 rok. W tym czasie znacząco spadł PKB krajów Unii Europejskiej i wzrosło zadłużenie. Jednak recesja gospodarcza nie wynikała wówczas ze wzrostu długu publicznego, tylko z wprowadzonych obostrzeń, lockdownów i zerwanych łańcuchów dostaw. W 2021 roku PKB krajów UE, mimo rekordowego zadłużenia, wrócił na ścieżkę wzrostu. Łącznie w 27. krajach był on wyższy niż przed kryzy-

sem (szczegółowe dane zawiera tabela 4.). Należy jednak zauważyć, iż w krajach o najgorszej relacji długu do PKB (Grecja, Włochy, Portugalia i Hiszpania) produkt krajowy brutto nie odrobił pandemicznej straty. Jego wzrosty przed kryzysem COVID-19 też były jednak niezbyt duże, o ile w ogóle występowały. Zjawisko to potwierdzałoby w zasadzie przedstawioną wyżej tezę Schclareka.

Warto zwrócić uwagę na wyniki Vighneswara Swamy, który przeprowadził ekonometryczne badania makroekonomicznych determinantów długu publicznego. W tym celu zastosowany został test przyczynowości Grangera. Wyniki analizy dowodzą, że wzrost realnego PKB, bezpośrednie inwestycje zagraniczne, wydatki rządowe, inflacja i wzrost liczby ludności mają negatywny wpływ na dług. Z kolei nakłady brutto na środki trwałe, wydatki na konsumpcję końcową i otwartość handlowa wpływają pozytywnie na zadłużenie (Swamy, 2015, s. 25).

Według najnowszych badań przeprowadzonych dla wszystkich krajów UE wzrost relacji długu publicznego do produktu krajowego brutto prowadzi do spadku realnego PKB *per capita* zarówno w krótkim, jak i długim okresie. Oszacowane współczynniki długu publicznego okazują się statystycznie istotne i ujemne, ale wielkość negatywnego wpływu na wzrost gospodarczy znacznie się różni. Wyniki empiryczne sugerują, że zarówno w krótkim, jak i długim okresie dług publiczny jest negatywnie skorelowany ze wzrostem gospodarczym w przypadku krajów słabiej rozwiniętych. Natomiast w przypadku silnie rozwiniętych krajów UE efekt w długim okresie jest generalnie ujemny, ale nieistotny statystycznie. Wyniki mogą być tłumaczone mniej efektywnym wykorzystaniem środków w mniej rozwiniętych krajach (Onofrei i in., 2022, s. 16).

Literatura przedmiotu (Kosztowniak, 2007, s. 37) wyróżnia kilka grup modeli dotyczących teorii długu zagranicznego w powiązaniu z możliwościami osiągnięcia wzrostu gospodarczego, a mianowicie:

1. model wzrostu gospodarczego w warunkach zadłużenia zagranicznego autorstwa D. Cohena i J. Sachsa (Cohen, Sachs, 1985, s. 1–45);
2. modele polityki ekonomicznej nastawione na obsługę zadłużenia zagranicznego:
 - model K. Stanka (Stanek, 1992, s. 514–529),
 - model A.M. Husaina (Husain, 1997, s. 519–525);
3. model restrukturyzacji zadłużenia zagranicznego E. Helpmana (Helpman, 1989, s. 440–451);
4. optymalny walutowy portfel zadłużenia zagranicznego S. Claessens (Claessens, 1992, s. 503–528), efekty nawisu i wypychania jako konsekwencje nadmiaru długu;
5. model redukcji długu zagranicznego W. Easterly'ego (Easterly, 2002, s. 1677–1696).

D. Cohen i J. Sachs poddali analizie możliwość osiągnięcia wzrostu gospodarczego w kraju zadłużonym. Badacze sformułowali optymalne warunki spłaty długu i określili maksymalną stopę zadłużenia, konsekwencje odmowy spłaty,

a także zaprezentowali wpływ wykorzystania kapitału obcego na wzrost PKB. Dodatkowo określili oni optymalne strategie pożyczania kapitału przez kraje wierzycielskie i strategie obsługi zadłużenia krajów dłużniczych.

K. Stanek w swoim modelu zajmował się wyliczeniem maksymalnej wartości długu, możliwego do zaciągnięcia i spłaty wraz z odsetkami w danym okresie. Autor skoncentrował się na dwóch podstawowych determinantach zdolności do obsługi zadłużenia (dodatnim saldzie wymiany handlowej i stopie wzrostu kapitału w kraju zadłużonym). Z kolei A.M. Husain dokonał analizy wpływu krajowego systemu fiskalnego na poziom i możliwości obsługi długu. Wykorzystał w tym celu koncepcję zbliżoną do krzywej A. Laffera.

Przedmiotem modelu E. Helpmana było zbadanie wpływu wymiany długu na akcje, jako techniki restrukturyzacyjnej stosowanej w krajach zadłużonych. Z analizy tej wynikają wnioski takie, iż niski poziom wymiany długu na akcje może przynieść korzyści zarówno wierzycielom, jak i dłużnikom oraz zamiana długu może wpływać na poziom inwestycji.

Zgodnie z modelem S. Claessensa ryzyko pożyczek zależy głównie od związku pomiędzy możliwościami kraju w zakresie obsługi długu a efektywnym kosztem obsługi zadłużenia zaciąganego w różnych walutach zagranicznych. Tworząc optymalny portfel długu zewnętrznego trzeba porównywać obecne i przyszłe koszty pożyczek zagranicznych z kosztami krajowymi, a także zmianami cen dóbr. Należy również określić poziom tolerancji ryzyka.

Z kolei model W. Easterly'ego określa warunki, jakie kraje dłużnicze muszą spełnić, żeby redukcja długu była skuteczna, czyli aby w miejsce starego zadłużenia nie pojawiło się nowe. Warunki te są spełniane jedynie przez dostosowywanie polityki monetarnej i fiskalnej do przyjętego programu wzrostu gospodarczego oraz redukcji zadłużenia. Opierają się one przede wszystkim na utrzymywaniu niskich stóp procentowych, osiągnięciu wysokiej akumulacji kapitału, optymalizacji stopy podatkowej i stabilizacji konsumpcji.

Badacze problemu zadłużenia podkreślają złożoność relacji pomiędzy prowadzoną polityką fiskalną, monetarną oraz polityką zarządzania długiem, a także wpływem zadłużenia na przebieg procesów gospodarczych, a w szczególności na możliwości rozwoju. Wymienione wyżej teoretyczne modele mimo, iż dostarczają cennych wniosków do analizy problemu, to jednak nie są w stanie zaprezentować gotowych rozwiązań kwestii zadłużenia. Wynika to głównie z bardzo dużego zróżnicowania krajów zadłużonych (Kosztowniak, 2007, s. 37–67).

Duża część współczesnych prac teoretycznych dotyczących wpływu długu publicznego na wzrost PKB jako punkt wyjścia wskazuje na model Roberta Josepha Barro (Barro, 1990, s. 103–126). Model ten został stworzony do zbadania wpływu wydatków publicznych i podatków na długookresowy wzrost produkcji. Jego rozszerzona wersja pozwala na analizę wpływu długu publicznego na wzrost gospodar-

czy. Model Barro jest modelem wzrostu typu AK, czyli zakładającym, że krańcowy produkt z szeroko rozumianego kapitału jest niemalejący. Dlatego zmiany takich wielkości makroekonomicznych, jak konsumpcja, oszczędności czy inwestycje mogą wpływać na długookresowe tempo wzrostu PKB. Głównym przesłaniem modelu jest stwierdzenie, że obok innych czynników, określone wydatki oraz dochody publiczne należą do istotnych determinant długookresowej stopy wzrostu. Do produktywnych wydatków publicznych, czyli takich, które teoretycznie mogą sprawić, że wzrost gospodarczy trwale przyspieszy, należą te, które wpływają pozytywnie na produktywność siły roboczej lub prywatnego kapitału. Wszystkie wydatki (zarówno produktywne, jak i nieproduktywne) muszą zostać sfinansowane za pomocą podatków. Podatki według Barro na ogół zmniejszają stopę wzrostu, gdyż dla sektora prywatnego stanowią dodatkowy koszt, zmniejszający zyski z kapitału, czyli zniechęcający do inwestowania. Główny wniosek wynikający z modelu brzmi: polityka fiskalna ma dwa przeciwstawne efekty. Z jednej strony – zwiększając wydatki produktywne – rząd stymuluje wzrost gospodarczy, a z drugiej – działalność taka wymaga zwiększenia podatków, które z kolei działają hamująco. Końcowy efekt będzie więc wypadkową tych dwóch tendencji. Istnieje optymalna wielkość wydatków budżetowych i odpowiadająca im wysokość podatków, które maksymalizują wzrost gospodarczy (Siwińska-Gorzela, 2015, s. 44–45).

PODSUMOWANIE

Reasumując należy stwierdzić, że koronawirusowy kryzys spowodował istotny wzrost długu publicznego na świecie, w tym również w Unii Europejskiej. Jego bezpośrednią przyczyną były ogromne deficyty budżetowe, mające swoje źródło we wprowadzanych w poszczególnych krajach ograniczeniach życia gospodarczego i pomocy finansowej państw dla najbardziej poszkodowanych branż. W najbliższym czasie prawdopodobnie należy oczekiwać dalszego wzrostu zadłużenia, który w istotnym stopniu będzie wynikał z zaciągania nowych zobowiązań finansowych na potrzeby odbudowy gospodarek krajów UE po kryzysie. W pewnym stopniu sytuację może natomiast poprawić wysoka inflacja, zmniejszająca relację zadłużenia do PKB. W literaturze z dziedziny finansów publicznych znane jest bowiem pojęcie „inflacyjnego wyrastania z długów”.

Wprowadzany mechanizm Next Generation EU jest ewenementem w historii Unii Europejskiej. Nigdy wcześniej nie zaciągano tak potężnego długu na odbudowę gospodarki. Spłata nowo powstającego zadłużenia może być odczuwalna przez nawet przez kilka dekad. W przyszłości niewykluczone są kolejne pożyczki na wykupienie powstałych w wyniku NGEU zobowiązań.

Dług publiczny może mieć istotny wpływ na rozwój społeczno-gospodarczy, w tym szczególnie na stopę inwestycji i stopę konsumpcji. Brak tego wpływu

wskazuje na nieracjonalne wykorzystanie długu. Zadłużenie jest zjawiskiem naturalnym i jako takie nie stanowi problemu. Problemami są natomiast jego wykorzystanie, rozmiary oraz spłaty. Zaciąganie długu publicznego w celu stymulowania gospodarki w okresie stagnacji lub recesji należy uznać za wskazane, lecz jego wieloletnie powiększanie w celu pokrywania deficytów budżetowych może prowadzić do poważnych konsekwencji fiskalnych, a nawet osiągnięcia przez dany kraj stanu niewypłacalności.

Niezbędne wydaje się stworzenie realnych mechanizmów międzynarodowych, służących, jeśli nie do znacznego ograniczenia długu publicznego, to przynajmniej do zahamowania tempa jego wzrostu w kolejnych latach. Jeżeli zadłużenie pozostałoby na zbliżonym do obecnego poziomie nominalnym, a PKB w poszczególnych krajach by się zwiększał, to można byłoby z czasem niejako wyrosnąć z długów. Natomiast skutki dalszego zwiększania się zadłużenia trudno nawet sobie wyobrazić.

BIBLIOGRAFIA

- Ash, M., Herdon, T., Pollin, R. (2013). Does High Public Debt Consistently Stifle Economic Growth? A Critique of Reinhart and Rogoff. *PERI Working Papers*, 322, 1–25.
- Barro, R.J. (1990). Government spending in a simple model of endogenous growth. *Journal of Political Economy*, 98, 103–126. DOI: 10.1086/261726.
- Claessens, S. (1992). The Optimal Currency Composition of External Debt: Theory and Applications to Mexico and Brazil. *The World Bank Economic Review*, 3(6), 503–528.
- Cohen, D. (1993). Low investment and large LDC debt in 1980's. *American Economic Review*, 83(3), 442–453.
- Cohen, D., Sachs, J. (1985). Growth and External Debt under Risk of Debt Repudiation. *NBER Working Paper Series*, 1703, 1–45.
- Dalton, H. (1948). *Zasady skarbowości*. Łódź: Wydawnictwo K. Rutkiego.
- Dane Eurostat. Pobrane z: <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&code=teina225&language=en> (2022.08.20).
- Dobrowolski, P. (2009). *Wysokość długu publicznego w Polsce*, nr 35. Warszawa: Raport Instytutu Sobieskiego.
- Easterly, W. (2002). How did Highly Indebted Poor Countries Become Highly Indebted? Reviewing Two Decades of Debt Relief. *World Development*, 10(30), 1677–1696. DOI: 10.1016/S0305-750X(02)00073-6.
- Kasperek, A. (red.). (2021). *Europejski Fundusz Odbudowy i mechanizm Next Generation. Ocena merytoryczna i wnioski dla Polski*. Lublin: Wydawnictwo Naukowe Episteme.
- General government gross debt – annual data. Eurostat. Pobrane z: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/teina225/default/table?lang=en> (2022.08.20).
- Gołębiowski, G. (2004). Dług publiczny. W: B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak (red.), *System finansowy w Polsce* (s. 707–736). Warszawa: PWN.

- Gotz-Kozierkiewicz, D. (1994). Dług publiczny a stabilizowanie gospodarki transformowanej – zależność między długiem wewnętrznym a zagranicznym. W: A. Wernik (red.), *Polityka finansowa, wzrost, dług publiczny* (s. 51–68). Warszawa: Instytut Finansów.
- Górniewicz, G. (2012). *Dług publiczny. Historia, terażniejszość, przyczyny i perspektywy*. Bydgoszcz: Oficyna Wydawnicza Mirosław Wrocławski.
- Górniewicz, G. (2018). The Problem of Public Debt (The Case of Visegrad Group Countries). *China-USA Business Review*, 4(17), 191–200. DOI: 10.17265/1537-1514.
- Górniewicz, G. (2022). The increase in general government debt during the coronavirus crisis in the EU countries. *WSB Journal of Business and Finance*, 1(56), 1–7. DOI: 10.2478/wsbjbf-2022-0001.
- Helpman, E. (1989). The Simple Analytics of Debt-Equity Swaps. *The American Economic Review*, 3, 440–451.
- Husain, A.M. (1997). Domestic Taxes and the External Debt Laffer Curve. *Economica*, 9(64), 519–525. DOI: 10.1111/1468-0335.00095.
- Important information concerning the extraction of Eurostat data. Pobrane z: https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_10_gdp&lang=en (2022.07.17).
- Kosztowniak, A. (2007). *Zadłużenie zagraniczne a wzrost gospodarczy*. Warszawa: CeDeWu.
- Krugman, P.R. (1989). Financing vs. forgiving a debt overhang. *NBER Working Paper*, 2486, 1–34.
- Kumar, M., Woo, J. (2010). Public Debt and Growth. *IMF Working Paper*, 10(174), 1–46.
- Misiąg, W. (1996). *Finanse publiczne w Polsce*. Warszawa: Presspublica.
- Owsiak, S. (2005). *Finanse publiczne. Teoria a praktyka*. Warszawa: PWN.
- Onofrei, M., Bostan, I., Firtescu, B.N., Roman, A., Rusu, V.D. (2022). Public Debt and Economic Growth in EU Countries. *Economies*, 10, 1–23. DOI: 10.3390/economies10100254.
- Pattillo, C., Poison, H., Ricci, L., Kraay, A., Rigobon, R. (2003). Through What Channels Does External Debt Affect Growth?, „Booking Trade Forum”, Brookings Institution Press, 229–277.
- Plan odbudowy dla Europy (2020). European Commission. Pobrane z: https://ec.europa.eu/info/strategy/recovery-plan-europe_pl (2022.08.16).
- Quarterly government debt. Eurostat. Pobrane z: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/GOV_10Q_GGDEBT_custom_159473/bookmark/table?lang=en&bookmarkId=fb4f5a54-7857-4e10-970b-8dc0e5350384 (2022.08.20).
- Reinhart, C., Rogoff, K. (2010). Growth in a time of debt. *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 2(100), 573–578. DOI: 10.1257/aer.100.2.573.
- Samuelson, P., Nordhaus, W. (2004). *Ekonomia*. Warszawa: PWN.
- Siwińska-Gorzela, J. (2015). *Dług publiczny a wzrost gospodarczy*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Schclarek, A. (2005). Debt and economic growth in developing and industrial countries. *Lund University Working Papers*, 34, 2–39.
- Stanek, K. (1992). Spłata zadłużenia zagranicznego gospodarki. Zadanie minimalno-czasowe. *Ekonomista*, 4, 514–529.

- Swamy, V. (2015). Government Debt and its Macroeconomic Determinants – An Empirical Investigation. MPRA Paper 64106, University Library of Munich, Germany, 1–27. DOI: 10.2139/ssrn.2601875.
- Velasco, J.A. (1997). A model of endogenous fiscal deficits and delayed fiscal reforms. *NBER Working Paper*, 6336, 37–57.

Streszczenie

W wyniku kryzysu wywołanego przez pandemię COVID-19 nastąpił dynamiczny wzrost długu publicznego krajów Unii Europejskiej. Bezpośrednią przyczyną okazały się ogromne deficyty budżetowe, mające swoje źródło we wprowadzanych w poszczególnych krajach ograniczeniach życia gospodarczego i pomocy finansowej państw dla najbardziej poszkodowanych branż. W najbliższym czasie prawdopodobnie należy oczekiwać dalszego wzrostu zadłużenia, który w istotnym stopniu będzie wynikał z zaciągania nowych zobowiązań finansowych na potrzeby odbudowy gospodarek krajów UE po kryzysie.

Celem opracowania jest przedstawienie zmian w wielkości długu publicznego w warunkach pandemii COVID-19 i identyfikacja implikacji związanych z jego szybkim wzrostem. Oprócz analizy danych statystycznych uwagę skoncentrowano na przyczynach narastania zjawiska, programie odbudowy gospodarki Next Generation EU oraz wpływie zadłużenia na wzrost gospodarczy. Główna teza pracy głosi, że koronawirusowy kryzys spowodował istotny wzrost długu w krajach Unii Europejskiej. Dla zrealizowania przedstawionego wyżej celu pracy i uargumentowania postawionej tezy została wykorzystana metoda badawcza określona jako komparatywna analiza opisowa.

Słowa kluczowe: dług publiczny, przyczyny zadłużenia, hipoteza nawisu długu.

General government debt of European Union countries during the COVID-19 pandemic period

Summary

As a result of the crisis caused by the COVID-19 pandemic, the public debt of the European Union countries grew rapidly. The immediate cause was huge budget deficits, rooted in the restrictions introduced in individual countries on economic life and financial aid from states to the most affected branches. In the near future, further increases in debt are likely to be expected, which will be driven to a significant extent by the incurring of new financial obligations to rebuild the economies of EU countries after the crisis.

The purpose of the study is to present the changes in the size of public debt under the COVID-19 pandemic and to identify the implications of its rapid growth. In addition to the analysis of statistical data, attention was focused on the causes of the build-up, the Next Generation EU economic recovery program and the impact of debt on economic growth. The main thesis of the work proclaims that the coronavirus crisis caused a significant increase in debt in the European Union countries. In order to realize the purpose of the work presented above and to argue the thesis, a research method known as comparative descriptive analysis was used.

Keywords: general government debt, causes of debt, debt overhang hypothesis.

JEL: E60, H63, H68.

*prof. dr hab. Jerzy Żyżyński*¹ 

Katedra Gospodarki Narodowej
Wydział Zarządzania
Uniwersytet Warszawski

Nierówności jako element pragmatyzmu gospodarczego

WSTĘP

Problem nierówności jest jednym z kluczowych tematów badawczych. Poświęcone mu wydawane od 2003 roku przez Uniwersytet Rzeszowski czasopismo naukowe „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, od 2014 roku ukazujące się w cyklu kwartalnym, podejmuje różne kwestie związane z relacjami między nierównościami ekonomiczno-społecznymi a procesami wzrostu i rozwoju społeczno-gospodarczego. Swą tytułową tematyką wydawnictwo „trafiło w punkt”, gdyż jest to jeden z podstawowych problemów polityki społeczno-gospodarczej – jeśli właśnie aspekt społeczny w polityce się uwzględnia – co bynajmniej nie jest regułą. Ale spróbujmy na kwestię nierówności spojrzeć inaczej, odrywając się od stereotypu głoszącego, że nierówności są same w sobie złem. Ich przeciwieństwo, czyli absolutna równość nie jest przecież jakimś wzorcem, ku któremu powinniśmy dążyć – na ogół zatem mówi się nie tyle o absolutnej równości, lecz o równości szans, czyli pewnym pożądanym stanie potencjalnym. Celem tego artykułu jest pokazanie, że pewien poziom nierówności jest jednak niezbędny w gospodarce, stanowią one jej swego rodzaju siłę napędową i trzeba poszukiwać kryteriów kształtowania racjonalnej nierówności. Tę racjonalność określe jako „pragmatyzm nierówności”.

¹ Adres korespondencyjny: ul. Szturmowa 1/3, 02-678 Warszawa; e-mail: jerzyzyzynski@gmail.com. ORCID: 0000-0002-7882-7898.

NIERÓWNOŚCI – PROBLEM ŚWIATOWY

Nierówności w różnych ich aspektach i wymiarach są uznawane za narastający problem obejmujący praktycznie cały współczesny świat. Wybitni ekonomiści opublikowali ostatnio obszerne dzieła poświęcone problemowi nierówności – J. Stiglitz (2015) i T. Piketty (2022b). Ale już na progu nowego tysiąclecia, w 2000 r. ONZ przyjęło Milenijne Cele Rozwoju (*Millenium Development Goals* – MDG), które miały nadać kierunek rozwoju całemu światu, tak aby zniwelować konsekwencje niedorozwoju krajów i regionów i pozytywnie dla wszystkich krajów czerpać korzyści z nieuchronnego, jak się wydaje, procesu globalizacji. Cele te miały w efekcie zniwelować różnice między krajami i wewnątrz nich – cele piękne, ale nieosiągnięte z powodu narastających oporów wobec globalizacji, różnego rodzaju blokad (na przykład forsowania kosztownych wymogów polityk klimatycznych) i ogólnoświatowego kryzysu 2008 roku, który nierówności jeszcze bardziej pogłębił.

MDG nie formułowały wprost kwestii nierówności (poza mającym raczej cechy politycznej poprawności postulatem „równości płci” – w praktyce sprawdzanego do kwestii formalnych takich jak udział osób obu płci w radach nadzorczych i zarządach firm i instytucji), ale w 2009 roku, czyli po kryzysie, została powołana tzw. Komisja SSF (od nazwisk trzech jej liderów: Josepha E. Stiglitz, Amartya Sena i Jean-Paula Fitoussi), złożona z wybitnych ekonomistów i przedstawicieli innych nauk społecznych², która sformułowała szerszy program celów do osiągnięcia – i zostały one przyjęte przy ogólnym aplauzie w 2015 r. na forum Zgromadzenia Ogólnego ONZ jako nowy zestaw „Celów Zrównoważonego Rozwoju” (*Sustainable Development Goals* – SDG).

Cele MDG obejmowały zestaw 8, SDG 17 zadań, celów i marzeń – zestawia je tabela 1.

² Głównym celem tej komisji było dokonanie oceny PKB jako miernika aktywności gospodarczej i zaproponowanie ewentualnych lepszych mierników dobrobytu i postępu społecznego, kwestia nierówności była jednym z badanych aspektów i wchodziła w zakres wyprowadzonych wniosków. Cytowana praca omawia szczegółowo wyniki jej działalności. Poza tymi trzema uczonymi w jej skład wchodził: Bina Agarwal – Uniwersytet Delhi; Kenneth J. Arrow – Uniwersytet Stanforda; Anthony B. Atkinson – Nuffield College, Oxford; François Bourguignon – Paryska Szkoła Ekonomii; Jean-Philippe Cotis – INSEE; Angus S. Deaton – Uniwersytet Princeton; Kemal Derviş – UNDP; Marc Fleurbaey – Uniwersytet Paris 5; Nancy Folbre – Uniwersytet Massachusetts; Jean Gadrey – Uniwersytet Lille; Enrico Giovannini – OECD; Roger Guesnerie – Collège de France, Paryż; James J. Heckman – Uniwersytet Chicago; Geoffrey Heal – Uniwersytet Columbia; Claude Henry – Sciences-Po/Uniwersytet Columbia; Daniel Kahneman – Uniwersytet Princeton; Alan B. Krueger – Uniwersytet Princeton; Andrew J. Oswald – Uniwersytet Warwick; Robert D. Putnam – Uniwersytet Harvarda; Nick Stern – London School of Economics; Cass Sunstein – Uniwersytet Chicago; Philippe Weil – Sciences-Po, Paryż (Stiglitz, Fitoussi, Durand, 2019, s. 32).

Tabela 1. Cele rozwoju – od MDG do SDG

Milenijne Cele Rozwoju (MDS)	Cele Zrównoważonego Rozwoju (SDG)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Likwidacja skrajnego ubóstwa i głodu. 2. Zapewnienie powszechnego nauczania na poziomie podstawowym. 3. Zapewnienie równości płci. 4. Zmniejszenie umieralności dzieci. 5. Poprawa stanu zdrowia kobiet ciężarnych i położnic. 6. Zwalczanie AIDS, malarii i innych chorób. 7. Zapewnienie równowagi ekologicznej. 8. Wzmacnianie światowego partnerstwa na rzecz rozwoju. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Likwidacja ubóstwa. 2. Eliminacja głodu. 3. Zapewnienie dobrego zdrowia i dobrobytu. 4. Zapewnienie dobrej jakości edukacji. 5. Zapewnienie równości płci. 6. Zapewnienie dostępu do wody i urządzeń sanitarnych. 7. Zapewnienie dostępu do czystej i taniej energii. 8. Zapewnienie wzrostu gospodarczego i godziwej pracy. 9. Promowanie innowacji przemysłowych i rozwoju infrastruktury. 10. Zmniejszenie nierówności. 11. Zrównoważony rozwój miast i osiedli. 12. Odpowiedzialna konsumpcja i produkcja. 13. Ochrona klimatu. 14. Ochrona zasobów morskich. 15. Ochrona przyrody naziemnej. 16. Zapewnienie pokoju, sprawiedliwości i silnych instytucji. 17. Globalne partnerstwo na rzecz zrównoważonego rozwoju.

Źródło: (Stiglitz, Fitoussi, Durand, 2019, s. 33, 68).

W SDG mamy w punkcie 10. wprost określony cel zmniejszenia nierówności, a pozostałe punkty dotyczą skutków, do jakich nierówności prowadzą: poszerzający się margines ubóstwa, w efekcie najdotkliwsza konsekwencja, jaką jest głód, ograniczony dla biedniejszych dostęp do podstawowych dóbr, które powinny mieć charakter publiczny (powszechny) – ochrony zdrowia i edukacji; ale też kwestie infrastruktury, które każdemu człowiekowi powinny zapewniać jakość życia, którą uważamy za godną XXI wieku. J.E. Stiglitz, przewodniczący zespołu SSF, w głośnej, wydanej w 2012 roku książce (por. wersja polskojęzyczna: Stiglitz, 2015) szeroko przedstawił problem nierówności i skutków, do jakich prowadzą. W ogóle z badania problemu nierówności wyrosła kariera naukowa tego wybitnego ekonomisty: od zatroskania się zaobserwowanymi skutkami nierówności zaczęło się jego, początkującego studenta fizyki, zainteresowanie ekonomią, a doktorat obroniony w MIT w 1969 roku podejmował kwestie nierówności, zmian, jakim podlegały z upływem czasu i ich konsekwencje dla procesów makroekonomicznych i wzrostu gospodarczego. Trafnie zauważył, że standardowe podejście oparte na modelach neoklasycznych, jest z gruntu błędne, gdyż nie dostrzega kwestii strukturalnych – nierówności są jednym z aspek-

tów strukturalnych – a niedoskonałości w sferze informacji i wynikający z tego czynnik „irracjonalności” determinują niedoskonałości mechanizmu rynkowego – który według neoklasyków miał być mechanizmem doskonałym, jeśli tylko „państwo przestanie wtrącać się do gospodarki”.

NIERÓWNOŚCI DOCHODOWE: USA I ŚWIAT

Stiglitz ukazuje wręcz dramatyczne konsekwencje pogłębiania nierówności w USA i Europie Zachodniej od lat 80. XX wieku. Przytacza spostrzeżenie tygodnika „The Economist”, zwykle zachwalającego zalety wolnego rynku, że w USA udział dochodu narodowego przypadającego 1 promilowi najbogatszych Amerykanów (to około 16 tys. rodzin) wzrósł z 1% w 1980 roku do prawie 5% obecnie. Dramatycznie pogorszyła się sytuacja średnio zamożnych i ubogich, szczególnie w czasie kryzysu: skutkiem recesji lat 2007–2010 było to, że mediana majątku średnio zamożnych obniżyła się o 40% w stosunku do poziomu na początku lat 90. Ubodzy stracili jeszcze bardziej, a akumulacja amerykańskiego majątku w całości trafiła do grupy najbogatszych. Tylko od roku 2010 do roku 2011 realna płaca mężczyzn zmniejszyła się o 1%, a kobiet o 3%.

Jego zdaniem, najbardziej jaskrawym wskaźnikiem jakości życia są zmiany średniej długości życia różnych grup społecznych. O ile w miarę rosnącej jakości opieki zdrowotnej średnia długość życia w USA w latach 1990–2000 wzrosła o dwa lata, to w grupie najbiedniejszych Amerykanów, zarówno mężczyzn, jak i kobiet, uległa skróceniu, tak że w efekcie średnia długość życia Amerykanek jest najniższa spośród wszystkich kobiet z krajów rozwiniętych.

Jak dowodzi Noblista, konsekwencją nierówności jest też w Ameryce nierówny dostęp do edukacji. Gorszy dostęp do dobrej jakości edukacji zmniejsza szansę na rozwijanie potencjalnych zdolności i talentów młodych ludzi, a po osiągnięciu dojrzałości utrudnia znalezienie dobrej pracy. Nie tylko sam kryzys, ale polityczna tendencja ostatnich kilkudziesięciu lat prowadzi do zmniejszania nakładów na edukację i obniżania jej jakości. Gorsza edukacja obniża jakość siły roboczej i w efekcie pogłębia różnice w poziomie dochodów, czyli pogłębia nierówności, i ostatecznie odbija się negatywnie na wzroście gospodarczym.

Problem nierówności podejmuje też autor głośnego dzieła *Kapitał w XXI wieku*, Thomas Piketty – w swej najnowszej pozycji (Piketty, 2022a). Analizuje w niej ideologiczne źródła nierówności na przestrzeni dziejów i ich współczesne konsekwencje dowodząc, że nierówności są głęboko osadzone w mentalności społeczeństw kapitalistycznych, kształtowanej w kulturach różnych narodów przez wieki.

Piketty, podobnie zresztą jak Stiglitz, trafnie zauważa, że popularnie stosowany do pomiaru różnicowana współczynnik Giniego nie odzwierciedla struktury

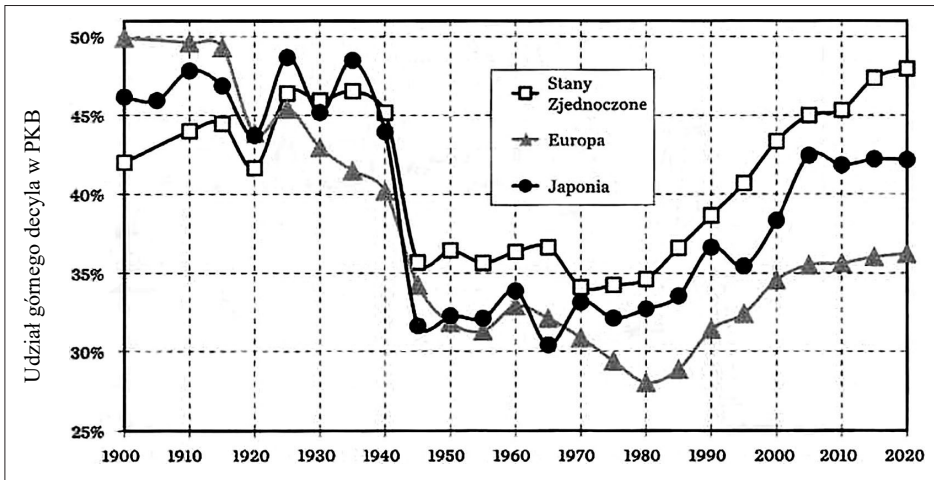
ralnych aspektów zjawiska ekonomicznego, dla którego chcemy zbadać poziom nierówności. Dlatego chętniej używa wskaźników mówiących, jaka część zmiennej opisującej to zjawisko jest objęta przez najbogatsze czy biedniejsze części populacji. Najczęściej używany jest współczynnik mówiący, jaką część dochodu narodowego – czyli strumienia dochodów generowanych w gospodarce – otrzymuje górny decyl populacji, a więc jaki jest udział w PKB 10% ludności osiągającej najwyższe dochody – to tzw. wskaźnik decylowy. Ogółem, jak pokazuje Piketty, w skali świata udział ten w 1980 roku kształtował się na poziomie 26–34% w różnych regionach. Najniższy był w Rosji – nieco ponad 25%, a najwyższy w USA 35% – co ciekawe, w tym roku różnica to tylko 10 pkt proc. Z biegiem lat zagarniana przez górny decyl część PKB stopniowo rosła, w 2018 roku kształtując się na poziomie 34–56%.

Wzrost nierówności miał charakter globalny, ale jego skala znacznie się różniła w zależności od kraju, przy czym nie miał znaczenia stopień jego rozwoju (Piketty, 2022, s. 36). W Stanach Zjednoczonych był co prawda większy niż w Unii Europejskiej, ale w ogóle największy był w Indiach, a tam większy niż w Chinach. Zaobserwowano wzrost wskaźnika w Indiach z 32% w 1980 roku do 56% w 2018 roku – czyli przyrost o 24 pkt proc. W Rosji, gdzie w 1980 roku kraj był prawie egalitarny, udział 10% najbogatszych w podziale dochodu narodowego był najniższy w tej grupie krajów, wynosił 26%, ale w ciągu tego czasu wzrósł do prawie 46%, czyli zwiększył się o 20 pkt proc.

Co znamienne, najwyższą wartość wskaźnik ten osiągał w krajach wybijających się, jeszcze kilkadziesiąt lat temu biednych, gdzie szybko bogacą się elity, ale doły społeczne pozostają na niskim poziomie: w Indiach właśnie 56%, ale w Afryce Subsaharyjskiej 55%, w Brazylii nieco ponad 56%; natomiast na Bliskim Wschodzie elita skupiała w swych rękach aż 64% PKB.

Ciekawe, że o ile w 1980 roku w tej wąskiej grupie krajów i regionów najwyższą wartość osiągał wskaźnik decylowy w USA (34%), ale na drugim miejscu były Indie (32%), a dalej Europa, Chiny i Rosja na ostatnim miejscu. Natomiast w 2018 roku przodują Indie (56%), USA są na drugiej pozycji (48%), na trzeciej bogacą się w wielkich miastach i w kręgach oligarchii Rosja (45%), niedaleko za nią Chiny (42%), natomiast na ostatniej pozycji – jak z tego wynika, z najmniej postępującą nierównością – Unia Europejska.

Trzeba podkreślić, że rok 1980 był przełomowy w tym sensie, że był początkiem ekspansji neoliberalizmu, wyprowadzanej z postulatów ekonomii podażowej (*supply side economics*), monetaryzmu, zaleceń szkoły chicagowskiej i konsensusu waszyngtońskiego, które zaczęły znajdować bardzo podatny grunt wśród polityków – najgłośniejszymi prekursorami tego kursu politycznego byli prezydent R. Reagan i premier M. Thatcher. Wykres 1. ilustruje kształtowanie się wskaźnika decylowego w Europie Zachodniej, USA i Japonii w XX wieku i dwóch pierwszych dekadach XXI wieku.



Wykres 1. Nierówności w latach 1900–2020: Europa, Stany Zjednoczone, Japonia

Źródło: (<http://piketty.pse.ens.fr/ideologie> (2023.02.23); Piketty, 2002a, s. 47).

Jak widzimy, udział górnego decyla w całkowitym dochodzie narodowym – w Europie Zachodniej w pierwszej dekadzie XX wieku wynosił około 50%, po wybuchu I wojny światowej stopniowo spadał, spadek ten był szczególnie gwałtowny po wybuchu II wojny światowej, a w latach 50. i 60. kształtował się na poziomie powyżej 30%, do roku 1980 obniżył się do ok. 26%, by następnie po 1980 roku ponownie wzrosnąć do ponad 35% w drugiej dekadzie XXI wieku. Wzrost nierówności był zdecydowanie wyraźniejszy w Stanach Zjednoczonych, zaczął zarysowywać się w latach 70., a zdecydowanie przyspieszył po roku 1980, za kadencji Reagana, i w efekcie w drugiej dekadzie XXI wieku zbliża się do 50%, osiągając wartość wyższą niż na początku XX wieku.

Podobnie rósł wskaźnik decylowy w Japonii, od lat 70. osiągał wartości między Europą a Ameryką, rósł od 1975 roku, z lekkimi załamaniem tendencji po 1990 roku i po 2005 roku. O ile na początku XX wieku wskaźnik nierówności w Europie był wyższy niż w USA, to od lat powojennych USA zdecydowanie przeważała.

Miało miejsce wręcz drastyczne narastanie dysproporcji i pogarszanie sytuacji u części społeczeństwa z dolnych i średnich grup społecznych: nawet w USA, choć średnia długość życia wzrasta, a śmiertelność spada, to wśród białych Amerykanów z wykształceniem tylko podstawowym ma miejsce sytuacja odwrotna, a przy tym grupa ta notuje jednocześnie gwałtowny spadek dochodów³. Podobne

³ W efekcie w 2017 r. mediana dochodu amerykańskiej rodziny, skorygowana o inflację, była tylko nieznacznie wyższa w stosunku do poziomu notowanego 25 lat wcześniej, płace realne były niewiele wyższe niż – co wręcz szokujące – 60 lat wcześniej, a w rezultacie tych strukturalnych zmian mediana realnego dochodu pełnoetatowego pracownika była niższa niż 40 lat wcześniej (Stiglitz, Fitoussi, Durand, 2019, s. 72).

zjawiska obserwujemy w porównaniach międzynarodowych, wzrost nierówności obserwuje się w wielu krajach najwyżej rozwiniętych. Jak zwracają uwagę Stiglitz, Fitoussi i Durand⁴, z danych OECD wynika, że 18 spośród 23 krajów należących do tej organizacji notuje znaczny wzrost nierówności dochodowych od połowy lat 80. XX w. do około 2013 roku (Stiglitz, Fitoussi, Durand, 2019, s. 72), zatem można by przypuszczać, że jest to efekt normalnych, naturalnych – w konwencji konserwatystów, których krytykuje Piketty – mechanizmów rynkowych, bo we współczesnej gospodarce spada zapotrzebowanie na ludzi słabo wykształconych, a ich podaż na rynku pracy utrzymuje się na wysokim poziomie.

NIERÓWNOŚCI MAJĄTKOWE JAKO KONSEKWENCJA NIERÓWNOŚCI DOCHODOWYCH

Podobnie kształtowała się nierówność w podziale majątku – do którego zaliczamy różne aktywa stanowiące bogactwo ludzi: nieruchomości, majątek służący do prowadzenia działalności zawodowej i różne aktywa finansowe, bez zadłużenia. Majątek to efekt kumulowania w różnej formie nadwyżki osiągniętych dochodów: to, czego nie wydaliśmy na zaspokojenie swych potrzeb konsumpcyjnych, oszczędzamy lub inwestujemy. Oszczędności pieniężne w kasach i na kontach bankowych, razem z nieruchomościami, papierami wartościowymi oraz innymi aktywami stanowią nasz majątek – i zawsze majątek jest wielkością wtórną po najpierw osiągnięciu, a potem rozdysponowaniu dochodów. Nierówności majątkowe (Piketty, 2002a, s. 489) zmieniały się zatem podobnie jak nierówności dochodowe, ale z kilkuletnim „poślizgiem” czasowym: wskaźnik decylogowy dla majątków (udział 10% najbogatszych w majątku prywatnym ogółem) zaczął dynamicznie rosnąć w USA po 1985 roku, w Europie po 1990 roku. Co charakterystyczne, o ile w przypadku wskaźnika dla dochodów miało miejsce lekkie załamanie tendencji wzrostowej wskaźnika w kryzysie 2008 roku, to wskaźnik dla majątków na ogół rósł nieprzerwanie: w USA od wartości 62% w 1985 roku do 74% w 2015 roku, w Europie (UE) od 50% w 1990 roku do 55% w 2015 roku; pewnym wyjątkiem była Francja, gdzie załamanie tendencji wzrostowej miało jednak miejsce w 2005 roku.

Zgodnie z tendencjami dla dochodów, wskaźnik decylogowy wskazuje na wyższą koncentrację majątków w rękach najbogatszych w USA niż w Europie. Wskaźnik majątkowy dla krajów europejskich był generalnie dużo niższy niż dla USA: w 2015 roku osiągnął wartość 53% dla Wielkiej Brytanii, 55% dla Francji, 58% dla Szwecji⁵, natomiast w USA sięgnął do wartości 74% – tyle, co na początku lat 40. Co jednak znamienne, do początku lat 20. wskaźnik dla USA był wyraźnie niższy w (80%) niż w krajach europejskich (88%, najwięcej w Wiel-

⁴ Będę tych autorów określał w tekście jako SFD – przyp. J.Ż.

⁵ Wyższa wartość dla Szwecji budzi zdumienie.

kiej Brytanii: 92,5%), gdzie nierówności objawiały się bogactwem pyszniących się luksusem arystokratycznych elit i nędzą dołów społecznych. Co interesujące, decylowa miara koncentracji majątkowej w USA po lekkim wzroście w latach 1900–1910 od wartości 80% do 83%, zaczęła się zmniejszać do 79%, by potem do roku kryzysu 1930 dojść do wartości 85%, ale po Wielkim Kryzysie sukcesywnie zmniejszała się do roku 1950 osiągając wartość 68%; potem do połowy lat 60. sukcesywnie rosła osiągając 70%, następnie do 1985 r. obniżała się stopniowo do najniższego poziomu w historii 62%, by po reaganowskiej „rewolucji konserwatywnej” dynamicznie rosnąć osiągając w 2015 r. wartość 74% – co, jak już zauważyliśmy, było cofnięciem do stanu z początku lat 40.

Chociaż w Stanach Zjednoczonych sytuacja pod względem nierówności majątkowej jest najbardziej ekstremalna, ale przecież w innych krajach wysoko rozwiniętych jest podobnie. Konsekwencją jest to, co określiliśmy tu jako efekt wtórny – nierówność majątkowa. Ale nierówność jako taka jest czymś normalnym, jak różnice dochodowe, problemem jest wzrost zakresu biedy i tego skutki. Przywoływane przez SFD badania OECD dotyczące łącznego rozkładu dochodów i majątku pokazują, że w krajach OECD ponad 40% ludzi nie posiada płynnych aktywów finansowych, „w takiej ilości, która by ich zabezpieczyła przed popadnięciem w biedę, gdyby musieli zrezygnować przez trzy miesiące ze swych dochodów”, co wskazuje dość powszechną silną wrażliwość na nieprzewidziane wstrząsy ekonomiczne (Balestra, Tonkin, 2018). N. Ferguson, mówi wprost: „Blisko 2/5 ludności świata znajduje się całkowicie poza strukturami systemu finansowego, bez dostępu do kont bankowych, a tym bardziej do kredytów” (Ferguson, 2008, s. 284). W Polsce sytuacja jest pod tym względem drastyczna: badania wykonane na zlecenie Banku Millennium wskazują, że ponad jedna czwarta z nas nie posiada żadnych oszczędności, a jedna trzecia w ogóle nie odkłada pieniędzy; blisko połowa tych, którzy oszczędzają, trzyma swoje niewielkie zasoby w gotówce, uprawniona jest uogólniona teza, że „Polacy praktycznie nie mają oszczędności” (*Polacy...*, [http](http://)).

IDEOLOGICZNE ŹRÓDŁA NARASTANIA NIERÓWNOŚCI OD 1980 R.

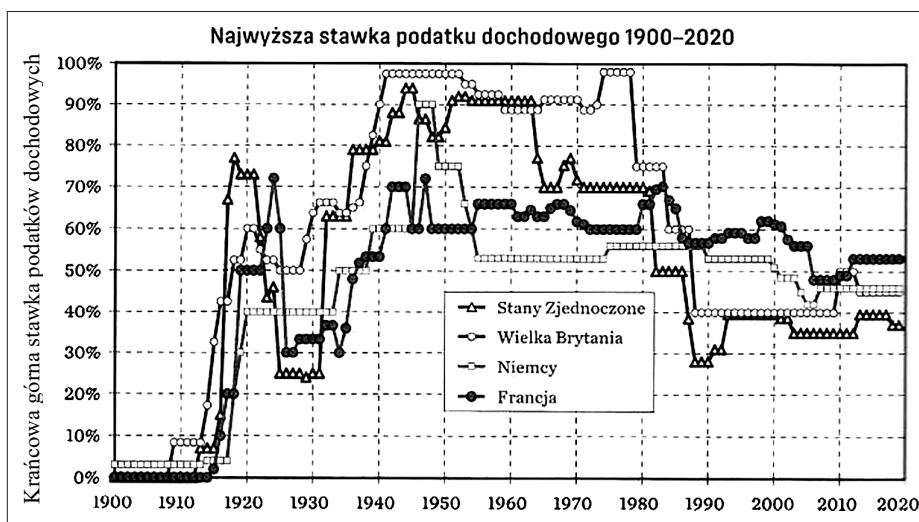
W Europie, ogólnie biorąc, wskaźnik koncentracji majątkowej u najbogatszych od początku XX wieku, gdy sięgał około 90%, sukcesywnie spadał do poziomu około 50% w latach 1980–1990, ale od 1990 r. zaczął stopniowo rosnąć do poziomu około 55% – co charakterystyczne i kluczowe dla zrozumienia zjawiska: po rządach amerykańskiego aktora Reagana i brytyjskiej wygadanej chemiczki Thatcher, z entuzjazmem zaczytujących się w dziełach Friedricha Augusta von Hayeka i Ludwiga von Misesa⁶, gdy w świecie polityków zachodnioeuropejskich

⁶ W Polsce powstał Instytut Edukacji Ekonomicznej im. Ludwiga von Misesa, który propaguje w swym mniemaniu jedyną słuszną wiedzę ekonomiczną stworzoną przez „Szkołę Austriacką”.

i w krajach komunistycznych, potem postkomunistycznych zakorzeniło się myślenie określane jako neoliberalizm.

Podstawowym postulatem neoliberalizmu było redukowanie budżetu państwa i tzw. „cięcia podatkowe”, a we wszystkich przypadkach odmieniano słowa „klin podatkowy”, że jest on złem absolutnym i obowiązkowo należy go zmniejszać, zaś rolę państwa w gospodarce sukcesywnie ograniczać prywatyzując jego publiczne funkcje – nawet zbieranie śmieci od mieszkańców – czego skutków doświadczamy obecnie także w Polsce. Obniżanie podatków było naczelnym postulatem, gdyż zgodnie z rzekomym odkryciem Arthura Laffera, doradcy prezydenta Reagana, obniżanie podatków miało zwiększać wpływy podatkowe⁷ – co nie znalazło mocnego empirycznego potwierdzenia.

W efekcie zniszczono najistotniejszy dorobek skarbowości XX wieku, czyli progresję systemów podatkowych. Ilustruje to zaczerpnięty z pracy Piketty’ego wykres na rys. 2.



Rys. 2. Kształtowanie się górnej stawki podatków dochodowych w USA i wybranych krajach europejskich

Źródło: (<http://piketty.pse.ens.fr/ideologie> (2023.02.23); Piketty, 2022a, s. 48).

Jak widzimy, stawka podatkowa obowiązująca podatników o najwyższych dochodach, która w latach 1900-1932 wynosiła w Stanach Zjednoczonych średnio 23%, od Wielkiego Kryzysu do końca lat 70., czyli początku „epoki Reagana”, została zwiększona do poziomu średnio 81%, a po tym okresie, w latach

⁷ Zostało jednak udowodnione, że prezentowana przez Laffera krzywa (tzw. krzywa Laffera), która miała przedstawiać wpływy podatkowe w funkcji stopy podatkowej, jest błędna (Żyżyński, 2009, s. 153–155, 228–234; Żyżyński, 2018, s. 169).

1980–2018 jej średnia wartość to 39%. W tych samych okresach stawka ta wynosiła odpowiednio 30%, 89% i 46% w Wielkiej Brytanii, 18%, 58% i 50% w Niemczech, 23%, 60% i 57% we Francji, 26%, 68%, 53% w Japonii (Piketty, 2022a, s. 517). Z maksymalną progresją podatkową mieliśmy do czynienia w połowie XX wieku, zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii. Do dzisiejszych głosicieli koncepcji z maksymalnie zredukowaną progresją, czy wręcz podatków liniowych, a nawet wizji państwa bez podatków dochodowych, nie dociera, że w okresach najwyższej progresji gospodarki świetnie się rozwijały, a bezrobocie było niskie – i znacznie niższy niż obecnie był poziom nierówności zarówno w dochodach, jak i majątkach.

Piketty twierdzi, że wynalezienie nowoczesnych podatków progresywnych i ich upowszechnienie zawdzięczamy Stanom Zjednoczonym, które w tzw. okresie *Gilded Age* (wieku połączanego, 1865–1900) oraz w epoce powstawania ogromnych majątków przemysłowych i finansowych na początku XX wieku obawiały się, że staną się „równie nierównościowe” jak „stara Europa”, postrzegana jako świat oligarchiczny, sprzeczny z amerykańskim duchem demokracji i bogacenia się dzięki własnej pracy, której owoce sprawiedliwie dzieli się między pracodawców i pracowników⁸. Amerykanie nie chcieli, by ich kraj wolnych ludzi był jak Stary Kontynent, z którego ich potomkowie uciekli, gdzie elity tworzą arystokraci i szlachta, opływające w bogactwa dzięki dziedziczeniu majątków i utrwaleniu zaskorupiających układów i związków, które umożliwiają „próżniacze życie”⁹ w niesprawiedliwie posiadanym luksusie; do tych dziedzicznych elit dołączyli przemysłowcy, którzy stali się nuworyszami współczesnej „arystokracji”.

Norwesko-amerykański ekonomista Veblen badał konsekwencje mentalności ukształtowanej w krajach postfeudalnych, gdzie utrwaliła swą pozycję arystokracja, a przyłączyli się do niej twórcy i właściciele wielkich majątków przemysłowych i finansowych. „Klasę próżniaczą” wywodził Veblen od mentalności barbarzyńców, których łupieżcza kultura sprowadza się do pogardy dla pracy produkcyjnej i którzy zachłannie przywłaszczają rezultaty cudzego trudu, bo cechuje ich niepomamowana chciwość. Mentalność takich ludzi powoduje, że w społeczeństwie przemysłowym ma miejsce ogromny rozwój agresji, przy czym wyzysk pracowników i klientów zajmuje miejsce łupieżczych wypraw jako środek gromadzenia majątków. Bogactwo staje się źródłem prestiżu i pełni należycie swoją rolę tylko wtedy, gdy manifestuje się je w sposób ostentacyjny – stąd konsumpcja na pokaz („muszę kupić nowy samochód, by sąsiedzi i partnerzy biznesowi lub

⁸ Bo, jak mówił Henry Ford, „moi robotnicy muszą dobrze zarabiać, by było ich stać na kupno produkowanego w moich fabrykach samochodu”, który, jak wiadomo, „mógł być dowolnego koloru, byle był czarny”.

⁹ Por. (Veblen, 2013). Pierwsze wydanie ukazało się w 1899 r., ale jak zauważył współczesny polski czytelnik, zawiera ona „stwierdzenia, [...] nad którymi się głębiej nie zastanawiałeś, a które doświadczasz na co dzień” (ze strony internetowej sprzedawcy).

koledzy w pracy widzieli na co mnie stać oraz nowy model komórki, by znajomi podziwiali”). Najbardziej oczywisty dowód materialnej potęgi i znaczenia stanowi „leisure” – dysponowanie własnym czasem, więc bogacze afiszują się swymi letniami rezydencjami w atrakcyjnych strefach klimatycznych oraz jachtami, spędzają wiele czasu na wystawnych imprezach towarzyskich. Te łupieżcze natury miał powstrzymywać właśnie progresywny podatek: przedsiębiorca stwierdzający, że jeśli dużo zarobi, to państwo zabierze mu znaczną tego część, powinien zatem zrezygnować z nadmiernego zysku i więcej zapłacić swym pracownikom.

Prze głosowanie przez amerykańskich ustawodawców progresji podatkowej było być może po części reakcją tego amerykańskiego ducha wolności i równości, jak zdaje się sugerować Piketty, ale chyba bardziej wynikało z czegoś innego: ducha amerykańskiego pragmatyzmu, gdy rozumiano, że najlepiej jest, jak to sformułował trafnie J. Stiglitz, po prostu ściągać pieniądze przede wszystkim od tych, którzy je posiadają, zwłaszcza wobec faktu, że „pieniądze spływające do najbogatszych nie są przeznaczane na tworzenie miejsc pracy i innowacje, a część z nich używa się do psucia polityki” (Stiglitz, 2015, s. 16).

Ta trwałość i wręcz uporczywość rozpoczętej w latach 80. XX wieku tendencji narastania nierówności, co można uznać, za cofanie się ludzkości w rozwoju, jest argumentem wspierającym pogląd Piketty’ego, że „nierówność nie jest ani ekonomiczna, ani technologiczna, lecz jedynie ideologiczna i polityczna” (Piketty, 2022a, s. 18). Trudno mu odmówić racji, że reguły funkcjonowania rynku, zasady konkurencji, podział dochodu na poziomie przedsiębiorstwa¹⁰ między zysk i wynagrodzenie dla pracowników, ale też zasady tworzenia i funkcjonowania kapitału i długu, uznawania kogo zaliczamy do pracowników wykwalifikowanych i niewykwalifikowanych¹¹, traktowanie krajowców i cudzoziemców na rynku, jak i funkcjonowanie rajów podatkowych – wszystko to są konstrukty społeczne całkowicie zależne od systemów politycznych i prawnych (Piketty, 2022a, s. 18).

NIERÓWNOŚCI – PRZESŁANKI RACJONALNE OD CZASÓW HISTORYCZNYCH DO DZISIAJ

Wydaje się, że ma też rację Piketty, iż trudno zaakceptować pogląd „wielu narracji konserwatywnych, które usiłują przekonywać, że istnieje coś takiego jak

¹⁰ Szerzej na temat konsekwencji, jakie ma to dla struktury makroekonomicznej: (Żyżyński, 2020, s. 69–112).

¹¹ Np. w Polsce, w wielu zawodach, by być uznanym za wykwalifikowanego decydują nie rzeczywiste umiejętności, lecz posiadanie odpowiedniego dyplomu ukończenia szkoły – np. muzycznej czy studiów architektonicznych. Jest to zasada, której sens w dzisiejszym świecie trudno obronić.

‘naturalne’ podstawy nierówności” (Żyżyński, 2020, s. 69–112). Procesy naturalne zmierzałyby raczej do zmniejszania się nierówności w miarę rozwoju gospodarczego, czyli kontynuowania tendencji jaka miała miejsce do lat 80., a nie zwiększania, bo przecież rozwój oznacza, że jest dany coraz większy dochód do podziału między członków społeczności, więc raczej naturalny by był przepływ większej jego części ku biedniejszym i klasie średniej, tym bardziej, że to wzmacnia popyt i służy koniunkturze gospodarczej. No ale przecież od lat 80. mamy erę „ekonomii podaży” (*supply side economics*), liczy się podaż, a troskę o popyt uznano za mniej ważną, bo przecież w zglobalizowanej gospodarce, gdzie wszyscy stopniowo otwierają się na zewnętrzne wpływy, krajowe koszty pracy należy redukować, bo zbyt zawsze gdzieś tam w otwartym świecie się znajdzie.

Postawiłbym raczej tezę, że poziom nierówności powinien stabilizować się na jakimś poziomie wynikającym z pewnej racjonalności. Trzeba mieć na uwadze to, że nierówność jest jednak czymś naturalnym w tym sensie, że ma wiele aspektów czy wymiarów, które choćby ze względów biologicznych i psychologicznych są nieuchronne. Patrzyliśmy tu na nierówność tylko ze względu na dwa aspekty ekonomiczne, że są bogaci i biedni ze względu na otrzymywane dochody i posiadane majątki – a jak już powiedzieliśmy, majątki są prostą konsekwencją struktury dochodów; aczkolwiek wchodzi też w grę aspekt dziedziczności, ale ma marginalne znaczenie. Jednakże ludzie są nierówni dlatego, że są mądrzy i niemądrzy (bardziej mądrzy – mniej mądrzy), są zdolni i nieobdarzeni zdolnościami, są pracowici i leniwi, młodzi i starzy, zdrowi i chorzy. Są to indywidualne aspekty, które same w sobie mogą stanowić podstawę do poszukiwania jakiejś reguły wyznaczającej racjonalny poziom nierówności. Takim aspektem wyznaczającym w sposób racjonalny zróżnicowanie wynagrodzenia jest koszt odtworzenia (wytworzenia wartości) kapitału ludzkiego, gdy kapitał zdefiniujemy jako „zdolność do wykonywania pracy” (Dobija, Kurek, 2009; Dobija, 2016, s. 25–52; Renkas, 2022, s. 77–116; Dobija, Renkas, 2021, s. 1–6).

Ale są też ludzie znajdujący się na różnych pozycjach w strukturze społecznej mającej kształt piramidy: na jej szczycie, na pośrednich szczeblach¹² i na dole piramidy społecznej. Na tych różnych poziomach struktury wynagrodzenia są – można by powiedzieć w sposób oczywisty – zróżnicowane, a jakaś równość,

¹² Ci, którzy znajdują się na pośrednich szczeblach stanowią tzw. klasę średnią. Warto zwrócić uwagę, że klasa średnia to wbrew pogładowi laików nie ci, których dochody są na poziomie średniej arytmetycznej, lecz ci, którzy są na pośrednich szczeblach struktury – ich dochody są statystycznie powyżej średniej, na poziomie 2, a nawet 3 razy wyższym od średniej. Trzeba pamiętać, że dochody i wynagrodzenia należą do tej szczególnej (i w gruncie rzeczy najpowszechniejszej) kategorii cech statystycznych, które mają rozkład asymetryczny prawostronnie. W efekcie zarówno dominanta jak i mediana wynagrodzeń jest wyraźnie niższa od średniej: dominanta to ok. 50% średniej, a mediana 80%. Dziewiąty decyl dochodów jest w Polsce tylko nieco ponad 60% wyższy od średniej, przy ogólnie niskich dochodach (w naszej statystyce dotyczy to zatrudnionych w gospodarce w podmiotach, w których liczba pracujących przekracza 9 osób).

egalitaryzm – to byłoby coś w normalnej gospodarce – niemal ekstrawaganckie. Jest ciekawe, że już zdrowy rozsądek starożytnych ukształtował pewne standardy nierówności:

„No dobrze – mówił Ksenofont – a co mógłbyś dać wojsku, lochagom i strategom, gdybyśmy przyszli? [...]. Seutes przyrzekł każdemu żołnierzowi jednego kydzikenę, lochagom dwa, a strategom cztery razy tyle. Nadto – ile zechcą ziemi, zaprzęgi wołów i warowną miejscowość nad morzem”¹³.

Zatem, jak widzimy, bezpośredni kierownicy w tej specyficznej organizacji zarabiali dwa razy więcej od „robotników”, zaś kadra naczelnego zarządzania (stratedzy), dwa razy więcej od kierowników „średniej klasy”. Jest znamienne, że podobne relacje mają miejsce w aktualnej strukturze wynagradzania w korporacjach w Polsce. Według bardzo profesjonalnych raportów Goldman Recruitment, które przedstawiają stan wynagrodzeń w polskich korporacjach (Goldman Recruitment Salary Survey, 2022; [http](http://)), dyrektorzy zarabiają ok. dwa razy więcej niż kierownicy pośrednich szczebli, a ci do dwóch razy więcej niż bezpośredni wykonawcy. Na przykład w zarządzaniu produkcją mediana zarobków dyrektorów zakładów średniej wielkości w Warszawie to 34 tys. zł, kierowników produkcji 20 tys. zł (to jest relacja 1,7:1), a kierowników zmiany 10 tys. zł; dyrektor techniczny dostanie 25 tys. zł, a inżynier procesu 11 tys. zł. Mowa tu o „armii zarządzających”, a nie o tych, którzy są na samym dole piramidy pracowniczej, których jest najwięcej i ich zarobki mogą kształtować się nawet na poziomie minimum płacowego, a jako że jest ich jednak znacznie więcej niż zarządzających, to oni „decydują” o wartościach statystyk dla gospodarki jako całości – wartości dominanty wynagrodzeń i wpływają na poziom wartości średniej.

W POSZUKIWANIU PRAGMATYZMU NIERÓWNOŚCI

Można zatem postawić tezę, że nierówności te mają nie ideologiczny, a raczej pragmatyczny charakter wynikający z przekonania, że odpowiedzialność i umiejętności związane zwykle z wyższymi stanowiskami w strukturze organizacyjnej, powinny być wyraźnie lepiej wynagradzane¹⁴; około dwukrotna różnica między

¹³ Autor, starożytny Grek, opisuje wyprawę 10 tys. najemników greckich zatrudnionych w 401 r. p.n.e. przez perskiego pretendenta do tronu, Cyrusa. Wyprawa skończyła się fiaskiem, gdyż zleceniodawca zginął w bitwie. Seutes był trackim królem, który był następnym chętnym do zatrudnienia Greków. Lochagowie i stratedzy byli odpowiednikami dzisiejszych pułkowników i generałów, byli zatem odpowiednio na średniej i najwyższej pozycji w strukturze zarządzania wojskiem. Kydziken to ówczesna złota moneta, ok. 8,5 g (Ksenofont, 2021).

¹⁴ Autor niniejszego opracowania będąc w 1992 r. na stażu w Szkocji miał okazję odwiedzić jedno z tamtejszych dużych przedsiębiorstw (wielką wytwórnię papieru, Tullis Russel Company). Zapytał jednego z pracowników, ile razy więcej od szeregowych pracowników zarabiają dyrektorzy. Okazało się, że około 2–3 razy więcej, czyli zgodnie z historycznie ukształtowaną regułą.

kolejnymi szczeblami zarządzania to jest z pewnością „wyraźna” różnica, ale nie szokująca, za niesprawiedliwą raczej nie powinna być uznawana.

Ekonomiczny pragmatyzm nierówności zarówno wewnątrz danego kraju, jak i między krajami można sprowadzić do kilku postulatów:

1. Wynagrodzenia powinny być zróżnicowane w zależności od trudności pracy, zakresu odpowiedzialności i wykształcenia, kwalifikacji (które wyznaczają wartość kapitału ludzkiego), które są niezbędne dla jej wykonania.
2. Ludzie lepiej wykształceni powinni lepiej zarabiać, „by dzieci widziały, że warto się uczyć”. Poza tym wykształcenie to nakład czasu i pieniędzy, czyli inwestycja, która z biegiem czasu – i w miarę szybko – powinna się zwracać.
3. Dzięki zróżnicowaniu majątkowemu tworzy się w społeczeństwie relatywnie wąska, ale majątna grupa osób dysponujących na tyle wysokimi zasobami, że pozwalają im podejmować wysokie ryzyko inwestowania znacznych kwot w przedsięwzięcia bardzo ryzykowne; chodzi o na tyle bogatych, że mogą spokojnie liczyć się z możliwością pewnych strat, bo gdy stracą, nadal będą bogaci. A to efekty najbardziej ryzykownych, ale udanych inwestycji są najlepszym motorem rozwoju współczesnych gospodarek, bo zwykle wiążą się z najbardziej udanymi innowacjami produktowymi lub technicznymi.
4. Ludzie niewykształceni są też potrzebni gospodarce, bo wykonują prace ważne dla społeczeństwa (sprzątanie, proste prace, zbieranie płodów rolnych – np. szparagów czy truskawek). Dzięki temu, że istnieje tania siła robocza ludzi niewykształconych, wykonywanie tych najprostszych prac jest tańsze, a to, że niskie wynagrodzenia są niewystarczające dla zaspokojenia potrzeb, mobilizuje ich do tego, by więcej pracować¹⁵.
5. Dzięki zróżnicowaniu poziomu życia między krajami i w efekcie kosztów pracy, można w tych słabszych ekonomicznie krajach dysponujących taną siłą roboczą lokować produkcję, co obniża ogólne koszty wytwarzania dóbr, jednak wiąże się z koniecznością inwestowania lub przejmowania istniejących przedsiębiorstw.
6. Alternatywnie, można tę taną siłą roboczą importować, co obniża wewnętrzne koszty wytwarzania. Dlatego dla krajów o silnych gospodarkach i wysokich kosztach pracy korzystne jest istnienie – najlepiej w sąsiedztwie – krajów słabych z taną siłą roboczą.

¹⁵ Ten mechanizm działał nie tylko w stosunku do niewykształconych wykonujących proste prace i „zaharowujących się od świtu do wieczora”, dorabiających na kilku etatach albo na jednym ponad normy pracy (co może prowadzić do tragicznych skutków – przykładem nisko wynagradzani kierowcy komunikacji miejskiej przekraczający normy czasu pracy). Powodował, że na przykład lekarze zatrudniali się na kilku etatach (szpital, przychodnia, spółdzielnia) i w ten sposób konsultowali i leczyli większą liczbę pacjentów niż gdyby solidnie pracowali w jednej instytucji ochrony zdrowia; podobnie profesorowie wyższych uczelni pracując w kilku uczelniach wykształcili na wyższym lub półwyższym (licencjackim) poziomie więcej studentów, czyli byli bardziej wydajni, niż gdyby dobrze wynagradzani ograniczali się do jednego miejsca zatrudnienia. Można to określić jako „systemowy wyzysk wysoko wykwalifikowanych pracowników”.

Ostatnie dwa punkty wskazują, że nierówności międzynarodowe są korzystne dla bogatych krajów, co oczywiście prowadzi do różnych obserwowanych w rzeczywistości presji politycznych.

WNIOSKI KOŃCOWE:

SZUKAJMY RACJONALNYCH I PRAGMATYCZNYCH ZASAD NIERÓWNOŚCI

Krytyka nierówności, którą podejmują wybitni autorzy jak Stiglitz i Piketty, także polscy badacze publikujący w „Nierównościach...” i gdzie indziej, i która staje się przedmiotem troski instytucji międzynarodowych, nie oznacza, że ktośkolwiek propaguje równość rozumianą jako egalitaryzm w komunistycznym stylu. Czy profesjonalni ekonomiści mogliby być za egalitarną równością? Celem powinno być zatem poszukiwanie pragmatycznych reguł wyznaczania sprawiedliwej i racjonalnej nierówności, która stanowiłaby element twórczego rozwoju gospodarki krajowej i światowej. Bo to przecież nie jest tak, jak pisze Göran Therborn, profesor socjologii z Cambridge University, socjolog, który podjął się pisanie o trudnym problemie ekonomicznym (który ma co prawda socjologiczne implikacje), że „nierówność to naruszenie ludzkiej godności; to zablokowanie przyrodzonej każdemu człowiekowi zdolności do rozwoju” (Therborn, 2015, s. 1) – to zbyt przesadne stwierdzenie, które ma zachęcić czytelnika, chwyt marketingowy, ale jako teza naukowa – nonsens. Mówiąc tak, jest co najmniej w błędzie, jakby nie rozumiał problemu formułując tak radykalne stwierdzenie, bo naruszeniem ludzkiej godności jest nie nierówność sama w sobie, lecz skutki biedy, która może być konsekwencją nadmiernej i źle skonstruowanej nierówności, tworzącej dla niektórych swoiste społeczne „pułapki bez wyjścia”, utrwalanie, zamrażanie pozycji na dole struktury społecznej, zwane też „dziedziczeniem biedy”, czyli bieda bez szans na wyjście z niej. Dla ekonomisty jest oczywiste i logiczne, że istnieje potrzeba równości nie stanu dochodów i aktywów, lecz szans znalezienia się każdej osoby na stosownym poziomie w ramach pragmatycznych, racjonalnych i sprawiedliwych reguł nierówności.

Warto zauważyć, że tak w ogóle to przecież świat rozwija się dzięki nierównościom, bo jest to system, w którym współistnieją drapieżniki i ich ofiary, a wśród jednych i drugich są osobniki sprawniejsze i mniej sprawne – odpowiednio w ściganiu i ucieczce – a dziedziczenie cech powoduje ewolucyjny rozwój jednych i drugich i poprzez złożoność związków i właśnie nierówność – nieprzewidywalny rozwój przyrody. Każda przenoszona genetycznie cecha organizmów żywych ma bowiem charakter nie deterministyczny, lecz statystyczny, nie określony ściśle, lecz mający pewien rozkład prawdopodobieństwa. Ten indeterminizm jest konsekwencją statystycznego charakteru procesów dziedziczenia i budowy organizmów żywych na poziomie molekularnym – a poziom molekularny,

gdzie rządzą zjawiska kwantowe jest ze swej natury indeterministyczny. Dzięki temu organizmy żywe ewoluują, rozwijają się w systemowym procesie rozwoju cech korzystnych dla poszczególnych gatunków.

Czyż tego samego nie potrzebuje gospodarka zarówno na szczeblach krajowych, jak i globalnie? Czy nierówności nie są potrzebne dla rozwoju? Oczywiście nierówności są potrzebne. Poszukujemy zatem racjonalnych, wynikających z pragmatyzmu zasad nierówności.

BIBLIOGRAFIA

- Balestra, C., Tonkin, R. (2018). Inequalities in household wealth across OECD Countries: Evidence from OECD Wealth Distribution Database. *OECD Statistics Working Papers, 1*, 1–69. DOI: 10.1787/7e1bf673-en.
- Dobja, M., Kurek, B. (2009). Istota pracy w fizyce i rachunkowości. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 796*, 33–45.
- Dobja, M. (2016). Ekonomia pracy, godziwych wynagrodzeń i racjonalnych nierówności – laboryzm. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, 47*, 25–52.
- Dobja, M., Renkas, J. (2021). The thermodynamic principles as the theoretical basis of fair remuneration. *International Journal of Physical Research, 9*(1), 1–6. DOI: 10.14419/ijpr.v9i1.31247.
- Ferguson, N. (2008). *Potęga pieniądza Finansowa historia świata*. Warszawa: Wydawnictwo Literackie.
- Goldman Recruitment Salary Survey 2022. Pobrane z: www.goldmanrecruitment.pl (2023.02.23).
- <http://piketty.pse.ens.fr/ideologie> (2023.02.23).
- Ksenofont (2021). *Wyprawa Cyrusa*. Warszawa: Czytelnik.
- Piketty, T. (2022a). *Kapitał i ideologia*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Piketty T. (2022b). *Krótką Historią Nierówności*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Polacy praktycznie nie mają oszczędności. Ciekawe wyniki badania – rp.pl, publikacja: 04.08.2022. Pobrane z: <https://pieniadze.rp.pl/budzet-rodzinny/art36811451-polacy-praktycznie-nie-maja-oszczednosci-ciekawe-wyniki-badania> (2023.02.23).
- Renkas, J. (2022). *Termodynamiczny model pomiaru kapitału ludzkiego w zastosowaniach do kształtowania wynagrodzeń za pracę*. Warszawa: Difin.
- Stiglitz, J.E. (2015). *Cena nierówności. W jaki sposób dzisiejsze podziały społeczne zagrożają naszej przyszłości?* Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Stiglitz, J.E., Fitoussi, J.-P., Durand, M. (2019). *Poza PKB – Mierzmy to, co ma znaczenie dla rozwoju społeczno-gospodarczego*. Warszawa: OECD, PTE.
- Therborn, G. (2015). *Nierówność, która zabija Jak globalny wzrost nierówności niszczy życie milionów i jak z tym walczyć*. Warszawa: PWN.
- Veblen, T. (2013). *Teoria klasy próżniaczej*. Warszawa: Wydawnictwo Muza.
- Żyżyński, J. (2009). *Budżet i polityka podatkowa*. Warszawa: PWN.

- Żyżyński, J. (2020). Salaries and the logic of national income distribution in a market economy – described using a simple mode. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 63(3), 69–112. DOI: 10.15584/nsawg.2020.3.4.
- Żyżyński, J. (2018). Zależność dochodów budżetowych od stopy podatkowej w kontekście teorii Laffera jako hipotezy behawioralnej. W: A.Z. Nowak, B. Glinka (red.), *Procesy zarządzania w globalizującej się gospodarce* (s. 169–184). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe WZ UW.

Streszczenie

Nierówności to problem obejmujący praktycznie cały współczesny świat. Autor przypomina, że w 2000 roku ONZ przyjęło Milenijne Cele Rozwoju (*Millenium Development Goals* – MDG), a w 2015 roku skonkretyzowało Cele Zrównoważonego Rozwoju (SDG), które miały nadać kierunek rozwoju światu tak, aby zniwelować różnice między krajami i wewnątrz nich.

Autor omawia najważniejsze wnioski co do skutków nierówności, jakie wynikają z prac Komisji Josepha E. Stiglitz, Amartya Sena i Jean-Paula Fitoussi, dzieł Stiglitz i Piketty'ego. Zwraca uwagę, że nierówności dochodowe i majątkowe zaczęły narastać w USA i krajach europejskich od początku lat 80., gdy nastąpiła ekspansja ideologii neoliberalnej i kraje zaczęły w polityce podatkowej wycofywać mechanizmy progresji podatkowej. Te nierówności nie są zatem czymś naturalnym, jak sądzą konserwatyści, wypływają z ideologii – i w tym zgadza się z Pikettyem.

Jednak zwraca uwagę, że z tego nie wynika, jakoby nierówności powinny być w ogóle zlikwidowane i zastąpione przez równość, stawia tezę, że poziom nierówności powinien stabilizować się na jakimś poziomie wynikającym z pewnej racjonalności. Pokazuje, że pewne zasady nierówności mają charakter uniwersalny i zostały zastosowane już w czasach starożytności, i postuluje zasady pragmatyzmu nierówności. Potrzeba nie równości stanu dochodów i aktywów, lecz szans znalezienia się każdej osoby na stosownym poziomie w ramach pragmatycznych, racjonalnych i sprawiedliwych reguł nierówności. Zwraca uwagę, że dzięki nierównościom rozwija się świat przyrody i w gruncie rzeczy nierówności potrzebuje gospodarka zarówno na szczeblach krajowych, jak i globalnie, są potrzebne dla twórczego rozwoju i apeluje: Poszukujmy zatem racjonalnych zasad nierówności.

Słowa kluczowe: nierówności dochodowe, nierówności majątkowe, rozwój gospodarczy.

Inequalities as an element of economic pragmatism

Summary

Inequality is a problem that affects virtually the entire modern world. The author reminds us that in 2000, the UN adopted the Millennium Development Goals (MDGs) and then, in 2015, specified the Sustainable Development Goals (SDGs) to guide the world's development in order to close the gaps between and within countries.

The author discusses the most important conclusions on the effects of inequality from the work of the Joseph E. Stiglitz, Amartya Sen and Jean-Paul Fitoussi Commission, the works of Stiglitz and Piketty. He points out that income and wealth inequalities began to grow in the US and European countries from the early 1980s, when the expansion of neoliberal ideology took place and countries began to withdraw tax progression mechanisms in tax policy. These inequalities are therefore not natural, as conservatives believe, they stem from ideology – and here he agrees with Piketty.

However, he points out that it does not mean that inequality should be abolished altogether and be replaced by equality, as he argues that the level of inequality should stabilise at some level resulting from a certain rationality. He shows that certain principles of inequality are universal and have been applied since antiquity, and advocates for principles of inequality pragmatism. The need is not for an equality of income and asset status but for the chances of each person being at an appropriate level within pragmatic, rational and just rules of inequality. He points out that it is through inequality that the natural world develops and, in fact, inequality needs the economy both at national and global levels, as it is needed for creative development. The author urges: Let us therefore seek rational rules of inequality.

Keywords: income inequality, wealth inequality, economic development.

JEL: D63.

*dr Jolanta Sala*¹ 

Dział B+R
Baltic Operator w Gdańsku

*dr Halina Tańska*² 

Katedra Informatyki Stosowanej i Modelowania Matematycznego
Wydział Matematyki i Informatyki
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Cybernetyka a deformacja demokracji

WPROWADZENIE

Współczesne kryzysy na początku trzeciej dekady XXI wieku, a wśród nich także konflikt wojenny Rosji przeciw Ukrainie mobilizują do interdyscyplinarnej dyskusji, która mogłaby przyczynić się do lepszej diagnozy oraz wypracowania sposobów przezwyciężania zjawisk kryzysowych.

Niniejsze opracowanie proponuje sięgnąć po potencjał teorii cybernetyki jako nauki interdyscyplinarnej, która powstała w USA w XX wieku jako nauka synteza niezbędna do przezwyciężenia cywilizacyjnego upadku po II wojnie światowej, a także stała się swoistym „kołem ratunkowym” w PRL w obliczu kryzysów lat 60. i 70. XX wieku³.

Aktualnie zarówno społeczeństwo, jak i gospodarka potrzebują „koła ratunkowego”, a w konsekwencji bezradna wydaje się polityka⁴. W przekonaniu

¹ Adres korespondencyjny: al. Niepodległości 690/29, 81-853 Sopot; e-mail: jolasala@interia.pl. ORCID: 0000-0001-8421-6949.

² Adres korespondencyjny: ul. Słoneczna 54, 89-698 Olsztyn, e-mail: tanska@uwm.edu.pl. ORCID: 0000-0002-2014-5202.

³ Wśród wielu wydarzeń kryzysowych w PRL można przywołać m.in. przykłady tzw. niepokojów społecznych w Poznaniu (1956), w Gdańsku (1970) i innych miejscach „bloku państw socjalistycznych”. „Kołem ratunkowym” był m.in. tzw. światopogląd naukowy, a w tym inicjatywa wprowadzenia cybernetyki do programów studiów wyższych.

⁴ Wśród wielu aktualnych zjawisk kryzysowych można przywołać m.in. skutki po pandemii COVID-19, ruchy migracyjne ludności, politykę klimatyczną, znaczący wzrost inflacji, przemiany na rynku energii. O bezradności polityki świadczą przedsięwzięcia rządów narodowych i organizacji międzynarodowych, tj. m.in. ONZ, UE, NATO.

autorek interesujące jest podjęcie próby zrozumienia, jak posługiwać się owym „kołem ratunkowym”. Niewątpliwie teoria cybernetyki uświadamia bardzo proste zasady, które konsekwentnie zastosowane w praktyce gwarantują możliwości porządkowania każdego powstałego chaosu⁵.

UZASADNIENIE, CEL I METODA BADAWCZA

Uzasadnieniem opracowania niniejszego artykułu jest wykazanie głównie przy pomocy instrumentarium cybernetyki i ekonomiki informacji, iż m.in. kryzys pandemiczny i dramatyczny konflikt wojenny Rosji przeciw Ukrainie świadczy o deformacji demokracji w świecie. W konsekwencji powstaje zagrożenie „upadkiem dotychczasowego światowego ładu i w następstwie wybuchem wielopłaszczyznowego globalnego kryzysu ekonomicznego, politycznego, humanitarnego i migracyjnego” (*Zaproszenie...*, 2022). Przywołany w artykule potencjał cybernetyki pozwala potwierdzić, że niewątpliwie ten konflikt i inne współczesne kryzysy zidentyfikowane w kontekście nierówności społecznych i wzrostu gospodarczego mają podłoże, które sięga „aksjologicznych podstaw systemowych, wyznaczających miejsce człowieka na świecie i warunkujących możliwości realizacji jego niezbywalnych praw naturalnych” (*Zaproszenie...*, 2022). Nie ulega wątpliwości, że problemy nierówności społecznych (ubóstwa) „wzmocnione są transformacją technologiczną, której korzystne efekty są w stanie dyskutować nieliczne tylko grupy społeczne i kraje, co w efekcie prowadzi do problemów cyfrowego podziału” (*Zaproszenie...*, 2022).

Celem artykułu jest podjęcie próby wykazania, że możliwe jest wprowadzenie do debaty naukowej i publicznej o demokracji analitycznych instrumentów modelowania rzeczywistości, a w szczególności weryfikacji użyteczności wybranych aspektów cybernetyki.

Wobec powyższego należy podkreślić, że kluczowe znaczenie dla interdyscyplinarnych aspektów gospodarczych, politologicznych i społecznych ma metoda badawcza, która umożliwi jednolite metodologiczne podejście do podjętych problemów badawczych. Od wielu lat obserwuje się taki poziom atomizacji nauki, w wyniku którego naukowcy poszczególnych dyscyplin nie rozumieją się i nie są zdolni do wypracowania wspólnych wniosków i rozwiązań. Autorki pozostają w przekonaniu, że warto sięgnąć po potencjał cybernetyki, która jest nauką o charakterze interdyscyplinarnym.

W niniejszym opracowaniu autorki wykorzystały dorobek nauk politologicznych, społecznych i ekonomicznych. Obok metod cybernetyki ogólnej (Wiener,

⁵ Niewątpliwie cybernetyka nie jest cudownym narzędziem, gdyż jej stosowanie w badaniach i praktyce wymaga wysiłku, o czym świadczą wieloletnie i żmudne badania m.in. M. Mazura, W. Flakiewicza, J. Oleńskiego i J. Kosseckiego.

1971; Mazur, 1966) wykorzystany został dorobek metodyczny cybernetyki społecznej (Wiener, 1961; Kossecki, 1975; Kossecki, 2003), cybernetyki ekonomicznej m.in. (Flakiewicz, Oleński, 1989), a także informatyki (Targowski, 2013; Tańska, 2018; Oleński, 2006) i ekonomiki informacji (Oleński, 2000). Stosując metody tych nauk do badania zjawisk społeczno-gospodarczych można uzyskać wyniki o znakomitej zgodności z rzeczywistością. Podstawę metodyczną stanowi założenie, że „przede wszystkim dobre teorie umożliwiające ludziom poznawanie istoty realnych procesów technicznych, ekonomicznych, społecznych i opracowywanie modeli stanowiących podstawę praktycznych działań” (Oleński, 2006, s. 13) powinny być celem poszukiwań naukowych.

DEMOKRACJA I JEJ DEFORMACJA – ASPEKTY POJĘCIOWE

Demokracja od czasów Arystotelesa jest atrakcyjnym tematem dyskusji i publikacji kolejnych pokoleń, co świadczy o społecznym instynkcie samozachowawczym (Urbinati, 2000). Współcześnie jest podobnie, a życie społeczno-gospodarcze początku trzeciej dekady XXI wieku jest bezpośrednim spadkobiercą kryzysów powstałych w XIX wieku w wyniku pierwszej rewolucji przemysłowej oraz międzynarodowych ustaleń po II wojnie światowej w XX wieku. Obecnie jesteśmy świadkami czwartej rewolucji przemysłowej zwanej Przemysł 4.0 (ang. *Industry 4.0*) i różnych deformacji, wynaturzeń lub jak wolą niektórzy transformacji demokracji.

Wobec tego, poszukiwania głównych aspektów pojęciowych niezbędnych do prowadzonych badań i obserwacji uczestniczącej (Sala, Tańska, 2015a) podczas powrotu do demokracji w Polsce po zmianach ustrojowych od lat 90. XX wieku, autorki bazowały na publikacjach angielskojęzycznych, a w szczególności na licznych i cenionych publikacjach profesor Nadii Urbinati. Natomiast główną inspiracją do niniejszego opracowania jest jej książka dotycząca deformacji demokracji (Urbinati, 2014). Zarówno książka poświęcona współczesnym deformacjom demokracji (ang. *Democracy Disfigured*), jak i wcześniejsze publikacje w tym obszarze tematycznym (McCuaig, Urbinati, 2000; Urbinati, 2000; Urbinati, 2004; Urbinati, 2006; Urbinati, Warren, 2008; Recchia, Urbinati, 2009; Urbinati, 2009; Urbinati, 2012; Saffon, Urbinati, 2013), a także późniejsze publikacje, tj. (Urbinati, 2015; Urbinati, 2019a; Urbinati, 2019b) świadczą, że autorka jest niewątpliwym autorytetem oraz charakteryzują się wielotysięcznymi cytowaniami. Autorzy licznych recenzji i cytowań dotyczących deformacji demokracji są zgodni, że książka jest obowiązkowa dla każdego, kto interesuje się współczesną demokratyczną polityką, co niezależnie od kontrowersji i polemik świadczy o istotnym jej znaczeniu.

Niemniej z grona polskich autorów warto przywołać dorobek profesor A. Dy-lus, a w szczególności zjawisko i pojęcia koniunkcji demokracji z gospodarką

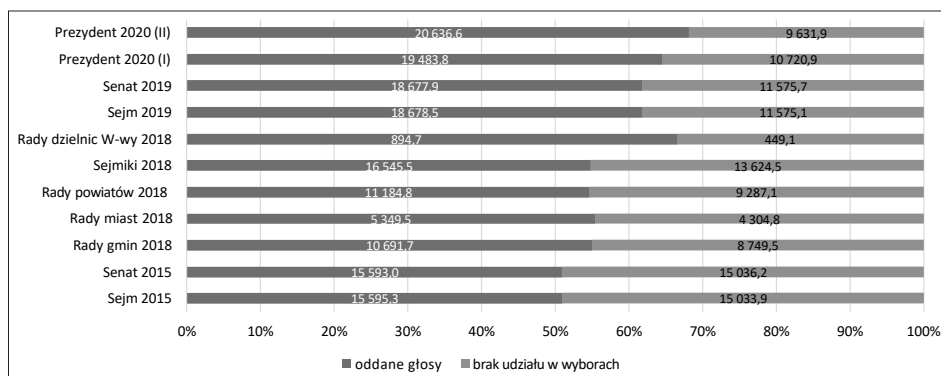
(Dylus, 2017, s. 76–93), wśród których zaznaczyć trzeba pojawienie się prekariatu (Sala, Tańska, 2016a). A. Dylus eksponuje także analityczne znaczenie perspektywy *Centesimus annus*, a w tym strukturę globalnego rządzenia oraz silną pozycję, jaką uzyskały korporacje ponadnarodowe. Wyróżniła ważne dla konstruowania współczesnego modelu demokracji pojęcia związane z globalizacją, tj. deterytorializacja zjawisk gospodarczych, ich dematerializacja, delokalizacja produkcji i usług. Wskazuje je jako takie, które osłabiają pozycję państwa narodowego wobec ponadnarodowych podmiotów gospodarczych (Dylus, 2017, s. 81). Wyjaśnia to, dlaczego nie państwo dyktuje warunki firmom, ale odwrotnie, co w sposób istotny deformuje demokrację (Sala, Tańska, 2016b; Dijk, 2010; Castells, 2008) rozumianą jako system, który „zapewnia udział obywateli w decyzjach politycznych i rządzonym gwarantuje możliwość wyboru oraz kontrolowania własnych rządów, a także [...] zastępowania ich w sposób pokojowy innymi”. Uzupełnieniem takiego pojęcia demokracji jest, iż „autentyczna demokracja możliwa jest tylko w Państwie prawnym i w oparciu o poprawną koncepcję osoby ludzkiej” (Kompendium Nauki..., 2005, s. 266–271). Zarówno A. Dylus, jak i M. Castells oraz J. van Dijk i inni uważają, że najgroźniejszy dla demokracji jest wzrost nierówności społecznych.

Zastosowane w powyższej definicji demokracji pojęcie „system” zostało przywołane świadomie, mimo spotykanych zastrzeżeń, że istnieje „naturalne napięcie między działającym ujednoczającym systemem a pluralizmem. Jednym z miejsc owego napięcia w demokratycznej rzeczywistości jest właśnie kwestia wyboru i obligatoryjności określonych wartości” (Wróbel, 2009, s. 211). Autorki nie podzielają tego zastrzeżenia, a w szczególności jego rozwinięcia, że nadmierna skłonność do rozwiązań systemowych prowadzi do autokracji i ubezwłasnowolnienia jednostek i społeczeństwa (w sferze wartości), a skrajny pluralizm oznaczający wolność wyboru wartości do relatywizmu ze skłonnością do anarchii. Pojęcie „system” jest uniwersalne i teoria systemów jest użyteczna bez względu na to czy służy do opisu modelu autokratycznego, czy też anarchizmu. Niemniej pełna zgoda, że „trudno mówić o modelowaniu życia społeczno-gospodarczego, a także o poszukiwaniu najodpowiedniejszego dla człowieka ustroju politycznego bez poprzedzającej te działania refleksji antropologicznej” (Wróbel, 2009, s. 263). Nie tylko ten polski autor, ale także inni wyróżniają rodzaje demokracji m.in. następujące (Wróbel, 2009, s. 137–143):

- demokracja liberalna;
- demokracja narodowa;
- demokracja socjalistyczna;
- demokracja personalistyczna;
- demokracja uczestnicząca.

W niniejszym opracowaniu autorki nie podejmują tego kierunku dyskusji, ale użyteczne jest określanie poziomu demokracji, a poziom „demokracji so-

„cjalistycznej” oznacza jej brak⁶. Pojęcie demokracja w XX wieku w okresie po II wojnie światowej nie dotyczy państw Europy Wschodniej będących wówczas w strefie wpływów ZSRR, gdyż „demokracja socjalistyczna” była skrajną deformacją demokracji, a raczej polityczną iluzją. Natomiast politolodzy po tych doświadczeniach często do czasów współczesnych pozbawieni są wiarygodnego obiektywizmu. Do swego rodzaju „dorobku” w kierunku totalnego wynaturzenia demokracji należy zaliczyć zjawisko „manipulacji” udziałem obywateli w sprawowaniu władzy. W Polsce po II wojnie światowej zostało to zorganizowane „perfekcyjnie”, a instrument ten do dnia dzisiejszego jest stosowany m.in. przez Rosję podczas aneksji terenów ukraińskich. Polacy nadal nie mają zaufania do demokracji z powodu tego zjawiska, choć po 1989 roku w wyniku transformacji ustrojowej wzrasta stan zaufania obywateli mierzony udziałem w wyborach (do ponad 68%), co obrazuje rys. 1.



Rys. 1. Udział obywateli w wyborach do organów przedstawicielskich w Polsce w latach 2015–2020

Źródło: opracowanie własne na podstawie (*Mały Rocznik...*, 2022, s. 52–56).

Ponadto podkreślić trzeba, że rozważając rodzaj „demokracji liberalnej”, za (Dylus, 2017, s. 87) założyć należy, że skrajnie trudne jest znalezienie równowagi

⁶ Zgodnie z (Alfabet Solidarności..., 2020, s. 20–21) „każdy przymiotnik dodany do słowa »demokracja« unieważnia to słowo. Przekształcono »demokracja socjalistyczna« była i jest oksymoronem, wyrażeniem wewnętrznie sprzecznym. [...] W Peerelu wszystkie media powtarzały takie sformułowania jak »demokracja socjalistyczna« po kilkadziesiąt razy dziennie. Sformułowanie to było obecne w każdym wydaniu wszystkich gazet. [...] Skoro o czymś się mówi, to znaczy, że to istnieje. [...] Przyjrzyjmy się organom »demokracji socjalistycznej« i ich działaniu. Sejm – naczelny organ władzy państwowej wszystkie decyzje podejmował jednomyślnie. [...] Ta sytuacja trwała od lat 50. do końca lat 80. Jeśli któryś poseł wyłamał się z jednomyślności, [...] poseł zniknął. [...] W socjalizmie, w świecie niczym z powieści Orwella, każda instytucja była własnym zaprzeczeniem [...] próbowano lansować nawet »moralność socjalistyczną«. W praktyce okazało się, że oznacza to dwulicowość, upowszechnienie złodziejstwa, przekupstwa i wszechobecne pijaństwo”.

między liberalizmem politycznym i gospodarczym, tj. między wolnością a społeczną równością. Próbował to pogodzić m.in. profesor L. Balcerowicz. Skrajnie karkołomne jest także rozważanie w kierunku „globalizacji demokracji” i kreowanie mechanizmu wielopoziomowego zarządzania, co m.in. podjął profesor J. Hausner. Identyfikując kierunki rozwoju/deformacji demokracji oraz różnorodność ich analiz i przewidywanych scenariuszy do skrajnych poglądów można zaliczyć „kosmopolityczną demokrację” i powrót do tradycyjnych, demokratycznych państw narodowych⁷.

Do powyższej syntezy wybranych aspektów pojęciowych demokracji doprecyzować można, że w języku polskim deformację można także rozumieć jako oszpeccenie lub wynaturzenie (Wróbel, 2009), lub też niedoskonałość, ale wydaje się, iż nie powinno się utożsamiać tego pojęcia z transformacją.

ASPEKTY POJĘCIOWE CYBERNETYKI

Podstawy pojęciowe cybernetyki opracował Norbert Wiener w latach 40. XX wieku. Sformułował podstawy cybernetyki ogólnej (Wiener, 1971)⁸, ale także podstawy do cybernetyki społecznej (Wiener, 1961) wskazując konieczność i możliwość szerokiej interdyscyplinarnej koegzystencji wiedzy od matematyki przez filozofię do różnorodnego dziedzictwa naukowego. Cybernetykę określa się zwykle jako naukę o sterowaniu i przetwarzaniu informacji, ale sterowanie i przetwarzanie informacji należy rozumieć łącznie.

W Polsce interesująco rozwinęła się cybernetyczna teoria układów samodzielnych zaproponowana przez profesora M. Mazura (Mazur, 1966), który wykazał także jej użyteczność m.in. w psychologii⁹ (Mazur, 1976), a ponadto konsultował podstawy cybernetyki społecznej rozwijanej przez Józefa Kosseckiego (Kossecki, 1975) i miał znaczny wpływ na kierunki rozwoju cybernetyki ekonomicznej i innych naukach szczegółowych. Cybernetyka jest nauką o sterowaniu, gdzie przez sterowanie należy rozumieć wywieranie pożądanego wpływu na określone zjawiska. Osiągnięcie pożądanego wpływu na każde zjawisko jest możliwe pod warunkiem wcześniejszego określenia celu i motywacji (Mazur, 1966, s. 11–12), a więc wskazania w czym i w jakim interesie inicjowany jest każdy proces sterowania.

⁷ Może pojawić się wątpliwość, czy demokratyczne państwa narodowe można uznać za „tradycyjne”? W aktualnej rzeczywistości demokracja nie jest „tradycyjna” w przypadku wielu państw narodowych. Dyskutować także można czy demokratyczne państwo jest tradycją w przypadku USA lub Polski? Niemniej autorki tak zidentyfikowały wypowiedzi kilku przywołanych w artykule autorów.

⁸ Oryginał został opublikowany w 1948 roku w Nowym Jorku pt. *Cybernetics or Control and Communication in the Animal and the Machine*.

⁹ Książka *Cybernetyka i charakter* M. Mazura była sukcesem wydawniczym i czytelnictwem w Polsce w latach 70. i 80. XX wieku.

Teoria układów samodzielnych dotyczy układów, gdzie układem nazywa się obiekt określony co do struktury (Mazur, 1966, s. 49), a dowolny obiekt – bez względu na to czy będzie nim maszyna, fala radiowa, książka, żywy organizm, czy społeczeństwo (Kossecki, 1975, s. 15) – może być całkowicie określony za pomocą trzech najogólniejszych czynników: a) materiałów, b) energii, c) struktury. Doprecyzować warto, że struktura jest to rozmieszczenie materiału i energii w przestrzeni oraz w czasie. W kontekście takiego podejścia dowolny układ może być wyodrębniony z jego otoczenia i można skutecznie badać procesy oddziaływania otoczenia na układ i układu na otoczenie. Wśród układów wyodrębnionych z ich otoczenia są takie układy, w których procesy sterownicze zachodzą oraz nie zachodzą (Kossecki, 1975, s. 20). Jedne i drugie są układami cybernetycznymi, ale największe znaczenie mają układy, w których zachodzą procesy sterownicze, układy takie M. Mazur nazywa układami zorganizowanymi (Mazur, 1966, s. 50). Natomiast w procesie sterowniczym wyróżnia się układ sterowany i układ sterujący, i dopiero oba układy rozpatrywane łącznie stanowią układ zorganizowany.

W teorii układów samodzielnych układy zorganizowane mają następujące organy, czyli elementy przeznaczone do wykonywania określonych zadań (Kossecki, 1975, s. 21): organizator (Org), receptor (Rec), efektor (Ef), zasilacz (Z), akumulator (Ak), korelator (Kor) oraz homeostat (Hom). W zależności od występowania poszczególnych organów można wyodrębnić następujące cztery układy: zorganizowany, sterowny, samosterowny i samodzielny. Graficzne schematy tych układów przedstawia tabela 1. (a, b, c i d). W każdym z czterech układów sterowanie można rozpatrywać jako takie oddziaływanie organizatora na otoczenie, które polega na przenoszeniu energii i informacji. Do pobierania informacji (tj. wykrywania bodźców) służy receptor, a efektor do wytwarzania reakcji (oddziaływania na otoczenie).

W najprostszym układzie zorganizowanym (a) organizator (tj. układ sterujący) sam bezpośrednio oddziałuje na układ sterowany, przy czym sam stanowi źródło zarówno energii, jak i informacji (Kossecki, 1975, s. 21). Aby doprowadzić do pożądanego przez siebie stanu otoczenia, organizator oddziałuje bodźcem na receptor układu i powoduje określoną reakcję efektora, w której wyniku następują zmiany w otoczeniu, a następnie – w zależności od tego, w jaki sposób zmiany te przyczyniają się do osiągnięcia celu postawionego przez organizatora – ponownie oddziałuje on na układ itd. (Mazur, 1966, s. 51).

W przypadku układu sterownego (b) układ zorganizowany (a) jest dodatkowo wyposażony we własny zasilacz i akumulator, gdzie zasilacz jest organem do pobierania energomaterii, a zadaniem akumulatora jest przetwarzanie i przechowywanie energomaterii w celu wykorzystania jej w odpowiednim czasie w zależności od potrzeb. Wówczas organizator nie musi dostarczać temu układowi energomaterii, niemniej musi wysyłać sygnały sterownicze o charakterze informacyjnym zarówno

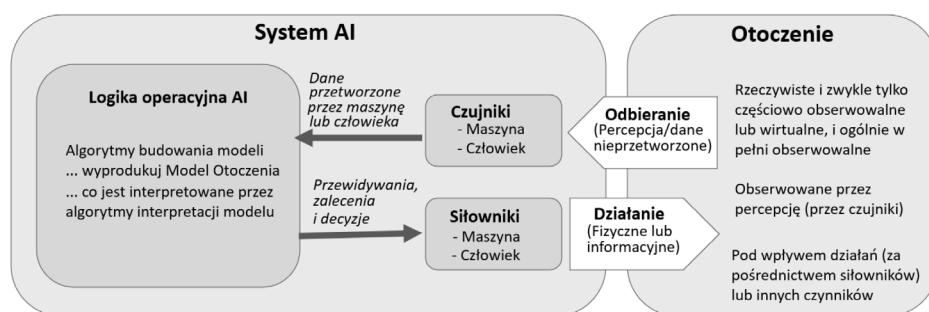
do receptora, jak i do akumulatora, przez co wpływa na procesy w torze energetycznym układu. Podkreślić należy, że układ sterowny (b) podobnie jak układ zorganizowany (a) działa w interesie organizatora i od niego odbiera sygnały sterownicze oraz nie jest też zdolny przetwarzać i przechowywać w swoim interesie informacji mających wartość sterowniczą (Kossecki, 1975, s. 24).

Natomiast układ sterowny (b) wyposażony w korelator jest układem samostereownym (c), gdyż korelator jest organem służącym do przetwarzania i przechowywania informacji w celu wykorzystania ich w dowolnym czasie odpowiednio do potrzeb. Korelator wraz z receptorem wchodzi w skład toru informacyjnego tego układu (Mazur, 1966, s. 54). W przypadku układu samostereownego podkreślić należy, iż może on w zasadzie działać bez udziału organizatora, ale jego działanie odbywa się w interesie organizatora, który nadaje układowi strukturę odpowiadającą swoim zamiarom. Układ ten będzie działał w interesie organizatora, jeżeli organizator zachowa wpływ na działanie akumulatora i korelatora, czyli wpływ na to, jaka ilość energomaterii i jakie informacje będą przenoszone do efektorów (Mazur, 1966, s. 54–55). Zamiany organizatora mogą oczywiście ulegać zmianom. Jednak, aby struktura układu odpowiadała zamiarom organizatora również w wypadku ich zmiany, to organizator musi mieć możliwość modyfikowania struktury układu, a zwłaszcza struktury korelatora i akumulatora (Mazur, 1966, s. 54–55; Kossecki, 1975, s. 25).

Układ samostereowny (c) wyposażony w organ umożliwiający modyfikowanie struktury układu, czyli spełniający funkcje organizatora, nazywany jest układem samodzielnym (d), a organ ten nazywany jest przez twórcę tego podejścia homeostatem. Homeostat wywiera wpływ na korelator i akumulator, dzięki czemu możliwe jest całkowite uniezależnienie się od organizatora. „Układ samodzielny może się sterować bez zewnętrznego organizatora, jest on sam swoim organizatorem i steruje się we własnym interesie. Co więcej, układ samodzielny sterujący inne układy staje się przez to ich organizatorem” (Mazur, 1966, s. 55).

Powyższy opis wraz ze schematami w tabeli 1 stanowią syntezę teorii układów samodzielnych powstałą na gruncie cybernetyki, która może być podstawą poznania i doskonalenia inteligencji człowieka i społeczeństwa oraz tworzenia sztucznej inteligencji (AI, ang. *Artificial Intelligence*). W pierwszym przypadku związanym z inteligencją społeczną J. Kossecki wykazał, iż cybernetyka „ma tę niewątpliwą zaletę, że dostarcza metod wyznaczania celów procesów sterowania społecznego oraz pozwala na dobór skutecznych sposobów osiągnięcia tych celów”. W swojej aktywności zawodowej doświadczył „przydatności tych metod i rezultatów przy rozwiązywaniu konkretnych, praktycznych problemów sterowania społecznego”, choć, niestety, nie były one ukierunkowane na wzmocnienie demokracji, lecz na doskonalenie niedemokratycznych organów PRL (Kossecki, 1975, s. 6–7). Podobnie teoria i praktyka nauk ekonomicznych, a w szczególności nauki zarządzania organizacjami szybko zaadaptowały podstawy cybernetyki i teorii informacji.

Podkreślić także trzeba, że cybernetyka ma istotne znaczenie w rozwoju sztucznej inteligencji, której użyteczność potwierdzić może ponad czterdziestoletnia praktyka autorek w zakresie analizy i projektowania systemów informacyjnych oraz edukacji specjalistów ICT (ang. *Information and Communication Technologies*). Mimo że eksperci OECD na najwyższym poziomie abstrakcji definicji systemu AI odeszli od przejrzystych założeń cybernetyki, to niewątpliwie je uwzględniają. Zobrazowanie koncepcji systemu sztucznej inteligencji jest przedstawione na rys. 2. (gdzie czujniki pełnią funkcje receptora, a siłowniki efektora zapewniając podstawy układu zorganizowanego).



Rys. 2. Koncepcyjna perspektywa systemu sztucznej inteligencji na wysokim poziomie abstrakcji

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Scoping the OECD..., 2019, s. 6).

MODELE ORAZ WYBRANE ZASADY DZIAŁANIA

Pojęcie „model” jest często wykorzystywane w naukach politycznych i tak też czyni N. Urbinati w swojej działalności naukowej. N. Urbinati nazywa modelem każdą logiczną konstrukcję opisową powstałą w wyniku analizy i stanowiącą opracowaną przez nią syntezę myśli z zakresu demokracji. Opracowała modele dla wielu cenionych przez nią autorytetów, a model nazywa zwykle łącznie z nazwiskiem twórcy tych myśli np. „model J-J. Rousseau” stanowiący model demokracji idealnej zawarty w jego głównym dziele pt. *Umowa społeczna*¹⁰. Zgodnie

¹⁰ „Model J-J. Rousseau” (Rousseau, 1985) wydaje się szczególnie istotnym, gdyż autor był ówczesnym komentatorem demokracji w Polsce w 1772 roku zasługującej na wyróżnienie zastosowań teorii w praktyce, co nie umknęło także uwadze N. Urbinati (2012, s. 14). Jeszcze bardziej szczegółowo komentuje polskie dziedzictwo demokratyczne L. Wolff (2020). W tym przypadku zarówno Urbinati, jak i Wolff widzą demokrację w odniesieniu do cybernetycznego układu samodzielnego i wspaniale wskazują na znaczenie poszczególnych organów tego układu. Jean-Jacques Rousseau w przeciwieństwie do Woltera zbudował propolską i antyrosyjską koncepcję Europy. „Dzielni Polacy, uważajcie!” – pisał w jednym z listów słynny francuski filozof.

z intencją niniejszego opracowania warto zastosować jednolity schemat analizy demokracji korzystając z potencjału cybernetyki, który umożliwi znakomite doprecyzowanie rozważań.

Z wielu różnych podejść stosujących metody modelowania procesów społeczno-ekonomicznych autorki wybrały podejście wypracowane przez M. Mazura (Mazur, 1966) jako teoria układów samodzielnych oraz zastosowane i rozwinięte przez J. Kosseckiego (Kossecki, 1975). Całość podejścia jest syntetycznie scharakteryzowana w tabeli 1. i sprowadza się do rozważenia specyfiki czterech modeli (a, b, c, d), które stanowią cybernetyczne układy zorganizowane. W kontekście demokracji modelem właściwym jest model (d), który obrazuje układ samodzielny (autonomiczny). Pozostałe modele stanowią formy niedoskonałe dla demokracji i pozwalają w sposób jednoznaczny określić główną przyczynę tej niedoskonałości. Modele reprezentują najwyższy poziom abstrakcji i są prawdziwe na dowolnym poziomie uszczegółowienia przy zachowaniu zasad tego podejścia.

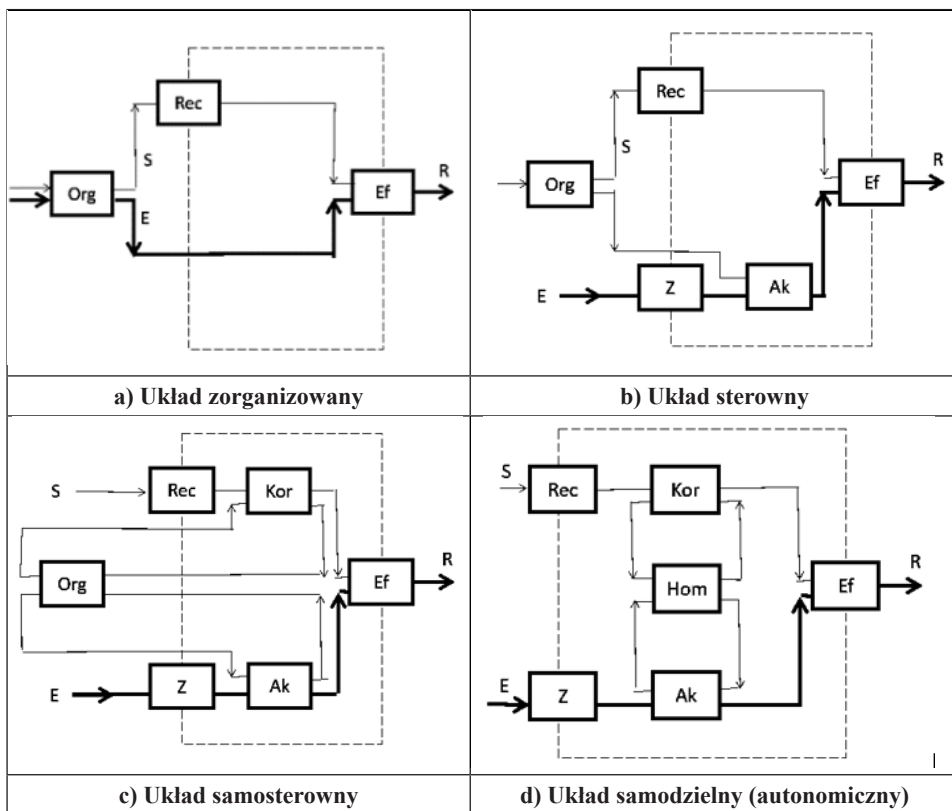


Tabela 1. Cybernetyczne układy zorganizowane

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Mazur, 1976, s. 163–172; Kossecki, 1975, s. 15–34).

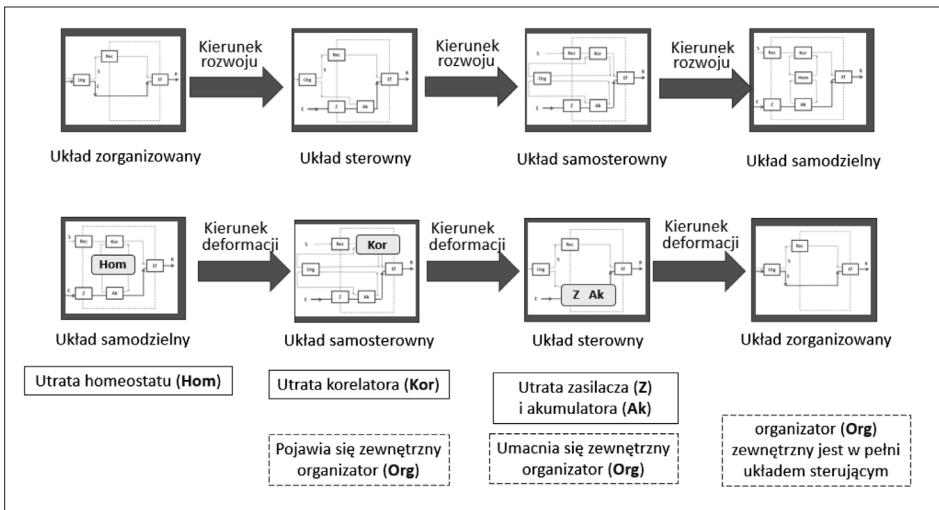
Według J. Kosseckiego przykładem układu samodzielnego (d) jest suwerenne państwo. Przyznaje, że „wprawdzie na jego działanie wywierają wpływ różne czynniki nie tylko wewnętrzne, ale również zewnętrzne, niemniej jednak steruje się ono zgodnie z własnym interesem” (Kossecki, 1975, s. 33), gdzie funkcje:

- receptorów (Rec) spełniają m.in. agencje prasowe, instytuty badania opinii publicznej, organy wywiadu i kontrwywiadu;
- zasilacza (Z) i akumulatora (Ak) spełnia gospodarka, m.in. rolnictwo (Z), przemysł wydobywczy (Z), przemysł przetwórczy (Ak);
- korelatora (Kor) spełniają wszelkie instytucje zajmujące się gromadzeniem i przetwarzaniem informacji, m.in. archiwa, biblioteki, instytucje naukowe i administracyjne;
- efektorów (Ef) spełniają wszelkie organy wykonawcze, za pomocą których państwo oddziałuje na swe otoczenie, m.in. produkcyjne, wojskowe;
- homeostatu (Hom) spełniać mogą m.in. opinia publiczna, organy kierownicze państwa (w tym parlament i rząd), pewne organizacje społeczne o odpowiednim autorytecie moralnym, instytucje religijne.

Brak suwerenności organów spełniających funkcje homeostatu w państwie oznacza utratę cech układu samodzielnego (d) i deformację tego państwa w kierunku układu samosterownego (c), którego przykładem może być według J. Kosseckiego państwo w stanie zależności neokolonialnej. Państwo takie ma organy gospodarcze i wykonawcze oraz instytucje kierownicze, naukowe i inne spełniające rolę korelatora, ale w rzeczywistości funkcjonuje w interesie kraju, który nim kieruje. „Kolonizatorzy zazwyczaj starają się o to, aby przed oficjalnym opuszczeniem kolonii i formalnym uzyskaniem przez nią niepodległości powiązać jej gospodarkę z gospodarką metropolii (powiązanie z torem energetycznym), a w strukturze władzy nowo powstałego państwa pozostawić swoje agentury, za których pomocą będą mogli wywierać pożądaną przez siebie wpływ na politykę swej byłej kolonii (wywieranie wpływu na tor informacyjny)” (Kossecki, 1975, s. 33). W wyniku tej deformacji funkcje homeostatu przejmuje organizator, czyli organ zewnętrzny układu samosterownego.

Oczywiście z wielu doświadczeń na świecie znane jest także państwo funkcjonujące jako państwo kolonialne lub pod zaborem, a w kontekście cybernetycznym jest to deformacja w kierunku układu sterownego (b). Natomiast układ zorganizowany (a) stanowi skrajny przypadek społeczności żyjącej w warunkach demokratycznych, ale pozbawionej wielu organów układu samodzielnego (d), a wiarygodnym przykładem takiej społeczności jest mniejszość etniczna. Warunki funkcjonowania mniejszości etnicznej mogą stanowić demokrację, ale zdeformowaną, gdyż zupełnie ograniczoną do zakresu wyznaczonego przez organizatora państwa macierzystego. Przykładem skrajnej deformacji demokracji w modelu (a) jest zmieniająca się od zakończenia II wojny światowej sytuacja polskiej mniejszości etnicznej na Litwie.

Statyczne modele czterech rodzajów układu zorganizowanego zobrazowane w tabeli 1. mają swoją dynamikę, co jest istotą podejścia cybernetycznego. Istotą tego podejścia jest także instrumentalizacja poziomów abstrakcji. Wobec powyższego jego ramy umożliwiają modelowanie dynamiki obiektu w dwóch kierunkach abstrakcji od ogółu do szczegółu oraz od szczegółu do ogółu z zachowaniem zasad cybernetyki. Dlatego uprawnione jest spojrzenie na modelowany obiekt, jakim jest państwo i jego ustrój, „w pigułce” jak na rys. 3., na którym z jednej strony są to teoretyczne kierunki rozwoju i kierunki deformacji, a z drugiej strony doskonale obrazują one procesy historii rozwoju państwa polskiego np. w okresie „Europa podczas zaćmienia, 1914–1945” (Davies, 2008, s. 955–1123) oraz procesy deformacji w okresie „Europa podzielona i niepodzielona, 1945–1991” (Davies, 2008, s. 1125–1212), a także te, do których potencjalnie państwo polskie może zmierzać w przyszłości (tj. po 2022 roku).



Rys. 3. Dynamika rozwoju i deformacji układu zorganizowanego

Źródło: opracowanie własne.

Na rysunku 3. w przypadku rozwoju obiektu modelowanego jako cybernetyczny układ samodzielny formą najprostszą jest układ zorganizowany, a najbardziej doskonałą układ samodzielny zwany też układem autonomicznym, którego strukturę posiada suwerenne państwo o ustroju demokratycznym. Deformacja samodzielności suwerennego państwa o ustroju demokratycznym może charakteryzować się głównymi cechami jak na rys. 3., tj. od utraty homeostatu, poprzez utratę korelatora, a następnie zasilacza i akumulatora. Funkcjonalność tych organów przejmują wówczas zewnętrzny organizator. Taka sytuacja suwerennego państwa o ustroju demokratycznym może mieć miejsce tylko w wyniku wojny. Dla przykładu w Polsce

w wyniku wybuchu II wojny światowej agresor zewnętrzny rozpoczął od likwidacji homeostatu, tj. polskich organów kierowniczych (w tym rządu), społecznych i religijnych wraz z likwidacją ludzi je stanowiących, a jednocześnie przejmując je uwzględniał w swych destrukcyjnych działaniach wojennych likwidację organów spełniających funkcje korelatora. Jest to prosty przykład wykazujący „doskonałość strategiczną” zewnętrznego agresora. Znacznie trudniej jest zaobserwować dynamikę „agresji” skierowanej na deformację suwerennego państwa o ustroju demokratycznym metodami „politycznymi”. Przykładami jest „doskonałość strategiczna” carycy Katarzyny ukierunkowana na dominację nad polskim homeostatem lub prezydenta Putina ukierunkowana na dominację nad zasilaczem i akumulatorem. Niemniej gra polityczna obu wspomnianych polityków rosyjskich była bardziej subtelna w odniesieniu do pozostałych polskich organów w celu doprowadzenia do deformacji demokracji w państwie, w którym zaplanowali ograniczyć samodzielność i zdobyć funkcjonalność zewnętrznego organizatora.

INTERDYSCYPLINARNE WNIOSKI

Organizatorzy XXI edycji konferencji naukowej z cyklu „Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy”, której tematyka dotyczyła „gospodarki, polityki i społeczeństwa wobec współczesnych kryzysów” zaprosili uczestników do dyskusji interdyscyplinarnej w przekonaniu, że może się ona przyczynić do lepszej diagnozy warunków przezwycięzania zjawisk kryzysowych. Autorki podzielają to przekonanie i dlatego zaproponowały płaszczyznę interdyscyplinarnej diagnozy jaką niewątpliwie umożliwia cybernetyka. Główne problemy i bloki tematyczne, zaproponowane przez organizatorów konferencji słusznie koncentrowały się na ośmiu kluczowych zagadnieniach (*Zaproszenie...*, 2022). Niniejsze opracowanie proponuje skupić rozważania na trzech ostatnich (6, 7 i 8), które jawią się jako przyczyna pozostałych.

Organizatorzy słusznie założyli, że wielorakie zagrożenia rozwojowe, których jesteśmy świadkami wiążą się z redefinicją roli państwa i zadań instytucji publicznych (6), szczególnie z uwagi na widoczne zagrożenia deformacji demokracji (7). Z istoty deformacji samodzielnego (autonomicznego) obiektu diagnozy jakim może być państwo w cybernetycznej teorii układów samodzielnych M. Mazura wynika, że kluczowa deformacja polega na osłabianiu i w konsekwencji utracie homeostatu (Hom). Zakłócenie funkcjonowania tego organu prowadzi do trwałego zubożenia struktury układu samodzielnego. Stąd w ramach przedstawianego modelu teoretycznego i wbrew podstawowym zasadom naturalnego, niestworzonego rozwoju społecznego, bardzo szkodliwe są dyskusje i działania¹¹ zmie-

¹¹ Oczywiście nie jest to sugestia wprowadzenia cenzury i ograniczenia wolności słowa. Szkodliwe są systematyczne działania zmierzające zarówno do „ograniczonego państwa”, jak i do nadmiernie „rozbudowanego państwa”.

rzające do „ograniczonego państwa” (Balcerowicz, 2005; Balcerowicz 2004), co zostało wykazane m.in. w (Sala, Tańska, 2015a; Sala, Tańska, 2015b), a m.in. katastrofę smoleńską można¹² utożsamiać z ingerencją zewnętrznego organizatora (Org). Dlatego też słusznie organizatorzy konferencji uznali, że warto stosować wzorce zarządcze i możliwości ich realizacji dla redukcji ryzyka zagrożeń rozwojowych (8), co autorki podnosiły w swoich wcześniejszych publikacjach m.in. (Sala, Tańska, 2016a; Sala, Tańska, 2016b; Sala, Tańska, 2022). Osłabianie funkcjonalności homeostatu, a w konsekwencji jego utrata stanowi główną przyczynę deformacji demokracji (rys. 3.).

Wobec podjęcia interdyscyplinarnej dyskusji uznającej powyższe zagadnienia jako mające charakter praprzyczyn deformacji demokracji, nie należy marginalizować dwóch pierwszych zagadnień (*Zaproszenie...*, 2022), które dotyczą czynników kryzysogennych (1) wpływających na nierówności społeczne skali lokalnej, regionalnej i globalnej (2). Kolejne trzy ważne kwestie wiążą się z płaszczyznami konfliktów, napięć i zagrożeń cywilizacyjnych oraz sprzężeń między nimi (3), a skutki kryzysów w wymiarze społeczno-ekonomicznym, politycznym i systemowym (4) ze zmianami jakości życia (5). Niewątpliwie kierunek deformacji demokracji (rysunek 3) w kontekście cybernetycznej teorii układów samodzielnych zmierza do osłabiania i utraty korelatora (funkcjonalność związana z torem informacyjnym), a następnie do osłabiania i utraty zasilacza i akumulatora (funkcjonalność związana z torem energetycznym).

Na przełomie XX i XXI wieku miała miejsce ogromna dynamika zmian związanych z tzw. społeczeństwem informacyjnym analizowanych w wielu publikacjach m.in. (Sala, Tańska, 2016b). Ceniony socjolog i ekonomista M. Castells podkreśla, że „rewolucja w technologii informacyjnej wywołała powstanie informacjonizmu jako materialnej podstawy nowego społeczeństwa” (Castells, 2008, s. 336), gdyż w wyniku przeprowadzonych badań sformułował diagnozę skutków informacjonizmu w postaci dziesięciu procesów, z których pierwszy dotyczy wzrostu nierówności i społecznego wykluczenia, a drugi zawłaszczania majątku wytworzonego zbiorowym wysiłkiem. Istotne jest także spojrzenie z perspektywy 10 trendów i 14 cech zmieniających relacje w społeczeństwie sieci J. van Dijka (Dijk, 2010, s. 58–64).

Syntetycznie przedstawiony potencjał metodyczny cybernetyki na wysokim poziomie abstrakcji, wskazuje na praprzyczyny kryzysów w demokratycznym państwie oraz otwiera perspektywę państwa na perspektywę ogólniejszą tj. europejską lub globalną, oraz bardziej szczegółową wnikającą w funkcjonalność poszczególnych organów cybernetycznego układu samodzielnego.

¹² Dostępne publikacje z wyników badań naukowych świadczą, że można tak uznać, choć oczywiście dla wielu osób są to wyniki kontrowersyjne. Niemniej faktem jest, że wrak samolotu jest własnością państwa polskiego, a państwo rosyjskie nie wydaje tej własności od ponad 10 lat. Tak więc w tym przypadku doświadczamy ingerencji zewnętrznego organizatora, przynajmniej w swobodę prowadzenia badań zmierzających do wyjaśnienia przyczyny katastrofy.

BIBLIOGRAFIA

- Alfabet Solidarności* (2020). Gdańsk: Instytut Dziedzictwa Solidarności.
- Balcerowicz, L. (2005). W kierunku ograniczonego państwa. *Przegląd Polityczny*, 70. Pobrane z: <https://docplayer.pl/6854527-W-kierunku-ograniczonego-panstwa-leszek-balcerowicz.html> (2023.02.04).
- Castells, M. (2008). *Spoleczeństwo w sieci*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Davies, N. (2008). *EUROPA rozprawa historia z historyą*. Kraków: Wydawnictwo ZNAK.
- Dijk, J. (2010). *Spoleczne aspekty nowych mediów. Analiza społeczeństwa sieci*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Dylus, A. (2017). Koniunkcja demokracji i gospodarki? Perspektywa Centesimus annus. *Zeszyty Społecznej Myśli Kościoła, Chrześcijaństwo – Świat – Polityka*, 21, 6–93. DOI: 10.21697/csp.2017.21.1.05.
- Flakiewicz, W., Oleński, J. (1989). *Cybernetyka ekonomiczna*. Warszawa: PWE.
- Kossecki, J. (1975). *Cybernetyka społeczna*. Warszawa: PWN.
- Kossecki, J. (2003). *Podstawy nowoczesnej nauki porównawczej o cywilizacjach. Socjologia porównawcza cywilizacji*. Katowice: Wydawnictwo Naukowe „Śląsk”.
- Kompendium Nauki Społecznej Kościoła (2005). Kielce: Wydawnictwo Jedność.
- McCuaig, W., Urbinati, N. (2000). *On liberal revolution*. London: Yale University Press.
- Mały Rocznik Statystyczny Polski* (2022). Warszawa: GUS.
- Mazur, M. (1966). *Cybernetyczna teoria układów samodzielnych*. Warszawa: PWN.
- Mazur, M. (1976). *Cybernetyka i charakter*. Warszawa: PIW.
- Oleński, J. (2000). *Elementy ekonomiki informacji. Podstawy ekonomiczne informatyki gospodarczej*. Warszawa: Katedra Informatyki Gospodarczej i Analiz Ekonomicznych. Wydział Nauk Ekonomicznych. Uniwersytet Warszawski.
- Oleński, J. (2006). *Infrastruktura informacyjna państwa w globalnej gospodarce*. Warszawa: Uniwersytet Warszawski. Wydział Nauk Ekonomicznych.
- Recchia, S., Urbinati, N. (2009). *A cosmopolitanism of nations Giuseppe Mazzini's writings on democracy, nation building, and international relations*. Princeton: Princeton University Press.
- Saffon, M.P., Urbinati, N. (2013). Procedural Democracy, the Bulwark of Equal Liberty. *SAGE Journals, Political Theory*, 41(3), 441–481. DOI: 10.1177/0090591713476872.
- Sala, J., Tańska, H. (2015a). Ograniczenia zasobów informacji publicznej jako przyczyna zawodności państwa. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia Informatica*, 37, 129–142.
- Sala, J., Tańska, H. (2015b). Sieci społeczne i sieci gospodarcze antidotum na redukowane państwo. W: A. Kobyliński, W. Szymanowski, M. Grzywińska-Rąpca, M. Kobylińska. *Kierunki rozwoju społeczeństwa informacyjnego w warunkach globalizacji* (s. 67–78). Warszawa: Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej.
- Sala, J., Tańska, H. (2016a). Competences in the knowledge-bases economy. Federated Conference on Computer Science and Information Systems (FedCSIS). Proceedings Papers of the 2016 Federated Conference on Computer Science and Information Systems, Gdańsk, 265–269.

- Sala, J., Tańska, H. (2016b). Dobrobyt społeczno-gospodarczy w kontekście technologii informacyjno-komunikacyjnych na przełomie XX i XXI wieku. W: W. Łysiak-Szydłowska, K. Strzała (red.). *Oblicza dobrobytu*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Sala, J., Tańska, H. (2022). *Polityka naukowa i innowacyjna w osiąganiu idei państwa dobrobytu*, Tom V. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego (w przygotowaniu do druku).
- Scoping the OECD AI Principles. Deliberations of the Expert Group on artificial Intelligence at the OECD (AIGO). (2019). *OECD Digital Economy Papers*, 291, 1–28. DOI: 10.1787/d62f618a-en.
- Tańska, H. (2018). *Spółczesność informacyjna w metodycznym kontekście zarządzania projektami informatycznymi*. Olsztyn: Wydawnictwo UWM.
- Targowski, A. (2013). *Historia – teraźniejszość – przyszłość informatyki*. Łódź: Monografie Politechniki Łódzkiej.
- Urbinati, N. (2000). Representation as Advocacy: A Study of Democratic Deliberation. *Political Theory*, 28, 758–786. DOI: 10.1177/0090591700028006003.
- Urbinati, N. (2004). Condorcet's Democratic Theory of Representative Government. *European Journal of Political Theory* 3(I), 53–75. DOI: 10.1177/1474885104038990.
- Urbinati, N. (2006). Political Representation as a Democratic Process. *Redescriptions: Yearbook of Political Thought and Conceptual History*, 10(1), 18–41. DOI: 10.7227/R.10.1.3.
- Urbinati, N., Warren, M.E. (2008). The Concept of Representation in Contemporary Democratic Theory. *Annual Review of Political Science*, 11, 387–412. DOI: 10.1146/annurev.polisci.11.053006.190533.
- Urbinati, N. (2009). Unpolitical Democracy. *Political Theory*, 38(1), 65–92. DOI: 10.1177/0090591709348188.
- Urbinati, N. (2012). Representative democracy and its critics, Chapter 1. W: S. Alonso, J. Keane, W. Merkel (red.), *The Future of Representative Democracy* (s. 23–49). Cambridge: Cambridge University Press. DOI: 10.1017/CBO9780511770883.002.
- Rousseau, J.-J. (1985). *The government of Poland (1772)*. Indianapolis: Hackett.
- Urbinati, N. (2014). *Democracy Disfigured*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Urbinati, N. (2015). A Revolt against Intermediary Bodies. *Constellations*, 22(4), 477–486. DOI: 10.1111/1467-8675.12188.
- Urbinati, N. (2019). *Me the People. How Populism Transforms Democracy*. Harvard: Harvard University Press.
- Urbinati, N. (2019). Liquid parties, dense populism. *Philosophy and Social Criticism*, 45(9–10), 1069–1083. DOI: 10.1177/0191453719872274.
- Wiener, N. (1961). *Cybernetyka a społeczeństwo*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Wiener, N. (1971). *Cybernetyka, czyli sterowanie i komunikacja w zwierzęciu i maszynie*. Warszawa: PWN.
- Wolff, L. (2020). *Wynalezienie Europy Wschodniej. Mapa cywilizacji w dobie oświecenia*. Kraków: MCK.
- Wróbel, P. (2009). *Demokracja jako ustrój władzy państwa w encyklikach Jana Pawła II*. Praca doktorska. Wrocław: Papieski Wydział Teologiczny we Wrocławiu.

Zaproszenie do udziału w XXI edycji Konferencji naukowej Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy pt. „Gospodarka, polityka i społeczeństwo wobec współczesnych kryzysów”. Uniwersytet Rzeszowski, 2022.

Streszczenie

Artykuł wskazuje możliwości wypracowania podejścia stosującego potencjał cybernetyki do modelowania procesów społeczno-ekonomicznych i politycznych w celu interdyscyplinarnej dyskusji dotyczącej współczesnych kryzysów w kontekście nierówności społecznych i wzrostu gospodarczego. Wybrany został interdyscyplinarny dorobek nauk politologicznych, społecznych i ekonomicznych, który umożliwia podjęcie badania zjawisk i procesów społeczno-gospodarczych oraz uzyskanie wyników o znakomitej zgodności z rzeczywistością zachowując minimalizujący wpływ subiektywnej interpretacji.

Do próby modelowania rzeczywistości wyabstrahowano procesy deformacji demokratycznego państwa, która jest atrakcyjnym tematem dyskusji i publikacji kolejnych pokoleń od czasów Arystotelesa. Założono za N. Urbinati, iż współcześnie cywilizacyjne znaczenie poznawcze tych procesów świadczy o respektowaniu społecznego instynktu samozachowawczego, a w konsekwencji o konieczności podniesienia rangi obiektywizmu. Inspirujące modele opisowe N. Urbinati stanowią podstawę systemowego wyabstrahowania badanego okresu przebiegu procesów demokratycznych od kryzysów powstałych w XIX wieku w wyniku pierwszej rewolucji przemysłowej, poprzez dwie wojny światowe w XX wieku w kontekście międzynarodowych ustaleń po ich zakończeniu, poprzez powrót do demokracji w Polsce po zmianach ustrojowych od lat dziewięćdziesiątych XX wieku, do obecnie trwającej czwartej rewolucji przemysłowej zwanej Przemysł 4.0 (ang. *Industry 4.0*).

Artykuł nie stanowi systematycznej prezentacji uzyskanych szczegółowych wyników, gdyż przywołane zostały tylko te najbardziej spektakularne zjawiska świadczące o różnych deformacjach, wynaturzeniach lub transformacjach demokracji (w praktyce lub teorii) w kontekście metodycznym. Wykorzystany został dorobek metodyczny cybernetyki społecznej, cybernetyki ekonomicznej, a także informatyki i ekonomiki informacji. Przyjęto pragmatyczną skuteczność koncepcyjnej perspektywy systemu sztucznej inteligencji (AI) na najwyższym poziomie abstrakcji.

Słowa kluczowe: cybernetyczny model demokratycznego państwa, kierunki rozwoju demokracji, kierunki deformacji demokratycznego państwa, metodyczne podstawy interdyscyplinarnej dyskusji o kryzysach polityczno-społeczno-gospodarczych.

Cybernetics and the deformation of democracy

Summary

The article indicates the possibilities of developing an approach using the potential of cybernetics for modelling socio-economic and political processes in order for an interdisciplinary discussion on contemporary crises in the context of social inequalities and economic growth. The interdisciplinary achievements of political, social and economic sciences have been selected, which makes it possible to undertake research on socio-economic phenomena and processes, and to obtain results that are perfectly consistent with reality while minimizing the impact of subjective interpretation.

In an attempt to model reality, the processes of deformation of a democratic state have been abstracted, which has been an attractive topic of discussion and publication by successive generations since the times of Aristotle. Following N. Urbinati, it was assumed that the contemporary

civilizational cognitive significance of these processes testifies to the respect for the social instinct of self-preservation, and consequently to the need to raise the rank of objectivism. N. Urbinati's inspiring descriptive models are the basis for a systemic abstraction of the examined period of the course of democratic processes from the crises arising in the nineteenth century as a result of the first industrial revolution, through two world wars in the twentieth century in the context of international arrangements after their completion, through the return to democracy in Poland after the structural changes in the 1990s to the currently ongoing fourth industrial revolution, known as Industry 4.0.

The article is not a systematic presentation of the detailed results obtained, as only the most spectacular phenomena are mentioned, which testify to various deformations, distortions or transformations of democracy (in practice or theory) in the methodological context. Methodical achievements of social cybernetics, economic cybernetics, as well as computer science and information economics were used. The pragmatic effectiveness of the conceptual perspective of an artificial intelligence (AI) system is adopted at the highest level of abstraction.

Keywords: cybernetic model of a democratic state, directions of democracy development, directions of deformation of a democratic state, methodological foundations of an interdisciplinary discussion on political, social and economic crises.

JEL: O30, F63, C81.

dr hab. Violetta Korporowicz-Żmichowska, prof. SGH 

Kolegium Ekonomiczno-Społeczne
Instytut Gospodarstwa Społecznego
Zakład Polityki Społecznej
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Nierówności w *health literacy* – aspekty przestrzenne i edukacyjne²

WPROWADZENIE

Health literacy jest to umiejętność jednostki do „rozumienia zdrowia” przez poszukiwanie informacji oraz zastosowania i wykorzystywania ich w celu zachowania dobrego oraz poprawy stanu zdrowia (Reckers-Droog, Jansen, Bijl-makers i in., 2020, s. 143–151). Oznacza to dążenie do osiągnięcia takiego poziomu umiejętności osobistych, aby podjąć działania w celu poprawy zdrowia poprzez zmianę zachowań. *Literacy* to „umiejętności poznawcze i społeczne, które determinują motywację i zdolność jednostek do uzyskiwania dostępu do informacji, rozumienia i wykorzystywania informacji w sposób, który promuje dobry stan zdrowia” (WHO, [http](http://)). Pojęcie *health literacy* stale rozwija się i obecnie rozumiane jest jako złożony i wzajemnie powiązany zestaw umiejętności zdrowotnych. Wyższy poziom *literacy* pozwala na odszukiwanie sposobów i odczytywanie informacji dotyczących wpływu różnorodnych czynników na zdrowie (Freedman, Bess, Tucker i in., 2009, s. 446; Zarcadoolas, Plasant, Greer, 2005, s. 20; Kickbusch, Pelikan, Apfel i in., 2013, s. 75). Na jego wyższy poziom wpływ ma też samodzielność oraz efektywne poruszanie się po systemach opieki zdrowotnej w celu uzyskania i oceny informacji zdrowotnych potrzebnych do podejmowania decyzji istotnych dla zdrowia. Przejawia się to

¹ Badanie było przeprowadzane wraz z dr I. Książkiewicz z Zakładu Socjologii Ekonomicznej, Instytutu Filozofii, Socjologii i Socjologii Ekonomicznej, Kolegium Ekonomiczno-Społecznego SGH.

² Adres korespondencyjny: al. Niepodległości 162, 02-554 Warszawa; e-mail: violetta.korporowicz@sgh.waw.pl. ORCID: 0000-0001-5582-1373.

przez między innymi: rozumieniem treści przekazywanych w treściach medycznych, umiejętnościami korzystania z usług medycznych, a następnie respektowanie zaleceń profesjonalistów.

W *health literacy* istotne jest nie tylko wyszukanie, ale też krytyczna ocena pozyskanych informacji zdrowotnych. Nadmiar informacji doprowadzić może do dezinformacji z ujemnymi skutkami zdrowotnymi. Można uznać ponadto, że nadmiar w tym niepełnych informacji jest groźniejszy niż ich brak. Dezinformacja może stawać się coraz bardziej wieloaspektowa, szczególnie w okresach występujących masowych zagrożeń zdrowotnych. Społeczności i jednostki częściej muszą stawać wobec złożonych, skomplikowanych przekazów. Istotne jest też nie tylko pozyskiwanie, przetwarzanie i rozumienie informacji, ale też przestrzeganie zaleceń profesjonalistów w celu podejmowania właściwych i odpowiedzialnych strategii zdrowotnych.

Istotnym aspektem wspomagającym zakres rozwoju *literacy* jest edukacja zdrowotna. Jest ona planowym i systematycznym procesem, w którym ludzie uczą się dbać o zdrowie własne i społeczności. Jest to taki rodzaj edukacji, której zadaniem jest przekazanie wiedzy i umiejętności posługiwania się informacją na rzecz poprawy stanu zdrowia. Jest to ponadto nabywanie informacji i kształtowanie czynnych postaw wobec zdrowia i bezpieczeństwa własnego i innych (Kemmer, Close, 1995, s. 194).

Zróżnicowania i nierówności między indywidualnym stanem zdrowia a statusem społeczno-ekonomicznym, w tym z poziomem wykształcenia, jest stosunkowo dobrze zbadane (Matsuyama, Wilson-Genderson, Kuhn i in., 2011, s. 229–236; Piketty, 2022, s. 243). Wyniki tych badań potwierdzają istotną rolę edukacji i wykształcenia w kształtowaniu i również niwelowaniu nierówności w poziomach *health literacy* (Floyd, Sobell, Velasquez i in., 2007, s. 1–8). Stąd osoby o wyższym poziomie wykształcenia, ale też często wyższych dochodach mogą oczekiwać, że będą żyły dłużej niż osoby o niższym statusie społeczno-ekonomicznym. Istota tego zjawiska wydaje się polegać na tym, że ludzie lepiej wykształceni więcej inwestują w swoją wiedzę, w tym wiedzę zdrowotną. Wyższy poziom wiedzy ogólnej ma wpływ na zrozumienie znaczenia uwarunkowań zdrowotnych, a także zmiany postaw i zachowań zdrowotnych (Mayer, Villaire, 2011, s. 59–60).

Należy mieć jednak na uwadze, że nie zawsze udaje się jednoznacznie określić związek poziomu wykształcenia z poziomem *health literacy*. Przykładem są badania przeprowadzone wśród 2923 osób dorosłych w czterech miastach metropolitalnych w USA. Wyniki tego badania nie potwierdziły, że różne poziomy wykształcenia mają wpływ na nadmierną ilość spożycia alkoholu, papierosów, aktywność fizyczną czy prawidłowy wskaźnik masy ciała (Wolf, Gazmararian, Baker, 2007, s. 20).

Health literacy jest to nie tylko umiejętność kształtowana w procesie edukacyjnym, ale ponadto może być zróżnicowana przestrzennie. W badaniu *health*

literacy podnosi się też aspekt przestrzenny, w którym analizuje i bada się zasady niezbędne do urzeczywistniania założonych celów rozwoju regionu. W aspekcie przestrzennym nie ma jednoznacznej, powszechnie rozumianej i akceptowanej wykładni znaczeniowej dla *health literacy*, ale można przyjąć, że jest to proces społeczny związany z projektowaniem i wdrożeniem działań, zgodnie z którymi kształtowane są kompetencje zdrowotne mające na celu ograniczanie nierówności między regionami (Stiglitz, 2015, s. 135).

Badaniem wskazującym na nierówności przestrzenno-regionalne, które było przeprowadzane w aspekcie *health literacy* jest „*The European Health Literacy Survey HLS-EU-Q*” (Broucke, Fullam, Doyle i in., 2015, s. 1053–1058). Wyniki tego badania wskazały, że średnia ocena umiejętności zdrowotnych różni się znacznie pomiędzy krajami. Najwyższy poziom *literacy* odnotowano w Holandii a najniższy w Bułgarii. W Polsce poziom ten był na średnim poziomie. Wynik ten jest zastanawiający, gdyż Polacy są według raportu CBOS z 2016 roku w większości raczej zadowoleni ze swoich zachowań wobec zdrowia, mimo że prawie co piąty Polak deklaruje brak zainteresowania zdrowym stylem życia. Tendencja ta pozostaje niezmienną od lat (Polacy o swoim..., 2012).

Uogólniając można stwierdzić, że w obszarze *health literacy* występują różne aspekty, w których mogą ujawniać się nierówności. Nierówności te związane bywają zarówno z: typem realizowanego kształcenia (różnice między zachowaniami uczniów uczących się w szkołach licealnych, techników i branżowych), jak i przestrzenią, nie tylko między regionami, ale też wewnątrz regionów. Mowa tu o zróżnicowaniu przestrzennym w relacji: miasto – wieś, czyli o zróżnicowaniu umiejętności zdrowotnych między młodzieżą mieszkającą w miastach i mieszkającą na wsiach.

Celem artykułu jest wskazanie na nierówności dotyczące *health literacy* dorosłej, uczącej się młodzieży województwa mazowieckiego, biorąc pod uwagę licea ogólnokształcące, technika i szkoły branżowe oraz układ przestrzenny (miasto – wieś) oraz prezentacja autorskiego sondażu diagnostycznego (autorskiego badania) „Młodzież Mazowska”. Tezą badania jest stwierdzenie, że nierówności w zachowaniach zdrowotnych zależne są od wykształcenia i od zróżnicowań przestrzennych (miasto – wieś).

METODYKA BADANIA

Występujące różnice w zdrowiu, z uwagi na wielość determinant zdrowia można odnieść też do kategorii *health literacy*. W autorskim sondażu diagnostycznym zatytułowanym „Młodzież Mazowska” zostały wykorzystane opinie respondentów dotyczące *literacy* oraz sposobów ich modyfikacji dokonywanych przez samoocenę zachowań zdrowotnych (*self-assessment of health be-*

haviour) oraz subiektywną ocenę stanu zdrowia (*self-assessment of health*). Subiektywna ocena jest porównaniem stanu rzeczywistego do oczekiwanego i jest często stosowaną metodą w badaniach epidemiologicznych służącą do oceny stanu zdrowia populacji. Oceny tej dokonuje się według kryteriów subiektywnych, ponieważ każdy respondent sam ustala swoją miarę zdrowia. Ten rodzaj diagnozy społecznej jest w pełni akceptowalny i traktowany na równi z opiniami specjalistów.

W wielu badaniach udokumentowano związek (*self-assessment of health*) z ryzykiem wystąpienia zgonów. Ocena ta wykorzystana była np. do porównania stanu zdrowia w krajach Europy Wschodniej i Zachodniej. Przyniosła ona wyniki zbieżne z informacjami otrzymanymi dla tych krajów w zakresie poziomu umieralności zwłaszcza wśród osób starszych, szczególnie wśród mężczyzn, a także wśród osób przyjmujących leki (Dziankowska-Zaborszczyk, Ciabiada i in., 2014, s. 866).

W omawianym sondażu „Młodzież Mazowsza” zastosowano dychotomiczny podział przestrzeni na miasto – wieś. Jest to najczęściej stosowana klasyfikacja przestrzeni, którą w Polsce stosuje np. GUS. Warto jednak dodać, że istnieją różne podziały, np. jeżeli chodzi o wieś, to państwa członkowskie UE mają własne definicje obszarów wiejskich, które uwzględniają ich specyfikę społeczno-gospodarczą. Rada Europy, biorąc pod uwagę stopień integracji wsi z resztą gospodarki, wyróżnia trzy rodzaje obszarów wiejskich: zintegrowane obszary wiejskie ze wzrastającym poziomem zaludnienia, gdzie podstawową rolę ma rolnictwo, średnio zintegrowane obszary wiejskie, które są odizolowane od ośrodków miejskich, ale z prowadzoną działalnością rolniczą na większą skalę, odległe obszary wiejskie – słabo zaludnione, charakteryzujące się niskimi dochodami oraz starzejącą się populacją, zatrudnioną głównie w rolnictwie (European Commission Directorate General for Agriculture, 1997, s. 9).

W badaniu określany był związek między deklarowanymi zachowaniami w zakresie *health literacy* pełnoletniej, uczącej się w szkołach ponadpodstawowych młodzieży województwa mazowieckiego w układzie przestrzennym (miasto – wieś) a rodzajem edukacji, tzn. w różnych typach szkół. Istotna była odpowiedź na pytanie, czy występują różnice w zakresie *health literacy* w odniesieniu do typu szkoły (kształcenie zawodowe i ogólnokształcące) oraz układu przestrzennego (miasto – wieś). W Polsce są trzy typy szkół ponadpodstawowych: liceum ogólnokształcące, technikum, branżowa szkoła. Liceum ogólnokształcące daje dyplom ukończenia szkoły średniej, który umożliwia dalszą naukę uniwersytecką. Następnie technikum – jest to szkoła zawodowa, ale podobnie jak liceum ogólnokształcące dająca możliwość kontynuacji nauki uniwersyteckiej. Kolejnym typem szkoły to szkoła zawodowa (branżowa), w której kształcenie zawodowe odbywa się na poziomie robotniczym

bądź czeladniczym, a po jej ukończeniu absolwenci otrzymują świadectwo potwierdzające posiadanie wykształcenia ogólnego na poziomie zasadniczym.

Selekcję miast do badania dokonano biorąc pod uwagę układ przestrzenny (miasto – wieś). Polegał on w pierwszym kroku na wyeliminowaniu tych miast, w których nie funkcjonują wszystkie wymienione trzy typy szkół. Usunięto też miasta metropolitalne województwa mazowieckiego, z uwagi na fakt, że w tych miastach gros zapisanych uczniów nie mieszka na wsi. Natomiast w mniejszych miastach uczy się zarówno młodzież mieszkająca w miastach, jak i ze względu na bliskość – młodzież mieszkająca na wsi. Taka selekcja miast w praktyce dała zbliżoną liczbę respondentów ze względu na miejsce zamieszkania. Do badania uwzględniono miejscowości od 15 tys. do 50 tys. mieszkańców. Dopiero po takiej selekcji miast województwa mazowieckiego następowało ich losowanie.

Metodą realizacji badania „Młodzież Mazowska” było przeprowadzenie sondażu poprzedzonego badaniem pilotażowym w roku szkolnym (2015/2016). Badanie było realizowane w roku szkolnym 2017/2018. Narzędziem badawczym jest tu skonstruowany na potrzeby badania autorski kwestionariusz ankiety do przeprowadzenia wywiadu audytoryjnego. Opracowany kwestionariusz ankiety zawiera zamknięte pytania badawcze w tym wiele pytań ogólnych uzupełnionych o pytania szczegółowe oraz pytania w ramach metryczki. Wszystkie pytania uwzględniają podział według typu szkół i miejsca zamieszkania.

Przy doborze szkół wykorzystano bazę kompletną placówek ponadpodstawowych w obrębie województwa mazowieckiego z ogólnopolskiej bazy, udostępnionej na stronie internetowej Centrum Informatycznego Edukacji. Wykorzystano program z wbudowaną funkcją losującą, w celu wytypowania określonej liczby szkół. Przy czym dobór losowy był proporcjonalny do liczby z każdego typu szkół.

Badanie pozwoliło na zebranie informacji odnośnie deklarowanych zachowań bezpośrednio od respondentów. Pytania z kwestionariusza ankiety w badaniu „Młodzież Mazowska” częściowo związane są pojęciowo z pytaniami zawartymi w ramach „*Conceptual model of health literacy of the European Health Literacy Survey*”, np. jedno z pytań dotyczące postrzegania własnego zdrowia mieści się w podgrupie „*Ability to understand medical information and derive meaning*” (Kickbusch, Pelikan, Apfel i in., 2013, s. 75).

Natomiast pytania dotyczące np. świadomości niebezpieczeństwa wynikającego z łączenia alkoholu z lekarstwami lub nieprawidłowej wagi ciała związane są z podgrupą nazwaną „*Ability to understand information on risk factors and derive meaning*” (Kickbusch, Pelikan, Apfel i in., 2013, s. 76). W doborze pytań z zakresu *literacy* kierowano się faktycznymi zachowaniami, jak np. stosowanie diety zgodnie z zaleceniem lekarza czy stosunkiem respondentów do oznak choroby, czyli były badane takie zachowania, których następstwa wpływają bezpośrednio na stan zdrowia.

Wizyty studyjne w szkołach były uzgodnione z dyrekcją szkoły i szkolnym pedagogiem. Nie potrzebna była zgoda rodziców na przeprowadzenie sondażu z uwagi na fakt pełnoletności respondentów. Ankieter przed rozdaniem kwestionariuszy informował, że badanie jest dobrowolne i w badaniu może brać wyłącznie osoba dorosła, co powodowało wyłączenie części respondentów z badania, ale nieznacznej części uczniów, którzy nie spełniali tego kryterium. Ankieter ponadto informował młodzież o celu badania i sposobie wypełniania kwestionariusza. Fizyczna obecność ankietera dawała uczniom gwarancję poufności, gdyż byli oni zapewnieni, że badanie jest anonimowe.

Ponieważ młodzież dorosła w szkołach ponadpodstawowych w Polsce, co już powiedziano, uczy się w trzech typach szkół, żeby nie pominąć żadnej z nich celowo zostały dobrane grupy szkół, traktowane jako grupy reprezentatywne, do których zaliczono właśnie licea ogólnokształcące, technika i szkoły branżowe. Mnogość uwikłań i uwarunkowań zdrowia generuje wielość zagadnień. Stąd tak liczne problemy, które są poruszone w pytaniach skierowanych do uczniów losowo wytypowanych szkół.

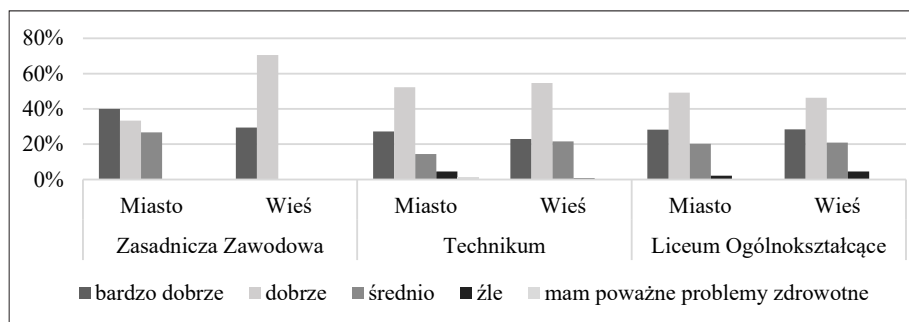
Na podstawie danych, które dostarczyły porównywalnych informacji z zakresu *health literacy* najpierw oceniano, w jaki sposób typ kształcenia wpływa na ocenę własnego zdrowia oraz na świadomość możliwości jego kształtowania przez własne zachowania, a kolejno brane były pod uwagę poszczególne wytypowane zachowania z zakresu *literacy*, a następnie zróżnicowania przestrzenne.

Istotność zależności pomiędzy zmiennymi nominalnymi sprawdzano za pomocą testu niezależności chi kwadrat. W analizach statystycznych przyjęto poziom istotności $p = 0,05$. Analiz dokonywano za pomocą programu SPSS.

WYNIKI ANALIZY I ICH INTERPRETACJA

W badaniu „Młodzież Mazowsza” z reprezentatywnym doбором próby wzięło udział 595 uczniów. Liczba respondentów wynosiła: 295 w miastach, 300 na wsiach. Liczba badanych uczniów mieszkających w miastach i na wsiach, co zakładano przy doborze miast jest zbliżona.

Jak wynika z sondażu to „bardzo dobra” ocena własnego stanu zdrowia zawarta w pytaniu: „Jak oceniasz stan swojego zdrowia” (istotne pytanie na gruncie *health literacy*) najkorzystniej, bo aż w 40% została określona przez respondentów uczących się w szkołach branżowych, mieszkających w mieście (rys. 1.). Poza odpowiedziami uczniów ze szkół branżowych mieszkającymi w miastach nie ma dużych procentowych różnic w ocenie własnego zdrowia na poziomie „bardzo dobrze” i „dobrze” mieszkającymi na wsiach.



Rys. 1. Oceny respondentów na temat ich stanu zdrowia z uwzględnieniem typu szkół z podziałem miasto – wieś (w %)

Źródło: obliczenia na podstawie własnego badania terenowego.

W technikum i liceum respondenci mieszkający zarówno w mieście, jak i na wsi, odpowiedzi na temat własnego stanu zdrowia jako „bardzo dobre” były bardzo zbliżone i wyniosły od 20% do 25%. Takie opinie wskazują, że młodzież ucząca się w szkołach branżowych lepiej ocenia stan swojego zdrowia niż uczniowie z pozostałych szkół. Nie stwierdzono statystycznie istotnej różnicy w zakresie samooceny ich stanu zdrowia ($p < 0,001$). Taki wynik w porównaniu z odpowiedziami dotyczącymi np. wagi ciała (rys. 2.) wskazuje, że grupa uczniów ze szkół branżowych relatywnie gorzej rozpoznaje zagrożenia zdrowotne związane w tym wypadku z nadmierną wagą ciała. To sugeruje, że badana młodzież ma trudność z prawidłową oceną stanu swojego zdrowia i jego zagrożeń.

Z analizy deklaracji respondentów – w kolejnej ważnej kategorii dla literacy, jaką jest „ocena wpływu zachowania człowieka na stan jego zdrowia”, gdzie wymienione zostały takie kategorie, jak np.: „Tak, ma w dużym stopniu”; „Nie ma to w ogóle żadnego znaczenia”; wynika, że młodzież z liceów ogólnokształcących ma relatywnie wyższą wiedzę w tym zakresie, gdyż na to pytanie, w podgrupie „Tak, ma w dużym stopniu” odpowiadała pozytywnie w liceum w 36% – miasto i w 33% – wieś, a w szkołach zawodowych tylko w 20% – miasto, 18% – wieś (tabela 1.). Odpowiedzi na to samo pytanie w podgrupie „nie ma to w ogóle żadnego znaczenia”, pozytywnie częściej odpowiadali respondenci uczący się w szkołach branżowych, tzn. w 22% – miasto, w 30% – wieś. Natomiast w liceum w 7% – miasto, 10% – wieś. Również dysproporcje w tym zakresie, tzn. dotyczące wpływu zachowania człowieka na stan jego zdrowia dotyczą bardziej typu szkoły a nie przestrzeni (miasto – wieś). Analiza wykonana za pomocą testu niezależności chi kwadrat nie wykazała istotnych zależności między różnymi typami szkół pod względem oceny wpływu zachowania człowieka na stan jego zdrowia ($p = 0,129$), techników ($p = 0,487$), liceów ogólnokształcących ($p = 0,293$) (tabela 1).

Tabela 1. Opinie badanych co do wpływu zachowania człowieka na stan jego zdrowia według typu szkół z podziałem miasto – wieś w (%)

Jaki jest wpływ zachowania człowieka na stan jego zdrowia?	Branżowa (zasadnicza zawodowa)		Technikum		Liceum ogólnokształcące	
	Miasto	Wieś	Miasto	Wieś	Miasto	Wieś
Tak, ma w dużym stopniu	20	18	29	26	36	33
Tak, w średnim stopniu	31	35	32	35	28	27
Tak, w małym stopniu	13	11	14	10	12	13
Nie ma to w ogóle żadnego znaczenia	22	30	11	12	7	10
Trudno powiedzieć	13	6	14	17	17	18
Wartość testu $\chi^2=8,45$ $p_1<0,129^*$ Wartość testu $\chi^2=4,45$ $p_2=0,487^{**}$ Wartość testu $\chi^2=6,13$ $p_3=0,293^{***}$						

p^* – istotność zależności między respondentami mieszkającymi w miastach i na wsiach uczącymi się w branżowych szkołach zawodowych

p^{**} – istotność zależności między respondentami mieszkającymi w miastach i na wsiach uczącymi się w technikumach

p^{***} – istotność zależności między respondentami mieszkającymi w miastach i na wsiach uczącymi się w liceach

Źródło: obliczenia na podstawie własnego badania terenowego.

Analizując kolejną kategorię z zakresu *health literacy*, tzn. deklaracje respondentów na temat zachowań dotyczących łączenia przez nich środków farmakologicznych z alkoholem, można zauważyć przewagę twierdzących opinii wśród młodzieży uczącej się w szkołach branżowych mieszkających w mieście – 33% w stosunku do odpowiedzi młodzieży z liceów ogólnokształcących np. w mieście – 19% (tabela 2.). Różnica w tym zakresie jest istotna statystycznie $p < 0,001$.

Tabela 2. Opinie w zakresie łączenia przez respondentów alkoholu ze środkami farmakologicznymi oraz lekceważenia objawów choroby i złego samopoczucia według typu szkół i podziału na miasto – wieś (w %)

Czy łączyłeś środki farmakologiczne z alkoholem?	Szkoła branżowa		Technikum		Liceum ogólnokształcące	
	Miasto	Wieś	Miasto	Wieś	Miasto	Wieś
	Łączenie środków farmakologicznych z alkoholem					
Tak	33	22	19	24	25	21
Nie	67	78	80	75	73	77
Brak odpowiedzi	0	0	1	1	1	1
Wartość testu $\chi^2=22,41$ $p_1<0,001^*$ Wartość testu $\chi^2=15,40$ $p_2<0,006^{**}$ Wartość testu $\chi^2=26,73$ $p_3=0,001^{***}$						

Czy lekceważyłeś objawy choroby i złego samopoczucia?	Lekceważenie objawów choroby i złego samopoczucia					
	Tak	47	49	50	51	46
Nie	53	51	47	47	53	50
Brak odpowiedzi	0	0	3	2	1	1

Wartość testu $\chi^2=45,65$ $p_1<0,001^*$ Wartość testu $\chi^2=7,25$ $p_2<0,007^{**}$ Wartość testu $\chi^2=8,50$ $p_3=0,004^{***}$

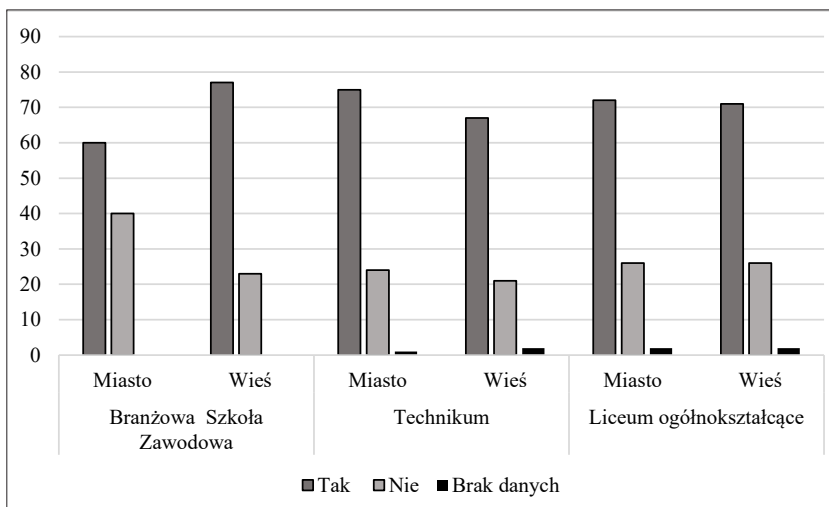
p^* – istotność zależności między respondentami mieszkającymi w miastach i na wsiach uczącymi się w branżowych szkołach zawodowych

p^{**} – istotność zależności między respondentami mieszkającymi w miastach i na wsiach uczącymi się w technikum

p^{***} – istotność zależności między respondentami mieszkającymi w miastach i na wsiach uczącymi się w liceach

Źródło: jak do tabeli 1.

Następna kategoria z zakresu *literacy* dotyczy lekceważenia symptomów choroby i złego samopoczucia. Dorosła młodzież szkół ponadpodstawowych, jak wynika z tabeli 2. we wszystkich badanych typach szkół, lekceważy ten fakt w zbliżonych proporcjach.



Rys. 2. Opinie co do prawidłowej wagi ciała według typu szkół i podziału na miasto – wieś (w %)

Źródło: jak do rys. 1.

Ważnym problemem w obszarze *literacy* jest waga ciała. Nieprawidłowa waga jest uznana za jedną z chronicznych chorób niezakaźnych wynikającą na

ogół z nieumiejętności stosowania zaleceń dietetycznych i medycznych. Problem nadmiernej wagi ciała jest w Polsce istotny, gdyż „wysoka masa ciała (BMI ≥ 25) odpowiada w naszym kraju za 14,2% zgonów (13,1% mężczyzn i 15,3% kobiet). [...] w 2020 roku nadwagę miało 54% Polaków, częściej byli to mężczyźni (64%) niż kobiety (46%)” (Juszczak, Bogusławski, Wojtyniak, 2022, s. 38).

Jak wynika z rysunku 2., opinie respondentów dotyczące samooceny wagi ciała wskazują, że dorosła młodzież w badanych szkołach branżowych szczególnie mieszkająca w miastach w (40%) ma większy problem z prawidłową wagą niż w pozostałych typach szkół w (24% i 26%). Różnice statystyczne w tym zakresie są nieistotne.

Interesujące są opinie dotyczące stosowania różnego typu diety (tabela 3.). Jednak młodzież z badanych szkół branżowych nie stosuje żadnej diety i to deklaruje aż 80% respondentów. Podobne deklaracje obserwuje się wśród dorosłej młodzieży uczącej się w liceach. Młodzież z badanych liceów ogólnokształcących ma relatywnie mniejsze niż pozostała młodzież problemy z wyższą wagą ciała, deklaruje ten fakt w 24,0%, a zalecenia diety od lekarza ma tylko mieszkająca w mieście – 1,0% a na wsi – 4,0% tej młodzieży (tabela 3.). Ponadto w ramach pytań co do stosowania specjalnej diety respondenci z liceów częściej deklarują, że ją samodzielnie stosują. Opinie te dotyczą zarówno badanych uczniów mieszkających w mieście, jak i na wsi. Różnica między respondentami dla szkół branżowych i techników jest istotna statystycznie $p < 0,001$.

Tabela 3. Opinie co do stosowania specjalnej diety według typu szkół i podziału na miasto – wieś (w %)

Czy stosujesz jakąś specjalną dietę?	Branżowa szkoła zawodowa		Technikum		Liceum ogólnokształcące	
	Miasto	Wieś	Miasto	Wieś	Miasto	Wieś
Tak, mam zaleconą dietę przez lekarza/dietetyka	10	6	5	3	1	4
Tak, w domu stosujemy specjalną dietę	3	6	5	3	6	6
Tak, sam/sama stosuję dietę, którą ściągnałem/am z Internetu/ od znajomych	7	18	9	7	11	7
Nie	80	70	77	86	80	81
Brak danych	0	0	4	1	2	2
Wartość $\chi^2 = 26,73$ $p_1 < 0,001^*$ Wartość $\chi^2 = 42,83$ $p_2 < 0,001^{**}$ Wartość $\chi^2 = 6,13$ $p_3 = 0,293^{***}$						

p^* – istotność zależności między respondentami mieszkającymi w miastach i na wsiach uczącymi się w branżowych szkołach zawodowych

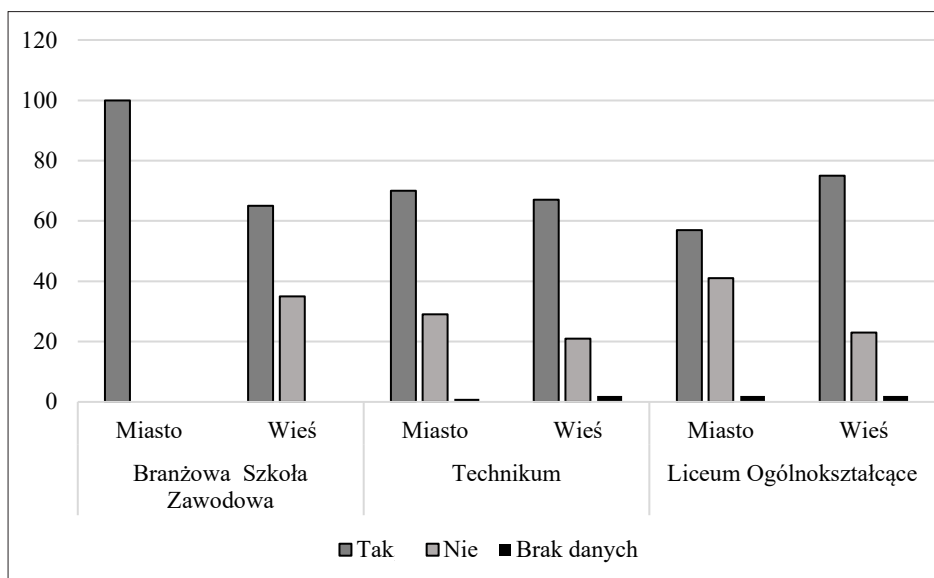
p^{**} – istotność zależności między respondentami mieszkającymi w miastach i na wsiach uczącymi się w technikach

p^{***} – istotność zależności między respondentami mieszkającymi w miastach i na wsiach uczącymi się w liceach

Źródło: jak do tabeli 1.

Problemem wydaje się to, że szczególnie respondenci uczęszczający do szkół branżowych w 10% zadeklarowali, że mają takie zalecenia od lekarza/dietetyka, ale specjalną dietę w domu stosuje tylko 3,0% tej grupy uczniów. To może wskazywać, że zalecenia lekarzy nie są wystarczająco respektowane przez tę grupę młodzieży, co świadczy o ich stosunkowo niewysokim poziomie *literacy* w omawianym zakresie. Stwierdzono tutaj statystycznie istotną różnicę ($p < 0,001$).

Samodzielne aplikowanie środków odchudzających (kolejny aspekt badany na gruncie *literacy*) wskazuje, że i w tym zakresie obserwuje się, relatywnie jego niski poziom, co wynika z deklaracji dotyczących ich stosowania bez opinii lekarza lub dietetyka (rys. 3.).

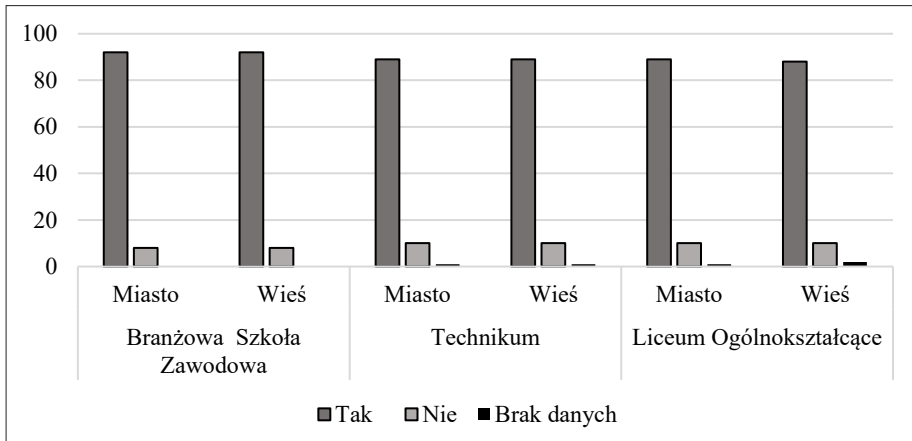


Rys 3. Opinie respondentów dotyczące samodzielnego zażywania środków odchudzających z uwzględnieniem typu szkół z podziałem miasto – wieś (w %)

Źródło: jak do rys. 1.

Tutaj ponownie młodzież ze szkół branżowych szczególnie mieszkająca w miastach wskazała na taki sposób zachowania (100%). W pozostałych typach szkół deklaracje są zbliżone do siebie i wynoszą w technikumach od 67% do 70%, a w liceach od 57% do 75%. Omawiana różnica jest istotna statystycznie ($p = 0,049$). Nie ma też dużych procentowych różnic w zakresie samodzielnego zażywania środków odchudzających między badaną młodzieżą mieszkającą w miastach czy na wsiach. Różnice, podobnie jak w poprzednich odpowiedziach, dotyczą w tym zakresie typów szkół.

Problem niskiego *health literacy* badanej młodzieży w szkołach może wynikać z niewielkiej liczby zajęć w ramach edukacji zdrowotnej (rys. 4.), szczególnie w szkołach branżowych, gdyż respondenci z tych szkół zadeklarowali obecność na takich zajęciach tylko w 6,0%, a w technikach i szkołach ogólnokształcących w 10,0% zarówno mieszkających w mieście, jak i na wsi.



Rys. 4. Deklaracje co do udziału w zajęciach z edukacji zdrowotnej według typu szkół i podziału na miasto – wieś (w %)

Źródło: jak do rys. 1.

Różnice między badaną młodzieżą we wszystkich typach szkół co do liczby zajęć w zakresie edukacji zdrowotnej są zbliżone. Nie ma dużych procentowych różnic między typami szkół w uczęszczaniu na takie zajęcia ($p < 0,001$).

WNIOSKI

Autorski sondaż diagnostyczny w obszarze *health literacy* zatytułowany „Młodzież Mazowska” dotyczył oceny wybranych aspektów zachowań zdrowotnych. Ta wiedza uwypukla pewien aspekt świadomości zdrowotnej społeczeństwa. Zaletą omawianego badania jest porównanie wiedzy (przeświadczenia) na temat negatywnych zachowań z faktycznymi, deklarowanymi zachowaniami. Takie zestawienie problemów rzadko w literaturze bywa stosowane czy omawiane.

Wyniki badania pokazały nierówności w postrzeganiu zdrowia między pełnoletnią młodzieżą uczącą się w szkołach branżowych, które mają głównie zawodowy charakter edukacji a młodzieżą uczącą się w technikach i szkołach ogólnokształcących. Młodzież ze szkół branżowych zdecydowanie słabiej w stosunku do młodzieży ze szkół licealnych rozpoznaje sytuacje zagrażające zdrowiu. Mło-

dzień ta zbyt korzystnie w stosunku do rzeczywistego stanu określa stan swojego zdrowia, pomimo że ma np. większy problem z prawidłową wagą ciała niż pozostała grupa badanych respondentów i tego stanu nie postrzega jako zagrożenie dla zdrowia. Również rzadziej w stosunku do uczniów z badanych liceów ogólnokształcących i techników stosuje się do zalecanej diety przez lekarza.

Ponadto młodzież z badanych szkół branżowych w znacznej części nie stosuje żadnej diety. Podobne deklaracje obserwuje się wśród dorosłej młodzieży w liceach. Jednak młodzież z badanych liceów ogólnokształcących ma relatywnie mniejsze problemy z nieprawidłową wagą ciała, a zalecenia stosowania diety od lekarza ma tylko bardzo niewielki odsetek tych uczniów. Respondenci ze szkół branżowych również częściej deklarują, że zażywają leki wraz z alkoholem i częściej nie postrzegają tego jako zagrożenie zdrowotne. Podobne nierówności wynikają z deklaracji uczniów ze szkół branżowych, a dotyczą samodzielnego (bez opinii lekarza lub dietetyka) aplikowania środków odchudzających. Dlatego istotne jest, aby zwrócić szczególną uwagę władz oświatowych (samorządowych i państwowych) na zaniedbania strukturalne w zakresie *health literacy* w szkołach branżowych, ale ten sam problem ujawnia się, chociaż w mniejszym stopniu, w pozostałych typach szkół. W świetle badania natomiast okazało się, że nie ma dużych dysproporcji przestrzennych (miasto – wieś) w zachowaniach zdrowotnych badanej młodzieży mieszkającej w miastach czy na wsiach.

Przyczyną niskiego poziomu *literacy* wśród badanych uczniów może być niewielka liczba zajęć profilaktycznych, która jest za mała w stosunku do potrzeb. Szczególnie istotne wydaje się uzupełnienie takich zajęć w szkołach branżowych, bez względu na miejsce zamieszkania uczniów.

Chociaż we wszystkich trzech typach szkół występuje pewien stopień nierówności pod względem poziomu kształcenia, istnieją znaczące różnice w poszczególnych ich typach w zakresie wiedzy na temat zachowań w obszarze zdrowia, co rzutuje szczególnie w szkołach branżowych, na jego słabszą percepcję. Taki stan można wyjaśnić różnymi czynnikami, jak np. odmiennymi programami edukacyjnymi realizowanymi w różnych typach szkół czy umiejętnościami indywidualnymi.

Podsumowując wnioski z sondażu diagnostycznego można stwierdzić, że występują duże nierówności w obszarze *health literacy*, gdyż respondenci ze szkół branżowych zdecydowanie słabiej rozpoznają sytuacje grożące zdrowiu w postaci słabszego sposobu identyfikowania zagrożeń zdrowotnych w odniesieniu do młodzieży z techników, a szczególnie w stosunku do młodzieży ze szkół licealnych.

PODSUMOWANIE

Zdrowie nie jest zjawiskiem stałym. Można o nie dbać wdrażając zachowania zdrowotne, przez co poprawiać jego stan. Jest to problem rozważany, gdzie

zadawane jest pytanie, czy wiedza w zakresie *literacy* jest pewną ogólną umiejętnością społeczną, obejmującą wiele specyficznych, często niezwiązanych ze sobą umiejętności. W tym obszarze podnosi się wagę stosunków międzyludzkich i związków jednostki ze społeczeństwem (Diaconu i in., 2020, s. 235–243). To oznacza zdolność uczestniczenia jednostki w życiu społecznym na różnym poziomie jego integracji. Uczestnictwo to może odbywać się w różnej formie. Jedną z nich jest umiejętność rozumienia zdrowia, w tym odszukiwania informacji, na które składają się takie kompetencje jak: wiedza o zdrowiu, chorobach i metodach ich leczenia, a także umiejętność dokonywania porównań, czy porozumiewania się. Umiejętność ta umożliwia korzystanie z informacji zdrowotnych, pozwala też ludziom znajdować, oceniać i stosować informacje dotyczące zdrowia i korzystania z usług zdrowotnych. Chodzi głównie o umiejętność zastosowania odpowiednich informacji czy koncepcji dotyczących zdrowia do zmieniającej się często dynamicznej sytuacji (Nutbeam, 2000, s. 259–267). Kolejną ważną cechą *literacy*, szczególnie istotną w okresach masowego zagrożenia zdrowotnego, jest aktywne uczestniczenie w dialogu na temat zdrowia i jego ochrony. Mowa tu o umiejętności przekazywania i posługiwania się informacją na temat zdrowia, która pozwala ludziom wyszukiwać, oceniać i stosować ją w odpowiednim momencie (Mayer, Villaire, 2011, s. 59–60; Reckers-Droog, Jansen, Bijlmakers i in., 2020, s. 143–151).

Istotne jest, aby zwrócić szczególną uwagę na wdrażanie zasad edukacji zdrowotnej, która musi być zintegrowana z całym procesem nauczania i wspierać uczniów w rozwijaniu własnej samodzielności i odpowiedzialności, szczególnie tam, gdzie są największe potrzeby, czyli w szkołach branżowych. Ponadto ważne jest, aby kształtować, rozwijać zachowania zdrowotne w tym promować wiedzę w zakresie *health literacy*, gdzie istotne jest rozumienie treści o charakterze zdrowotnym, ale też respektowanie zaleceń specjalistów medycznych. Istotne jest też to, co należy powtórzyć, położenie akcentu szczególnie na młodzież ze szkół branżowych, jako tych potrzebujących najsilniejszego wsparcia merytorycznego oraz rozwijanie umiejętności i postawy odnoszących się głównie do tego, jak radzić sobie z licznymi informacjami, które mogą być ważne np. w okresach kryzysów zdrowotnych.

BIBLIOGRAFIA

- Broucke, S., Fullam, J., Sørensen, K., Pelikan, J.M., Röthlin, F., Ganahl, K., Słowska, Z. (2015). Health literacy in Europe: comparative results of the European health literacy survey (HLS-EU). *Journal of Public Health*, 25(6), 1053–1058. DOI: 10.1093/eurpub/ckv043.
- Diaconu, K., Falconer, J., Vidal, N., O'May, F., Azasi, E., Elimian, K., Bou-Orm, I., Sarb, C., Witter, S., Ager, A. (2020). Fragility: implications for global health research and practice. *Health Policy and Planning*, 35(2), 235–243. DOI: 10.1093/heapol/czz142.

- Dziankowska-Zaborszczyk, E., Ciabiada, B., Maniecka-Bryła, I. (2014). Samoocena stanu zdrowia jako predyktor umieralności przedwczesnej. *Problemy Higieny i Epidemiologii*, 95(4), 866–870.
- European Commission Directorate General for Agriculture (DG VI). (1997). Rural Developments: CAP 2000. Working Document.
- Floyd, R.L., Sobell, M., Velasquez, M., Ingersoll, K., Nettleman, M. (2007). Preventing alcohol-exposed pregnancies: A randomized controlled trial. *American Journal of Preventive Medicine*, 32, 1–8. DOI: 10.1016/j.amepre.2006.08.028.
- Freedman, D.A., Bess, K.D., Tucker, H.A., Boyd, L., Tuchman, A.M., Wallston, K.A. (2009). Public health literacy, defined. *American Journal Preventive Medicine*, 36, 446–451. DOI: 10.1016/j.amepre.2009.02.001.
- Juszczyk, G., Bogusławski, S., Wojtyniak, B. (2022). Diagnoza systemowa i plan obudowy zdrowotnej – redefinicja systemu profilaktyki i leczenia chorób Polaków. Wnioski z raportu. W: B. Wojtyniak, P. Goryński (red.), *Diagnoza stanu zdrowia Polaków: Raport PZH – Sytuacja zdrowotna ludności Polski i jej uwarunkowania* (s. 38–39). Warszawa: Narodowy Instytut Zdrowia Publicznego – Państwowy Zakład Higieny.
- Kemm, J., Close, A. (1995). *Health promotion. Theory and practice*. London: McMillian.
- Kickbusch, I., Pelikan, J.M.F., Apfel, A.D., Tsouros, A.D. (2013). *Health literacy. The solid facts*. WHO. Regional Office for Europe.
- Matsuyama, R.K., Wilson-Genderson, M., Kuhn, L., Moghanaki, D., Vachhani, H., Paasche-Orlow, M. (2011). Education level, not health literacy, associated with information needs for patients with cancer. *Patient Education and Counseling*, 85(3), 229–236. DOI: 10.1016/j.pec.2011.03.022.
- Mayer, G., Villaire, M. (2011). Health literacy: An opportunity of nurses to lead by an example. *Nursing Outlook*, 59(2), 59–60. DOI: 10.1016/j.outlook.2011.01.006.
- Nutbeam, D., (2000). *Health literacy as a public health goal: a challenge for contemporary health education and communication strategies into the 21st century*. *Health Promotion International*, 15(3), 259–267. DOI: 10.1093/heapro/15.3.259.
- Piketty, T. (2022). *Kapitał i ideologia* (przekład B. Geppert). Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Polacy o swoim zdrowiu oraz prozdrowotnych zachowaniach i aktywnościach*. (2012). Komunikat z badań. Warszawa: CEBOS.
- Reckers-Droog, V., Jansen, M., Bijlmakers, L., Baltussen, R., Brouwer, W., Exel, J. (2020). How does participating in a deliberative citizens panel on healthcare priority setting influence the views of participants? *Health Policy*, 124(2), 143–151. DOI: 10.1016/j.healthpol.2019.11.011.
- Stiglitz, J.E. (2015). *Cena nierówności. W jaki sposób dzisiejsze podziały społeczne zagrażają naszej przyszłości?* Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Literackiej.
- WHO. Behavioural and cultural insights. Health Literacy. Pobrane z: <https://www.who.int/europe/teams/behavioural-and-cultural-insights/health-literacy> (2022.08.23).
- Wolf, M., Gazmararian, J., Baker, D. (2007). Health literacy and health risk behaviors among older adults. *American Journal of Preventive Medicine*, 32(1), 19–24. DOI: 10.1016/j.amepre.2006.08.024.

Zarcadoolas, C., Plasant, A., Greer, D.S. (2005). Understanding health literacy: an expanded model. *Health Promotion International*, 20(2), 195–203. DOI: 10.1093/heapro/dah609.

Streszczenie

Health literacy (literacy) jest to zdolność jednostki do „odczytywania zdrowia” przez uzyskanie dostępu do informacji oraz efektywnego wykorzystywania jej w celu utrzymania dobrego stanu zdrowia. Przejawia się to przez: rozumienie treści przekazywanych w informacjach medycznych, umiejętności korzystania z usług medycznych, a następnie respektowanie zaleceń profesjonalistów. Występują tutaj jednak liczne nierówności. Nierówności te związane są zarówno z typem kształcenia (różnice między uczniami uczącymi się w różnych typach szkół), jak i przestrzenią, i to nie tylko między regionami, ale też wewnątrz regionów, czyli między młodzieżą mieszkającą w miastach i mieszkającą na wsiach.

Celem artykułu jest wskazanie na nierówności dotyczące *health literacy* dorosłej, uczącej się młodzieży województwa mazowieckiego, biorąc pod uwagę typ kształcenia: licea ogólnokształcące, technika i szkoły branżowe i układ przestrzenny (miasto – wieś) oraz prezentacja sondażu diagnostycznego (badania) „Młodzież Mazowska”. Też badaniem jest stwierdzenie, że nierówności w zachowaniach zdrowotnych zależne są od typu kształcenia i od zróżnicowań przestrzennych. Sondaż był realizowany wśród młodzieży uczącej się w szkołach ponadpodstawowych w roku szkolnym 2017/2018. Narzędziem badawczym jest tu skonstruowany na potrzeby badania autorski kwestionariusz ankiety do przeprowadzenia wywiadu audytoryjnego. Na podstawie sondażu z zakresu *health literacy* oceniano, w jaki sposób typ kształcenia wpływa na ocenę własnego zdrowia oraz na świadomość możliwości jego kształtowania przez własne zachowania, gdzie pod uwagę brano poszczególne wytypowane zachowania, a następnie zróżnicowania tych zachowań między miastem a wsią.

W świetle badania „Młodzież Mazowska” można zaobserwować wśród respondentów województwa mazowieckiego szczególnie ze szkół branżowych ogólną, stosunkowo niższą w stosunku do pozostałej badanej młodzieży ocenę własnego zdrowia i zachowań zdrowotnych. Natomiast brak jest istotnych zróżnicowań między miastem a wsią.

Słowa kluczowe: health literacy, młodzież, nierówności.

Inequalities in health literacy – spatial and educational aspects

Summary

Health literacy is the ability of an individual to “read health” by accessing information and using it effectively to maintain good health. This is manifested by understanding the content provided in medical information, the ability to use medical services and then respecting the recommendations of professionals. However, there are numerous inequalities here. These inequalities are related both to the type of education (differences between students studying in different types of schools) and space, and not only between regions, but also within regions, i.e. between young people living in cities and those living in rural areas.

The aim of the article is to indicate the inequalities regarding the health literacy of adult learning youths in the Mazowieckie voivodeship, taking into account the type of education: general secondary schools, technical and industry schools, as well as the spatial arrangement (urban – rural) and the presentation of the diagnostic (research) survey: “Youth of Mazowsze”. The thesis

of the study is the statement that inequalities in health behaviours depend on the type of education and on spatial differences. The study was carried out among young people studying in secondary schools in 2017/2018. The research tool here is the author's questionnaire designed for the purpose of the research, to be used in an auditorium interview. Based on the study in the field of health literacy, it was assessed how the type of education affects the assessment of one's own health and the awareness of the possibility of shaping it by one's own behaviour, where individual selected behaviours were taken into account, and then the differentiation of these behaviours between the city and the countryside.

In the light of the "Youth of Mazowsze" study, one can observe among the respondents of the Mazowieckie Voivodship, especially from trade schools, a general, relatively lower assessment of their own health and health behaviours compared to the rest of the surveyed youth. However, there were no differences between the city and the countryside.

Keywords: health literacy, inequality, youth.

JEL: I12, I14, I24.

dr Agnieszka Piekutowska¹ 

Katedra Zarządzania, Ekonomii i Finansów
Wydział Inżynierii Zarządzania
Politechnika Białostocka

Nierówności na rynku pracy a zróżnicowanie regionalne w Polsce

WPROWADZENIE

Polska gospodarka charakteryzuje się dużym zróżnicowaniem regionalnym. Niższy poziom rozwoju gospodarczego oznacza nie tylko niższy standard życia ludności, ale sprawia, że regiony te bardziej niż inne mogą odczuwać skutki pojawiających się w gospodarce zjawisk kryzysowych. W związku z tym konieczne jest podejmowanie działań mających na celu zapewnienie regionom słabiej rozwiniętym szybszego i trwałego rozwoju gospodarczego. Realizacja tego celu wymaga identyfikacji czynników mających wpływ na ten rozwój. Jednym z nich jest bez wątpienia rynek pracy.

Celem artykułu jest wskazanie związku pomiędzy istniejącymi nierównościami na rynku pracy a zróżnicowaniem regionalnym polskiej gospodarki. Nie ulega bowiem wątpliwości, że sytuacja gospodarcza regionu nie pozostaje bez wpływu na to, co dzieje się na rynku pracy. I odwrotnie, to co dzieje się na rynku pracy ma istotny wpływ na sytuację gospodarczą regionu. W artykule uwagę zwrócono przede wszystkim na istniejące różnice w poziomie wykształcenia zasobów siły roboczej oraz w dostępie do ofert pracy. Czynniki te, określając szanse na znalezienie zatrudnienia i zmniejszenie bezrobocia, różnicują warunki dostępu do rynku pracy i tym samym decydują o poziomie życia w danym regionie. W ten sposób stają się istotną determinantą zróżnicowania regionalnego.

Artykuł składa się z czterech części. Pierwsza, dotyczy skali i zakresu zróżnicowania regionalnego polskiej gospodarki, czego dowodem jest przede wszystkim poziom PKB i PKB *per capita*. W drugiej, zwrócono uwagę na regionalne nierówności edukacyjne oznaczające różnice w jakości kapitału ludzkiego. Trzecia część

¹ Adres korespondencyjny: ul. Ojca Tarasiuka 2, 16-001 Kleosin; e-mail: a.piekutowska@pb.edu.pl. ORCID: 0000-0001-9065-5665.

dotyczy nierówności w dostępie do ofert pracy wynikających z natężenia podmiotów gospodarki narodowej. Czwarta to wnioski z przeprowadzonej analizy. W opracowaniu posłużono się metodą opisową oraz analizą danych statystycznych.

ZRÓŻNICOWANIE REGIONALNE W POLSCE

W 2020 roku, większość polskich regionów² odnotowała wzrost PKB w porównaniu do roku 2019. Najwyższy poziom PKB *per capita* dotyczył warszawskiego stołecznego, najniższy natomiast lubelskiego. Średnią krajową tej wartości przekroczyły regiony: dolnośląski, warszawski stołeczny i wielkopolski. Wśród regionów, które w tym czasie odnotowały spadek PKB znalazły się: śląski, podkarpacki i pomorski (tabela 1.).

Tabela 1. PKB według regionów w 2020 roku (ceny bieżące)

Regiony	Ogółem		Na 1 mieszkańca		Udział w tworzeniu PKB
	w mln zł	rok poprzedni = 100	w zł	Polska = 100	
Polska	2 326 656	101,5	60 663	100,0	100,0
Dolnośląski	194 631	102,6	67 148	110,7	8,4
Kujawsko-pomorski	102 302	103,7	49 439	81,5	4,4
Lubelski	86 899	100,9	41 315	68,1	3,7
Lubuski	49 897	101,6	49 394	81,4	2,1
Łódzki	144 082	104,2	58 840	97,0	6,2
Małopolski	189 295	101,7	55 448	91,4	8,1
Mazowiecki regionalny	120 440	100,1	51 627	85,1	5,2
Opolski	46 805	100,6	47 723	78,7	2,0
Podkarpacki	89 154	99,2	41 937	69,1	3,8
Podlaski	52 383	103,0	44 522	73,4	2,3
Pomorski	135 333	99,5	57 669	95,1	5,8
Śląski	270 893	97,8	60 091	99,1	11,6
Świętokrzyski	53 686	101,8	43 646	71,9	2,3
Warmińsko-mazurski	60 465	103,7	42 566	70,2	2,6
Warszawski stołeczny	412 793	102,4	133 368	219,9	17,7
Wielkopolski	231 752	102,4	66 208	109,1	10,0
Zachodniopomorski	85 846	102,1	50 700	83,6	3,7

Źródło: (Wstępne szacunki..., 2020, s. 1).

² Zgodnie z Klasyfikacją Jednostek Terytorialnych do celów Statystycznych (NUTS 2016) obowiązującą od 01.01.2018 roku; NUTS 2, czyli regiony oznaczające województwo lub część województwa, jak w przypadku województwa mazowieckiego, które zostało podzielone na region warszawski stołeczny i mazowiecki regionalny.

W 2020 roku udział regionów w tworzeniu PKB kształtował się od zaledwie 2,0% w opolskim, aż do 17,7% w warszawskim stołecznym. Tak duże rozbieżności potwierdzają, że polska gospodarka charakteryzuje się dużym zróżnicowaniem regionalnym. Ponad połowa wartości PKB została wytworzona w zaledwie pięciu regionach: warszawskim stołecznym, śląskim, wielkopolskim, dolnośląskim i małopolskim. Najmniejszy udział w tworzeniu PKB w 2020 roku miały regiony: opolski (2,0%), lubuski (2,1%), świętokrzyski (2,3%), podlaski (2,3%) oraz warmińsko-mazurski (2,6%). Łączny udział tych regionów wyniósł zaledwie 11,3% (tabela 1.).

Taki podział, oznaczający znaczne dysproporcje regionalne, ma charakter trwałej tendencji. W latach 2017–2019 średnie roczne tempo wzrostu realnego PKB wyniosło 5,0%. Wartość ta najszybciej wzrastała z roku na rok w regionie warszawskim stołecznym (o 6,8%), najwolniej natomiast w regionie warmińsko-mazurskim (o 3,6%). Tempo wzrostu PKB powyżej średniej krajowej dotyczyło także regionu pomorskiego, podkarpackiego i małopolskiego. W pozostałych regionach kształtowało się od 3,7% w regionie lubelskim do 5,0% w podlaskim. W 2019 roku w porównaniu do 2017 roku, dwa regiony zwiększyły swój udział w tworzeniu PKB i były to: warszawski stołeczny oraz pomorski. Udziały czterech zmniejszyły się i w grupie tej znalazły się: śląski, kujawsko-pomorski, lubuski i warmińsko-mazurski. W przypadku pozostałych, wartości te pozostały na niezmiennym poziomie. W okresie tym, można było również wyodrębnić stałą grupę regionów, w przypadku których udział w tworzeniu PKB pozostawał na bardzo niskim poziomie i były to: opolski, lubuski, podlaski, świętokrzyski i warmińsko-mazurski. Zarówno w 2019 roku, jak i w 2020 roku, wygenerowały one łącznie niewiele ponad 11% PKB (Baron, Bartoń, Bączalska i in., 2021, s. 15–17).

Znaczne zróżnicowanie regionalne dotyczyło również poziomu PKB na 1 mieszkańca. W 2019 roku najwyższy poziom PKB *per capita* odnotował region warszawski stołeczny, dwukrotnie przekraczając przeciętną dla kraju. Kolejny był region dolnośląski, przewyższający tę średnią o 9,5%. Podobny wynik osiągnął region wielkopolski – 8,4%, następnym był śląski – 2,5%. W pozostałych regionach PKB *per capita* kształtował się poniżej przeciętnej wartości w kraju. Najgorszy wynik odnotowały regiony: lubelski, warmińsko-mazurski, podkarpacki, świętokrzyski i podlaski. W przypadku regionu lubelskiego było to zaledwie 31,1% poziomu tego miernika w regionie warszawskim stołecznym (Baron, Bartoń, Bączalska i in., 2021, s. 18–19).

Sytuacja gospodarcza danego kraju nie pozostaje bez wpływu na to, co dzieje się na rynku pracy. W efekcie, w regionach słabiej rozwiniętych pojawiają się wolne zasoby siły roboczej oznaczające istnienie dużego bezrobocia. Analizując dane statystyczne dotyczące jego poziomu na przestrzeni ostatnich lat można zauważyć, że w porównaniu do roku 2017, w większości województw nastąpił

spadek stopy bezrobocia. Jednak w latach 2019–2020, wszystkie województwa odnotowały wzrost udziału bezrobotnych w zasobach siły roboczej, co zapewne wiązało się z istniejącą pandemią COVID-19. Z danych wynika również, że regiony słabiej rozwinięte charakteryzują się wyższą stopą bezrobocia. I tak, w województwie warmińsko-mazurskim przekroczyła ona poziom 10% w 2020 roku (tabela 2.).

Tabela 2. Stopa bezrobocia w latach 2016–2020 z podziałem na województwa (%)

Województwa	2017	2018	2019	2020
Polska	6,6	5,8	5,2	6,3
Dolnośląskie	5,7	5,2	4,6	5,6
Kujawsko-pomorskie	9,9	8,8	7,9	9,0
Lubelskie	8,8	8,0	7,5	8,2
Lubuskie	6,5	5,8	4,9	6,3
Łódzkie	6,7	6,1	5,4	6,2
Małopolskie	5,3	4,7	4,1	5,3
Mazowieckie	5,6	4,9	4,4	5,2
Opolskie	7,3	6,3	5,8	6,9
Podkarpackie	9,6	8,7	7,9	9,1
Podlaskie	8,5	7,7	6,9	7,8
Pomorskie	5,4	4,9	4,5	5,9
Śląskie	5,1	4,3	3,6	4,9
Świętokrzyskie	8,8	8,3	8,0	8,5
Warmińsko-mazurskie	11,7	10,4	9,1	10,2
Wielkopolskie	3,7	3,2	2,8	3,7
Zachodniopomorskie	8,5	7,4	6,8	8,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Bank Danych..., http).

Poziom rozwoju danego regionu zależy również od struktury jego gospodarki oraz od produktywności w poszczególnych branżach, mierzonej wartością dodaną brutto. Przy czym, wysoką produktywnością charakteryzuje się sektor usług i przemysłu, niską natomiast rolnictwo, ze względu na niską wydajność pracy. Wysoki udział rolnictwa w strukturze gospodarki obniża zatem ogólny poziom produktywności (*Krajowa Strategia...*, www.gov.pl).

Wymienione regiony różnią się pod względem struktury wartości dodanej brutto. W 2019 roku największy wpływ na jej tworzenie miały usługi i przemysł. W regionach słabo rozwiniętych, największą rolę usług w tworzeniu tej wartości zanotowano w województwach: podlaskim (62,5%) i warmińsko-mazurskim (61,5%) (tabela 3.). Jednocześnie w porównaniu do roku 2015 ozna-

czało to spadek znaczenia tego sektora w województwie podlaskim i wzrost znaczenia w województwie warmińsko-mazurskim. Największy udział przemysłu w tworzeniu wartości dodanej brutto dotyczył województw: opolskiego (31,1%) i świętokrzyskiego (26,4%). W porównaniu do roku 2015, w obu przypadkach oznaczało to jednak spadek udziału tego sektora w tworzeniu tej wartości. Podobnie sytuacja wyglądała w województwie lubuskim, gdzie udział przemysłu w strukturze wartości dodanej systematycznie spadał, chociaż zmniejszył się również udział rolnictwa (tabela 3.) (Adamska, Burchardt, Karpińska-Pierzak i in., 2021, s. 112).

Tabela 3. Wartość dodana brutto w 2019 roku według grup sekcji PKD 2007 (% wartości dodanej brutto ogółem)

Województwa	Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	Przemysł	Budownictwo	Usługi
Polska	2,6	25,3	7,7	64,6
Dolnośląskie	1,2	31,0	7,6	60,2
Kujawsko-pomorskie	3,7	27,9	7,9	60,4
Lubelskie	5,6	21,1	7,3	66,0
Lubuskie	3,0	32,9	6,8	57,4
Łódzkie	3,2	28,5	6,2	62,1
Małopolskie	1,3	21,1	9,4	68,2
Mazowieckie	2,5	17,3	7,1	73,0
Opolskie	2,6	31,1	8,5	57,8
Podkarpackie	1,6	30,8	7,5	60,2
Podlaskie	7,1	22,6	7,8	62,5
Pomorskie	2,1	25,2	8,4	64,3
Śląskie	0,8	32,9	7,8	58,5
Świętokrzyskie	4,2	26,4	8,8	60,5
Warmińsko-mazurskie	5,6	25,6	7,4	61,5
Wielkopolskie	3,6	28,6	7,6	60,2
Zachodniopomorskie	2,9	21,6	8,9	66,6

Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo (sekcja A); Przemysł (sekcje B, C, D, E); Budownictwo (sekcja F); Usługi: handel; naprawa pojazdów samochodowych; transport i gospodarka magazynowa; zakwaterowanie i gastronomia; informacja i komunikacja; działalność finansowa i ubezpieczeniowa; obsługa rynku nieruchomości; pozostałe usługi (sekcje G–T).

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Bank Danych..., www.bdl.stat.gov.pl).

Spadek znaczenia przemysłu i usług w tworzeniu wartości dodanej brutto, zwłaszcza w regionach słabiej rozwiniętych, to przede wszystkim efekt niepewności sytuacji gospodarczej, wysokich kosztów i bez wątpienia pandemii

COVID-19. Czynniki te sprawiają, że przedsiębiorcy coraz częściej pesymistycznie oceniają koniunkturę gospodarczą, zwłaszcza ci działający w sekcjach związanych z usługami, czyli najbardziej odczuwających skutki tych niekorzystnych zmian (Hulbój, Kania, Kunicka i in., 2021, s. 18–20). Nie ulega również wątpliwości, że to regionalne zróżnicowanie rozwoju w polskiej gospodarce stanowi poważne wyzwanie dla polityki gospodarczej, również w aspekcie polityki UE (Kaliszczak, Rabiej, 2021, s. 116–118).

REGIONALNE NIERÓWNOŚCI EDUKACYJNE

Edukacja jest bez wątpienia jedną z najważniejszych inwestycji w kapitał ludzki. Decyduje ona nie tylko o poziomie życia poszczególnych osób, ale odgrywa również istotną rolę w rozwoju społeczno-gospodarczym całego regionu. Dlatego zachowanie spójności w zakresie jakości kapitału ludzkiego jest tak ważne z punktu widzenia istniejącego zróżnicowania regionalnego (Woźniak, 2016, s. 288–290).

Jak wynika z danych Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań 2021, w latach 2011–2021 poziom wykształcenia ludności wzrósł zarówno na poziomie średnim, jak i wyższym. W pierwszym przypadku była to zmiana o 7 punktów procentowych w porównaniu do roku 2011. W analizowanym okresie o 6 punktów procentowych wzrosła liczba ludności z wykształceniem wyższym (z 17,1% w 2011 roku do 23,1% w 2021 roku). W 2021 roku najwięcej osób z takim wykształceniem odnotowano w grupie wiekowej 25–44 lata (60% ogółu ludności z wykształceniem wyższym). Z kolei osoby w grupie wiekowej 20–24 lata charakteryzowały się głównie wykształceniem średnim i policealnym. Natomiast wykształcenie zasadnicze zawodowe deklarowały najczęściej osoby z grupy 45–69 lat (*Ludność według cech...*, http).

Wstępne wyniki NSP 2021 wskazują na duże zróżnicowanie regionalne pod względem poziomu wykształcenia ludności. Najwyższy odsetek osób z wykształceniem wyższym odnotowało województwo mazowieckie (31,3%). W 2021 roku co trzeci mieszkaniec tego województwa posiadał dyplom wyższej uczelni. W czołówce znalazły się także województwa: małopolskie (24,4%) i pomorskie (23,8%). Najniższy odsetek tych osób dotyczył województw: lubuskiego, opolskiego i warmińsko-mazurskiego, dla których wskaźnik ten przekroczył zaledwie 18% (tabela 4) (*Ludność według cech...*, www.stat.gov.pl). Są to jednocześnie regiony charakteryzujące się niskim udziałem w tworzeniu PKB. Wynika z tego, że wysokiej jakości kapitał ludzki skoncentrowany jest głównie w obszarach silnie rozwiniętych gospodarczo, a co za tym idzie również z dobrze rozwiniętą sferą edukacji i nauki (*Krajowa Strategia...*, http).

Tabela 4. Ludność w wieku 13 lat i więcej według poziomu wykształcenia i województw w 2021 roku (w odsetkach)

Województwa	Wyższe*	Średnie**	Zasadnicze zawodowe/branżowe	Gimnazjalne	Podstawowe ukończone
Polska	23,1	32,4	19,6	3,1	11,7
Dolnośląskie	23,6	32,3	18,5	2,9	10,5
Kujawsko-pomorskie	19,0	31,4	23,0	3,4	13,3
Lubelskie	22,3	33,7	18,3	3,2	13,5
Lubuskie	18,5	33,1	21,7	3,3	11,8
Łódzkie	21,9	34,1	18,8	3,1	13,8
Małopolskie	24,4	31,6	20,9	2,9	10,6
Mazowieckie	31,3	32,3	14,3	3,0	10,4
Opolskie	18,7	30,9	22,8	2,9	11,2
Podkarpackie	21,0	33,4	20,9	3,0	12,2
Podlaskie	22,2	33,1	15,5	3,4	14,3
Pomorskie	23,8	31,0	19,0	3,3	11,3
Śląskie	21,4	33,2	22,0	2,9	10,1
Świętokrzyskie	21,8	33,2	20,4	2,9	13,6
Warmińsko-mazurskie	18,6	31,2	18,9	3,8	15,3
Wielkopolskie	22,0	31,6	23,4	3,1	11,3
Zachodniopomorskie	20,8	31,7	18,3	3,4	12,7

* z osobami posiadającymi dyplom ukończenia kolegium

** z osobami z wykształceniem policealnym

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (*Ludność według cech...*, http).

Mimo wzrostu poziomu wykształcenia ludności, nieco inne zmiany można zaobserwować analizując strukturę bezrobocia. Dane statystyczne potwierdzają, że wśród bezrobotnych przeważają osoby bez odpowiednich kwalifikacji zawodowych. Znaczny ich odsetek zamieszkuje województwo kujawsko-pomorskie (37,8%) i łódzkie (37,0%), ale także podlaskie (35,2%), opolskie (34,2%), warmińsko-mazurskie (34,2%) oraz lubuskie (32,3%) (tabela 6.). Najwyższy odsetek stanowią przy tym osoby z wykształceniem gimnazjalnym/podstawowym (27%) oraz zasadniczym zawodowym (24,7%). Wyjątek stanowi województwo lubelskie, małopolskie i podkarpackie, gdzie wśród bezrobotnych przeważają osoby z wykształceniem policealnym i średnim zawodowym. Tym samym, wśród województw z najwyższym odsetkiem najslabiej wykształconych bezrobotnych (gimnazjalne/podstawowe) znalazły się: łódzkie (34%), zachodniopomorskie (33,1%), warmińsko-mazurskie (32,4%) oraz kujawsko-pomorskie (32,4%) (tabela 5. i 6.).

**Tabela 5. Struktura bezrobotnych według poziomu wykształcenia w 2021 roku
(% z ogółu bezrobotnych)**

Województwa	Wyższe	Policealne i średnie zawodowe	Średnie ogólnokształcące	Zasadnicze zawodowe	Gimnazjalne/ podstawowe
Polska	14,3	22,0	12,0	24,7	27,0
Dolnośląskie	13,0	20,8	10,7	25,7	29,8
Kujawsko-pomorskie	9,2	19,6	11,4	27,3	32,4
Lubelskie	15,6	25,1	13,3	22,5	23,5
Lubuskie	11,2	21,0	10,7	27,6	29,5
Łódzkie	12,8	19,2	12,2	21,8	34,0
Małopolskie	16,5	23,8	11,7	25,8	22,1
Mazowieckie	17,1	21,3	12,8	21,8	27,1
Opolskie	11,7	19,7	11,1	27,6	29,9
Podkarpackie	15,8	26,7	11,7	27,1	18,7
Podlaskie	14,9	22,7	12,4	22,1	27,9
Pomorskie	14,3	20,4	13,4	24,8	27,1
Śląskie	14,5	22,5	10,7	24,9	27,3
Świętokrzyskie	17,1	25,6	11,5	25,8	20,0
Warmińsko-mazurskie	10,2	19,3	12,3	25,8	32,4
Wielkopolskie	14,2	22,0	11,2	27,3	25,3
Zachodniopomorskie	11,5	18,2	12,7	24,4	33,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (Ministerstwo Rodziny i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy, [http](http://)).

Tabela 6. Wybrane kategorie bezrobotnych według województw 2021 roku (% z ogółem)

Województwa	Bez kwalifikacji zawodowych	Bez doświadczenia zawodowego	Kobiety, które nie podjęły zatrudnienia po urodzeniu dziecka
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Polska	32,5	19,2	16,1
Dolnośląskie	33,4	14,3	15,2
Kujawsko-pomorskie	37,8	18,1	21,2
Lubelskie	32,4	29,2	17,3
Lubuskie	32,3	16,6	16,5
Łódzkie	37,0	15,5	13,1
Małopolskie	27,5	19,0	14,9
Mazowieckie	34,8	21,0	14,2
Opolskie	34,2	15,7	18,1

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Podkarpackie	27,3	21,6	17,1
Podlaskie	35,2	23,2	15,0
Pomorskie	33,3	16,0	17,8
Śląskie	30,8	17,2	14,2
Świętokrzyskie	27,3	21,7	15,3
Warmińsko-mazurskie	34,2	18,4	18,3
Wielkopolskie	28,6	15,3	16,6
Zachodniopomorskie	35,8	18,3	17,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (Ministerstwo Rodziny i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy, [http](http://)).

Analizując strukturę bezrobocia ze względu na płeć, można zauważyć, że w 2021 roku wśród bezrobotnych przeważały kobiety (53,8% zarejestrowanych bezrobotnych) oraz osoby zamieszkałe w miastach (54,7%). Średni wiek bezrobotnego wynosił prawie 41 lat (*Bezrobocie rejestrowane...*, 2021). Mimo że bezrobotne kobiety były młodsze i lepiej wykształcone od bezrobotnych mężczyzn, to dominowały wśród osób najdłużej pozostających bez pracy. Wśród województw z najwyższym udziałem bezrobotnych kobiet znalazły się: pomorskie (60%), wielkopolskie (59,4) oraz kujawsko-pomorskie (59,1%) (*Bezrobotni według...*, 2021). W województwie kujawsko-pomorskim, warmińsko-mazurskim i opolskim, najwyższy odsetek kobiet nie podjął zatrudnienia po urodzeniu dziecka (tabela 6.). Z danych statystycznych wynika również, że w województwie lubuskim, opolskim i warmińsko-mazurskim bezrobotne kobiety posiadały głównie wykształcenie gimnazjalne i podstawowe. W województwie podlaskim i świętokrzyskim były lepiej wykształcone i legitymowały się głównie wykształceniem policealnym i średnim zawodowym (tabela 7.).

Tabela 7. Struktura bezrobotnych kobiet według poziomu wykształcenia w 2021 roku (% z ogółem bezrobotnych kobiet)

Województwa	Wyższe	Policealne i średnie zawodowe	Średnie ogólnokształcące	Zasadnicze zawodowe	Gimnazjalne/ podstawowe
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
Polska	18,2	24,6	14,7	20,1	22,5
Dolnośląskie	16,5	23,6	13,7	20,5	25,6
Kujawsko-pomorskie	11,2	23,0	14,1	24,4	27,3
Lubelskie	20,8	27,4	16,3	17,1	18,3
Lubuskie	13,6	24,2	13,3	22,7	26,2

1	2	3	4	5	6
Łódzkie	17,4	21,2	15,3	18,0	28,2
Małopolskie	20,9	27,2	14,1	20,9	17,0
Mazowieckie	23,0	23,0	15,8	17,1	21,1
Opolskie	14,3	22,8	14,0	23,4	25,5
Podkarpackie	21,2	30,3	14,5	20,9	13,1
Podlaskie	21,3	25,4	15,7	15,4	22,2
Pomorskie	16,5	22,9	15,8	21,0	23,8
Śląskie	17,7	24,7	13,1	20,0	24,5
Świętokrzyskie	23,4	27,5	14,2	19,4	15,5
Warmińsko-mazurskie	12,5	22,2	15,3	21,1	29,0
Wielkopolskie	16,9	24,6	13,4	23,4	21,7
Zachodnio-pomorskie	14,0	20,9	16,0	19,5	29,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (Ministerstwo Rodziny i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy, [http](http://)).

Problemem w Polsce jest także długotrwałe bezrobocie. W porównaniu do 2020 roku udział tej grupy w zarejestrowanych ogółem zwiększył się z 49,3% do 56,6% w roku 2021. Najwyższy odsetek tego typu bezrobotnych posiadał wykształcenie gimnazjalne (61,8%) oraz zasadnicze zawodowe (59,6%). Wśród województw z największym odsetkiem długotrwałe bezrobotnych znalazły się: kujawsko-pomorskie (61,8%), lubelskie (61,7%), podkarpackie (60,5%) oraz podlaskie (60,4%) (*Długotrwałe bezrobotni...*, 2021).

Nierówności edukacyjne, które w Polsce mają trwałe charakter, nie pozostają bez wpływu na rozwój społeczno-gospodarczy. Ich skala jest różna w poszczególnych regionach, co przekłada się na różnice w poziomie tego rozwoju (Bożek, Szewczyk, Jaworska, 2021, s. 109–111). Tym samym, jakość kapitału ludzkiego stała się jednym z najważniejszych czynników rozwoju regionalnego (Surówka, 2020, s. 153). Przy czym, znaczenie ma nie tylko poziom wykształcenia osób zatrudnionych, ale także zarejestrowanych bezrobotnych. Pojawiające się w tym zakresie rozbieżności między popytem a podażą pracy, stają się źródłem nierówności na rynku pracy i prowadzą do pogłębiania się różnic regionalnych. Te niedopasowania strukturalne dotyczą zwłaszcza ludzi młodych, a tym samym tych regionów, gdzie bezrobocie w tej grupie wiekowej jest najwyższe. W 2021 roku najwyższy udział bezrobotnych do 30. roku życia w ogólnej liczbie bezrobotnych wystąpił w województwach: lubelskim (28,1%), podkarpackim (26,3%) i małopolskim (25,9%). W grupie województw z wysokim wskaźnikiem znalazły się również województwa: warmińsko-mazurskie (25%), świętokrzyskie (24,9%) oraz podlaskie (24,1%) (*Bezrobotni do...*, 2021).

NIERÓWNOŚCI W DOSTĘPIE DO OFERT PRACY

Zapotrzebowanie na pracowników zgłaszane przez podmioty gospodarki narodowej określa wielkość popytu na pracę. Wzrost tego popytu oznacza spadek bezrobocia, co nie pozostaje bez wpływu na poziom PKB (Garstecka, Rybak, Springer-Augustynowicz, 2021, s. 13–15). Wielkość popytu na pracę zależy od natężenia podmiotów gospodarki narodowej, które tworzą miejsca pracy. Analizując dane statystyczne dotyczące liczby tych podmiotów w rejestrze REGON na 10 tys. mieszkańców można zauważyć, że regiony słabiej rozwinięte gospodarczo charakteryzują się jednocześnie najmniejszą ich liczbą. Dlatego też, ostatnie miejsca w tym rankingu należą do województw: podkarpackiego, lubelskiego, ale także podlaskiego, warmińsko-mazurskiego oraz świętokrzyskiego (tabela 8.).

Tabela 8. Podmioty gospodarki narodowej ogółem w rejestrze REGON na 10 tys. mieszkańców w latach 2015–2021

Województwa	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Polska	1089	1103	1121	1136	1175	1219	1270
Dolnośląskie	1230	1244	1271	1294	1320	1370	1427
Kujawsko-pomorskie	927	931	940	951	982	1017	1053
Lubelskie	809	816	834	854	879	920	961
Lubuskie	1093	1098	1110	1117	1158	1200	1248
Łódzkie	968	979	993	1004	1036	1073	1115
Małopolskie	1079	1097	1121	1151	1202	1250	1306
Mazowieckie	1432	1469	1503	1511	1576	1636	1712
Opolskie	1008	1010	1016	1023	1050	1082	1116
Podkarpackie	776	788	803	821	851	888	931
Podlaskie	835	842	854	872	896	933	972
Pomorskie	1221	1239	1264	1271	1311	1357	1414
Śląskie	1019	1025	1033	1042	1066	1100	1144
Świętokrzyskie	880	887	900	916	944	980	1023
Warmińsko-mazurskie	860	865	874	890	927	963	1002
Wielkopolskie	1179	1191	1210	1230	1275	1319	1368
Zachodniopomorskie	1290	1295	1308	1317	1345	1387	1431

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Bank Danych..., http).

Jednocześnie można zauważyć, że w 2021 roku w województwie świętokrzyskim, zaliczanym do grupy województw słabo rozwiniętych, pojawiło się najwięcej nowo zarejestrowanych podmiotów na 10 tys. mieszkańców,

w porównaniu do roku 2015. Z kolei w województwach: zachodniopomorskim, wielkopolskim, kujawsko-pomorskim, lubuskim i opolskim liczba takich podmiotów nieznacznie, ale zmniejszyła się. Trudna sytuacja gospodarcza spowodowana pandemią COVID-19 nie pozostała bez wpływu na zmiany liczby nowo zarejestrowanych podmiotów. Świadczy o tym spadek liczby tych podmiotów w roku 2020. W porównaniu do roku 2019, we wszystkich województwach zarejestrowano mniej nowych podmiotów na 10 tys. mieszkańców. Najbardziej widoczne zmiany dotyczyły województw: śląskiego, zachodniopomorskiego i małopolskiego. W 2021 roku sytuacja uległa poprawie. W tym czasie, w województwach: mazowieckim, pomorskim i małopolskim przybyło najwięcej nowych podmiotów w rejestrze REGON na 10 tys. mieszkańców. Najślabszy wynik dotyczył województw: lubelskiego, kujawsko-pomorskiego i warmińsko-mazurskiego (tabela 9.).

Tabela 9. Podmioty nowo zarejestrowane w rejestrze REGON na 10 tys. mieszkańców w latach 2015–2021

Województwa	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Polska	94	91	94	102	99	86	97
Dolnośląskie	105	99	106	112	108	94	106
Kujawsko-pomorskie	82	77	80	90	87	76	81
Lubelskie	69	67	75	86	79	75	77
Lubuskie	96	92	95	103	103	88	95
Łódzkie	81	82	82	88	87	75	83
Małopolskie	98	96	101	110	108	90	105
Mazowieckie	128	127	125	134	130	114	131
Opolskie	67	63	65	73	74	61	69
Podkarpackie	67	67	73	77	71	67	78
Podlaskie	72	68	72	83	83	72	75
Pomorskie	114	111	119	125	115	102	117
Śląskie	79	76	77	83	82	68	79
Świętokrzyskie	71	73	77	86	76	69	80
Warmińsko-mazurskie	74	72	75	86	84	74	79
Wielkopolskie	102	97	100	111	106	92	101
Zachodniopomorskie	109	104	109	113	113	93	102

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Bank Danych..., [http](#)).

W 2021 roku we wszystkich województwach więcej podmiotów zarejestrowano niż wykreślono z rejestru REGON. Najwięcej jednostek wykreślono w województwach: zachodniopomorskim, pomorskim i mazowieckim. Naj-

mniej, w województwach: opolskim, lubelskim i podlaskim. We wszystkich województwach, podmiotów wykreślonych z rejestru było mniej niż w 2015 roku. Najwyższy spadek dotyczył województw: zachodniopomorskiego, śląskiego i wielkopolskiego. W porównaniu do roku 2019, najmniejszy spadek liczby wykreślonych podmiotów na 10 tys. mieszkańców dotyczył województw: warmińsko-mazurskiego, wielkopolskiego i podkarpackiego. Jednocześnie, takie województwa, jak pomorskie, mazowieckie i dolnośląskie charakteryzowały się najwyższą przewagą podmiotów nowo zarejestrowanych nad wykreślonymi. Z kolei takie województwa, jak opolskie, kujawsko-pomorskie, warmińsko-mazurskie, podlaskie i świętokrzyskie charakteryzowały się najniższą przewagą podmiotów nowo zarejestrowanych w rejestrze REGON na 10 tys. mieszkańców (*Bank Danych...*, http).

Poziom przedsiębiorczości w danym regionie nie pozostaje bez wpływu na liczbę ofert pracy, jest czynnikiem kształtującym zatrudnienie. W 2021 roku najwyższy udział podmiotów dysponujących wolnymi miejscami pracy odnotowano w województwie opolskim (7,5%), pomorskim (7,4%) oraz dolnośląskim (7,2%). W tym czasie, w województwie opolskim najmniej jednostek wykreślono z rejestru REGON, co może świadczyć o stosunkowo wysokiej przeżywalności firm w tym regionie. Najniższy wskaźnik dotyczył województw: podkarpackiego (2,5%), lubelskiego (4,8%) oraz podlaskiego (5,5%), czyli regionów o najniższej liczbie podmiotów zarejestrowanych w rejestrze REGON. Należy również zwrócić uwagę na fakt, że w 2021 roku najwięcej wolnych miejsc pracy skierowanych było do osób z grupy – specjaliści (23,6% ogółu wolnych miejsc pracy) oraz robotnicy przemysłowi i rzemieślnicy (22,7%), a więc posiadających określone kwalifikacje zawodowe (Garstecka, Rybak, Springer-Augustynowicz, 2021, s. 18–19, 44–45).

Duże zróżnicowanie regionalne było widoczne również pod względem nowo utworzonych miejsc pracy. W 2021 roku, w porównaniu do roku poprzedniego, we wszystkich regionach liczba nowo utworzonych miejsc pracy była wyższa od liczby zlikwidowanych, ale w województwach najsłabiej rozwiniętych zmiany te były najmniej widoczne. I tak, najmniej nowych miejsc pracy na 1000 ludności powstało w regionie warmińsko-mazurskim. Najmniej ich zlikwidowano w regionie lubelskim i podlaskim (Garstecka, Rybak, Springer-Augustynowicz, 2021, s. 18–19, 44–45).

Podstawową miarą zróżnicowania popytu na pracę jest wskaźnik wolnych miejsc pracy. W 2021 roku jego wartość wahała się od 0,45% w regionie podkarpackim do 1,48% w regionie opolskim. W 2021 roku w regionie lubelskim i wielkopolskim, na jedno zlikwidowane przypadało najwięcej nowo powstałych miejsc pracy (2,8 miejsc pracy na jedno zlikwidowane). Najniższa relacja nowo utworzonych do zlikwidowanych miejsc pracy pojawiła się w regionach: mazo-

wieckim regionalnym (1,7), świętokrzyskim (1,8), lubuskim (2,0), warmińsko-mazurskim (2,0) i zachodniopomorskim (2,1) (tabela 10.) (Garstecka, Rybak, Springer-Augustynowicz, 2021, s. 50–51).

Tabela 10. Informacje o popycie na pracę według regionów (NUTS 2) w 2021 roku

Regiony	Wolne miejsca pracy (ogółem w tys.)	Nowo utworzone miejsca pracy (w tys.)	Wskaźnik wolnych miejsc pracy (%)	Zlikwidowane miejsca pracy (tys.)	Relacja nowo utworzonych do zlikwidowanych
Polska	136,0	582,7	1,10	251,4	2,3
Dolnośląski	12,5	46,9	1,31	19,5	2,4
Kujawsko-pomorski	4,8	24,1	0,91	10,5	2,3
Lubelski	3,0	23,4	0,64	8,5	2,8
Lubuski	2,5	12,1	0,93	6,0	2,0
Łódzki	7,7	41,1	1,03	19,0	2,2
Małopolski	16,0	61,8	1,46	27,5	2,2
Mazowiecki regionalny	4,9	23,6	0,87	14,3	1,7
Opolski	3,7	11,0	1,48	4,5	2,4
Podkarpacki	2,3	23,3	0,45	9,8	2,4
Podlaski	1,9	11,5	0,74	4,7	2,4
Pomorski	8,6	34,7	1,20	16,3	2,1
Śląski	17,5	66,8	1,21	28,3	2,4
Świętokrzyski	2,1	12,0	0,73	6,5	1,8
Warmińsko-mazurski	2,5	13,4	0,75	6,8	2,0
Warszawski stołeczny	27,2	98,6	1,31	39,0	2,5
Wielkopolski	13,0	58,7	1,31	20,8	2,8
Zachodniopomorski	5,7	19,8	0,93	9,3	2,1

(-) brak informacji; wskaźnik wolnych miejsc pracy – udział wolnych miejsc pracy w sumie zagospodarowanych i niezagospodarowanych miejsc pracy

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Garstecka, Rybak, Springer-Augustynowicz, 2021, s. 45–49).

Natężenie podmiotów gospodarki narodowej, które tworzą miejsca pracy, zależy od różnych czynników i uwarunkowań regionalnych. Nie ulega jednak wątpliwości, że ważną rolę odgrywa jakość kapitału ludzkiego. Oznacza ona nie tylko wysoki poziom wiedzy i doświadczenia zawodowego, ale także innowacyjność,

kreatywność i przedsiębiorczość (Sowiński, 2012, s. 192–194). Stymulowanie tej przedsiębiorczości jest istotnym elementem kształtującym poziom zatrudnienia.

PODSUMOWANIE

Polska gospodarka charakteryzuje się dużym zróżnicowaniem regionalnym. Świadczy o tym nie tylko poziom PKB, ale także wysokość stopy bezrobocia oraz struktura wartości dodanej brutto w poszczególnych regionach. Dane statystyczne potwierdzają również, że dysproporcje regionalne mają trwały charakter. Istnieje bowiem stała grupa regionów, w przypadku których udział w tworzeniu PKB od lat pozostaje na bardzo niskim poziomie i są to: opolski, lubuski, podlaski, świętokrzyski i warmińsko-mazurski. Dlatego tak istotne jest zidentyfikowanie czynników mających wpływ na sytuację gospodarczą danego regionu, bo tylko w ten sposób będzie można podjąć działania, które przyczynią się do ich szybszego i trwałego rozwoju.

Istnieje wiele czynników, które zdecydowały o zróżnicowaniu regionalnym polskiej gospodarki. Jednym z nich jest bez wątpienia rynek pracy, a dokładniej nierówności istniejące na tym rynku. Oznaczają one nie tylko różnice w poziomie zatrudnienia i bezrobocia, ale także różnice w jakości kapitału. Analiza danych statystycznych potwierdziła, że poszczególne regiony różnią się pod względem poziomu wykształcenia siły roboczej. Przy czym, regiony słabiej rozwinięte charakteryzują się najniższym odsetkiem osób z wykształceniem wyższym. Wysokiej jakości kapitał ludzki skoncentrowany jest głównie w obszarach rozwiniętych gospodarczo, z dobrze rozwiniętą sferą edukacji i nauki. Nie bez znaczenia dla sytuacji na rynku pracy jest także poziom wykształcenia bezrobotnych. Dane statystyczne ponownie potwierdziły, że wśród bezrobotnych przeważają osoby bez odpowiednich kwalifikacji zawodowych, co powoduje, że powstają rozbieżności między popytem a podażą pracy, skutkujące istnieniem bezrobocia. Stąd, regiony słabiej rozwinięte charakteryzują się wyższą stopą bezrobocia rejestrowanego i niższym popytem na pracę.

Zróżnicowanie regionalne to także efekt różnic w liczbie podmiotów gospodarki narodowej wpisanych do rejestru REGON. Z analizy tych zmian wynika, że regiony słabiej rozwinięte charakteryzują się najmniejszą ich liczbą, a tym samym oferują najmniej wolnych miejsc pracy. Mimo że w 2021 roku we wszystkich województwach więcej przedsiębiorstw zarejestrowano niż wykreślono z rejestru REGON, to w regionach słabiej rozwiniętych tempo tych zmian było najwolniejsze. Tymczasem, poziom przedsiębiorczości w danym regionie determinuje poziom zatrudnienia, a tym samym decyduje o poziomie życia ludności.

Reasumując, przeprowadzona w artykule próba wskazania związku pomiędzy istniejącymi nierównościami na rynku pracy a zróżnicowaniem regionalnym polskiej

gospodarki potwierdziła, że nierówności te są istotną determinantą zróżnicowania regionalnego. Nadal w Polsce występują regiony wymagające wsparcia, dzięki któremu mieszkańcy dostaną szansę na lepsze życie (Wyszkowska, Serwatka-Bober, 2018, s. 211–271). Zmniejszenie istniejących dysproporcji rozwojowych wymaga zatem lepszego dopasowania kwalifikacji do potrzeb rynku pracy oraz poprawy warunków do rozwoju przedsiębiorczości, zwłaszcza w regionach słabiej rozwiniętych.

BIBLIOGRAFIA

- Adamska, E., Burchardt, A., Karpińska-Pierzak, A., Sikora, Z., Sadowska, M., Surgucka, I., Szaban, D., Wawrzusik, P. (2021). *Raport o sytuacji społeczno-gospodarczej województwa lubuskiego*. Zielona Góra: Urząd Statystyczny w Zielonej Górze.
- Bank Danych Lokalnych. Pobrane z: www.bdl.stat.gov.pl (2022.09.19).
- Baron, N., Bartoń, A., Bączalska, B., Byrczek E., Holeczek, A., Jaźwińska, I., Kidawa, L., Krawczyk, B., Kwiatkowska, G., Łopato, Ł., Matys, A., Olejniczak, A., Owsiany, K., Porębska, R., Teluk, J., Warszakowska, S. (2021). *Produkt krajowy brutto – rachunki regionalne w latach 2017–2019*. Katowice: Urząd Statystyczny w Katowicach.
- Bezrobocie rejestrowane w Polsce. Raport za 2021 rok. Warszawa: Ministerstwo Rodziny i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy.
- Bezrobotni do 30. roku życia. Raport za 2021 rok. Warszawa: Ministerstwo Rodziny i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy.
- Bezrobotni według płci. Raport za 2021 rok. Warszawa: Ministerstwo Rodziny i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy.
- Bożek, J., Szewczyk, J., Jaworska, M. (2021). Zmiany w poziomie rozwoju społecznego województw w latach 2010 i 2019 z zastosowaniem dynamicznego miernika syntetycznego. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 65(1), 109–123. DOI: 10.15584/nsawg.2021.1.6.
- Dane Ministerstwa Rodziny i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy. Pobrane z: www.psz.praca.gov.pl (2022.09.19).
- Długotrwale bezrobotni. Raport za 2021 rok. Warszawa: Ministerstwo Rodziny i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy.
- Garstecka, A., Rybak, M., Springer-Augustynowicz, M. (2021). *Popyt na pracę w 2021 roku*. Warszawa-Bydgoszcz: GUS, Urząd Statystyczny w Bydgoszczy.
- Hulbój, S., Kania, M., Kunicka, E., Lew, S., Michoń, D., Mołodowicz, M., Szafranek, E. (2021). *Raport o sytuacji społeczno-gospodarczej województwa opolskiego 2021*. Opole: Urząd Statystyczny w Opolu.
- Kaliszczak, L., Rabiej, E., Innowacyjność regionów w Polsce – stan i uwarunkowania. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 68(4), 114–131. DOI: 10.15584/nsawg.2021.4.6.
- Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2030. Rozwój społecznie wrażliwy i terytorialnie zrównoważony. (2019). Warszawa. Pobrane z: www.gov.pl (2022.09.19).
- Ludność według cech społecznych – wyniki wstępne NSP 2021. Pobrane z: www.stat.gov.pl (2022.09.19).

- Woźniak, K. (2016). Kapitał ludzki a nierówności społeczne w szkolnictwie wyższym w ujęciu regionalnym w Polsce. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 4, *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, 288–301. DOI: 10.26366/PTE.ZG.2016,56.
- Wstępne szacunki produktu krajowego brutto w przekroju regionów w 2020 roku. (2020). Warszawa: GUS.
- Wyszkowska, Z., Serwatka-Bober, S. (2018). Regionalne zróżnicowanie rozwoju gospodarczego a struktura demograficzna w województwach w Polsce. *Optimum. Economic Studies*, 1(91), 207–218. DOI: 10.15290/oes.2018.01.91.14.
- Sowiński, T. (2012). Wpływ jakości kapitału ludzkiego na zrównoważony rozwój w ujęciu przestrzennym. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu*, 243, 192–205.
- Surówka, A. (2020). Zróżnicowanie kapitału ludzkiego w województwach Polski w świetle badań własnych. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 64(4), 150–167. DOI: 10.15584/nsawg.2020.4.10.

Streszczenie

Celem artykułu jest wskazanie związku pomiędzy istniejącymi nierównościami na rynku pracy a zróżnicowaniem regionalnym polskiej gospodarki. W opracowaniu przybliżono zagadnienia dotyczące różnic w poziomie rozwoju gospodarczego. Wyodrębniono przy tym regiony najsłabiej rozwinięte. Podkreślono także trwały charakter istniejących dysproporcji, a co za tym idzie konieczność identyfikacji czynników odpowiedzialnych za powstałe różnice. Analiza literatury przedmiotu wskazała, że istotną rolę odgrywają nierówności na rynku pracy. Dlatego też, w kolejnej części opracowania zwrócono uwagę na rolę edukacji w rozwoju gospodarczym. Poziom wykształcenia ludności określa bowiem jakość kapitału ludzkiego i tym samym staje się istotnym czynnikiem rozwoju regionalnego. Przeprowadzona analiza statystyczna potwierdziła, że regiony najsłabiej rozwinięte dysponują niskiej jakości kapitałem ludzkim, co utrudnia zmniejszenie istniejących dysproporcji rozwojowych. Z punktu widzenia zróżnicowania regionalnego istotne okazały się również nierówności w dostępie do ofert pracy. Zapotrzebowanie na pracowników determinuje przy tym natężenie podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON. Pod tym względem również zaobserwowano istotne różnice w skali regionów. Wynika z nich, że regiony najsłabiej rozwinięte mają ograniczony dostęp do ofert rynku pracy, nie tylko ze względu na niską jakość kapitału ludzkiego, ale także niski poziom przedsiębiorczości. W ten sposób, analiza literatury i danych statystycznych pozwoliła stwierdzić, że zarówno nierówności edukacyjne, jak i nierówności w dostępie do ofert pracy pozostają istotnymi determinantami zróżnicowania regionalnego w polskiej gospodarce.

Słowa kluczowe: zróżnicowanie regionalne, rynek pracy, bezrobocie, przedsiębiorczość.

Inequalities in the labour market and regional diversity in Poland

Summary

The aim of the article is to indicate the relationship between the existing inequalities in the labour market and the regional differentiation of the Polish economy. The study discusses issues related to differences in the level of economic development. At the same time, the least developed regions

were distinguished. The permanent nature of the existing disproportions was also emphasized, and thus the need to identify the factors responsible for the resulting differences. The analysis of the literature on the subject indicated that inequalities in the labour market play an important role. Therefore, in the next part of the study, attention was paid to the role of education in economic development. The level of education of the population determines the quality of the human capital and thus becomes an important factor in regional development. The conducted statistical analysis confirmed that the least developed regions have low-quality human capital, which makes it difficult to reduce the existing development disproportions. From the point of view of regional differences, inequalities in access to job offers also turned out to be significant. The demand for employees determines the intensity of national economic entities in the REGON register. Significant regional differences were also observed in this respect. They show that the least developed regions have limited access to job market offers, not only due to the low quality of human capital, but also the low level of entrepreneurship. In this way, the analysis of literature and statistical data allowed the conclusion that both educational inequalities and inequalities in access to job offers remain significant determinants of regional disparities in the Polish economy.

Keywords: regional diversification, labour market, unemployment, entrepreneurship.

JEL: E24, J21, O15.

dr Maria Supera-Markowska¹ 

Wydział Prawa i Administracji
Uniwersytet Warszawski

Opodatkowanie dochodów z zatrudnienia – dylematy równościowe w polskim systemie podatkowym

WPROWADZENIE

We współczesnym obrocie gospodarczym występuje znaczna różnorodność form wykonywania pracy zarobkowej. Można je pogrupować, wyróżniając dwie podstawowe kategorie: osób pracujących we własnym imieniu, na własny rachunek i na własne ryzyko oraz osób wykonujących pracę na rzecz innego podmiotu, w ramach prowadzonego przez ten podmiot przedsiębiorstwa lub innego przedsięwzięcia. Ta pierwsza kategoria obejmuje osoby prowadzące własną działalność. Ta druga – osoby nazywane zatrudnionymi; należą do niej przede wszystkim pracownicy, ale także osoby wykonujące pracę w ramach umów cywilnoprawnych czy zatrudnienia administracyjnego, ustrojowego czy penalnego (por. Dzienisiuk, Supera-Markowska, 2020, s. 45).

Formą wykonywania pracy zarobkowej, która cieszy się dużą popularnością, jest tzw. samozatrudnienie osób wykonujących pracę na rzecz innego podmiotu. Osoby samozatrudnione nie podpisują umowy o pracę, tylko świadczą usługi na podstawie umowy cywilnoprawnej (handlowej) (Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny, 2013, s. 17). W Polsce nie wyróżnia się szczególnej kategorii prawnej „pracy na własny rachunek”² czy „samozatrudnienia”³, które

¹ Adres korespondencyjny: ul. Krakowskie Przedmieście 26/28, 00-927 Warszawa; e-mail: m.supera@wpia.uw.edu.pl; ORCID: 0000-0003-1599-0740.

² Jakkolwiek kategoria „pracujących na własny rachunek” pojawia się w polskiej statystyce publicznej (zob. np. Główny Urząd Statystyczny, 2018; Skrzek-Lubasińska, Gródek-Szostak, 2019, s. 34).

³ Podczas gdy istnieją państwa, w których systemach prawnych dla wykonywania pracy zarobkowej w ramach samozatrudnienia przewidziana jest szczególna kategoria prawna, np. instytucja pracownika autonomicznego (hiszp. *trabajador autónomo*) w Hiszpanii (zob. Supera-Markowska, 2022a; Tyc, 2020).

następuje przede wszystkim w ramach pozarolniczej działalności gospodarczej osoby fizycznej.

Fundamentalne zagadnienia podatkowe związane z wielością form świadczenia pracy zarobkowej dotyczą tego, jakie konsekwencje podatkowe ma jej wykonywanie w poszczególnych formach i czy występujące w tym zakresie zróżnicowanie jest uzasadnione? Hipoteza badawcza zakłada, że polski system podatkowy, przewidując zasadniczo odmienne reguły opodatkowania poszczególnych form świadczenia pracy zarobkowej, różnicuje ciężar podatkowy dla osiągniętych z niej dochodów. Dalsza hipoteza zakłada, że to zróżnicowanie jest nieusprawiedliwione i powoduje naruszenie zasady równości podatników wykonujących pracę zarobkową w różnych formach; stanowi przejaw niesprawiedliwości w opodatkowaniu, a ponadto narusza zasadę neutralności, gdyż może potencjalnie wpływać na decyzje podatników co do wyboru formy zatrudnienia motywowane przesłankami podatkowymi. Aby zweryfikować te hipotezy, poddano analizie różne formy wykonywania pracy zarobkowej oraz dotyczące ich uregulowania ustaw o podatkach dochodowych w kontekście zasady sprawiedliwości.

Podatkowa zasada sprawiedliwości ujmowana jest w aspekcie horyzontalnym i wertykalnym. Sprawiedliwość w ujęciu horyzontalnym (poziomym) oznacza, iż podmioty znajdujące się w takiej samej sytuacji powinny być tak samo traktowane (zasada równości), a jej naruszenie następuje poprzez dyskryminacyjne uregulowania. Sprawiedliwość pozioma jest konkretyzowana przez zasadę powszechności i zasadę równości (Gomułowicz, 2001, s. 27).

Nierówne traktowanie może wpływać na decyzje podatników motywowane przede wszystkim względami podatkowymi, co stanowi przejaw naruszania zasady neutralności⁴, zgodnie z którą podatki nie powinny determinować decyzji podatników co do ich działalności zarobkowej, inwestycyjnej czy innych, które to decyzje powinny być podejmowane w oparciu o przesłanki pozapodatkowe (np. wybór samozatrudnienia jako formy świadczenia pracy zarobkowej może wynikać m. in. z chęci większej niezależności niż w ramach stosunku pracy, ale nie jedynie czy przede wszystkim z powodu szukania oszczędności podatkowych).

Natomiast sprawiedliwość w aspekcie wertykalnym wymaga rozłożenia ciężaru podatkowego pomiędzy podatników stosownie do ich zdolności płatniczej. Zdolność płatnicza określana jest też w literaturze jako „zdolność podatkowa”, „wytrzymałość podatkowa”, „zdolność do poniesienia podatku”, „zdolność ekonomiczna podatnika” czy też „zdolność świadczenia” (Gomułowicz, 2001, s. 36). Wyróżnia się jej dwa aspekty: sensu *largo* – podatek musi nawiązywać do ekonomicznych źródeł opodatkowania, oraz sensu *stricto* – ponoszenie ciężarów podatkowych powinno być zindywidualizowane (Drozdowski, 2018,

⁴ Szerzej na temat zagadnienia neutralności podatków zob. (Gomułowicz, 1990).

s. 109, 144, 182–183). W przypadku podatków dochodowych ten pierwszy aspekt wiąże się ze wskazaniem dochodu jako ekonomicznego źródła podatku; ten drugi – między innymi z kwotą wolną, pewnymi ulgami podatkowymi czy progresją podatkową.

W analizie, skoncentrowanej na aspektach podatkowych, celowo pominięte będą inne kwestie związane z problematyką zatrudnienia (w tym zwłaszcza zagadnienia obciążeń z tytułu składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne oraz ochrony zatrudnionych i przysługujących im świadczeń na gruncie przepisów prawa pracy lub innych regulacji). Analiza zostanie przeprowadzona z użyciem metody dogmatyczno-prawnej i prawnoporównawczej, w szczególności z uwzględnieniem przepisów prawa podatkowego, ale także innych gałęzi prawa istotnych dla przedmiotowej tematyki oraz dorobku krajowej i zagranicznej literatury prawa podatkowego.

WYKONYWANIE PRACY ZAROBKOWEJ W RAMACH STOSUNKU PRACY I UMÓW CYWILNOPRAWNYCH ORAZ SAMOZATRUDNIENIA

ZATRUDNIENIE PRACOWNICZE I UMOWY CYWILNOPRAWNE

Prawo podatkowe nie definiuje pojęć umowy o pracę, ani zlecenia czy umowy o dzieło. Oznacza to, iż punktem wyjścia dla analizy w zakresie opodatkowania uzyskiwanych z ich tytułu dochodów są odpowiednie przepisy ustawy z 26 czerwca 1974 r. Kodeks pracy (dalej jako: k.p.), w którym regulowany jest stosunek pracy albo ustawy z 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (dalej jako: k.c.) – w przypadku umowy zlecenia i umowy o dzieło.

Zgodnie z art. 22 § 1 k.p. „przez nawiązanie stosunku pracy pracownik zobowiązuje się do wykonywania pracy określonego rodzaju na rzecz pracodawcy i pod jego kierownictwem oraz w miejscu i czasie wyznaczonym przez pracodawcę, a pracodawca – do zatrudniania pracownika za wynagrodzeniem”. Stosunek pracy jest to więc więź prawna o charakterze dobrowolnym pomiędzy pracownikiem i pracodawcą, której treścią jest obowiązek osobistego wykonywania (a nie wykonania – pracownik nie odpowiada za wynik pracy, jakkolwiek ciąży na nim obowiązek jej starannego świadczenia) pracy określonego rodzaju przez pracownika, w określonym miejscu i czasie, pod kierownictwem, na rzecz i na ryzyko pracodawcy oraz obowiązek pracodawcy wypłacania pracownikowi wynagrodzenia.

Zgodnie z art. 627 k.c. „przez umowę o dzieło przyjmujący zamówienie zobowiązuje się do wykonania oznaczonego dzieła, a zamawiający do zapłaty wynagrodzenia”. Natomiast na podstawie art. 734 § 1 k.c. „przez umowę zlecenia przyjmujący zlecenie zobowiązuje się do dokonania określonej czynności praw-

nej dla dającego zlecenie”⁵; zlecenie nie musi być odpłatne, aczkolwiek zgodnie z art. 735 § 1 k.c., jeżeli z umowy lub z okoliczności nie wynika inaczej, za wykonanie zlecenia należy się wynagrodzenie. Na podstawie art. 750 k.c. do umów o świadczenie usług nieuregulowanych odrębnie stosuje się przepisy o zleceniu, co dotyczy w szczególności kontraktu menadżerskiego, będącego umową nienazwaną, przez którą osoba fizyczna zobowiązuje się do zarządzania osobą prawną lub inną jednostką organizacyjną (Gutowski, 2022, s. 439).

Na dzień 31 grudnia 2021 roku według danych Zakładu Ubezpieczeń Społecznych (ZUS) osób zarejestrowanych dla celów ubezpieczeń społecznych jako pracownicy (oraz osoby pobierające świadczenie szkoleniowe wypłacone po ustaniu zatrudnienia oraz jako byli pracownicy mianowani lub byli urzędnicy służby cywilnej, z którymi został rozwiązany stosunek pracy, pobierający świadczenie pieniężne za okres po ustaniu zatrudnienia) było 11 621 368, a jako osoby wykonujące pracę na podstawie umowy zlecenia lub umowy agencyjnej⁵ lub innej umowy o świadczenie usług, do której zgodnie z przepisami k.c. stosuje się przepisy dotyczące zlecenia (łącznie z osobami współpracującymi) – 1 228 157. Na koniec I kwartału 2022 roku wielkości te wynosiły odpowiednio: 11 627 117 i 1 231 838, na koniec II kwartału 2022 roku: 11 654 391 i 1 252 892, a na koniec III kwartału 2022 roku: 11 584 104 i 1 270 755 (Ubezpieczenia emerytalne i rentowe, http).

SAMOZATRUDNIENIE

W polskim systemie prawnym nie ma definicji legalnej samozatrudnienia; co więcej takiej jednej, spójnej definicji nie dostarcza literatura (Skrzek-Lubasińska, 2017, s. 17, 32; szerzej zob. Skrzek-Lubasińska, 2017 i przywołana tam literatura oraz Skrzek-Lubasińska, Gródek-Szostak, 2019 i przywołana tam literatura), w której przedstawia się przy tym co najmniej blisko 10 określeń używanych na to pojęcie: samozatrudniony (ang. *self-employee*, *self-employed*), wolny strzelec (ang. *freelancer*), właściciel małej firmy (ang. *small business owner*), właściciel mikrofirmy (ang. *micro-business owner*), przedsiębiorca (ang. *home-based business*), wykonawca wolnego zawodu (ang. *contractor*, *subcontractor*), prowadzący jednoosobową działalność gospodarczą (ang. *independent contractor*), pracujący na własny rachunek (ang. *consultant*), indywidualny profesjonalista (ang. *free agent*) czy jednoosobowy przedsiębiorca (ang. *Ipro*, *solo-proprietor*, *solo-entrepreneur*, *solopreneur*) (Skrzek-Lubasińska, 2017, s. 15). Przy szerokim ujęciu pojęcia „samozatrudniony” i przyjmując, że kluczowe dla niego jest świadczenie

⁵ Zgodnie z art. 758 § 1 k.c. „przez umowę agencyjną przyjmujący zlecenie (agent) zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, do stałego pośredniczenia, za wynagrodzeniem, przy zawieraniu z klientami umów na rzecz dającego zlecenie przedsiębiorcy albo do zawierania ich w jego imieniu”.

własnej pracy przez osobę fizyczną, obejmować może ono zatem nie tylko osoby fizyczne prowadzące indywidualną działalność gospodarczą, ale też osoby fizyczne będące współnikami spółki cywilnej czy właścicielami spółek prawa handlowego niezatrudniających pracowników, w których pracę świadczą właściciele⁶.

Spółki cywilne podlegają regulacjom k.c. (art. 860–875 k.c.). Zgodnie z art. 860 k.c. spółka cywilna jest umową, w której wspólnicy zobowiązują się dążyć do osiągnięcia wspólnego celu gospodarczego przez działanie w sposób oznaczony, w szczególności przez wniesienie wkładów. Co do zasady każdy wspólnik jest uprawniony do równego udziału w zyskach i stratach, a podział i wypłata zysków następuje dopiero po rozwiązaniu spółki. Za zobowiązania spółki wspólnicy odpowiedzialni są solidarnie i na zasadach odpowiedzialności osobistej; każdy z nich jest uprawniony i zobowiązany do prowadzenia spraw spółki.

Uregulowania dotyczące spółek handlowych zawiera natomiast ustawa z 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (dalej jako: k.s.h.). Spółki osobowe to tzw. ułomne osoby prawne. Nie posiadają osobowości prawnej, ale mogą we własnym imieniu nabywać prawa, w tym własność nieruchomości i inne prawa rzeczowe, zaciągać zobowiązania, pozywać i być pozywane. Ich wspólnicy ponoszą osobistą odpowiedzialność subsydiarną za zobowiązania spółki (specyficzne zasady w tej kwestii dotyczą spółek partnerskich i spółek komandytowo-akcyjnych) i sami (z pewnymi wyjątkami) prowadzą sprawy spółki. Spółki osobowe nie mogą funkcjonować jednoosobowo. Powstają z chwilą wpisu do odpowiedniego rejestru. Podstawową formą spółki osobowej jest spółka jawna, stosowana w przypadku, gdy nie występują przesłanki dla zastosowania innej formy. W celu wykonywania wolnego zawodu (między innymi: adwokata, architekta, inżyniera budownictwa, biegłego rewidenta, doradcy podatkowego, księgowego, lekarza, notariusza, tłumacza przysięgłego) tworzona jest spółka partnerska. Z kolei spółka komandytowa charakteryzuje się zróżnicowaniem odpowiedzialności wspólników za jej zobowiązania wobec wierzycieli: wspólnik zwany komplementariuszem odpowiada bez ograniczeń, natomiast odpowiedzialność wspólnika zwanego komandytariuszem jest ograniczona (do wysokości sumy komandytowej). Natomiast w spółce komandytowo-akcyjnej obok komplementariusza występuje akcjonariusz, który nie odpowiada za zobowiązania spółki. Spółki kapitałowe uzyskują osobowość prawną z chwilą wpisu do odpowiedniego rejestru. Do tego momentu działają jako spółki w organizacji, będące ułomnymi osobami prawnymi. Wspólnicy spółek kapitałowych nie odpowiadają za zobowiązania spółki. Muszą jednak wnieść do niej kapitał zakładowy: w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością o minimalnej wysokości 5000 zł (wartość nominalna udziału wynosi minimalnie 50 zł), w prostej spółce akcyjnej – 1 zł (nie określono mini-

⁶ Podczas gdy w ramach indywidualnej działalności gospodarczej możliwe jest – wbrew temu, co mogłaby sugerować nazwa – iż praca jest świadczona przez pracowników (nawet kilkuset) zatrudnionych przez przedsiębiorcę. Szerzej zob. (Cieślak, 2017, s. 41–42).

malnej wartości akcji), a w spółce akcyjnej – 100 000 zł (minimalna wartość nominalna akcji to 1 gr). Spółki kapitałowe mogą być, z pewnymi ograniczeniami, spółkami jednoosobowymi.

Pewien punkt wyjścia dla jednolitego rozumienia pojęcia „samozatrudnienie” może stanowić angielskojęzyczny termin „*self-employment*”; zasadniczo następuje ono w ramach prowadzenia działalności gospodarczej przez osobę fizyczną („samozatrudniony” – ang. *self-employed*). W polskim systemie prawnym należy w tym kontekście rozróżnić sytuację, gdy działalność gospodarczą prowadzi osoba fizyczna jako przedsiębiorca od sytuacji, gdy działalność tę prowadzi podmiot, którego osoba fizyczna jest jedynie właścicielem. Ta pierwsza sytuacja dotyczy osób fizycznych prowadzących indywidualną działalność gospodarczą lub będących współnikami spółki cywilnej; ta druga – właścicieli (nawet jednoosobowych) spółek handlowych, w przypadku których działalność prowadzi spółka i to spółka jest przedsiębiorcą. Nie rozstrzyga to nadal kwestii zakresu pojęcia „samozatrudnienie”, które, jak już wspomniano powyżej, nie tylko nie ma definicji legalnej w polskim systemie prawnym, ale nie jest też jednolicie rozumiane w literaturze. Brakuje nawet zgody co do tego, czy samozatrudniony jest w rzeczywistości pracownikiem czy też raczej przedsiębiorcą (Skrzek-Lubasińska, Gródek-Szostak, 2019, s. 111). *De lege ferenda* warte rozważania wydaje się wprowadzenie w polskim porządku prawnym definicji samozatrudnienia i stosownych regulacji dla tej specyficznej formy świadczenia pracy zarobkowej, np. na wzór kompleksowych rozwiązań hiszpańskich w tym zakresie (szerzej: Supera-Markowska, 2022a).

Pojęcie „*self-employed*” może obejmować zarówno osoby zatrudniające, jak i niezatrudniające pracowników (w przypadku tej drugiej grupy często stosuje się termin „*solo self-employed*”). W Polsce z reguły pojęcie samozatrudnienia jest odpowiednikiem terminu „*solo self-employment*” (por. Cieślik, 2019, s. 10), czyli prowadzenia działalności gospodarczej bez zatrudniania pracowników, co przeważa wśród osób pracujących na własny rachunek. Jak podaje Główny Urząd Statystyczny, w II kwartale 2017 roku zbiorowość pracujących na własny rachunek liczyła 2 882 tys. osób (tj. 17,5% pracujących ogółem⁷) i zdecydowanie przeważała w niej liczba osób niezatrudniających pracowników (2 258 tys., tj. 78,3% z ogółu pracujących na własny rachunek) (GUS, 2018, s. 11).

FIKCYJNE (FAŁSZYWE) SAMOZATRUDNIENIE, SAMOZATRUDNIENIE ZALEŻNE I REGULACJE PODATKOWE UKIERUNKOWANE NA PRZECIWDZIAŁANIE FIKCYJNEMU (FAŁSZYWEMU) SAMOZATRUDNIENIU

Jako fikcyjne (fałszywe) samozatrudnienie (ang. *false self-employment*) określa się takie świadczenia pracy zarobkowej, które nosi wszelkie znamiona

⁷ 79,8% (13 168 tys.) stanowili pracownicy najemni, a pozostałe 2,7% (447 tys.) – pomagający nieodpłatnie członkowie rodzin.

zatrudnienia w ramach stosunku pracy, natomiast jest prezentowane i rozliczane jako inna forma, w tym w szczególności w polskim systemie prawnym jako prowadzenie indywidualnej działalności gospodarczej. W takich przypadkach samozatrudniony – choć w teorii niezależny – podlega cudzemu kierownictwu, jakkolwiek zamiast otrzymywać wynagrodzenie za pracę wystawia rachunek (fakturę) za świadczone usługi. Takie zjawisko występuje nie tylko w Polsce; Komisja Europejska wskazuje m.in. na podobne zjawiska zachodzące we Francji, Holandii czy Belgii. W państwach tych określenie „fikcyjni” czy „fałszywi” samozatrudnieni odnosi się do osób (formalnie samozatrudnionych), których rzeczywisty status (samozatrudnieni czy zatrudnieni w ramach stosunku pracy) nie jest w pełni jasny. Teoretycznie są one samozatrudnionymi i otrzymują wynagrodzenie poza stosunkiem pracy, z którego to wynagrodzenia opłacają swoje ubezpieczenie i ponoszą inne wydatki, jednak w praktyce nie ma różnicy między nimi a pracownikami wykonującymi pracę w ramach stosunku pracy (European Commission, 2010, s. 29).

Poszczególne kraje, chcąc przeciwdziałać zjawiskom fikcyjnego samozatrudnienia, stosują pewne rozwiązania prawne, które mogą się jednak różnić, między innymi w zależności od obszaru polityki, w jakiej chcą stosownie oddziaływać (np. przepisy podatkowe). Kwestie te nie zostały bowiem zharmonizowane, przy czym nie tylko znaczenie samego pojęcia „samozatrudniony” nie jest ujednoczone, ale do tego w części państw wyodrębnia się jego różne podkategorie, np. w zależności od statusu prawnego przedsiębiorstwa, od tego, czy zatrudniani są pracownicy lub od sektora, w którym prowadzona jest działalność. W niektórych krajach rozróżnia się także samozatrudnienie i samozatrudnienie zależne w sytuacji działalności prowadzonej wyłącznie (European Commission, 2010, s. 6) lub przede wszystkim⁸ na rzecz jednego kontrahenta. Takie świadczenie pracy zarobkowej czasem określa się właśnie jako „fikcyjne” czy „fałszywe” samozatrudnienie, dla którego wprowadza się regulacje zmierzające do jego ograniczenia, w tym zrównując je z zatrudnieniem w ramach stosunku pracy dla celów podatkowych. Zaznaczyć jednak należy, iż nie każde samozatrudnienie zależne może być uznane za będące w istocie zatrudnieniem w ramach stosunku pracy (szerzej zob. Skrzek-Lubasińska, Gródek-Szostak, 2019, s. 39–42); konieczna jest całościowa ocena relacji pomiędzy samozatrudnionym a zlecającym mu pracę.

W polskim systemie prawnym, jeśli relacje „przedsiębiorcy” i „kontrahenta” są typowe dla stosunku pracy, powinny one być traktowane, jak gdyby wynikały z umowy o pracę (por. Cieślík, 2019, s. 19–20). Zgodnie bowiem z art. 22 § 1¹ k.p.

⁸ Na przykład w Hiszpanii, gdzie przewidziana jest nie tylko wspomniana już wcześniej instytucja pracownika autonomicznego, ale także jej specyficzna podkategoria w postaci pracownika autonomicznego ekonomicznie zależnego (hiszp. *trabajador autónomo económicamente dependiente*). Zob. (Supera-Markowska, 2022a; Tyc, 2020).

zatrudnienie w warunkach określonych w art. 22 § 1 k.p., bez względu na nazwę zawartej między stronami umowy, stanowi zatrudnienie w ramach stosunku pracy; co więcej, na podstawie art. 22 § 1² k.p. nie jest dopuszczalne zastąpienie umowy o pracę umową cywilnoprawną przy zachowaniu warunków wykonywania pracy określonych w art. 22 § 1 k.p. Takie zatrudnienie powinno być odpowiednio ujmowane jako zatrudnienie w ramach stosunku pracy także dla celów podatkowych, ubezpieczenia społecznego czy ochrony praw pracowniczych. Warto dodać, iż na podstawie art. 281 ust.1 pkt 1 k.p. kto, będąc pracodawcą lub działając w jego imieniu, zawiera umowę cywilnoprawną w warunkach, w których zgodnie z art. 22 § 1 k.p. powinna być zawarta umowa o pracę, podlega karze grzywny od 1000 zł do 30 000 zł.

Jak już wspomniano, pewne regulacje mające przeciwdziałać fikcyjnemu (fałszywemu) samozatrudnieniu mogą być przewidziane w przepisach podatkowych – tak jest w polskim systemie prawa. Mowa o art. 5b ust. 1 ustawy z 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (dalej jako: u.p.d.o.f.), na podstawie którego nie uznaje się za pozarolniczą działalność gospodarczą⁹ czynności, jeżeli łącznie spełnione są następujące warunki:

- odpowiedzialność wobec osób trzecich za rezultat tych czynności oraz ich wykonywanie, z wyłączeniem odpowiedzialności za popełnienie czynów niedozwolonych, ponosi zlecający wykonanie tych czynności;
- są one wykonywane pod kierownictwem oraz w miejscu i czasie wyznaczonych przez zlecającego te czynności;
- wykonujący te czynności nie ponosi ryzyka gospodarczego związanego z prowadzoną działalnością (szerzej zob. Siwiński, 2006).

Przepis art. 5b ust. 1 u.p.d.o.f. ma przeciwdziałać sytuacjom, w których podatnicy rejestrowaliby pozarolniczą działalność gospodarczą w celu skorzystania z możliwości rozliczenia podatkowego przewidzianego dla tego źródła przychodów (na zasadach korzystniejszych niż w przypadku stosunku pracy), podczas gdy w rzeczywistości świadczyliby pracę w ramach stosunku pracy. Wskazane bowiem w art. 5b ust. 1 u.p.d.o.f. warunki są charakterystyczne dla świadczenia pracy w ramach stosunku pracy (por. Bartosiewicz, Kubacki, 2007, s. 8). W konsekwencji ich łącznego spełnienia przychodów z danych czynności nie można traktować jako pochodzących z pozarolniczej działalności gospodarczej, lecz powinny być one wykazane i rozliczone odpowiednio jako pochodzące ze stosunku pracy. Jeśli jednak którykolwiek lub żaden z warunków nie został spełniony, mogą one podlegać rozliczeniu na zasadach przewidzianych dla przedsiębiorców (por. Siwiński, 2006, s. 10, 12).

⁹ Z tym, że zgodnie z ust. 2 art. 5b u.p.d.o.f., jeśli pozarolniczą działalność gospodarczą prowadzi spółka niebędąca osobą prawną, to przychody wspólnika z udziału w takiej spółce, określone na podstawie art. 8 ust.1 u.p.d.o.f., uznaje się za przychody z pozarolniczej działalności gospodarczej.

Drugim istotnym przepisem podatkowym w kontekście przeciwdziałania fikcyjnemu (fałszywemu) samozatrudnieniu jest art. 26a ustawy z 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa (dalej jako: o.p.), na podstawie którego podatnik nie ponosi odpowiedzialności z tytułu zaniżenia lub nieujawnienia przez płatnika podstawy opodatkowania między innymi z tytułu dochodów ze stosunku pracy – do wysokości zaliczki, do której pobrania zobowiązany jest płatnik (§ 1); w tym przypadku, nie stosuje się przepisu o winie podatnika wyłączającej odpowiedzialność płatnika (§ 2)¹⁰. Tak określony zakres i zasady odpowiedzialności za zaniżone wpływy podatkowe m.in. w wyniku fikcyjnego (fałszywego) samozatrudnienia (na skutek rozliczania dochodów z pracy w ramach pozarolniczej działalności gospodarczej), kiedy odpowiada za to własnym majątkiem (odpowiedzialność osobista) płatnik (rzeczywisty pracodawca), mają go zniechęcić do akceptowania – a tym bardziej wymuszania na pracownikach – takiego fikcyjnego (fałszywego) samozatrudnienia.

SAMOZATRUDNIENI JAKO PRZEDSIĘBIORCY

Jak już wspomniano, w polskim systemie prawnym nie ma definicji legalnej samozatrudnienia; definicje takie natomiast istnieją dla pojęć: „przedsiębiorca” i „działalność gospodarcza”. Zgodnie z art. 3 ustawy z 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców (dalej jako: p.p.) „działalnością gospodarczą jest zorganizowana działalność zarobkowa, wykonywana we własnym imieniu i w sposób ciągły”. Natomiast na podstawie art. 4 ust. 1 p.p. „przedsiębiorcą jest osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną, wykonująca działalność gospodarczą”; „przedsiębiorcami są także wspólnicy spółki cywilnej w zakresie wykonywanej przez nich działalności gospodarczej” (art. 4 ust. 2 p.p.).

Biorąc pod uwagę liczebność, największą grupę przedsiębiorców w Polsce stanowią osoby fizyczne. Według danych GUS liczba rejestracji przedsiębiorców w IV kwartale 2021 roku wyniosła 88 605, przy czym osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą stanowiły 80,5% wszystkich rejestracji, a spółki z ograniczoną odpowiedzialnością 17,0% (w IV kwartale 2020 roku udziały te wynosiły odpowiednio 83,4% i 13,6%) (GUS, 2022(a), s. 1). Na dzień 31 marca 2022 roku liczba podmiotów gospodarki narodowej wpisanych do rejestru REGON wynosiła 4 859 056, w tym z sektora prywatnego: 4 642 406, z czego 3 454 620 stanowiły

¹⁰ Na podstawie przepisów tzw. Polskiego Ładu 2.0 (ustawa z 9 czerwca 2022 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz niektórych innych ustaw) od 1 stycznia 2023 roku w przypadku, gdy zaniżenie lub nieujawnienie przez płatnika podstawy opodatkowania wynikać będzie z zastosowania przez płatnika złożonych przez podatnika wniosków lub oświadczeń mających wpływ na obliczenie zaliczki, nie będzie się stosować przepisu art. 26a § 2 o.p.

osoby fizyczne (GUS, 2022b). Z kolei liczba osób fizycznych zarejestrowanych dla celów ubezpieczeń społecznych jako osoby prowadzące pozarolniczą działalność gospodarczą (wraz z osobami z nimi współpracującymi) wyniosła na koniec 2021 roku – 1 680 445, na koniec I kwartału 2022 roku – 1 697 923, na koniec II kwartału 2022 roku – 1 704 061, a na koniec III kwartału 2022 roku – 1 678 591 (zob. Ubezpieczenia emerytalne i rentowe, [http](http://)).

Opodatkowanie osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą następuje na gruncie przepisów ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych (lub – pod pewnymi warunkami – ustawy z 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, dalej jako: u.z.p.d.n.p.o.f.). Dotyczy to także osób fizycznych będących wspólnikami: spółki cywilnej, spółki jawnej (z pewnymi wyjątkami¹¹) oraz spółki partnerskiej (zob. art. 8 ust.1 u.p.d.o.f.) (jakkolwiek w przypadku spółek wspólnicy nie zawsze mogą wybrać opodatkowanie na podstawie przepisów u.z.p.d.n.p.o.f.). W przypadku spółek kapitałowych, w tym w organizacji, oraz spółek komandytowych, komandytowo-akcyjnych oraz niektórych spółek jawnych – podatnikami są spółki, które podlegają przepisom u.p.d.o.p. (zob. art. 1 u.p.d.o.p.).

Dla celów podatku od towarów i usług (podatku od wartości dodanej) podatnikami mogą być zarówno spółki kapitałowe, w tym w organizacji, jak i spółki osobowe oraz spółki cywilne i osoby fizyczne (zob. art 15 ust. 1 ustawy z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług – dalej jako: u.p.t.u.); z tym, że jeśli wartość ich sprzedaży w skali roku nie przekroczy kwoty 200 000 zł, z mocy prawa przysługuje im zwolnienie dla tzw. drobnych przedsiębiorców (zob. art. 113 u.p.t.u.).

OPODATKOWANIE DOCHODÓW Z PRACY ZAROBKOWEJ

W RAMACH ZATRUDNIENIA PRACOWNICZEGO, UMÓW CYWILNOPRAWNYCH I SAMOZATRUDNIENIA

KONCEPCJA ŹRÓDEŁ PRZYCHODÓW

W polskim systemie prawnym ustalenie formy świadczenia pracy zarobkowej jest kluczowe dla odpowiedniego zakwalifikowania osiąganych z niej przychodów do jednego z możliwych źródeł, określonych w ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych. Zasady ustalania przychodów i kosztów ich uzyskania oraz inne reguły (np. dotyczące stawek podatkowych, kumulacji

¹¹ Kiedy to podatnikiem jest spółka jawna – zob. art. 1 ust. 3 pkt 1a ustawy z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (dalej jako: u.p.d.o.p.).

dochodów czy rozliczania strat) mogą się przy tym różnić dla poszczególnych źródeł przychodów.

Źródło przychodów określa skąd pochodzi przedmiot opodatkowania podatkiem dochodowym; jest to rodzaj stosunków prawnych lub rodzaj działalności. W art. 10 ust. 1 u.p.d.o.f. wymienione są następujące źródła przychodów:

- stosunek służbowy, stosunek pracy, w tym spółdzielczy stosunek pracy, członkostwo w rolniczej spółdzielni produkcyjnej lub innej spółdzielni zajmującej się produkcją rolną, praca nakładcza, emerytura lub renta (pkt 1);
- działalność wykonywana osobiście (pkt 2);
- pozarolnicza działalność gospodarcza (pkt 3);
- działy specjalne produkcji rolnej (pkt 4);
- najem, podnajem, dzierżawa, poddzierżawa oraz inne umowy o podobnym charakterze, w tym również dzierżawa, poddzierżawa działów specjalnych produkcji rolnej oraz gospodarstwa rolnego lub jego składników na cele nierolnicze albo na prowadzenie działów specjalnych produkcji rolnej, z wyjątkiem składników majątku związanych z działalnością gospodarczą (pkt 6);
- kapitały pieniężne i prawa majątkowe, w tym odpłatne zbycie praw majątkowych innych niż wymienione w poniższym punkcie w lit. a–c (pkt 7);
- odpłatne zbycie, z pewnymi zastrzeżeniami:
 - a) nieruchomości lub ich części oraz udziału w nieruchomości,
 - b) spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu mieszkalnego lub użytkowego oraz prawa do domu jednorodzinnego w spółdzielni mieszkaniowej,
 - c) prawa wieczystego użytkowania gruntów,
 - d) innych rzeczy,– jeżeli odpłatne zbycie nie następuje w wykonaniu działalności gospodarczej i zostało dokonane w przypadku odpłatnego zbycia nieruchomości i praw majątkowych określonych w lit. a–c – przed upływem pięciu lat, licząc od końca roku kalendarzowego, w którym nastąpiło nabycie lub wybudowanie, a innych rzeczy – przed upływem pół roku, licząc od końca miesiąca, w którym nastąpiło nabycie; w przypadku zamiany okresy te odnoszą się do każdej z osób dokonującej zamiany (pkt 8);
- działalność prowadzona przez zagraniczną jednostkę kontrolowaną (pkt 8a);
- niezrealizowane zyski, o których mowa w art. 30da (pkt 8b);
- inne źródła (pkt 9).

Powyższe wyliczenie formalnie ma charakter zamknięty, ale praktycznie – z uwagi na ostatnią kategorię „inne źródła”, wyjaśnioną w art. 20 ust. 1 u.p.d.o.f. przez wskazanie niepełnej (przykładowej) listy przychodów uzyskiwanych z innych źródeł – jest to katalog otwarty. Nie można zatem przyjąć, iż przychody niewymienione wprost w ustawie nie podlegają opodatkowaniu podatkiem dochodowym od osób fizycznych. Jeśli bowiem nie mogą być zaliczone do któregoś ze źródeł wskazanych w art. 10 ust. 1 pkt 1–8b u.p.d.o.f., to powinny zostać ujęte w kategorii „inne

źródła” (art. 10 ust. 1 pkt 9 u.p.d.o.f.). Sytuacja zupełnego pominięcia przychodów jest możliwa jedynie wtedy, jeśli z ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych wyraźnie wynika, iż nie ma ona zastosowania do określonych przychodów¹².

Uwzględniając różne możliwe formy świadczenia pracy zarobkowej, przychody z nich uzyskane mogą podlegać zaliczeniu do następujących kategorii wymienionych w art. 10 ust. 1 pkt 1, 2, 3, 7 i 9 u.p.d.o.f.: stosunek pracy (i stosunki pokrewne oraz emerytury i renty), działalność wykonywana osobiście (przede wszystkim w ramach umów zlecenia, niektórych umów o dzieło oraz kontraktów menadżerskich), pozarolnicza działalność gospodarcza, prawa majątkowe (niektóre umowy o dzieło) i inne źródła (w zakresie świadczeń nieujmowanych we wcześniejszych źródłach, a wykazujących pewien związek z szeroko pojętym zatrudnieniem, np. w przypadku zasiłków chorobowych czy macierzyńskich). Biorąc pod uwagę powszechność ich stosowania¹³ kluczowe są przy tym następujące kategorie:

- stosunek pracy,
- działalność wykonywana osobiście,
- pozarolnicza działalność gospodarcza.

Przypomnieć należy, iż na dzień 31 grudnia 2021 roku osób zarejestrowanych dla celów ubezpieczeń społecznych jako pracownicy (oraz osoby pobierające świadczenie szkoleniowe wypłacone po ustaniu zatrudnienia oraz jako byli pracownicy mianowani lub byli urzędnicy służby cywilnej, z którymi został rozwiązany stosunek pracy, pobierający świadczenie pieniężne za okres po ustaniu zatrudnienia) było 11 621 368, jako osób wykonujących pracę na podstawie umowy zlecenia lub umowy agencyjnej lub innej umowy o świadczenie usług, do której zgodnie z przepisami k.c. stosuje się przepisy dotyczące zlecenia (łącznie z osobami współpracującymi) – 1 228 157, a jako osoby prowadzące pozarolniczą działalność gospodarczą (oraz osoby z nimi współpracujące) – 1 680 445. Na koniec I kwartału 2022 roku wielkości te wynosiły odpowiednio: 11 627 117, 1 231 838 i 1 697 923, na koniec II kwartału 2022 roku: 11 654 391, 1 252 892 i 1 704 061, a na koniec III kwartału 2022 roku: 11 584 104, 1 270 755 i 1 678 591 (Ubezpieczenia emerytalne i rentowe, <http>).

W grupie osób fizycznych prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą mogą się znajdować zarówno osoby zatrudniające, jak i niezatrudniające pracowników, w tym w szczególności osoby świadczące pracę często na rzecz tylko jednego podmiotu.

¹² Zob. art. 2 u.p.d.o.f., w którym wymienione zostały przychody, do których nie mają zastosowania przepisy ustawy, w tym między innymi przychody: z działalności rolniczej (z wyjątkiem działań specjalnych produkcji rolnej), z gospodarki leśnej, podlegające przepisom o podatku od spadków i darowizn czy niemogące być przedmiotem prawnie skutecznej umowy.

¹³ W oparciu o dane udostępniane przez ZUS na portalu statystycznym pod adresem: <https://psz.zus.pl/> (2022.12.19).

ŹRÓDŁO POZAROLNICZA DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA A INNE ŹRÓDŁA ISTOTNE DLA ŚWIADCZĄCYCH PRACĘ ZAROBKOWĄ

Przychody osób świadczących pracę zarobkową jako pracownicy podlegają zaliczeniu do źródła stosunek pracy (i stosunki pokrewne oraz emerytury i renty) (zob. art. 12 u.p.d.o.f.); przychody osób wykonujących pracę na podstawie umowy zlecenia lub innej umowy o świadczenie usług, do której zgodnie z przepisami k.c. stosuje się przepisy dotyczące zlecenia, a także z tytułu niektórych umów o dzieło oraz kontraktów menadżerskich – do źródła działalność wykonywana osobiście (zob. art. 13 u.p.d.o.f.). Natomiast w przypadku osób samozatrudnionych zarejestrowanych jako prowadzące pozarolniczą działalność gospodarczą – niezależnie od rozmiarów tej działalności czy w szczególności świadczenia w jej ramach pracy często na rzecz tylko jednego podmiotu (faktyczne samozatrudnienie zależne) – zalicza się je do źródła pozarolnicza działalność gospodarcza¹⁴. Jednakże i jak już wskazano, w sytuacji łącznego spełnienia następujące warunków:

- odpowiedzialność wobec osób trzecich za rezultat czynności oraz ich wykonywanie, z wyłączeniem odpowiedzialności za popełnienie czynów niedozwolonych, ponosi zlecający wykonanie tych czynności;
- są one wykonywane pod kierownictwem oraz w miejscu i czasie wyznaczonych przez zlecającego te czynności;
- wykonujący te czynności nie ponosi ryzyka gospodarczego związanego z prowadzoną działalnością,

przychodów z takich czynności nie uznaje się za pozarolniczą działalność gospodarczą (art. 5b ust. 1 u.p.d.o.f.)¹⁵. Z uwagi na wykazywanie cech charakterystycznych dla stosunku pracy – powinny one być rozliczane na zasadach przewidzianych dla źródła stosunek pracy (i stosunki pokrewne oraz emerytury i renty).

W przypadku pracowników koszty uzyskania przychodów są ustalane, co do zasady, jako kwotowe koszty normatywne w wysokości 250 albo 300 zł miesięcznie¹⁶, a przychody podlegają ujęciu zgodnie z zasadą kasową (zob. art. 11 u.p.d.o.f.),

¹⁴ Specyficzną kategorię stanowi kontrakt menedżerski, w przypadku którego przychody z niego uzyskane podlegają opodatkowaniu jako przychody z działalności wykonywanej osobiście także wtedy, gdy umowy zostały zawarte w ramach prowadzonej przez podatnika działalności gospodarczej (zob. uchwała Naczelnego Sądu Administracyjnego z 26 kwietnia 2020 r., II FPS 10/09 oraz interpretacja przepisów prawa podatkowego z 31 maja 2010 r., DD2/033/95/KBF/10/403).

¹⁵ Z tym, że zgodnie z ust. 2 art. 5b u.p.d.o.f., jeśli pozarolniczą działalność gospodarczą prowadzi spółka niebędąca osobą prawną, to przychody wspólnika z udziału w takiej spółce, określone na podstawie art. 8 ust. 1 u.p.d.o.f., uznaje się za przychody z pozarolniczej działalności gospodarczej.

¹⁶ Zob. art. 22 ust. 2 u.p.d.o.f. Wyjątkowo, zgodnie z art. 22 ust. 11 u.p.d.o.f., jeśli tak ustalone roczne koszty uzyskania przychodów są niższe od wydatków na dojazd do zakładu lub zakładów pracy środkami transportu autobusowego, kolejowego, promowego lub komunikacji miejskiej, w rocznym rozliczeniu podatku koszty te mogą być przyjęte przez pracownika w wysokości wy-

tj. dopiero z chwilą ich faktycznego otrzymania (Pfaff, 2016, s. 25). Tak samo (zob. art. 11 u.p.d.o.f.) ujmowane są przychody z pracy świadczonej w ramach działalności wykonywanej osobiście (między innymi w ramach umowy zlecenia czy umowy o dzieło), natomiast koszty z tego tytułu rozlicza się jako normatywne koszty procentowe (20%¹⁷ przychodów po stosownym odliczeniu składek na ubezpieczenie społeczne [zob. art. 22 ust. 9 pkt 4 u.p.d.o.f.]); nie dotyczy to kontraktów menedżerskich, w przypadku których koszty uzyskania przychodów są rozliczane jak dla przychodów ze stosunku pracy (zob. art. 22 ust. 9 pkt 5 u.p.d.o.f.). Natomiast w przypadku osób samozatrudnionych, rozliczających się jako przedsiębiorcy, ich przychody ujmowane są zgodnie z tzw. zasadą memoriałową (zob. art. 14 u.p.d.o.f.), tj. bez względu na to, czy rozrachunki z nimi związane zostały uregulowane czy nie (Pfaff, 2016, s. 25), a koszty uzyskania przychodów ustala się jako tzw. rzeczywiste koszty uzyskania przychodów, zgodnie z art. 22 ust. 1 u.p.d.o.f., na podstawie którego „kosztami uzyskania przychodów są koszty poniesione w celu osiągnięcia przychodów lub zachowania albo zabezpieczenia źródła przychodów, z wyjątkiem kosztów wymienionych w art. 23”.

Dochody z działalności wykonywanej osobiście (jak i z praw majątkowych), a także ze stosunku pracy podlegają opodatkowaniu według skali podatkowej (tj. z odpowiednim zastosowaniem stawek 12% i 32% [zob. art. 27 u.p.d.o.f.]), natomiast samozatrudniony, podlegając opodatkowaniu z tytułu pozarolniczej działalności gospodarczej, może wybrać tzw. opodatkowanie liniowe (tj. z zastosowaniem proporcjonalnej stawki 19% [zob. art. 30c u.p.d.o.f.]). Pracownicy, zleceniobiorcy, strony umowy o dzieło czy kontraktu menedżerskiego – nie mają natomiast takiej możliwości.

Pewną zaletą opodatkowania jako przedsiębiorca jest też możliwość rozliczenia strat. Zgodnie z art. 9 ust. 3 u.p.d.o.f. o wysokość straty ze źródła przychodów, poniesionej w roku podatkowym, podatnik może obniżyć dochód uzyskany z tego źródła w najbliższych kolejno po sobie następujących pięciu latach podatkowych, z tym, że kwota obniżenia w którymkolwiek z tych lat nie może przekroczyć 50% wysokości tej straty. Podatnik może też obniżyć jednorazowo dochód uzyskany z danego źródła w jednym z najbliższych kolejno po sobie następujących pięciu lat podatkowych o kwotę nieprzekraczającą 5 000 000 zł; nieodliczona kwota podlega rozliczeniu w pozostałych latach tego pięcioletniego okresu, z tym że kwota obniżenia w którymkolwiek z tych lat nie może przekroczyć 50% wysokości tej straty.

datków faktycznie poniesionych, udokumentowanych wyłącznie imiennymi biletami okresowymi. Z kolei w przypadku pracy twórczej możliwe jest rozliczanie 50-procentowych kosztów uzyskania przychodów zgodnie z art. 22 ust. 9 pkt 3 u.p.d.o.f.

¹⁷ W przypadku niektórych umów o dzieło – 50% (zob. art. 22 ust. 9 pkt 3 u.p.d.o.f.). Warto dodać, iż możliwość rozliczania 50% kosztów uzyskania przychodów jest ograniczona ich kwotowym limitem w wysokości 120 tys. zł (górną granicą pierwszego przedziału skali podatkowej, o której mowa w art. 27 u.p.d.o.f.) – zob. art. 22 ust. 9a u.p.d.o.f.

Tabela 1. Najważniejsze różnice w rozliczeniach podatkowych na gruncie u.p.d.o.f. w zależności od formy świadczenia pracy zarobkowej¹⁸

	Rozliczanie przychodów	Rozliczanie kosztów uzyskania przychodów	Stawka podatkowa	Możliwość rozliczenia strat
Pracownik	Metoda kasowa	Kwotowe koszty normatywne	12% i 32%	Brak
Zleceniobiorca, strona umowy o dzieło	Metoda kasowa	Procentowe koszty normatywne	12% i 32%	Brak
Samozatrudniony jako przedsiębiorca	Metoda memoriałowa	Koszty rzeczywiste (z pewnymi wyłączeniami)	12% i 32% albo 19%	Występuje

Źródło: opracowanie własne na podstawie przepisów u.p.d.o.f.

OPODATKOWANIE TZW. LINIOWE, RYCZAŁT OD PRZYCHODÓW EWIDENCJONOWANYCH I KARTA PODATKOWA

Możliwości rozliczania tzw. rzeczywistych (a nie jedynie normatywnych) kosztów uzyskania przychodów oraz uniknięcia progresji podatkowej dzięki opodatkowaniu tzw. liniowemu stanowią dwie główne zalety opodatkowania na zasadach przewidzianych dla przedsiębiorców. Według danych za 2019 rok 701 973 podatników podatku dochodowego od osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą (pozarolniczą lub w ramach działów specjalnych produkcji rolnej) wybrało opodatkowanie stawką 19% (Ministerstwo Finansów, 2021, s. 27), a za 2020 rok – 763 681 (Ministerstwo Finansów, 2022, s. 28). Opodatkowali w ten sposób dochody z pozarolniczej działalności gospodarczej w łącznej wysokości: 189 551 mln zł i 212 899 mln zł; tymczasem łączna wysokość dochodów z tej działalności opodatkowanych według skali podatkowej wyniosła odpowiednio: 44 052 mln zł i 40 173 mln zł (Ministerstwo Finansów, 2021, s. 12, 27; Ministerstwo Finansów, 2022, s. 12, 28).

Pewne czasowe ograniczenie w możliwości skorzystania z opodatkowania tzw. liniowego przewiduje art. 9a ust. 3 u.p.d.o.f., zgodnie z którym podatnik, który uzyska z pozarolniczej działalności gospodarczej prowadzonej samodzielnie lub z tytułu prawa do udziału w zysku spółki niebędącej osobą prawną przychody ze świadczenia usług na rzecz byłego lub obecnego pracodawcy, odpowiadających czynnościom, które podatnik lub co najmniej jeden ze współników wykonywał lub wykonuje w roku podatkowym – w ramach stosunku pracy lub spółdzielczego stosunku pracy, to nie ma on prawa do opodatkowania w sposób określony w art. 30c u.p.d.o.f. w tym roku. Po upływie jednak tego roku może takie opodatkowanie wybrać.

¹⁸ W tabeli przedstawiono rozwiązanie ogólne, najczęściej znajdujące zastosowanie; pominięto natomiast rozwiązania szczególne.

Samozatrudniony jako przedsiębiorca może też, przy spełnieniu pewnych warunków (zob. u.z.p.d.n.p.o.f.), wybrać opodatkowanie ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych lub kartą podatkową. Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych polega na tym, iż podatek dochodowy oblicza się od przychodów, a nie dochodów (w wymiarze podatku nie uwzględnia się w ogóle kosztów uzyskania przychodów) według stawek proporcjonalnych, których wysokość zależy od rodzaju prowadzonej działalności i wynosi od 2% do 17% (zob. art. 12 u.z.p.d.n.p.o.f.). Natomiast w przypadku karty podatkowej nie ustala się w ogóle dochodu, a w procesie wymiaru podatku uwzględnia się jedynie rodzaj wykonywanej działalności i ewentualnie określone inne kryteria takie jak liczba mieszkańców miejscowości, w której prowadzona jest działalność czy stan zatrudnienia (opodatkowanie na bazie znamion dochodu). Dodać należy, iż tzw. Polski Ład (ustawa z 29 października 2021 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz niektórych innych ustaw) faktycznie likwiduje tę formę opodatkowania (zob. art. 25 ust. 1 pkt 1 u.z.p.d.n.p.o.f.).

W przypadku wybrania opodatkowania podatkiem tzw. liniowym, ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych lub kartą podatkową dochody tak opodatkowane nie podlegają kumulacji, podczas gdy, co do zasady, dochody z różnych źródeł sumuje się dla celów ustalenia podatku dochodowego osoby fizycznej zgodnie z dwustopniową skalą podatkową (zob. art. 27 ust. 1 u.p.d.o.f.). Na podstawie bowiem art. 9 ust. 1a u.p.d.o.f. jeżeli podatnik uzyskuje dochody z więcej niż jednego źródła, przedmiotem opodatkowania w danym roku podatkowym jest suma dochodów z wszystkich źródeł przychodów. Oznacza to, iż opodatkowaniu, co do zasady, podlega suma wszystkich dochodów podatnika, niezależnie od ich źródła, według jednolitej skali i z zastosowaniem ewentualnej progresji podatkowej dla sumy dochodów z poszczególnych źródeł. Dodać należy, że wprowadzie dochody z różnych źródeł podlegają zsumowaniu, ale strata z jednego źródła nie podlega kompensacji z dochodem z innego źródła ani nie podlega sumowaniu ze stratami z innych źródeł. Strata z danego źródła przychodów podlega odliczeniu tylko od dochodu z tego samego źródła przychodów (art. 9 ust. 3 u.p.d.o.f.).

Zarówno opodatkowanie tzw. liniowe, jak i ryczałt od przychodów ewidencjonowanych oraz karta podatkowa, stanowią niewątpliwie prostsze formy opodatkowania niż opodatkowanie na zasadach ogólnych według skali podatkowej. Nie są one jednak dostępne dla wszystkich podatników, a przy tym już sama wielość różnych opcji opodatkowania komplikuje system podatkowy. Przede wszystkim jednak znaczące zróżnicowanie w opodatkowaniu osób świadczących pracę zarobkową w zależności od jej formy (a nie wysokości osiągniętego dochodu) budzić może wątpliwości co do sprawiedliwości takiego systemu, szczególnie wobec wyraźnego uprzywilejowania (możliwość uniknięcia

progresji podatkowej, ustalanie rzeczywistych kosztów podatkowych, a nawet w niektórych przypadkach opodatkowanie bez ustalania dochodu) osób samozatrudnionych z uwagi na opodatkowanie ich na zasadach przewidzianych dla przedsiębiorców.

Tabela 2. Najważniejsze różnice w rozliczeniach podatkowych na gruncie u.p.d.o.f. i u.z.p.d.n.p.o.f. w zależności od formy świadczenia pracy zarobkowej¹⁹

Forma świadczenia pracy	Możliwość opodatkowania ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych	Możliwość opodatkowania kartą podatkową	Możliwość uniknięcia kumulacji podatkowej
Pracownik	Brak	Brak	Brak
Zleceniobiorca, strona umowy o dzieło	Brak	Brak	Brak
Samozatrudniony jako przedsiębiorca	Występuje	Występuje	Występuje

Źródło: opracowanie własne na podstawie przepisów u.p.d.o.f. i u.z.p.d.n.p.o.f.

OPODATKOWANIE OSÓB ŚWIADCZĄCYCH PRACĘ ZAROBKOWĄ W KONTEKŚCIE PODATKOWEJ ZASADY SPRAWIEDLIWOŚCI

Dla realizacji podatkowej zasady sprawiedliwości w ujęciu wertykalnym kluczowe znaczenie ma koncepcja zdolności podatkowej. Punkt wyjścia dla ustalenia zdolności podatkowej *sensu largo* w podatkach dochodowych stanowi to, że wskaźnikiem, a zarazem ekonomicznym źródłem opodatkowania, jest dochód stanowiący nadwyżkę przychodów nad kosztami ich uzyskania. Tymczasem u części osób świadczących pracę zarobkową, a mianowicie u samozatrudnionych, następuje „złamanie” tego fundamentalnego założenia na rzecz opodatkowania przychodu lub według znamion dochodu. Wynika to z tego, iż z uwagi na kwalifikowanie samozatrudnienia jako pozarolniczej działalności gospodarczej mogą one, pod pewnymi warunkami, podlegać opodatkowaniu ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych (opodatkowanie przychodu) lub kartą podatkową (opodatkowanie według znamion dochodu). Zaznaczyć przy tym należy, iż w ostatnim czasie ustawodawca znacząco rozszerzył dostępność opodatkowania w formie ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych (podnosząc maksymalny dopuszczalny przy tej formie opodatkowania poziom przychodów do równowartości 2 mln euro w skali roku i dopuszczając kolejne rodzaje działalności do takiego opodatkowania [zob. u.z.p.d.n.p.o.f.]), co może szczególnie zachęcać do

¹⁹ W tabeli przedstawiono rozwiązanie ogólne, najczęściej znajdujące zastosowanie; pominięto natomiast rozwiązania szczególne.

wyboru samozatrudnienia jako formy świadczenia pracy zarobkowej w przypadku osób o wysokich dochodach (w ramach optymalizacji podatkowej²⁰)²¹. Z kolei w przypadku pozostałych (tj. opodatkowanych na podstawie stosownych przepisów u.p.d.o.f., a nie u.z.p.d.n.p.o.f.) samozatrudnionych rozliczających się w ramach pozarolniczej działalności gospodarczej – wprawdzie ekonomiczne źródło podatku stanowi dochód, ale jest on ustalany i opodatkowany odmiennie niż w przypadku pracowników, zleceniobiorców czy stron umów o dzieło lub kontraktów menadżerskich, w wyniku czego ciężar podatkowy – przy takim samym dochodzie ekonomicznym (rzeczywistym)²² – może być zasadniczo różny. Fundamentalne pytanie, jakie w związku z tym się pojawia, jest następujące: czy takie zróżnicowanie jest uzasadnione i stanowi przejaw racjonalnej polityki podatkowej? Czy wręcz odwrotnie – jest to przejaw arbitralnego różnicowania zasad opodatkowania przez ustawodawcę podatkowego, skutkującego naruszeniem zasady sprawiedliwości podatkowej? Należy przy tym podkreślić, iż ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych już przed wejściem w życie przepisów tzw. Polskiego Ładu w wielu swych aspektach naruszała zasadę sprawiedliwości podatkowej oraz ściśle z nią związane zasady równości i powszechności opodatkowania (zob. Mariański, 2021, s. 399); po wprowadzonych zmianach zróżnicowana wysokość obciążeń podatkowych jeszcze bardziej wynika z arbitralnych decyzji prawodawcy, a nie rzetelnego uzasadnienia, przy czym wynikającego z tego naruszenia zasady sprawiedliwości mogą być uznane za mające charakter ciężkich naruszeń (Mariański, 2022, s. X).

Próbując ocenić racjonalność zróżnicowań w opodatkowaniu i bazując na koncepcji zdolności płatniczej, należy wskazać, iż tym, co powinno określać wysokość ciężaru podatkowego jest zdolność podatkowa – w przypadku podatków dochodowych i w aspekcie *sensu largo* – mierzona dochodem. O ile zatem pewne odmienności w poszczególnych regułach rozliczeń podatkowych w przypadku różnych form świadczenia pracy zarobkowej wydają się dopuszczalne albo wręcz konieczne (np. co do szerszego ujęcia kosztów uzyskania przychodów w przypadku przedsiębiorców, którzy muszą je – w przeciwieństwie do pracowników – ponieść we własnym zakresie), to ostatecznie nie powinny one jednak prowadzić do zróżnicowania ciężaru podatkowego podatników o takim

²⁰ Rozumianej jako wybór takiej formy opodatkowania oraz planowanej transakcji w ramach i granicach obowiązującego prawa podatkowego, aby legalnie zmniejszyć poziom obciążeń podatkowych (por. Kudert, Jamroży, 2007, s. 22).

²¹ Co więcej – pewne regulacje u.p.d.o.p. (chodzi o opodatkowanie w ramach tzw. estońskiego CIT-u) mogą stanowić zachętę do wyboru spółki handlowej jako formy prawnej świadczenia faktycznej pracy zarobkowej. Analiza w tym zakresie wykracza jednak już poza ustalone ramy artykułu.

²² Rozumianym jako dodatnia różnica pomiędzy osiągniętymi przychodami a kosztami poniesionymi przez podatnika dla ich osiągnięcia. Szerzej na temat dochodu rzeczywistego zob. (Gajl, 1995, s. 27; Filipczyk, 2015, s. 42 i przywołana tam literatura).

samym dochodzie ekonomicznym (rzeczywistym). Takie zróżnicowanie nie tylko bowiem nie respektuje zasady sprawiedliwości, ale komplikuje system podatkowy i skutkuje potencjalnym wpływem czynników podatkowych na decyzje podatników co do wyboru formy świadczenia pracy, naruszając zasadę neutralności podatkowej. Zasada sprawiedliwości oznacza przy tym nie tylko równe opodatkowanie dochodu o tej samej wysokości, ale też obowiązek stosowania takiej samej metody jego wyliczenia, bez względu na jego źródło (Mariański, 2021, s. 393). Tymczasem w polskim systemie podatków dochodowych w przypadku opodatkowania dochodów z pracy zarobkowej różnią się zarówno same metody wyliczenia dochodu (albo wręcz następuje odstąpienie od jego ustalania), jak i poziom jego opodatkowania. Odmienne opodatkowanie równych dochodów z pracy zarobkowej świadczonej w różnych formach narusza zasadę równości i koncepcję zdolności podatkowej, stanowiące „fundamenty” zasady sprawiedliwości podatkowej.

Należy przy tym podkreślić, iż pewne uprzywilejowanie podatkowe samozatrudnionych w polskim systemie podatków dochodowych nie wynika w szczególności z uwzględnienia specyfiki ich sytuacji, lecz jest konsekwencją opodatkowywania ich na „zwykłych” zasadach przewidzianych dla przedsiębiorców wobec braku specyficznych regulacji prawnych dotyczących samozatrudnienia²³ (poczynając od samego jego zdefiniowania) oraz postępującej dywersyfikacji – stosowanych w związku z tym dla samozatrudnionych – zasad opodatkowania przewidzianych dla przedsiębiorców (szerzej zob. Supera-Markowska, 2022b).

De lege ferenda wydaje się zatem wskazane wprowadzenie pewnych zmian w tym zakresie (poczynając od uregulowania samej instytucji samozatrudnienia), dążąc do ujednoczenia zasad opodatkowania osób wykonujących pracę zarobkową w różnych formach. W szczególności dotyczyłoby to samozatrudnienia, ale także pozostałych form jej świadczenia. Chodzi bowiem o to, aby ciężar podatkowy w relacji do dochodu ekonomicznego (rzeczywistego) w każdym przypadku (przy każdej formie świadczenia pracy zarobkowej) był odpowiedni do zdolności podatkowej (a nie różnił się jedynie w zależności od samej formy świadczenia pracy). Opodatkowanie, aby zapewnić realizację zasad równości i neutralności, nie powinno być bowiem ani nadmiernie korzystne, ani zbyt obciążające dla wybranych kategorii podatników. Aby zrealizować ten postulat, konieczne byłyby stosowne zmiany w przepisach ustaw o podatkach dochodowych (przede wszystkim dotyczących alternatywnych form opodatkowania względem opodatkowania dochodu, a w przypadku opodatkowania dochodu – co do rozpoznawania przy-

²³ Poza przedstawionymi przepisami art. 5b i art. 9a ust. 3 u.p.d.o.f oraz art. 26a o.p., nastawionymi jednak na przede wszystkim na przeciwdziałanie fikcyjnemu (fałszywemu) samozatrudnieniu, a nie na rozwiązanie istoty zagadnienia, tj. zapewnienia opodatkowania adekwatnego do zdolności podatkowej samozatrudnionych.

chodów, ustalania i potrącania kosztów ich uzyskania, stawek podatkowych, rozliczania strat i kumulacji podatkowej).

Kluczowym zagadnieniem wyjściowym wymagającym rozstrzygnięcia byłoby ustalenie, czy ujednoclenie to powinno nastąpić przez zlikwidowanie pewnych przywilejów podatkowych czy też przez ich rozszerzenie na wszystkie formy świadczenia pracy²⁴? Każde z tych dwu rozwiązań kierunkowych niesie pewne zagrożenia i ma zarazem pewne zalety, w tym między innymi wielość opcji komplikowałaby system, ale zarazem nie pozbawiałaby podatników możliwości stosowania rozwiązań, w oparciu o które planowali swoją działalność; likwidacja opcji uprościłaby system, ale mogłaby zostać odebrana przez podatników jako naruszenie ich praw nabytych.

WNIOSKI KOŃCOWE

Fundamentalne zagadnienia podatkowe związane z wielością form wykonywania pracy zarobkowej dotyczą tego, jakie konsekwencje podatkowe ma jej wykonywanie w różnych formach i czy występujące różnicowania są uzasadnione? Przeprowadzona analiza potwierdziła, że w polskim systemie prawnym występują liczne i istotne różnice w opodatkowaniu dochodów z pracy zarobkowej w zależności od formy jej świadczenia, przy czym najbardziej korzystne zasady w tym zakresie znajdują zastosowanie w przypadku samozatrudnienia z uwagi na rozliczanie go na zasadach przewidzianych dla pozarolniczej działalności gospodarczej; są one przy tym wielowariantowe.

O ile pewne odmienności w poszczególnych regułach rozliczeń podatkowych dla różnych form świadczenia pracy zarobkowej mogą być uzasadnione, to ostatecznie nie powinny one prowadzić do różnicowania ciężaru podatkowego podatników o takim samym dochodzie ekonomicznym (rzeczywistym), zwłaszcza gdy dotyczy to dochodów w istocie swojej z takiego samego tytułu – świadczenia pracy zarobkowej.

Przyjmując bowiem zgodnie z fundamentalną dla zasady sprawiedliwości podatkowej koncepcją zdolności podatkowej, iż kryterium przesądzającym o wysokości ciężaru podatkowego w podatkach dochodowych jest dochód, powinien on być tak ustalany, aby osoby o takim samym dochodzie ekonomicz-

²⁴ Na przykład poprzez wprowadzenie pewnego limitu normatywnego dla kosztów uzyskania przychodów przy samozatrudnieniu czy alternatywnie dopuszczenie potrącania wyższych kosztów uzyskania przychodów w przypadku stosunku pracy; czy wprowadzenie w przypadku samozatrudnionych obowiązku rozliczania według skali podatkowej i objęcie ich dochodów kumulacją podatkową czy alternatywnie rozszerzanie przysługujących im preferencyjnych zasad opodatkowania na inne formy świadczenia pracy zarobkowej? Szczegółowa analiza w tym zakresie wykracza już jednak poza ustalone ramy niniejszego artykułu.

nym (rzeczywistym) z pracy zarobkowej były obciążane podatkiem z tego tytułu w takiej samej wysokości. Tymczasem w polskim systemie podatkowym występują różnice w ciężarze podatkowym wśród osób świadczących pracę zarobkową w zależności od jej formy. Takie zróżnicowanie narusza zasadę sprawiedliwości, kreuje nieuzasadnione nierówności ekonomiczne, a co za tym idzie – też społeczne i stoi w sprzeczności z zasadą neutralności podatkowej, gdyż może mieć wpływ na wybór konkretnej formy wykonywania pracy zarobkowej ze względów podatkowych.

Geneza tych problemów wydaje się wiązać z brakiem uregulowania w polskim systemie prawnym instytucji samozatrudnienia i jednoczesnym postępującym dywersyfikowaniem form i zasad opodatkowania podatkami dochodowymi, zwłaszcza w przypadku pozarolniczej działalności gospodarczej (w ramach której – w braku właściwej regulacji dla samozatrudnienia – następuje jego rozliczanie).

De lege ferenda wydaje się zatem wskazane wprowadzenie pewnych zmian w tym zakresie, poczynając od uregulowania samej instytucji samozatrudnienia. Jednocześnie niezależnie od tego zagadnienia szczegółowego należy zaznaczyć, iż postępująca wielowariantowość opodatkowania podatkami dochodowymi, w tym w szczególności opodatkowanie przychodu w miejsce dochodu, wymaga gruntownej refleksji co do całego systemu podatków dochodowych (nie tylko w kontekście opodatkowania pracy zarobkowej).

Koncentrując się jednak na specyficznym obszarze problemowym będącym przedmiotem rozważań w niniejszym artykule, postuluje się wprowadzenie pewnych zmian w zakresie opodatkowania dochodów z pracy zarobkowej tak, aby sama forma świadczenia pracy nie przesądzała o zróżnicowaniu ciężaru podatkowego podatników o takim samym dochodzie ekonomicznym (rzeczywistym), a opodatkowanie nie było ani nadmiernie preferencyjne, ani też zbyt uciążliwe wobec zdolności podatkowej osób ją świadczących.

Konieczne zatem byłoby rozstrzygnięcie, czy zmiany miałyby polegać na likwidacji możliwości preferencyjnych rozliczeń dostępnych tylko dla niektórych podatników czy też rozszerzenia ich dostępności dla wszystkich? W każdym z tych dwu wariantów stosowne ujednoczenie powinno zapewnić, że na wybór konkretnej formy wykonywania pracy zarobkowej nie będą wpływać względy podatkowe, przez co spełniona by została zasada neutralności podatkowej. Przede wszystkim jednak wyeliminowanie istniejących obecnie znaczących odmienności w opodatkowaniu pracowników, zleceniobiorców, stron umów o dzieło oraz samozatrudnionych powinno pozwolić prawidłowo zrealizować koncepcję zdolności podatkowej poprzez opodatkowanie dochodów ze świadczenia pracy zarobkowej w różnych formach w sposób respektujący zasady sprawiedliwości podatkowej i neutralności opodatkowania.

BIBLIOGRAFIA

- Bartosiewicz, A., Kubacki, R. (2007). Samozatrudnienie i związane z tym ryzyko podatkowe. *Przegląd Podatkowy*, 4, 7–12.
- Cieślik, J. (2017). Rola samozatrudnienia w gospodarce narodowej. W: M. Skrzek-Lubańska, R. Sobiecki (red.), *Samozatrudnienie: konieczność czy wybór przedsiębiorczych?* (s. 41–52). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Cieślik, J. (2019). Samozatrudnienie w Polsce na tle tendencji ogólnosiwiatowych: wyzwania w sferze polityki wspierania przedsiębiorczości i zabezpieczenia emerytalnego przedsiębiorców. *Studia BAS*, 2(58), 9–28. DOI:10.31268/StudiaBAS.2019.10.
- Dane ZUS. Pobrane z: <https://psz.zus.pl/> (2022.12.19).
- Drozdowski, E.K. (2018). *Zasada zdolności płatniczej a polski system podatkowy*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.
- Dzienisiuk, D., Supera-Markowska, M. (red.). (2020). *Podatki i składki z tytułu zatrudnienia*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- European Commission (2010). *European Employment Observatory Review. Self-employment in Europe 2010*. Luxembourg: Publication Office of the European Union.
- Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny (2013). *Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie nadużywania statusu samozatrudnienia (opinia z inicjatywy własnej)*, 2013/C 161/03. Dz.U. UE C Nr 161 z 6 czerwca 2013 r. (s. 14–19).
- Filipczyk, H. (2015). Refleksje o przedmiocie podatku dochodowego. *Kwartalnik Prawa Podatkowego*, 2, 39–55.
- Gajl, N. (1995). *Modele podatkowe. Podatki dochodowe*. Warszawa: Wydawnictwo Sejmowe.
- Gomułowicz, A. (1990). Zagadnienie neutralności systemu podatkowego. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 2, 79–88.
- Gomułowicz, A. (2001). *Zasada sprawiedliwości podatkowej*. Warszawa: Dom Wydawniczy ABC.
- Gutowski, M. (red.). (2022). *Kodeks cywilny. Tom II. Komentarz do art. 450–1088*. Warszawa: C.H. Beck.
- Informacja dotycząca rozliczenia podatku dochodowego od osób fizycznych za 2019 rok*. (2021). Warszawa: Ministerstwo Finansów.
- Informacja dotycząca rozliczenia podatku dochodowego od osób fizycznych za 2020 rok*. (2022). Warszawa: Ministerstwo Finansów.
- Interpretacja przepisów prawa podatkowego z 31 maja 2010 r., DD2/033/95/KBF/10/403.
- Kudert, S., Jamroży, M. (2007). *Optymalizacja opodatkowania dochodów przedsiębiorców*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Mariański, A. (red.). (2022). *Komentarz do zmian w ustawach podatkowych. Polski Ład 2022*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Mariański, A. (2021). *(Nie)sprawiedliwy polski podatek dochodowy od osób fizycznych*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Podmioty gospodarki narodowej (bez osób fizycznych prowadzących wyłącznie indywidualne gospodarstwa rolne) według przewidywanej liczby pracujących oraz sekcji i działów Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD)*. (2022b). Warszawa: GUS.

- Pracujący na własny rachunek w 2017 r.* (2018). Warszawa: GUS.
- Pfaff, J. (2016). *Rachunkowość. Podstawy*. Warszawa: Stowarzyszenie Księgowych w Polsce.
- Rejestracje i upadłości przedsiębiorstw w IV kwartale 2021 roku* (2022a). Warszawa: GUS.
- Siwiński, M. (2006). Samozatrudnienie A.D. 2007 w podatku dochodowym od osób fizycznych. *Doradztwo Podatkowe – Biuletyn Instytutu Studiów Podatkowych*, 12, 9–13.
- Skrzek-Lubasińska, M. (2017). Dyskusja nad pojęciem „samozatrudnienie”. Problemy definicyjne i analityczne. W: M. Skrzek-Lubasińska, R. Sobiecki (red.), *Samozatrudnienie: konieczność czy wybór przedsiębiorczych?* (s. 13–39). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Skrzek-Lubasińska, M., Gródek-Szostak, Z. (2019). *Różne oblicza samozatrudnienia*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Supera-Markowska, M. (2022a). Problemas tributarios del autoempleo y otras formas de actividad remunerada en Polonia y España. W: M. Supera-Markowska (red.), *Problemas actuales de las finanzas públicas y novedades de políticas fiscales: punto de vista hispano y polaco* (s. 21–29). Warszawa: C.H. Beck.
- Supera-Markowska, M. (2022b). Zasady określania zdolności podatkowej przedsiębiorców w podatkach dochodowych. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 2(70), 137–158. DOI: 10.15584/nsawg.2022.2.9.
- Tyc, A. (2020). Samozatrudnienie czy praca podporządkowana? Przypadki Włoch i Hiszpanii. *Praca i Zabezpieczenie Społeczne*, 12, 20–28. DOI: 10.33226/0032-6186.2020.12.3.
- Uchwała Naczelnego Sądu Administracyjnego z 26 kwietnia 2020 r., II FPS 10/09.
- Ubezpieczenia emerytalne i rentowe. Pobrane z: <https://psz.zus.pl/kategorie/ubezpieczenia/ubezpieczenia-emerytalne-i-rentowe> (2022.12.19).
- Ustawa z 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (tekst jedn. Dz.U. z 2022 r., poz. 1360 ze zm.).
- Ustawa z 26 czerwca 1974 r. Kodeks pracy (tekst jedn. Dz.U. z 2022 r., poz. 1510 ze zm.).
- Ustawa z 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (tekst jedn. Dz.U. z 2022 r., poz. 2647 ze zm.).
- Ustawa z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (tekst jedn. Dz.U. 2022 r., poz. 2587 ze zm.)
- Ustawa z 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa (tekst jedn. Dz.U. z 2022 r., poz. 2651 ze zm.).
- Ustawa z 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (tekst jedn. Dz.U. z 2022 r., poz. 2540).
- Ustawa z 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (tekst jedn. Dz.U. z 2022 r. poz. 1467 ze zm.).
- Ustawa z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (tekst jedn. Dz.U. z 2022 r., poz. 931 ze zm.).
- Ustawa z 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców (tekst jedn. Dz.U. z 2023 r., poz. 221).
- Ustawa z 29 października 2021 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2021 r., poz. 2105 ze zm.).
- Ustawa z 9 czerwca 2022 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2022 r., poz. 1265).

Streszczenie

We współczesnym obrocie gospodarczym występuje znaczna różnorodność form wykonywania pracy zarobkowej. Celem niniejszego opracowania jest analiza ich aspektów podatkowych w kontekście zasady sprawiedliwości, z którą ściśle jest związana zasada równości. Hipoteza badawcza zakłada, iż polski system podatkowy, przewidując zasadniczo odmienne reguły opodatkowania w zależności od formy zatrudnienia, różnicuje ciężar podatkowy dla dochodów osiągniętych z różnych form świadczenia pracy. Dalsza hipoteza zakłada, że to zróżnicowanie jest nieusprawiedliwione i powoduje naruszenie zasady równości; stanowi przejaw niesprawiedliwości w opodatkowaniu, a ponadto powoduje naruszenie zasady neutralności, gdyż może potencjalnie wpływać na decyzje podatników co do wyboru formy zatrudnienia motywowane przesłankami podatkowymi. Aby zweryfikować te hipotezy, poddano analizie różne formy wykonywania pracy zarobkowej oraz dotyczące ich uregulowania ustaw o podatkach dochodowych. Analiza została przeprowadzona z użyciem metody dogmatyczno-prawnej i prawnoporównawczej. W jej wyniku sformułowano pewne rekomendacje *de lege ferenda* w celu zapewnienia bardziej sprawiedliwego i neutralnego systemu opodatkowania dochodów z pracy zarobkowej w polskim systemie prawnym.

Słowa kluczowe: zatrudnienie, podatki, opodatkowanie pracy zarobkowej.

**Taxation of income from employment
– equality dilemmas in the Polish tax system**

Summary

In contemporary economic turnover, there is a significant variety of ways of performing paid work. The aim of this paper is to analyse their tax aspects in the context of the principle of justice, to which the principle of equality is closely related. The research hypothesis assumes that the Polish tax system, by providing fundamentally different taxation rules depending on the form of employment, differentiates the tax burden for income obtained from various forms of work. The further hypothesis assumes that this differentiation is unjustified and infringes the principle of equality; it constitutes an injustice in taxation and, moreover, infringes the principle of neutrality, as it may potentially influence the taxpayers' decisions as to the choice of form of employment motivated by tax considerations. To verify these hypotheses, various forms of performing paid work and the income tax acts concerning them were analysed. The analysis was carried out using the dogmatic-legal and legal-comparative methods. As a result, some recommendations *de lege ferenda* in the Polish legal system were formulated in order to ensure a neutral and fair system of taxation of income from paid work.

Keywords: employment, taxes, taxation of paid work.

JEL: K34.

*dr Agata Surówka*¹ 

Zakład Metod Ilościowych
Politechnika Rzeszowska

Problemy i wyzwania prognozowania produkcji energii elektrycznej z OZE w Polsce w kontekście współczesnych kryzysów

WPROWADZENIE

W ostatnim okresie wiele uwagi w literaturze poświęcono kwestii współczesnych kryzysów ekonomicznych i finansowych (Gernego i in., 2022; Dębowska i in., 2022; Kudełko i in., 2022; Olabi, Mohammad, 2022). Jednym z nich jest kryzys energetyczny (Bruno, 2021, s. 141–157). W tym kontekście kwestia bezpieczeństwa energetycznego nabiera szczególnego znaczenia. Jest ono priorytetowym zagadnieniem współczesnego państwa, zarówno w sferze społecznej, gospodarczej, środowiskowej czy politycznej. Bezpieczeństwo energetyczne definiuje się jako stan gospodarki, który pozwala na niezakłócone pokrycie bieżącego i przyszłego zapotrzebowania odbiorców na paliwa i energię (Winiarski, 2000, s. 58–64). Według innej definicji to taki stan gospodarki, który zapewnia pokrycie bieżącego i perspektywicznego zapotrzebowania odbiorców na paliwa i energię, w sposób technicznie i ekonomicznie uzasadniony, przy minimalnym negatywnym oddziaływaniu sektora energii na środowisko i warunki życia społeczeństwa (Ustawa z dnia 10 kwietnia 1997 r. Prawo energetyczne).

Bezpieczeństwo energetyczne ma ogromne znaczenie społeczno-gospodarcze i polityczne. Stanowi podstawę niezależnego rozwoju zarówno gospodarek, jak i grup krajów (Tutak, 2021, s. 190–199). Do działań zwiększających bezpieczeństwo energetyczne zalicza się zastosowanie odnawialnych źródeł energii (OZE), które w województwach Polski charakteryzują się nierównomiernym przestrzennym rozwojem. Problematyka OZE podejmowana jest przez wielu badaczy. Należy jednak podkreślić, że w europejskiej literaturze zdecydowanie brakuje pozycji,

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: agasur@prz.edu.pl. ORCID: 0000-0002-8089-0634.

w których dokonywana byłaby ocena poprawności czy wiarygodności prognoz produkcji energii elektrycznej z OZE w województwach Polski.

Tę lukę badawczą postanowiła uzupełnić autorka. Mając powyższe na uwadze, jako cel artykułu obrano próbę odpowiedzi na pytanie: Czy ogólnodostępne dane statystyczne umożliwiają dokonanie wiarygodnej predykcji kształtowania się wartości wskaźników charakteryzujących produkcję energii elektrycznej z OZE czy mają one raczej aspekt eksperymentalny.

Realizacji celu dokonano dwuetapowo. W pierwszym sporządzono prognozy wybranych wskaźników charakteryzujących badane zjawisko w województwach Polski na podstawie danych z okresu 2000–2018, natomiast w drugim bazowano na danych uzupełnionych o lata 2019–2020. Dzięki takiemu podejściu możliwe było dokonanie analizy porównawczej jakości sporządzonych prognoz.

Jako narzędzia badawcze wykorzystano metodę wyrównywania wykładniczego Holta oraz metodę średniookresowego tempa zmian. Prognozy sporządzono dla lat 2021–2023. Obydwa warianty zostały ze sobą porównane i na tej podstawie wyciągnięto szczegółowe wnioski. W toku procesu badawczego postawiono hipotezy o brzmieniu:

Hipoteza 1: Województwa Polski charakteryzują dynamiczne zmiany w zakresie zróżnicowania produkcji energii z OZE, co przekłada się na znaczną zmienność pozycji zajmowanych w rankingach dla wybranych cech je charakteryzujących.

Hipoteza 2: Dynamiczne zmiany w zakresie produkcji energii elektrycznej z odnawialnych źródeł energii powodują, że sporządzanie prognoz kształtowania się tego zjawiska należy uznać za eksperymentalne.

W toku badań obie hipotezy zostały zweryfikowane, a cel osiągnięty.

ODNAWIALNE ŹRÓDŁA ENERGII A BEZPIECZEŃSTWO ENERGETYCZNE

Jedną ze składowych bezpieczeństwa narodowego kraju jest jego bezpieczeństwo energetyczne. Do działań zwiększających bezpieczeństwo energetyczne należy zastosowanie odnawialnych źródeł energii (OZE). Na skutek tego możliwe jest częściowe uniezależnienie od dostaw surowców z zewnątrz. Poza powyższym bezpieczeństwo energetyczne wymaga także zróżnicowania źródeł zaopatrzenia w surowce. Polska jest krajem z wysokim potencjałem OZE. Zdolność wytwórcza jest zależna jednak od położenia geograficznego (Seroka, 2022, s. 88–100). Problematyka odnawialnych źródeł energii jako elementu zapewniającego bezpieczeństwo, postrzegana jest jako kluczowa gdyż alternatywne źródła energii mają na celu minimalizację ryzyka energetycznego. Podstawową przesłanką jest troska o zabezpieczenie dostaw energii w postaci źródeł wykorzystujących w procesie przetwarzania między innymi energię wiatru, promieniowania słonecznego czy geotermalną. Za istotne należy uznać, że w efekcie końcowym dostawy energii

odnawialnej powinny gwarantować trwały rozwój gospodarczy regionu, tak jak było to w przypadku tradycyjnych źródeł energii (Lewandowski, 2002, s. 36–37).

Konieczność przeprowadzania wzmoczonych dyskusji na temat zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego na szczeblu krajowym staje się tematem obecnej gospodarki. Dyskusje te mają coraz szerszy zasięg, pojawiają się na arenie międzynarodowej, a wszystkie decyzje ekonomiczne podejmowane przez państwo mają na celu podwyższenie jego poziomu (Budnikowski, 2001, s. 223–229). Coraz częściej odnawialne źródła energii postrzegane są także jako dobro o charakterze warunkującym bezpieczeństwo kraju w przypadku wyczerpania się tradycyjnych surowców energetycznych. Obecny potencjał eksploatacyjny dotyczący odnawialnych źródeł energii nie jest w pełni wykorzystany w naszym kraju, istnieje więc potrzeba wspierania wytwarzania energii ze źródeł alternatywnych. Zwiększenie wykorzystania energii z OZE stanowi ważny element pakietu środków zaradczych w przypadku awarii tradycyjnych systemów energetycznych, linii napięciowych, transformatorów (Kardasz, 2022). Poza powyższym wykorzystanie energii odnawialnej wydaje się w chwili obecnej nieuniknione. Z drugiej strony rozwój OZE napotyka wiele barier. Najistotniejsze z nich są natury finansowej, administracyjnej i sieciowej. Objawiają się one między innymi dużymi różnicami w opłacalności, technice, dostępności poszczególnych źródeł, konieczności zapewnienia rezerw mocy w energetyce konwencjonalnej, nieprzystosowaniem sieci przesyłowych do przyjęcia nowych mocy i długim czasem uzyskania wymaganych koncesji i zezwoleń (Chmielniak, 2008, s. 33–41). Konflikt zbrojny w Ukrainie niesie za sobą wiele konsekwencji. Jedną z nich jest obecny kryzys energetyczny. Powinien on być traktowany jako znak ostrzegawczy. We wstępie do przekrojowej analizy, która zawiera też rekomendacje realizacji 10 kroków do wyjścia z trwającego kryzysu energetycznego podkreślono, że konieczne jest podjęcie działań zaradczych, adekwatnych do sytuacji (Maćkowiak-Pandera, 2021). W dniu 7 września 2022 roku Komisja Europejska przedstawiła kolejne propozycje rozwiązań, które mają złagodzić coraz większy kryzys energetyczny. Jedną z nich jest obowiązkowa redukcja zużycia prądu w godzinach szczytu. Aspektem społecznym wytwarzania energii z OZE jest zapewnienie bezpieczeństwa energetycznego kraju i regionu (Kowalczyk-Jusko, 2020, s. 3). W części praktycznej artykułu dokonana została dynamiczno-statystyczna analiza, a następnie prognoza zróżnicowania wybranych cech charakteryzujących produkcję energii elektrycznej z OZE w województwach Polski.

OPIS METODY BADAWCZEJ

Model wyrównywania wykładniczego Holta należy do modeli adaptacyjnych. Model ten stosowany jest w szeregach czasowych, w których występuje tendencja rozwojowa i wahania okresowe. To dwurównaniowy model, w którym

do opisu tendencji rozwojowej używa się wielomianu stopnia pierwszego. Model Holta określany jest za pomocą wzoru:

$$F_{t-1} = \alpha y_{t-1} + (1-\alpha) (F_{t-2} + S_{t-2}) \quad (1)$$

$$S_{t-1} = \beta (F_{t-1} - F_{t-2}) + (1-\beta) S_{t-2} \quad (2)$$

gdzie:

F_{t-1} – wygładzona wartość zmiennej prognozowanej na moment lub okres $t-1$;

S_{t-1} – wygładzona wartość trendu na moment lub okres $t-1$;

α, β – parametry modelu o wartościach przedziału $[0,1]$.

Do jego konstrukcji potrzebne są wartości początkowe F_1 i S_1 . W literaturze można znaleźć wiele wskazówek dotyczących ustalania ich wartości. Jednym z możliwych jest przyjęcie za F_1 pierwszej wartości zmiennej prognozowanej zmiennej y_1 , zaś za S_1 różnicy $y_2 - y_1$ (Cieślak, 2022, s. 73).

Równanie prognozy na moment lub okres $t > n$ ma następującą postać:

$$yt^* = F_n + (t-n)S_n \quad (3)$$

gdzie:

yt^* – prognoza zmiennej Y wyznaczona na moment lub okres t ;

F_n – wygładzona wartość zmiennej prognozowanej dla momentu lub okresu n ;

S_n – wygładzona wartość przyrostu trendu na moment lub okres n ;

n – liczba wyrazów szeregu czasowego zmiennej prognozowanej.

W modelu Holta poszukiwania parametrów α i β polegają najczęściej na przeprowadzeniu serii eksperymentów komputerowych z zastosowaniem różnych kombinacji ich wartości, a następnie wyborze tej, która minimalizuje średni błąd prognoz wygasłych, wyznaczanych według wzoru:

$$yt^* = F_{t-1} + S_{t-1} \quad 2 \leq t \leq n \quad (4)$$

W programie Statistica wyboru najlepszej kombinacji parametrów dokonujemy za pomocą sieciowego i automatycznego poszukiwania ich wartości.

DYNAMICZNO-PROGNOSTYCZNA ANALIZA ZRÓŻNICOWANIA PRODUKCJI ENERGIJ ELEKTRYCZNEJ W POLSCE

Do badania przestrzennego zróżnicowania produkcji energii elektrycznej przyjęto następujący zestaw wskaźników:

1. X_1 – produkcja energii elektrycznej z elektrowni wodnych i paliw odnawialnych.
2. X_2 – produkcja energii elektrycznej z zawodowych konwencjonalnych elektrowni ciepłych.

3. X_3 – produkcja energii elektrycznej z konwencjonalnych przemysłowych elektrowni ciepłych.
4. X_4 – produkcja energii elektrycznej z odnawialnych nośników energii.
5. X_5 – udział energii odnawialnej w produkcji energii elektrycznej ogółem.
6. X_6 – stosunek energii elektrycznej do zużycia energii elektrycznej ogółem.

Ich wybór podyktowany został dostępnością danych, oparty na wynikach badań innych Autorów (Bieńkowska-Gołasa, 2016; Mikołajuk i in., 2021) oraz raportach publikowanych przez GUS (*Energia ze źródeł odnawialnych w 2020 roku*, 2021). Informacje statystyczne dla wytypowanych do badania cech w przekroju województw dla okresu badawczego 2000–2020 pozyskano z Banku Danych Lokalnych.

Po zgromadzeniu materiału badawczego wyznaczono podstawowe miary statystyczne cech, które odnosiły się do produkcji energii elektrycznej z OZE. Dokonano tego dwuetapowo. W pierwszym, jako okres badawczy przyjęto lata 2000–2018, a w drugim lata 2000–2020. Na tej podstawie wyciągnięto szereg wniosków. Zaprezentowane w tekście odnoszą się do zmiennych: X_1 – produkcja energii elektrycznej z elektrowni wodnych i na paliwa odnawialne, X_4 – produkcja energii elektrycznej z odnawialnych nośników energii oraz X_5 – udział energii odnawialnej w produkcji energii elektrycznej ogółem.

W krajowej sprawozdawczości statystycznej z zakresu gospodarki paliwami i energią uwzględniane są również paliwa odpadowe pochodzące z palnych odpadów przemysłowych i komunalnych, takich jak: guma, tworzywa sztuczne, odpady olejów i innych podobnych produktów. Mają one postać stałą lub ciekłą i zaliczane są do paliw odnawialnych lub nieodnawialnych, w zależności od tego czy ulegają biodegradacji czy nie.

Do paliw odnawialnych wykorzystywanych w procesie wytwarzania energii elektrycznej i/lub ciepła zaliczane są odpady komunalne o pochodzeniu biologicznym spalane w odpowiednio przystosowanych instalacjach. Są to odpady z gospodarstw domowych, szpitali i sektora usług (biomasa odpadowa), zawierające frakcje organiczne ulegające biodegradacji. GUS podaje dane statystyczne dotyczące produkcji energii elektrycznej z elektrowni wodnych i na paliwa odnawialne łącznie (*Energia ze źródeł odnawialnych w 2020 roku*, 2021). Informacje dotyczące tego zagadnienia zawiera cecha X_1 (produkcja energii elektrycznej z elektrowni wodnych i na paliwa odnawialne).

W toku analizy zaobserwowano między innymi, że najwyższą produkcję energii elektrycznej z elektrowni wodnych i na paliwa odnawialne w latach 2000–2005 odnotowano w województwie pomorskim, natomiast w okresie 2006–2009 w województwie kujawsko-pomorskim. W okresie 2015–2019 było to natomiast województwo zachodniopomorskie. Przeciętne zróżnicowanie tego rodzaju źródła wahało się w przedziale 171,74–263,56 dla okresu 2000–2018 oraz 85,33–90,14 dla okresu 2015–2019. Badana cecha charakteryzuje się zróżnicowaniem statystycznie istotnym, zaś wartość współczynników zmienności przyjmuje bardzo

wysokie wartości. Jedna czwarta badanych jednostek przyjmuje wartości cechy niższe od 429,65 natomiast 75% wyższe od 592,65 (Surówka, 2021, s. 49–64).

Badaniu poddano również taki wskaźnik jak produkcja energii elektrycznej z odnawialnych nośników energii (zmienna X_4). W okresie 2005–2007 najniższy poziom tej cechy odnotowano w województwie podlaskim. W kolejnych latach były to województwa: lubelskie (2008–2016), opolskie (2017, 2019–2020) oraz małopolskie (2018). Maksymalną wartość zaobserwowano w latach 2005–2011 w województwie kujawsko-pomorskim, zaś w kolejnych latach badanego okresu było to województwo zachodniopomorskie. Analizując wartości cechy X_5 – udział energii odnawialnej w produkcji energii elektrycznej ogółem zauważamy, że najwyższy poziom tej cechy odpowiada województwu łódzkiemu w początkowych latach okresu badawczego (2005–2009). W kolejnych latach 2010–2012 jest to województwo lubelskie, a w okresie 2013–2016 jest to ponownie województwo łódzkie, zaś w latach 2017–2018 jest to województwo śląskie, a od 2019 roku warmińsko-mazurskie. Najwyższy poziom tej cechy w początkowym okresie charakterystyczny jest dla województwa łódzkiego, w końcowym natomiast dla warmińsko-mazurskiego.

Analizując dane dla lat 2005–2020, możemy zaobserwować drastyczny wzrost produkcji energii elektrycznej w większości województw Polski (zob. tabela 1). Najwyższy w roku 2020 względem roku 2015 nastąpił w województwie podlaskim, następnie lubelskim. Niewielki spadek natomiast obserwowany jest w województwie śląskim. W kolejnym kroku badania dokonano predykcji kształtowania się wartości badanych wskaźników.

Tabela 1. Produkcja energii elektrycznej z elektrowni wodnych i na paliwa odnawialne w Polsce – dane pierwotne (2005–2020)

Województwo	2005	2006	2007	2008	2009	2010–2015	2016	2017	2018	2019	2020
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>	<i>12</i>
Dolnośląskie	211	197	229	219	236	-	622	721	582	707	818
Kujawsko-pomorskie	851	792	921	885	1 084	-	2 176	2 586	2 155	2 323	2 435
Lubelskie	9	16	21	36	16	-	445	475	421	521	552
Lubuskie	153	152	157	151	164	-	634	686	646	719	752
Łódzkie	58	62	94	129	148	-	1 253	1 456	1 291	1 496	1 528
Małopolskie	368	346	409	322	413	-	415	452	357	412	540
Mazowieckie	120	117	137	174	193	-	1 173	1 277	1 086	1 317	1 383
Opolskie	74	80	97	87	106	-	400	464	423	487	535
Podkarpackie	155	153	157	186	167	-	519	558	488	559	670
Podlaskie	8	9	10	17	53	-	478	521	459	659	683
Pomorskie	1 090	660	647	773	755	-	2 018	2 163	1 829	2 300	2 866
Śląskie	661	480	213	233	273	-	391	401	347	492	634

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>	<i>12</i>
Świętokrzyskie	7	11	10	10	18	-	52	61	69	80	127
Warmińsko- -mazurskie	46	50	74	62	143	-	948	1 048	914	1 114	1 203
Wielkopolskie	44	44	59	73	74	-	1 458	1 723	1 602	1 840	2 064
Zachodniopo- -morskie	174	279	435	493	558	-	3 401	4 123	3 408	4 024	4 558

Źródło: opracowanie własne na podstawie BDL.

Prognozowanie to racjonalne naukowe przewidywanie przyszłych zdarzeń. Jedną z metod prognostycznych, która została wykorzystana w badaniach, jest metoda wyrównywania wykładniczego Holta (Cieślak, 2022, s. 73). Obliczenia wykonano w programie Statistica. Dla każdego województwa i każdej zmiennej za pomocą sieciowego i automatycznego poszukiwania zdecydowano o wyborze stałych wygładzania alfa i beta. Otrzymane wartości tych parametrów w sposób zbiorczy zebrano w tabeli 2. Oceny jakości prognozy dokonano w oparciu o średni bezwzględny błąd procentowy. Jako krytyczny poziom przyjęto jako 15%. Tabela 2 zawiera również ostateczne wartości średnich bezwzględnych błędów procentowych każdego z modeli. Analizując informacje w niej zamieszczone, zauważamy, że prawie wszystkie modele spełniły kryteria dopuszczalności do predykcji.

Tabela 2. Parametry wyszukiwania sieciowego modelu wyrównywania wykładniczego Holta produkcji energii elektrycznej z OZE

Województwo	Zmienna X_1			Zmienna X_4			Zmienna X_5		
	Alfa	Beta	Błąd	Alfa	Beta	Błąd	Alfa	Beta	Błąd
Dolnośląskie	0,1	0,4	9,19	0,5	0,1	17,27	0,6	0,1	9,46
Kujawsko-pomorskie	0,1	0,1	5,37	0,1	0,1	5,36	0,2	0,1	5,92
Lubelskie	0,1	0,3	5,35	0,1	0,1	14,00	0,9	0,5	12,87
Lubuskie	0,2	0,1	2,83	0,1	0,1	10,83	0,1	0,1	7,27
Łódzkie	0,1	0,1	4,48	0,1	0,1	5,19	0,2	0,1	8,98
Małopolskie	0,5	0,1	12,85	0,4	0,2	13,41	0,9	0,3	15,25
Mazowieckie	0,1	0,1	5,83	0,5	0,1	13,46	0,3	0,2	14,53
Opolskie	0,1	0,6	5,25	0,4	0,1	8,08	0,1	0,1	6,58
Podkarpackie	0,6	0,1	7,73	0,2	0,1	9,36	0,1	0,3	6,49
Podlaskie	0,1	0,2	9,13	0,9	0,1	12,13	0,3	0,1	10,47
Pomorskie	0,5	0,1	12,36	0,3	0,1	7,17	0,2	0,2	3,87
Śląskie	0,4	0,1	6,89	0,9	0,1	11,14	0,9	0,8	16,06
Świętokrzyskie	0,9	0,2	11,14	0,9	0,9	6,97	0,9	0,2	9,37
Warmińsko-mazurskie	0,2	0,1	6,28	0,1	0,2	6,71	0,1	0,1	1,43
Wielkopolskie	0,1	0,9	5,56	0,9	0,1	7,11	0,9	0,4	10,56
Zachodniopomorskie	0,1	0,4	8,20	0,3	0,1	7,91	0,1	0,4	5,03

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3. zawiera zestawienie wyników prognoz produkcji energii elektrycznej z elektrowni wodnych i na paliwa odnawialne sporządzonych dwuwariantowo dla lat 2021–2023. W pierwszym wariantcie prognozy dokonano na podstawie danych z lat 2005–2018, a w drugim zostały one uzupełnione o lata 2019–2020. Wyniki dla pierwszego zamieszczono po lewej stronie, natomiast dla drugiego wariantu po prawej. Dodatkowo zamieszczono w niej informacje na temat pozycji zajmowanych w rankingach przez poszczególne województwa w 2023 roku.

Tabela 3. Prognoza produkcji energii elektrycznej z elektrowni wodnych i na paliwa odnawialne na lata 2021–2023 według województw Polski

Województwo	Wariant 1				Wariant 2			
	2021	2022	2023	R	2021	2022	2023	R
Dolnośląskie	250,88	254,25	257,62	3	907,764	952,471	997,178	8
Kujawsko-pomorskie	903,53	905,38	907,24	1	2597,425	2662,275	2727,125	3
Lubelskie	16,11	16,21	16,32	14	591,987	615,341	638,694	15
Lubuskie	187,83	190,15	192,47	6	809,566	838,206	866,845	10
Łódzkie	35,74	35,48	35,23	11	1698,938	1767,513	1836,088	5
Małopolskie	406,94	410,26	413,58	2	602,700	634,050	665,400	13
Mazowieckie	173,63	177,76	181,90	7	1513,413	1565,738	1618,063	6
Opolskie	185,28	192,41	199,55	5	592,524	621,551	650,577	14
Podkarpackie	107,98	105,28	102,59	8	707,656	742,259	776,862	12
Podlaskie	5,36	5,48	5,61	16	775,853	822,324	868,796	9
Pomorskie	406,87	330,43	254,00	4	3289,250	3501,075	3712,900	2
Śląskie	152,08	100,07	48,061	10	720,367	780,917	841,467	11
Świętokrzyskie	9,50	9,81	10,12	15	209,626	252,834	296,042	16
Warmińsko-mazurskie	58,56	59,60	60,64	9	1306,259	1369,959	1433,659	7
Wielkopolskie	27,68	27,45	27,22	12	2318,613	2445,872	2573,132	4
Zachodniopomorskie	55,43	36,96	18,5	13	5067,432	5321,727	5576,023	1

Legenda do tabeli: R – pozycja w rankingu

Źródło: opracowanie własne.

Analizując dane z tabeli 3 zauważamy między innymi, że dla każdego z województw wystąpiły drastyczne zmiany wartości prognozowanych badanej cechy. Według sporządzonych prognoz dla wariantu pierwszego najwyższej prognozy można spodziewać się w województwie kujawsko-pomorskim (2021–2023), a najniższej w podlaskim. Według wariantu drugiego najwyższe wartości charakterystyczne będą dla województwa zachodniopomorskiego, a najniższe – świętokrzyskiego. Zdecydowanie przesunie się w rankingu według drugiego wariantu województwo podlaskie. Dla wszystkich województw obserwowana jest zmiana pozycji zajmo-

wanych w rankingach sporządzonych według malejących wartości prognozowanej cechy pomiędzy analizowanymi wariantami. Tak duże różnice wartości pomiędzy wariantem pierwszym i drugim mają swoje źródło w danych pierwotnych (zob. tabela 1.). Drastyczne zmiany wartości badanej cechy w badanym okresie przełożyły się bowiem na wartości prognoz. Badaniu poddano również zmienną produkcja energii z odnawialnych nośników energii (zmienna X_4). Informacje statystyczne dla tej cechy w okresie 2005–2020 zamieszczono w tabeli 4.

Tabela 4. Produkcja energii elektrycznej z odnawialnych nośników energii – dane pierwotne (2005–2020)

Województwo	2005	2006	2007	2008	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Dolnośląskie	207	208	257	272	704	897	763	1 056	1 013	708	804	644	770	885
Kujawsko-pomorskie	1 198	1 179	1 363	1 269	2 063	1 866	2 148	2 213	2 558	3 091	3 700	3 311	3 521	3 694
Lubelskie	9	17	21	36	18	32	48	55	104	427	521	473	568	597
Lubuskie	152	151	156	151	191	288	312	291	360	632	697	655	731	762
Łódzkie	58	65	95	141	603	1 165	953	927	1 223	1 411	1 659	1 466	1 805	1 827
Małopolskie	480	490	602	597	869	886	481	591	463	491	523	413	545	698
Mazowieckie	182	174	315	556	1 194	1 699	1 800	1 983	1 872	1 437	1 646	1 450	1 749	1 984
Opolskie	142	207	249	255	309	341	444	558	628	591	470	522	500	549
Podkarpackie	172	177	178	212	320	343	395	460	574	653	675	569	659	784
Podlaskie	8	9	10	60	389	435	600	655	851	815	649	718	976	1 048
Pomorskie	365	393	516	717	1 002	1 216	1 344	1 550	1 949	2 226	2 409	2 104	2 430	2 929
Śląskie	102	241	332	464	1 678	2 224	1 549	1 762	1 598	1 118	897	803	948	1 469
Świętokrzyskie	327	376	396	611	884	1 266	1 745	2 416	2 717	2 343	2 069	1 822	2 024	2 113
Warmińsko-mazurskie	49	56	74	65	452	555	550	746	950	976	1 128	969	1 307	1 294
Wielkopolskie	90	136	315	514	1 010	1 319	1 281	1 490	1 958	1 977	1 817	2 093	2 423	2 620
Zachodniopomorskie	306	413	551	686	1 452	2 349	2 655	3 090	3 866	3 912	4 460	3 605	4 400	4 974

Źródło: opracowanie własne na podstawie BDL.

W wyniku analizy danych zamieszczonych w tabeli 4 możemy zaobserwować podobne tendencje, jak dla poprzedniej zmiennej. Dla tego wskaźnika również sporządzono prognozy kształtowania się wartości w przyszłości (dla okresu 2021–2023) (zob. tabela 5.). Analizując wartości prognoz sporządzonych dla cechy produkcja energii elektrycznej z odnawialnych nośników energii (zob. tabela 5.) możemy wyciągnąć między innymi następujące wnioski. Według prognozy sporządzonej dla pierwszego wariantu najwyższa produkcja energii elektrycznej w roku 2021 i roku 2023 wystąpić powinna w województwie zachodniopomorskim, zaś w 2022 roku będzie to województwo kujaw-

sko-pomorskie. W drugim wariantcie sporządzonej prognozy dla całego okresu będzie to województwo zachodniopomorskie. Najniższe wartości prognoz według wariantu pierwszego charakterystyczne będą dla Podkarpacia, natomiast według drugiego dla województwa opolskiego. Analizowany wskaźnik cechuje się dość dużym zróżnicowaniem pozycji zajmowanych w rankingach w prognozowanym okresie. Województwa Polski Wschodniej wypadają dość korzystnie w sporządzonych rankingach.

Tabela 5. Prognoza produkcji energii elektrycznej z odnawialnych nośników energii na lata 2021–2023 według województw Polski

Województwo	Wariant 1				Wariant 2			
	2021	2022	2023	R	2021	2022	2023	R
Dolnośląskie	424,290	365,676	315,160	14	831,421	805,841	780,261	15
Kujawsko-pomorskie	3986,639	4167,768	4348,897	2	4034,740	4261,900	4489,060	2
Lubelskie	593,136	653,054	712,972	11	770,159	868,839	967,519	12
Lubuskie	786,496	844,828	903,160	10	897,945	978,325	1058,705	11
Łódzkie	1368,330	1337,211	1306,800	7	2008,630	2129,450	2250,270	6
Małopolskie	467,22	476,46	485,88	13	744,380	791,260	838,140	14
Mazowieckie	1261,433	1198,527	1135,62	8	1974,850	1997,250	2019,650	7
Opolskie	614,661	643,861	673,061	12	516,656	500,856	485,056	16
Podkarpackie	250,55	144,47	38,38	16	825,740	867,680	909,620	13
Podlaskie	837,774	877,865	917,956	9	1086,860	1126,220	1165,580	10
Pomorskie	2505,669	2639,492	2773,315	5	3014,602	3210,502	3406,402	3
Śląskie	382,790	307,879	247,628	15	1443,78	1418,16	1392,54	9
Świętokrzyskie	2768,533	3182,796	3659,047	3	2240,500	2368,126	2495,752	5
Warmińsko-mazurskie	1569,774	1779,501	2017,248	6	1354,990	1416,249	1477,508	8
Wielkopolskie	2597,59	2751,60	2905,62	4	2752,020	2884,440	3016,860	4
Zachodniopomorskie	5224,40	2320,67	5416,95	1	4924,653	5122,930	5321,207	1

Źródło: opracowanie własne.

Analizie poddano również wskaźnik udział energii odnawialnej w produkcji energii ogółem. Dane pierwotne tej cechy zawiera tabela 6. Analizując informacje w niej zamieszczone zauważamy wysoką tendencję wzrostową wartości badanej cechy w przyjętym do badania okresie dla każdego z obiektów. Udział energii ze źródeł odnawialnych w pozyskaniu energii pierwotnej ogółem wzrósł w latach 2015–2019 z 13,25% do 15,96% (GUS, 2019). Struktura pozyskania energii ze źródeł odnawialnych dla Polski wynika przede wszystkim z charakterystycznych dla naszego kraju warunków geograficznych i możliwych do zagospodarowania zasobów.

Tabela 6. Udział energii odnawialnej w produkcji energii elektrycznej ogółem – dane pierwotne (2005–2020)

Województwo	2005	2006	2007	2008	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Dolnośląskie	1,3	1,3	1,7	1,8	5,3	6,6	6,0	9,6	9,4	6,5	7,9	6,5	9,0	10,2
Kujawsko-pomorskie	40,1	42,1	46,9	48,1	60,5	58,7	63,1	65,8	68,6	58,7	51,4	48,7	45,5	45,4
Lubelskie	0,4	0,9	1,2	2,0	0,9	1,5	3,8	4,4	5,8	18,0	23,5	22,9	23,2	21,9
Lubuskie	7,0	7,0	7,1	7,2	8,0	11,4	12,3	11,6	14,4	21,3	21,0	19,9	21,6	22,5
Łódzkie	0,2	0,2	0,3	0,5	1,8	3,3	2,6	2,5	3,3	3,9	4,3	3,8	5,4	6,0
Małopolskie	5,4	5,5	6,5	7,8	12,4	13,9	7,2	9,5	7,0	7,7	8,4	7,0	10,6	14,6
Mazowieckie	0,9	0,8	1,4	2,6	5,3	7,7	7,8	8,3	7,9	5,9	6,6	4,8	5,4	6,5
Opolskie	1,5	2,1	2,5	2,8	3,4	4,0	5,1	6,4	7,6	7,1	5,5	5,2	4,0	4,1
Podkarpackie	6,6	6,7	6,5	7,8	11,1	12,9	16,1	23,4	19,8	24,3	25,7	23,1	24,0	23,0
Podlaskie	1,3	1,6	1,8	11,8	48,8	60,2	72,3	69,8	70,1	66,5	54,7	68,3	75,2	79,8
Pomorskie	10,7	13,2	17,5	24,6	30,8	35,5	36,6	41,3	45,9	49,8	53,1	51,3	51,9	56,6
Śląskie	0,3	0,7	1,0	1,5	5,1	7,1	5,0	6,6	5,8	4,1	3,2	3,2	4,4	7,4
Świętokrzyskie	6,4	5,5	6,3	9,7	10,4	15,3	22,2	26,2	27,5	20,7	20,4	16,2	21,1	29,6
Warmińsko-mazurskie	16,8	21,1	25,2	25,2	70,6	74,4	72,3	78,7	83,4	83,7	87,2	82,8	85,7	87,1
Wielkopolskie	0,7	1,0	2,3	3,8	7,8	10,1	9,4	11,3	14,6	15,4	14,7	21,3	25,3	29,2
Zachodnio-pomorskie	5,5	5,4	6,9	8,3	16,4	27,0	30,4	35,1	38,6	41,8	47,8	44,2	55,6	58,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie BDL.

Za pomocą metody wyrównywania wykładniczego Holta sporządzono prognozę wartości badanej cechy (udział energii odnawialnej w produkcji energii elektrycznej ogółem) dla każdego z województw Polski dla lat 2021–2023. Wartości prognoz w sposób zbiorczy zestawiono w formie tabeli (tabela 7.).

Tabela 7. Prognoza udziału energii odnawialnej w produkcji energii elektrycznej ogółem na lata 2021–2023 według województw Polski

Województwo	Wariant 1				Wariant 2			
	2021	2022	2023	R	2021	2022	2023	R
<i>I</i>	2	3	4	5	6	7	8	9
Dolnośląskie	4,175	3,273	2,372	14	10,143	10,303	10,463	12
Kujawsko-pomorskie	39,35	36,238	33,122	6	39,940	35,300	30,660	8
Lubelskie	32,29	35,42	38,55	5	25,120	28,340	31,560	6
Lubuskie	22,92	23,93	24,94	9	24,930	26,550	28,170	9
Łódzkie	4,57	4,822	5,078	13	6,465	7,005	7,545	14
Małopolskie	6,08	5,701	5,320	12	18,600	22,600	26,600	10
Mazowieckie	2,87	2,37	1,95	15	5,484	5,204	4,924	15
Opolskie	6,053	6,338	6,623	11	3,050	2,350	1,650	16
Podkarpackie	26,907	28,176	29,446	7	24,923	25,563	26,203	11

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Podlaskie	82,840	87,994	93,148	1	79,055	80,995	82,935	2
Pomorskie	62,644	65,767	68,89	3	58,740	60,880	63,020	4
Śląskie	1,72	1,45	1,22	16	7,720	8,040	8,360	13
Świętokrzyskie	18,462	19,215	19,96	10	30,020	30,440	30,860	7
Warmińsko-mazurskie	82,69	82,10	81,51	2	87,808	88,517	89,226	1
Wielkopolskie	24,596	26,69	28,79	8	33,106	37,013	40,919	5
Zachodniopomorskie	53,13	56,10	59,08	4	62,315	66,131	69,948	3

Źródło: opracowanie własne.

Według prognoz sporządzonych za pomocą pierwszego wariantu najwyższy udział energii odnawialnej w produkcji energii elektrycznej ogółem charakterystyczny będzie dla województwa podlaskiego, natomiast według wariantu drugiego będzie to województwo warmińsko-mazurskie. Należy również zaznaczyć, że województwa podlaskie i warmińsko-mazurskie zajmują pierwsze pozycje pod względem wartości badanej cechy. Najniższy natomiast udział energii odnawialnej w produkcji energii elektrycznej według wariantu pierwszego wystąpi w województwie śląskim, a według drugiego – w opolskim. Stałość pozycji zajmowanych w obu wariantach charakterystyczna jest jedynie dla województw lubuskiego i mazowieckiego (por. tabela 7).

PROGNOZA PRODUKCJI ENERGII ELEKTRYCZNEJ

Z ODNAWIALNYCH ŹRÓDEŁ ENREGII W POLSCE – ANALIZA PORÓWNAWCZA

W ramach podrozdziału dokonano porównania prognoz sporządzonych za pomocą dwóch metod: wyrównywania wykładniczego Holta i średniookresowego tempa zmian (Surówka, Kustrzyk, 2009, s. 97–106). Tabela 8. zawiera zestawienie zbiorcze wyników prognoz sporządzonych na lata 2021–2023 dla wskaźnika produkcja energii elektrycznej z elektrowni wodnych i na paliwa odnawialne. Dla porównania w ostatniej kolumnie dodano wartość rzeczywistą badanej cechy z roku 2020.

Tabela 8. Prognoza produkcji energii elektrycznej z elektrowni wodnych i na paliwa odnawialne na lata 2021–2023 według województw Polski

Województwo	2021	2022	2023	2021	2022	2023	2020
	Metoda średniookresowego tempa zmian			Metoda wyrównywania wykładniczego Holta			Wartość rzeczywista
1	2	3	4	5	6	7	8
Dolnośląskie	706,035	655,777	609,097	907,764	952,471	997,178	818,4
Kujawsko-pomorskie	2298,196	2232,566	2168,811	2597,425	2662,275	2727,125	2 435,3
Lubelskie	492,285	465,023	439,270	591,987	615,341	638,694	551,7

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
Lubuskie	687,809	657,667	628,846	809,566	838,206	866,845	752,3
Łódzkie	1376,457	1306,633	1240,350	1698,938	1767,513	1836,088	1 527,5
Małopolskie	468,760	436,746	406,919	602,700	634,050	665,400	540,0
Mazowieckie	1269,192	1216,025	1165,086	1513,413	1565,738	1618,063	1 382,6
Opolskie	457,043	422,632	390,811	592,524	621,551	650,577	534,5
Podkarpackie	584,101	545,536	509,518	707,656	742,259	776,862	669,6
Podlaskie	561,650	509,354	461,928	775,853	822,324	868,796	682,9
Pomorskie	2364,745	2148,171	1951,431	3289,250	3501,075	3712,900	2 865,6
Śląskie	481,809	420,151	366,383	720,367	780,917	841,467	633,6
Świętokrzyskie	70,841	52,908	39,515	209,626	252,834	296,042	127,0
Warmińsko- -mazurskie	1059,812	994,824	933,822	1306,259	1369,959	1433,659	1 202,8
Wielkopolskie	1705,877	1550,877	1409,960	2318,613	2445,872	2573,132	2 063,9
Zachodnio- pomorskie	3892,309	3596,744	3323,623	5067,432	5321,727	5576,023	4 558,3

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 9. przedstawiono informacje na temat prognozy produkcji energii elektrycznej z odnawialnych nośników dla obydwu metod.

Tabela 9. Prognoza produkcji energii elektrycznej z odnawialnych nośników energii na lata 2021–2023 według województw Polski

Województwo	2021	2022	2023	2021	2022	2023	2020
	Metoda średniokresowego tempa zmian			Metoda wyrównywania wykładniczego Holta			Wartość rzeczywista
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
Dolnośląskie	875,249	933,333	995,272	831,421	805,841	780,261	885,1
Kujawsko- -pomorskie	2959,825	2713,803	2488,231	4034,740	4261,900	4489,060	3 694,0
Lubelskie	125,985	59,344	27,954	770,159	868,839	967,519	597,3
Lubuskie	475,533	383,646	309,515	897,945	978,325	1058,705	762,3
Łódzkie	1455,205	1306,506	1173,002	2008,630	2129,450	2250,270	1 827,4
Małopolskie	500,651	479,848	459,910	744,380	791,260	838,140	697,5
Mazowieckie	1808,261	1838,851	1869,958	1974,850	1997,250	2019,650	1 984,1
Opolskie	556,695	587,704	620,440	516,656	500,856	485,056	549,2
Podkarpackie	613,531	592,031	571,285	825,740	867,680	909,620	783,8
Podlaskie	908,802	877,138	846,577	1086,860	1126,220	1165,580	1 047,5
Pomorskie	2162,589	2040,004	1924,367	3014,602	3210,502	3406,402	2 928,8
Śląskie	1193,925	1340,008	1503,964	1443,78	1418,16	1392,54	1 469,4

1	2	3	4	5	6	7	8
Świętokrzyskie	2321,551	2486,348	2662,844	2240,500	2368,126	2495,752	2 112,9
Warmińsko-mazurskie	1098,746	1007,376	923,604	1354,990	1416,249	1477,508	1 294,0
Wielkopolskie	2164,756	2046,189	1934,116	2752,020	2884,440	3016,860	2 619,6
Zachodniopomorskie	4115,557	3980,262	3849,415	4924,653	5122,930	5321,207	4 973,7

Źródło: opracowanie własne.

Analizy porównawczej dokonano również dla prognoz zmiennej udział energii odnawialnej w produkcji energii elektrycznej ogółem (zob. tabela 10.).

Tabela 10. Prognoza udziału energii odnawialnej w produkcji energii elektrycznej ogółem na lata 2021–2023 według województw Polski

Województwo	2021	2022	2023	2021	2022	2023	2020
	Metoda średniookresowego tempa zmian			Metoda wyrównywania wykładniczego Holta			Wartość rzeczywista
Dolnośląskie	9,196	9,295	9,396	10,143	10,303	10,463	10,2
Kujawsko-pomorskie	54,810	60,157	66,026	39,940	35,300	30,660	45,4
Lubelskie	7,961	4,663	2,732	25,120	28,340	31,560	21,9
Lubuskie	17,237	15,398	13,756	24,930	26,550	28,170	22,5
Łódzkie	4,078	3,543	3,079	6,465	7,005	7,545	6,0
Małopolskie	8,409	7,490	6,671	18,600	22,600	26,600	14,6
Mazowieckie	6,424	7,007	7,643	5,484	5,204	4,924	6,5
Opolskie	5,274	6,056	6,954	3,050	2,350	1,650	4,1
Podkarpackie	21,693	20,625	19,608	24,923	25,563	26,203	23,0
Podlaskie	72,560	71,274	70,012	79,055	80,995	82,935	79,8
Pomorskie	48,713	47,194	45,722	58,740	60,880	63,020	56,6
Śląskie	5,007	5,341	5,697	7,720	8,040	8,360	7,4
Świętokrzyskie	23,891	25,422	27,051	30,020	30,440	30,860	29,6
Warmińsko-mazurskie	84,534	83,957	83,384	87,808	88,517	89,226	87,1
Wielkopolskie	18,394	15,684	13,373	33,106	37,013	40,919	29,2
Zachodniopomorskie	45,485	41,140	37,210	62,315	66,131	69,948	58,5

Źródło: opracowanie własne.

ZAKOŃCZENIE

Potrzeba prognozowania wynika najczęściej z chęci poznania przyszłości. Dotychczas przeprowadzone przez GUS badania statystyczne w zakresie analizowanej problematyki przyczyniły się do uzyskania między innymi następu-

jących wyników: w latach 2017–2021 produkcja energii elektrycznej w elektrowniach wodnych utrzymywała się na zbliżonym, niezbyt wysokim poziomie. W 2021 roku nastąpił jej spadek w porównaniu do 2017 roku o 8,6%, choć w stosunku do 2020 roku odnotowano wzrost o 10,4%. Produkcja energii elektrycznej wytwarzanej w elektrowniach wiatrowych w latach 2017–2021 systematycznie wzrastała. W 2021 r. w porównaniu z rokiem 2017 wzrost ten wyniósł 8,9%, w porównaniu z 2020 r. – 2,7% (*Energia ze źródeł odnawialnych...*, 2021). W przeprowadzonych badaniach dokonana została analiza porównawcza prognoz wybranych cech charakteryzujących produkcję energii z OZE w województwach Polski sporządzonych za pomocą dwóch metod: wyrównywania wykładniczego Holta i średniookresowego tempa zmian. W wyniku tego postępowania wyciągnięto szczegółowe wnioski.

Porównując największe różnice pomiędzy prognozami wykonanymi za pomocą tych metod można stwierdzić, że są one zróżnicowane dla każdej z cech. Analizując informacje dotyczące produkcji energii z odnawialnych nośników energii zauważamy, że województwa zachodniopomorskie oraz pomorskie osiągnęły najwyższe wartości prognozowane dla obu metod. Poza tym ich pozycja w rankingach nie zmienia się. Największe różnice pomiędzy prognozami sporządzonymi dla dwóch wariantów charakterystyczne są dla województwa kujawsko-pomorskiego, najniższe zaś dla śląskiego oraz opolskiego. Porównując wyniki prognoz obu metod dla cechy produkcja energii elektrycznej z elektrowni wodnych i na paliwa odnawialne możemy zaobserwować, że wyższe wartości odpowiadają predykcji dokonanej za pomocą metody wyrównywania wykładniczego Holta. Największe różnice między sporządzonymi prognozami charakterystyczne są dla województw: lubelskiego, lubuskiego oraz podkarpackiego (2021–2022). Najniższe natomiast zachodniopomorskiego. W przypadku cechy udział energii odnawialnej w produkcji energii ogółem najwyższe różnice pomiędzy sporządzonymi prognozami występują: w 2021 roku – w województwie lubelskim, w 2022 roku – zachodniopomorskim, a w 2023 roku – kujawsko-pomorskim. Najniższe natomiast w mazowieckim (2021 rok) i dolnośląskim (2022–2023).

W toku badań własnych pojawiły się trudności, które wynikały głównie z dynamicznych zmian wartości bazowych analizowanych cech, co miało wpływ na duże zróżnicowanie wartości prognoz sporządzonych dla obydwu wariantów. Najbardziej stabilne i wysokie pozycje pod względem produkcji energii odnawialnej zajmuje województwo zachodniopomorskie. Badane województwa zajmują także zróżnicowane pozycje względem badanych okresów. Biorąc powyższe pod uwagę w toku badania pozytywnie zweryfikowana została dwuczłonowa hipoteza. Pozwala to twierdzić, że do podejmowania próby predykcji wartości wybranych cech charakteryzujących badane zjawisko należy podchodzić ostrożnie, ponieważ może mieć ona charakter jedynie poznawczy.

Ograniczeniem w przeprowadzeniu dogłębszych analiz był brak dostępnych danych statystycznych. Stanowi to istotny problem w procesie prognozytycznym badanego zjawiska. Wartością dodaną w tekście jest dokonanie analizy porównawczej prognoz sporządzonych dla danych dwóch okresów badawczych i na tej podstawie podjęcie próby oceny otrzymanych rezultatów. Wyniki badań pozwoliły zobrazować nierówności przestrzenne produkcji energii z OZE w poszczególnych województwach, a w oparciu o taką wiedzę mogą być podejmowane działania w celu zwiększenia efektywności wykorzystania energii.

BIBLIOGRAFIA

- Bieńkowska-Gołasa, W. (2016). Produkcja i wykorzystanie energii elektrycznej w Polsce z uwzględnieniem odnawialnych źródeł energii. *Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, Roczniki Naukowe, XVII(3)*, 17–22.
- Bruno, J. (2021). Ocena wyzwań stojących przed polskim rynkiem energii z punktu widzenia współczesnych wymiarów bezpieczeństwa energetycznego. *Rocznik Instytutu Europy Środkowo-Wschodniej, 19(1)*, 41–157. DOI: 10.36874/RIESW.2021.1.8.
- Budnikowski, A. (2001). *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Chmielniak, T. (2008). *Technologie energetyczne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Cieślak, M. (2022). *Prognozowanie gospodarcze*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Dębkowska, K., Kłosiewicz-Górecka, U., Szymańska, A., Zybortowicz, K. (2022). *Szok pandemiczny, szok wojenny, czyli jak firmy reagują na kryzysy*. Warszawa: Polski Instytut Ekonomiczny.
- Energia ze źródeł odnawialnych w 2020 roku* (2021). Warszawa: GUS.
- Gernego, I., Liakhova, O., Dyba, M. (2022). Crisis Management in the Energy Sector in Conditions of Increasing Epidemiological Risks. *Polityka Energetyczna, 25(2)*, 25–44. DOI: 10.33223/epj/150002.
- Kardasz, A. (2022). Odnawialne źródła energii jako element bezpieczeństwa energetycznego. Pobrane z: <https://www.cire.pl/pliki/2/ozejakoelbezp.pdf> (2022.10.26).
- Kowalczyk-Juško, A. (2020). *Rozwój innowacyjnych technologii odnawialnych źródeł energii na obszarach wiejskich*. Radom: Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie, Oddział w Radomiu.
- Kudęłko, J., Szmigiel, K., Wałachowski, K., Żmija, D. (2022). Koncepcja badania społeczno-ekonomicznych konsekwencji i wyzwań pandemii. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego, 36(2)*, 27–46. DOI: 10.24917/20801653.362.2.
- Lewandowski, W. M. (2002). *Proekologiczne źródła energii odnawialnej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowo-Techniczne.
- Maćkowiak-Pandera, J. (2021). Dziesięć kroków do wyjścia z kryzysu energetycznego. 8.12.2021. Pobrane z: <https://wysokienapiecie.pl/43033-dziesiec-krokow-wyjscia-z-kryzysu-energetycznego/> (2022.10.26).

- Mikołajuk, H., Zatorska, M., Stępiak, E., Wrońska, I. (2021). Informacja statystyczna o energii elektrycznej. *Biuletyn miesięczny Agencji Rynku Energii*, 7(331), 1–24.
- Olabi, A. G., Mohammad, A. A. (2022). Renewable energy and climate change. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 158, 112111. DOI:10.1016/j.rser.2022.112111.
- Seroka, A. (2022). Odnawialne źródła energii jako element zarządzania bezpieczeństwem energetycznym państwa. *Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej. Zarządzanie*, 46, 88–100. DOI: 10.17512/znpcz.2022.2.07.
- Surówka, A. (2021). Dynamiczno-statystyczna analiza przestrzennego zróżnicowania produkcji energii elektrycznej w województwach Polski, w kontekście gospodarki o obiegu zamkniętym. W: D. Wyrwa, M. Hajduk-Stelmachowicz, B. Ziółkowski, M. Michułowicz-Jankowska (red.), *Gospodarka o obiegu zamkniętym* (s. 49–64). Rzeszów: Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej.
- Surówka, A., Kustrzyk, J. (2009). Prognozowanie możliwości rozwoju transportu lotniczego w Polsce w świetle badań własnych. *Problemy Nauk Stosowanych*, 10, 97–106.
- Tutak, M. (2021). Wykorzystanie metod MCDM do oceny zakresu, w jakim kraje Unii Europejskiej wykorzystują energię odnawialną. *Systemy Wspomagania w Inżynierii Produkcji. Multidyscyplinarne Aspekty Inżynierii Produkcji*, 4, 190–199. DOI:10.2478/mape-2021-00017.
- Ustawa z dnia 10 kwietnia 1997 r. Prawo energetyczne (Dz.U. z 2018 r., poz. 755 ze zm.).
- Winiarski, B. (2000). *Polityka gospodarcza*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Streszczenie

Bezpieczeństwo energetyczne kraju jest jedną ze składowych bezpieczeństwa narodowego. Obecnie z uwagi na rangę zagadnienia stało się ono źródłem szczególnego zainteresowania. Do działań przyczyniających się do zwiększenia bezpieczeństwa energetycznego zaliczyć należy zastosowanie odnawialnych źródeł energii (OZE). Celem artykułu jest podjęcie próby odpowiedzi na pytanie, czy na podstawie ogólnodostępnych danych GUS możemy skutecznie przewidywać kształtowanie się produkcji energii z odnawialnych nośników.

Realizacji celu dokonano dwuetapowo. W pierwszym sporządzono prognozy wybranych cech charakteryzujących produkcję energii elektrycznej z odnawialnych źródeł energii dla okresu 2021–2023 na podstawie danych z lat 2000–2018, a w drugim dane pierwotne uzupełniono o okres 2019–2020. Jako narzędzia badawcze wykorzystano metodę wyrównywania wykładniczego Holta oraz metodę średniokresowego tempa zmian. Otrzymane wyniki porównano.

W toku badania pozytywnie zweryfikowane zostały obie hipotezy: Województwa Polski charakteryzują dynamiczne zmiany w zakresie zróżnicowania produkcji energii z odnawialnych źródeł energii, co przekłada się na znaczną zmienność pozycji zajmowanych w rankingach dla wybranych cech je charakteryzujących. Dynamiczne zmiany w zakresie produkcji energii elektrycznej z odnawialnych źródeł energii powodują, że sporządzanie prognoz kształtowania się tego zjawiska należy uznać za poznawcze. Otrzymane wyniki pozwoliły ocenić jakość i skuteczność prognoz sporządzanych na podstawie dynamicznie zmieniających się informacji statystycznych. Obliczenia wykonano w programie Statistica. Źródłem pochodzenia danych był Bank Danych Lokalnych.

Słowa kluczowe: zarządzanie rozwojem regionalnym, gospodarka przestrzenna, prognozowanie, zrównoważony rozwój.

Problems and challenges in forecasting electricity production from RES in Poland in the context of contemporary crises

Summary

The country's energy security is one of the components of national security. Currently it has become a source of special interest. The use of renewable energy sources (RES) is one of the measures contributing to the increase in energy security. The aim of the article is to attempt to answer the question whether, on the basis of publicly available data from the CSO, we can effectively predict the development of energy production from renewable carriers.

The goal was achieved in two stages. In the first one, forecasts of selected features characterizing the production of electricity from RES for the period 2021–2023 were made, based on data from 2000–2018, and, in the second, the original data was supplemented with the period 2019–2020. Holt's exponential smoothing method and the medium-term rate of change method were used as research tools. The obtained results were compared.

In the course of the study, both hypotheses were positively verified: Polish voivodeships are characterized by dynamic changes in the diversification of energy production from RES, which translates into a significant variability of positions occupied in the rankings for selected features characterizing them. Dynamic changes in the production of electricity from RES mean that the preparation of forecasts of this phenomenon should be considered cognitive. The obtained results made it possible to assess the quality and effectiveness of forecasts prepared on the basis of dynamically changing statistical information. The calculations were made in the Statistica program. The source of the data was the Local Data Bank.

Keywords: regional development management, spatial management, forecasting, sustainable development.

JEL: R11, O11.

*dr Beata Gierczak-Korzeniowska*¹ 

Instytut Ekonomii i Finansów
Uniwersytet Rzeszowski

Branża wypożyczalni samochodów w dobie pandemii COVID-19 – pragmatyzm w zarządzaniu²

WPROWADZENIE

Współcześni podróżujący wolą wypożyczać samochody (Satchell, 2015), aby odkrywać nowe miejsca, ponieważ pozwala im to na elastyczność w planowaniu trasy (Zhang i in., 2018, s. 99), bez obaw o zawodność systemu transportu publicznego. Zwyczaje podróżujących na całym świecie wydają się sprzyjać większej liczbie krótszych wyjazdów na krótkie odległości, co prowadzi do zwiększonej mobilności (Palmer-Tous i in., 2007, s. 274). Zauważalną i coraz bardziej znaczącą rolę w zwiększaniu dostępności transportowej regionu odgrywają wypożyczalnie samochodów, umożliwiając klientom łatwe podróżowanie w obrębie miejsc docelowych (Connell, Page, 2008, s. 564; Zhang i in., 2018, s. 99).

Zainteresowanie usługą wynajmu samochodów przełożyło się w ostatnich latach na ogromny rozwój branży na całym świecie. W dużej mierze było to zasługą branży turystycznej, gdzie wypożyczalnie samochodów z roku na rok zyskują na popularności i atrakcyjności. Jednak wybuch pandemii COVID-19 zakłócił rozwój społeczno-gospodarczy i w znaczący sposób ograniczył przemieszczanie się ludzi na całym świecie. Zmiany w mobilności dotknęły przede wszystkim duże miasta ze względu na ich dużą populację (Leung i in., 2020, s. 1382–1393). Epidemia zmusiła wiele przedsiębiorstw transportowych, w tym wypożyczalnie samochodów, do podjęcia wielu działań mających na celu ograniczenie rozprzestrzeniania się wirusa i zapewnienie bezpieczeństwa zarówno

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: bgierczak@ur.edu.pl. ORCID: 0000-0003-2460-2543.

² Publikacja powstała w wyniku realizacji stażu naukowego w Uniwersytecie Karola w Pradze. Projekt badawczy pt. „Modele mobilności przestrzennej turystów korzystających z usług wypożyczalni samochodów i taksówek”, został sfinansowany ze środków NAWA przyznanych na podstawie decyzji nr PPN/BIL/2020/1/00172.

pasażerom, jak i pracownikom. To bez wątpienia przyspieszyło poważny kryzys w branży.

Rządy niemal na całym świecie przyjęły różne stanowiska i programy, aby złagodzić ekonomiczne następstwa COVID-19 (Korstanje, 2021, s. 171), jednak przyznana pomoc nie była wystarczająca. Wielu przedsiębiorców zmuszonych zostało do podjęcia licznych działań w sferze zarządzania, mających na celu zniwelowanie negatywnych skutków lockdownu i zamknięcia.

Chociaż badania oceniające wpływ COVID-19 na różne obszary życia przyciągnęły zainteresowanie niezliczonych badaczy, stosunkowo mało uwagi poświęcono branży wynajmu samochodów (Nhamo, Dube, Chikodzi, 2020), która zajmuje centralną pozycję w systemie turystycznym i transportowym. Określone dane w tym zakresie pojawiają się tylko w raportach lub sprawozdaniach branżowych, które nie mają charakteru naukowego. Aby wypełnić tę lukę, niniejsze badanie analizuje wpływ pandemii COVID-19 na branżę wypożyczalni samochodów. Identyfikacja inicjatyw oraz rozwiązań stosowanych przez wypożyczalnie samochodów w czasie pandemii COVID-19 to podstawowy cel opracowania. Realizację celu umożliwiły dodatkowo pytania badawcze. Badanie zostało przeprowadzone w agencjach wynajmu samochodów zlokalizowanych w Porcie Lotniczym im. Václava Havla w Pradze w październiku 2021 roku. W części teoretycznej przeprowadzono kwerendę literatury i omówiono branżę wypożyczalni samochodów oraz zarządzanie przedsiębiorstwem w czasie kryzysu. Wyniki i analizowane zagadnienie wnoszą nowość do rzadkiej dyskusji nad tym tematem, szczególnie na gruncie polskiej literatury.

ZARZĄDZANIE PRZEDSIĘBIORSTWEM W DOBIE KRYZYSU

Kryzys jest nieuniknionym elementem życia każdej organizacji i bardzo często następuje w najmniej oczekiwanych momentach. Kryzys można zdefiniować jako okres przejściowy, w którym testowane są organizacje oraz administracje (Patan, 2009, s. 8). Jest to z pewnością czas zagrożenia, ale jednocześnie można go wykorzystać jako okazję do wdrożenia zmian. To, czy firma poradzi sobie z sytuacją kryzysową, jest prawdopodobnie zakorzenione w niej samej i w jej szybkości odpowiedzi na kryzys (Coombs, Holladay, 2002, s. 165–168). Zarządzanie przedsiębiorstwem w czasie kryzysu jest pełne paradoksów (Vargo, Seville, 2011, s. 5619–5635), naznaczone szybkością podejmowania decyzji zarówno w wymiarze krótko-, jak i długoterminowym. Rozsądne podejmowanie decyzji pod presją jest zatem kluczową kompetencją skutecznego zarządzania w dobie kryzysu (Battisti, Deakins, 2017, s. 78–98; Herbane, 2013, s. 82–95).

Wiosną 2020 roku świat stanął w obliczu rzadko spotykanego kryzysu, jakim było pojawienie się nieznanego wcześniej wirusa COVID-19. O skomplikowaniu

sytuacji bardziej niż podczas wcześniejszych³ kryzysów, świadczyła trudność w zrozumieniu wpływu i przewidywaniu skutków gospodarczych jakie pociągnie za sobą rozprzestrzenianie się wirusa (Cortez, Johnston, 2020, s. 125–135). Na początku maja 2020 roku Światowa Organizacja Turystyki ONZ (UNWTO, [http](http://www.unwto.org)) przewidziała, że globalna liczba przyjazdów turystów z powodu wybuchu pandemii COVID-19 spadnie od 60% do 80% w 2020 roku, zagrażając wielu źródłom utrzymania wspieranym przez tę branżę. Pierwszym krajem dotkniętym przez pandemię COVID-19 były Chiny i to ich gospodarka jako pierwsza odczuła negatywne konsekwencje izolacji i obostrzeń (Ayittei i in., 2020, s. 474). Podobna sytuacja miała miejsce w wielu regionach we Włoszech. W marcu 2020 roku, w Rzymie anulowano prawie 90% rezerwacji w hotelach i biurach podróży, natomiast na Sycylii wskaźnik ten wyniósł 80% (Folinas, Metaxas, 2020, s. 4–9). Zauważalny spadek rezerwacji do Las Vegas już od lutego 2020 roku odnotowały linie Southwest Airlines w USA (Ren, 2020, s. 102–104). Podobną sytuację potwierdziły w marcu i kwietniu linie Virgin Atlantic odnośnie do Cypru (Tornos News, [http](http://www.tornosnews.com)).

Wśród strategii zarządzania pandemią znalazły się wówczas przede wszystkim zakazy podróży między krajami zarówno w celach biznesowych, jak i turystycznych, a także transgranicznych, zagrażając tym samym rentowności wielu firm. Zamknięcie granic, lockdown, wymuszona blokada i konieczność dystansu społecznego zakłóciły w wielu branżach łańcuch wartości i spowodowały powszechny kryzys (Nhamo, Dube, Chikodzi, 2020, s. 164). Jedną z branż, która odczuła skutki izolacji była branża wypożyczalni samochodów.

Szybkość i siła, z jaką pandemia uderzyła w obywateli, w przedsiębiorstwa oraz wszystkie gospodarki świata była wręcz ciężka do opisanego. Niezwykle ważne w takich sytuacjach wydaje się zachowanie spokoju i rozwagi w podejmowaniu decyzji z uwzględnieniem dobra zarówno przedsiębiorstwa, jak i jego pracowników (Ciborowski, Ramanchuk, 2020, s. 83–84). Istotna jest również świadomość, że każda sytuacja kryzysowa jest inna (Kaczmarek-Śliwińska, 2015, s. 16), różne są także przedsiębiorstwa, zatem każdy przypadek powinien być traktowany indywidualnie.

Do zarządzania przedsiębiorstwem w warunkach kryzysu, w czasie pandemii niezbędna jest nie tylko wiedza formalna, ale również doświadczenie i praktyczne umiejętności (Huczek, 2015, s. 14). Liczą się przede wszystkim działania ludzi i to, w jakie interakcje wchodzi (Kim, Lim, 2020, s. 141–157). Ale czy to wystarczy? Odpowiedź wydaje się być negatywna. Natomiast stosując odpowiednie strategie zarządzania można zmniejszyć prawdopodobieństwo niekorzystnego oddziaływania lub przekształcić swoją działalność w czasie kryzysu w taki sposób, by zminimalizować straty rynkowe.

³ Na przykład klęski żywiołowe, kryzysy finansowe.

Być może pewnym rozwiązaniem, które przychodzi w sukurs tym problemom jest pragmatyzm w zarządzaniu. A zatem: logiczne myślenie, elastyczność, tolerancja i wsłuchiwanie się w cudze rady oraz propozycje, aby w sposób najefektywniejszy dojść do celu. Pragmatyzm w zarządzaniu to skuteczność a nie spektakularność działania, to efektywność i chęć osiągnięcia zamierzonego celu, nie będąc jednocześnie niewolnikiem danego systemu wartości. Pragmatyzm w zarządzaniu to działanie schematyczne według formuły prostoty, nie komplikowania spraw. Działanie pragmatyczne w dobie kryzysu to połączenie intuicji, systemu wartości i preferencji danej osoby, ale przede wszystkim jej doświadczenie i zdrowy rozsądek. W pewnym sensie to także sztuka efektywnego działania, czyli uwzględniającego maksymalne efekty z posiadanych środków. Stąd inicjatywy mające na celu poszukiwanie rozwiązań poprzez współpracę z najbliższym branży wypożyczalni samochodów środowiskiem, adaptacja nowych technologii oraz umiejętność wykorzystania wsparcia rządowego.

Bezdiskusyjnie pandemia sprawiła, że wszyscy musieli odnaleźć się w nowej rzeczywistości. Przed przedsiębiorcami pojawiły się nowe wyzwania. Priorytetem okazało się zdrowie pracowników i klientów, czyli m.in. konieczność izolacji, która pozwoliła na ograniczenie rozprzestrzeniania się koronawirusa. Zwiększyła się liczba rezerwacji wyłącznie za pośrednictwem aplikacji i strony internetowej. W wielu branżach handel przeniósł się do Internetu. W przypadku wypożyczalni samochodów sytuacja była trudniejsza, bo usługi nie mają takiej możliwości. Wychodząc zatem naprzeciw oczekiwaniom klienta wprowadzono przede wszystkim podstawowe zalecenia Światowej Organizacji Zdrowia (WHO) oraz Głównego Inspektoratu Sanitarnego (GIS).

BRANŻA WYPOŻYCZALNI SAMOCHODÓW

Geneza wypożyczania samochodów sięga początków XX wieku (Yang i in., 2008, s. 2815–2819), choć o wypożyczalniach pojazdów wspominało już w starożytności, kiedy to wypożyczano rydwany. Pierwszym wypożyczonym samochodem był Ford T. Właśnie od tego auta zaczęła się cała historia wynajmu samochodów na świecie. Literatura przywołuje trzech pionierów branży, jednym z nich był Amerykanin Joe Saunders ze stanu Nebraska, przez wielu uważany za prekursora branży. Dwaj kolejni to Walter L. Jacobs i John D. Hertz, również ze Stanów Zjednoczonych (Xu, Ge, Yu, 2022, s. 4).

Historia wynajmu aut ma jeszcze drugie źródło. W 1912 roku przedsiębiorca Martin Sixt założył firmę Sixt Autofahrten und Selbstfahrer i rozpoczął działalność z siedmioma samochodami: czterema Mercedesami i trzema Luxus-Deutz-Landaulet. Specjalizował się w wynajmie samochodów na jednodniowe wycieczki oraz na specjalne okazje. Od tamtej pory rynek wynajmu samocho-

dów przeszedł ogromną przemianę. Według Economist Intelligence Unit (2000, s. 99–111) branża wynajmu samochodów jest spolaryzowana między głównymi międzynarodowymi firmami świadczącymi usługi zarówno klientom biznesowym, jak i rekreacyjnym, a małymi lokalnymi firmami, obsługującymi głównie rynek rozrywki.

W 2020 roku rynek wynajmu pojazdów został wyceniony na 57,93 mld USD i oczekuje się, że osiągnie 58,47 mld USD do 2026 roku, odnotowując CAGR⁴ na poziomie około 8,58% w okresie prognozy (2021–2026). W związku z powyższym badania dotyczące branży wypożyczalni samochodów koncentrują się na analizie usługi wynajmu samochodów, uwzględniając pierwiastek ekonomiczny (Martín i in., 2019, s. 739) oraz jakościowy, a także satysfakcję klientów z usług (Hashem, 2015, s. 496; Ekiz i in., 2009, s. 138). Między innymi Koul (2020) w swojej pracy skupiła się na identyfikacji czynników, które konsument rozważa przy wyborze usługi wynajmu samochodu. Rozwój branży i wzrost zainteresowania usługą wypożyczenia samochodu, przyczynił się do zwrócenia uwagi na takie aspekty jak optymalna wielkość floty i polityka transferu pojazdów (Yang i in., 2008, s. 2816; Li, Tao, 2010, s. 347).

Wypożyczalnia samochodów lub agencja wynajmu samochodów to firma, która wynajmuje samochody na określony okres: na kilka godzin, dni lub tygodni, za opłatą (Akay, 2015). Świadczenie usługi wynajmu samochodu osobowego osobie fizycznej jest realizowane na podstawie umowy cywilnej, zawieranej pomiędzy przedsiębiorcą a konsumentem. Duże firmy wynajmu samochodów mają swoje floty w prawie wszystkich większych miastach. Na lokalizację punktów wypożyczalni samochodów mają wpływ powiązania branży między innymi z transportem lotniczym, kolejowym czy hotelarskim. Najczęstsze są wynajmy lotniskowe (Shah, 2019), powszechnie wiadomo, że np. po przylocie pasażerowie bardzo często korzystają z usługi wynajmu chcąc dojechać do ostatecznego celu podróży. Wynajęcie samochodu stanowi więc łatwe i wygodne rozwiązanie.

Zwiększenie liczby ofert wypożyczalni samochodów jest efektem wzrostu mobilności i potrzeb jakościowych konsumentów, którzy chcą mieć pojazd podstawiony i odebrany, bądź przynajmniej chcą mieć do niego dostęp „w najbliższej okolicy”. Dlatego wypożyczalnie samochodów proponują klientom różne możliwości, począwszy od rodzaju samochodu, okresu wynajmu oraz miejsca odbioru i zwrotu, po tymczasowe ubezpieczenie i opcje tankowania (Carroll, Grimes, 1995, s. 84). Wraz z intensyfikacją zainteresowań tym sposobem podróżowania nastąpiła też ewolucyjna zmiana w zarządzaniu produktem w branży wynajmu samochodów. Zwrócono uwagę na problemy jakościowe, które mają niezaprzeczalny wpływ na ogólne wrażenia turystyczne i na sferę ekonomiczną (Erdogan, Pradeep, Hussain, 2010, s. 72). Z kolei H.E. Ekiz, A. Bavik i H. Arasli (2009,

⁴ CAGR – ang. *Compound Annual Growth Rate* – skumulowany roczny wskaźnik wzrostu.

s. 135–153) opracowali 18-elementową skalę RENTQUAL do pomiaru jakości usług w zakresie wynajmu samochodów.

Współcześnie branża wypożyczalni samochodów zapewnia mobilność i rozwiązania dla osób podróżujących służbowo oraz dla przyjemności. Wychodzi na przeciw tym, którzy nie posiadają własnego samochodu lub z różnych względów nie mogą się nim przemieszczać w danym miejscu. W zależności od posiadanej floty pojazdów oraz liczby punktów obsługi klientów wypożyczalnie samochodów obejmują zasięgiem swojej działalności różne obszary (Gierczak-Korzeniowska, 2020, s. 37).

CEL BADAŃ I ICH METODYKA

W artykule zaprezentowano wyniki badań przeprowadzonych w październiku 2021 roku podczas stażu naukowego w Uniwersytecie Karola w Pradze. Celem badań była identyfikacja inicjatyw oraz rozwiązań stosowanych przez wypożyczalnie samochodów w czasie pandemii COVID-19. W związku z tym postawiono następujące pytania badawcze:

1. Czy i w jaki sposób pandemia COVID-19 wpłynęła na działalność branży wypożyczalni samochodów?
2. Jakie zmiany w obszarze zarządzania wprowadzono w wypożyczalniach samochodów?
3. Jakie działania związane z bezpieczeństwem pracowników i pasażerów podjęły poszczególne agencje?
4. Czy badane wypożyczalnie samochodów aplikowały o wsparcie i pomoc rządową?
5. Kim byli klienci wypożyczalni samochodów w czasie pandemii COVID-19?

Liczba wypożyczalni samochodów oraz ich zróżnicowany charakter⁵ jest bardzo bogata i trudno jest dokonać wyczerpującej analizy w odniesieniu do wszystkich podmiotów. W niniejszym artykule analizę ograniczono do agencji wypożyczalni samochodów zlokalizowanych w Porcie Lotniczym im. Vaclava Havla w Pradze⁶. Wśród badanych agencji znalazły się mikro- i małe przedsiębiorstwa.

Mając na uwadze cel badania oraz postawione pytania, metodyka badań objęła cztery etapy (rys. 1.).

⁵ Wynika między innymi z lokalizacji (np. port lotniczy, hotel, centrum miasta), logistyki, oferty czy profilu klienta.

⁶ Wybór wypożyczalni samochodów zlokalizowanych przy porcie lotniczym wynikał z kilku przesłanek. Po pierwsze – porty lotnicze są punktami, gdzie w jednym miejscu skumulowanych jest wiele agencji o zróżnicowanym profilu. Po drugie – mobilność i ruch, jaki towarzyszy lotniskom stwarza większą szansę na pozyskanie licznych opinii klientów. Po trzecie – port lotniczy to miejsce, w którym mamy do czynienia z różnymi kategoriami podróżujących.



Rys. 1. Metodyka badań

Źródło: opracowanie własne.

Uzyskano dane z 6 agencji na 11 wówczas funkcjonujących przy porcie lotniczym w badanym okresie. Na liczbę badanych podmiotów wpływ miała między innymi sytuacja pandemiczna. Wielkość floty analizowanych agencji obejmowała od 100 do 1000 pojazdów. W badaniu wykorzystano autorski kwestionariusz ankiety składający się z pytań o charakterze zamkniętym.

Ograniczeniem badawczo-interpretacyjnym omawianego zagadnienia jest kwestia lokalizacji analizowanych wypożyczalni samochodów. Usytuowanie agencji jest bowiem jednym z czynników, który determinuje wiele aspektów ich funkcjonowania. Port lotniczy, jako węzeł komunikacyjny, stanowi atrakcyjne miejsce dla tego typu działalności. Wyniki branży wypożyczalni samochodów są ściśle związane z przylotami pasażerów i natężeniem ruchu lotniczego (Russell, 1999, s. 12), stąd uogólnianie wyników na całą branżę wypożyczalni samochodów byłoby nieuzasadnione.

REZULTATY BADAŃ

Badania przeprowadzone w 2021 roku miały na celu zidentyfikowanie rozwiązań zastosowanych przez wypożyczalnie samochodów, które zlokalizowane były w Porcie Lotniczym im. Václava Havla w Pradze podczas pandemii COVID-19. Tym samym były próbą odpowiedzi na pytanie, w jakim stopniu pandemia wpłynęła na zmiany w procesie zarządzania agencjami wynajmu samochodów. Badania wykazały, że pandemia COVID-19 stanowiła i w pewnym sensie nadal stanowi poważny test odporności dla branży wypożyczalni samochodów.

Z sześciu badanych agencji cztery odczuły skutki lockdownu i zmuszone zostały do zmiany polityki w obszarze zarządzania, dwie pozostałe natomiast albo nie odczuły wpływu pandemii, albo trudno było go określić. Jednym z pierwszych

i najistotniejszych problemów, który wskazały wypożyczalnie samochodów był spadek liczby wypożyczanych samochodów (od 15 do 50%), co rzutowało na inne obszary działalności agencji. Straty z tego tytułu doprowadziły do ograniczenia kosztów, w wyniku których zwolniono znaczną liczbę pracowników lub tymczasowo zawieszono z niektórymi współpracę. Zlikwidowano także aktywa niezwiązane z podstawową działalnością agencji.

Warto zauważyć, że o ile sytuacja pandemiczna zmusiła agencje do drastycznego ograniczenia środków finansowych w pewnych obszarach, to konieczność kontynuowania działalności w „nowych warunkach pandemicznych” zobowiązała je do innych wydatków, dotychczas nieuwzględnianych w budżecie. Niezbędne bowiem okazało się wprowadzenie środków ostrożności, procedur, mających na celu bezpieczeństwo oraz ochronę zdrowia, zarówno klientów, jak i pracowników. W tabeli 1. wymieniono działania i liczbę agencji, które je wprowadziły.

Tabela 1. Środki ostrożności i procedury bezpieczeństwa zastosowane przez wypożyczalnie samochodów podczas pandemii

Środki ostrożności oraz procedury wprowadzone przez agencje w czasie pandemii, mające na celu bezpieczeństwo i ochronę zdrowia	Liczba n badanych agencji, które zastosowały rozwiązanie
Płyny do dezynfekcji	5
Maseczki ochronne	5
Rękawiczki ochronne	3
Specjalne osłony/przegrody	3
Dezynfekcja klamek i pojazdu	3
Ozonatory	1
Wietrzenie pojazdu	-
Inne – jakie?	-

Źródło: opracowanie własne.

W procesie zarządzania podmiotami z branży wypożyczalni samochodów istotny aspekt działalności stanowi aktywność marketingowa poszczególnych agencji, przejawiająca się elastycznością oraz wychodzeniem naprzeciw oczekiwaniom klientów. Identyfikacja kategorii klienta oraz jego potrzeb odgrywa bardzo ważną rolę. Zazwyczaj wśród klientów agencji możemy wymienić dwie kategorie: podróżujących w celach biznesowych oraz podróżujących w celach turystycznych. Podczas pandemii COVID-19 zaobserwowano jednak pewne zmiany. Na pierwszym miejscu pojawiła się kategoria klienta, jaką byli powracający do kraju obywatele, z liczbą 3 wskazań oraz biznesmeni (3 wskazania). Kolejne, drugie miejsce zajęli mieszkańcy miasta i okolic – 2 wskazania, natomiast ostatnie, z 1 głosem – turyści. Zmienił się zatem profil klienta, a co za tym idzie, modele mobilności podróżnych korzystających z usług wypożyczalni samochodów.

Bezsprzecznie było to efektem lockdownu i licznych ograniczeń związanych z możliwością podróżowania w celach turystycznych.

Pandemia COVID-19 skłoniła wiele rządów do przygotowania pakietów ratunkowych. W reakcji na problemy gospodarcze czeski rząd przedstawił pakiety pomocowe dla przedsiębiorców. Zawierały one między innymi zwolnienia podatkowe, nisko oprocentowane kredyty, wydłużenie terminu złożenia deklaracji podatkowej i możliwość skracania czasu pracy przy jednoczesnym dofinansowaniu przez państwo pensji pracowników. Ponadto Narodowy Bank Czech dwukrotnie obniżył stopy procentowe (do 0,25%) (Ogrodnik, 2020). Spośród badanych agencji cztery skorzystały ze wsparcia rządowego, w tym trzy podmioty uznały pakiety ratunkowe za pomocne i potrzebne, z kolei w jednym przypadku przyniosły one częściowe rozwiązanie problemów.

Warto podkreślić także, że analizowane wypożyczalnie samochodów z własnej inicjatywy podjęły liczne działania wspomagające funkcjonowanie firmy podczas pandemii. Dotyczyły one zmian w obszarze marketingu, współpracy z wybranymi instytucjami i organizacjami oraz tymczasowej zmiany umów z pracownikami. W tabeli 2. opisano charakter tych zmian.

Tabela 2. Działania wypożyczalni samochodów w obszarze zarządzania

Działania wspomagające w czasie pandemii	Charakter i specyfika działań	Liczba agencji
Zmiana działań marketingowych	<ul style="list-style-type: none"> Zastosowanie efektywniejszych środków dotarcia do klientów, a więc reklamy i sprzedaży za pośrednictwem strony internetowej oraz aplikacji. W badanej grupie podmiotów najczęstszym sposobem rezerwacji i wynajmu pojazdu była strona internetowa agencji (3 wskazania), następnie aplikacja mobilna (2 wskazania), telefon (2 wskazania) oraz inne możliwości typu: Car Rental Providers, Car Flexi.com czy Rentalcars.com. W sprzedaży usług, przedstawiciele agencji podkreślali również znaczenie i rolę uczestnictwa w seminariach, konferencjach i targach oraz sponsorowanie/współsponsorowanie wydarzeń o zasięgu regionalnym i krajowym. Elastyczność oraz wychodzenie naprzeciw oczekiwaniom klientów. 	4
Współpraca z wybranymi instytucjami, organizacjami	<ul style="list-style-type: none"> Nawiązanie lub zmiana warunków współpracy z: portami lotniczymi, hotelami i innymi obiektami noclegowymi, liniami lotniczymi, biurami podróży i touroperatorami, organizacjami turystycznymi i szeroko pojętym biznesem. 	5
Tymczasowa zmiana umów z pracownikami	<ul style="list-style-type: none"> Zmiany polegające między innymi na zmniejszeniu liczby godzin pracy. 	2

Źródło: opracowanie własne.

Branża wypożyczalni samochodów mocno odczuła wybuch pandemii i skutki lockdownu. Skalę problemów zwiększyło ściśle powiązanie branży z gospodarką turystyczną. COVID-19 zmienił kształt konsumpcji, a postęp techniczny zrewolucjonizował trendy w wynajmie samochodów. W szczególności zwrócono uwagę na aplikacje zwiększające mobilność, przyspieszające tym samym transformację branży.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Wybuch pandemii COVID-19 w istotny sposób zahamował i ograniczył rozwój oraz funkcjonowanie branży wypożyczalni samochodów. Generalnie branża straciła przychody w wysokości miliardów dolarów podczas pandemii. Pandemia skutkowała obniżeniem ratingów spółek, zmiennością rynku i utratą wartości akcji dla wiodących podmiotów, takich jak np. Hertz, Avis czy Europcar. W znacznie gorszej sytuacji znalazły się mniejsze firmy, działające na rynkach regionalnych.

W badanych agencjach odnotowano 50% spadek liczby zamówień. Straty doprowadziły do ograniczania kosztów, które przełożyły się na zwolnienia lub zmiany umów z pracownikami. Dokonano zbycia aktywów niezwiązanych z podstawową działalnością firmy oraz podjęto współpracę z innymi podmiotami. Istotnej zmianie uległa także kategoria klienta wypożyczalni samochodów. Pojawiły się wydatki na bezpieczeństwo i ochronę zdrowia, które stanowiły dodatkowe obciążenie dla przedsiębiorstw. Dla kilku agencji istotnym ratunkiem okazała się ponadto pomoc rządu.

Mając na względzie fakt, że branża wypożyczalni samochodów ma ugruntowaną pozycję na rynku, sięgającą 1908 roku (Zhang i in., 2014, s. 85), to skala problemów i liczba negatywnych skutków związanych z pandemią COVID-19, z jakimi przyszło się jej mierzyć, była zaskakująca. Okazuje się bowiem, że od poprzednich doświadczeń z epidemiami takimi, jak np. SARS, bardzo niewiele zostało podjętych działań mających na celu chociażby częściowe przygotowanie branży na podobne sytuacje. Przekłada się to na zaufanie, przed jakim stają zarówno pracownicy agencji (kwestia zatrudnienia), jak i klienci. Rewizji wymaga obecny model biznesowy, który powinien uwzględniać podatność branży na wstrząsy i sytuacje kryzysowe.

Mimo że na prężnie rozwijającą się branżę wypożyczalni samochodów pandemia miała negatywny wpływ, to oczekuje się, iż wraz z przywróceniem działalności gospodarczej rynek wynajmu pojazdów odnotuje nominalny wzrost. Nadal bowiem w świadomości wielu ludzi pozostaje konieczność i potrzeba zachowania dystansu społecznego oraz protokołu higienicznego w czasie podróżowania, a wypożyczony samochód w dużej mierze daje taką gwarancję.

BIBLIOGRAFIA

- Akay, B. (2021). Renting Cars and Trucks. W: M. Korstanje (red.), *Socio-Economic Effect and Recovery Efforts for the Rental Industry. Post-Covid-19 Strategies* (s. 93–110). Hershey, PA: IGI Global Publisher of Timely Knowledge. DOI: 10.4018/978-1-7998-7287-0.ch005.
- Ayittei, F., Ayittei, M., Chiwero, N., Kamasah, J., Dzuovor, C. (2020). Economic impacts of Wuhan 2019-nCoV ON China and the world. *Journal of Medical Virology*, 92(5), 473–475. DOI: 10.1002/jmv.25706.
- Battisti, M., Deakins, D. (2017). The relationship between dynamic capabilities, the firm's resource base and performance in a postdisaster environment. *International Small Business Journal*, 35(1), 78–98. DOI: 10.1177/0266242615611471.
- Carroll, W.J., Grimes, R.C. (1995). Evolutionary change in product management: Experiences in the car rental industry. *Interfaces* 25(5), 84–104. DOI: 10.1287/inte.25.5.84.
- Ciborowski, Ł., Ramanchuk, P. (2020). Zarządzanie kryzysowe w czasie pandemii w branży usług przewozów osobowych – studium przypadku Bolta i Ubera. *Akademia Zarządzania*, 4(3), 83–95.
- Coombs, W.T., Holladay, S.J. (2002). Helping crisis managers protect reputational assets: Initial tests of the situational crisis communication theory. *Management Communication Quarterly*, 16(2), 165–168. DOI: 10.1177/089331802237233.
- Connell, J., Page, S.J. (2008). Exploring the spatial patterns of car-based tourist travel in Loch Lomond and Trossachs National Park, Scotland. *Tourism Management*, 29(3), 561–580. DOI: 10.1016/j.tourman.2007.03.019.
- Cortez, R.M., Johnston, W.J. (2020). The Coronavirus crisis in B2B settings: Crisis uniqueness and managerial implications based on social exchange theory. *Industrial Marketing Management*, 88, 15–135. DOI: 10.1016/j.indmarman.2020.05.004.
- Economist Intelligence Unit. (2000). The short-term vehicle rental market in Europe: new technology lifts prospects. *Motor Business Europe*, 2, 99–111.
- Ekiz, H.E., Bavik, A., Arasli, H. (2009). RENTQUAL: a new measurement scale for car rental services. *Tourism. An International Interdisciplinary Journal*, 57(2), 135–153.
- Erdogan, H.E., Pradeep, K.N. Hussain, K. (2010). Measuring the service quality in car rental services: purifying RENTQUAL instrument with Asian tourists, Proceedings of 2010, 4th Tourism Outlook and 3rd ITSA Conference, Malaysia.
- Folinas, S., Metaxas, T. (2020). Tourism: The Great Patient of Coronavirus COVID-2019. *Munich Personal RePEc Archive Paper*, 99666, 1–14.
- Gierczak-Korzeniowska, B. (2020). Tourist and business models in the mobility of customers using car rental services. *Geography and Tourism*, 8(2), 29–39. DOI: 10.36122/GAT20200813.
- Hashem, T.N. (2015). The impact of quality of services in the car rental companies on customer satisfaction. *Journal of International Scientific Publications*, 9(1), 494–502.
- Herbane, B. (2013). Exploring crisis management in UK small- and medium-sized enterprises. *Journal of Contingencies and Crisis Management*, 21(2), 82–95. DOI: 10.1111/1468-5973.12006.

- Huczek, M. (2015). Zarządzanie kryzysowe w firmie a role i umiejętności menadżerskie. *Zeszyty Naukowe WSH „Zarządzanie”*, 3, 13–22.
- Kaczmarek-Śliwińska, M. (2015). *Public relations organizacji w zarządzaniu sytuacjami kryzysowymi organizacji. Sztuka komunikowania się*. Warszawa: Difin.
- Kim, Y., Lim, H. (2020). Activating constructive employee behavioural responses in a crisis: Examining the effects of pre-crisis reputation and crisis communication strategies on employee voice behaviours. *Journal of Contingencies and Crisis Management*, 28(2), 141–157. DOI: 10.1111/1468-5973.12289.
- Korstanje, M.E. (2021). The Effects of COVID-19 on the Rent-a-Car Industry: A Study Case Based on Argentina. W: M.E. Korstanje (red.), *Risk, Crisis, and Disaster Management in Small and Medium-Sized Tourism Enterprises* (s. 160–186). Hershey, PA: IGI Global Publisher of Timely Knowledge. DOI: 10.4018/978-1-7998-6996-2.ch007.
- Koul, S. (2020). Car Rentals Knowledge and Customer Choice. International Conference on Emerging Trends in Information Technology and Engineering (ic-ETITE), 24–25 February 2020. Vellore, India: IEEE. DOI: 10.1109/ic-ETITE47903.2020.331.
- Leung, K., Wu, J.T., Liu, D., Leung, G.M. (2020). First-wave COVID-19 transmissibility and severity in China outside Hubei after control measures, and second-wave scenario planning: a modelling impact assessment. *Lancet*, 395, 1382–1393. DOI: 10.1016/S0140-6736(20)30746.
- Li, Z., Tao, F. (2010). On determining optimal fleet size and vehicle transfer policy for a car rental company. *Computers & Operations Research*, 37, 341–350. DOI: 10.1016/j.cor.2009.05.010.
- Martin, J., Guaita, J., Molina, V., Sartal, A. (2019). An Analysis of the Tourist Mobility in the Island of Lanzarote: Car Rental Versus More Sustainable Transportation Alternatives. *Sustainability*, 11(3):739, 1–17. DOI: 10.3390/su11030739.
- Nhamo, G., Dube, K., Chikodzi, D. (2020). Impact of COVID-19 on Global Car Rental Industry and Ride and Share Transport Services. W: G. Nhamo, K. Dube, D. Chikodzi (red.), *Counting the Cost of COVID-19 on the Global Tourism Industry* (s. 159–181). Edinburgh: Springer, Cham. DOI: 10.1007/978-3-030-56231-1_7.
- Ogrodnik, Ł. (2020). Czeska awangarda – sposoby radzenia sobie z epidemią COVID-19. Pobrane z: https://pism.pl/publikacje/Czeska_awangarda_sposoby_radzenia_sobie_z_epidemia_COVID19 (2022.09.12).
- Palmer-Tous, T., Riera-Font, A., Rosselló-Nadal, J. (2007). Taxing tourism: The case of rental cars in Mallorca. *Tourism Management*, 28, 271–279.
- Patan, G.N. (2009). *The importance of the Crisis Management and Business Strategy, Graduate Thesis*. Konya: Selcuk University Institute of Social Sciences.
- Ren, J. (2020). Fare impacts of Southwest Airlines: A comparison of nonstop and connecting flights. *Journal of Air Transport Management*, 84, 101–106. DOI: 10.1016/j.jairtraman.2020.101771.
- Russell, P. (1999). Car rental in Europe. *Travel and Tourism Analyst*, 1, 1–28.
- Satchell, A. (2015). Car Rental Business Soaring at South Florida Airports. Sun-Sentinel. Com. February 26. Pobrane z: <https://www.sunsentinel.com/business/fl-airport-car-rental-revenue-20150225-story.html> (2022.09.12).

- Shah, P. (2019). Car Rental Market Research Report. Noida, Indie: P&S Intelligence.
- Tornos News. (2020). Cyprus tourism hopes warmer weather would end the coronavirus crisis. Pobrane z: <https://www.tornosnews.gr/en/tourism-businesses/markets/39309-cyprus-tourism> (2021.03.07).
- UNWTO. (2020). International tourist numbers could fall 60–80% in 2020. UNWTO reports. Pobrane z: <https://www.unwto.org/news/covid-19-international-tourist-numbers-could-fall-60-80-in-2020> (2020.05.08).
- Vargo, J., Seville, E. (2011). Crisis strategic planning for SMEs: Finding the silver lining. *International Journal of Production Research*, 49(18), 5619–5635. DOI: 10.1080/00207543.2011.563902.
- Xu, G., Ge, N., Yu, Ch. (2022). Car Rental in a New Light Consumption Upgrading, Disruptive Innovation and „Dual Carbon” Goals. A Joint Research by Boston Consulting Group and eHi Mobility Research Center.
- Yang, Y., Jin, W., Hao, X. (2008). Car rental logistics problem: A review of literature. W: *International Conference on Service Operations and Logistics, and Informatics* (s. 2815–2819). Beijing, China: IEEE. DOI: 10.1109/SOLI.2008.4683014.
- Zhang, M., Xie, Y., Huang, L., He, Z. (2014). Service quality evaluation of car rental industry in China. *International Journal of Quality & Reliability Management*, 31(1), 82–102. DOI: 10.1108/IJQRM-11-2012-0146.
- Zhang, H., Chen, W., Zhang, Y., Buhalis, D., Lu, L. (2018). National park visitors car-use intention: A norm-neutralization model. *Tourism Management*, 69, 97–108. DOI: 10.1016/j.tourman.2018.06.001.

Streszczenie

Celem artykułu jest identyfikacja inicjatyw oraz rozwiązań stosowanych przez wypożyczalnie samochodów w czasie pandemii COVID-19. Prezentowane w tekście analizy dotyczą wyników badania przeprowadzonego w agencjach wynajmu samochodów zlokalizowanych w Porcie Lotniczym im. Václava Havla w Pradze. W części teoretycznej przeprowadzono kwerendę literatury, natomiast do opracowania części empirycznej wykorzystano kwestionariusz ankiety. Przeprowadzone badania pokazały, że wybuch pandemii COVID-19 w istotny sposób zahamował i ograniczył rozwój oraz funkcjonowanie branży wypożyczalni samochodów. W badanych agencjach odnotowano 50% spadek liczby zamówień. Straty doprowadziły do ograniczania kosztów, które przełożyły się na zwolnienia lub zmiany umów z pracownikami. Dokonano zbycia aktywów niezwiązanych z podstawową działalnością firmy oraz podjęto współpracę z innymi podmiotami, aby zdywersyfikować źródła dochodu i potencjalnych klientów w czasie obostrzeń pandemicznych. Istotnej zmianie uległa także kategoria klienta wypożyczalni samochodów, a co za tym idzie, modele mobilności podróży korzystających z usług wypożyczalni samochodów. Pojawiły się wydatki na bezpieczeństwo i ochronę zdrowia pracowników i klientów, które stanowiły dodatkowe obciążenie dla przedsiębiorstw. Wyniki badań mogą stanowić źródło informacji dla agencji, które w przyszłości mogą być narażone na podobne i trudne sytuacje.

Słowa kluczowe: branża wypożyczalni samochodów, transport, Praga, pandemia COVID-19, zarządzanie, usługa wynajmu samochodów.

**The car rental industry in the era of the COVID-19 pandemic:
pragmatism in management***Summary*

The aim of the article is to identify initiatives and solutions used by car rental companies during the COVID-19 pandemic. The presented analyses concern the results of research conducted at car rental agencies located at Václav Havel Airport in Prague. The theoretical part involved a literature search, while a survey questionnaire was used to develop the empirical part. The study showed that the outbreak of the COVID-19 pandemic significantly hindered and limited the development and operation of the car rental industry. The surveyed agencies recorded a 50% decrease in the number of orders. Losses led to cost reductions, which translated into redundancies or changes in staff contracts. To diversify the sources of income and potential customers during the pandemic restrictions, assets not related to the company's core business were disposed of and cooperation with other entities was initiated. The car rental customer profile and, consequently, the mobility patterns of travellers using car rental services also changed significantly. Expenditure on employee and customer health and safety arose, which placed an additional burden on the businesses. The results of the research may be a source of information for agencies that may meet similar and difficult conditions in the future.

Keywords: car rental industry, transport, Prague, COVID-19 pandemic, management, car rental service.

JEL: L62, L83, L00, L22, L84, L9, M3.

dr Jagoda Żurek¹ 

Zakład Rynków Finansowych i Finansów Publicznych
Instytut Ekonomii i Finansów
Uniwersytet Rzeszowski

Wpływ wybranych determinant ekonomicznych, demograficznych i kulturowych na zachowania żywieniowe konsumentów

WPROWADZENIE

Sektor rolno-spożywczy wytwarzający dobra zaspokajające potrzeby żywieniowe ludzi jest jednym z kluczowych działów gospodarek krajów na całym świecie. Producenci żywności pragną dostosowywać swoją strukturę produkcji do aktualnych potrzeb konsumentów w celu szybkiego rozwoju i zwiększania zysków (Kiełbasa, 2015). Problematyka dotycząca zachowań konsumentów nabiera szczególnego znaczenia w dobie aktualnych warunków rynkowych. Z jednej strony producenci chcą poszerzać ofertę produktów żywnościowych, zaś z drugiej koszty ich wytworzenia rosną. Jest to obecnie spowodowane inflacją, wywołaną początkowo pandemią COVID-19, a w dalszej kolejności wydarzeniami wojennymi w Ukrainie. Taka sytuacja prowadzi do wzrostu kosztów produkcji i transportu, co znacząco oddziałuje na ceny towarów (Wolanin-Jarosz, 2006; Kęпка, Pająk, 2022).

Historia zachowań konsumentów sięga początków istnienia zarówno człowieka, jak i konsumpcji. Ludzie od zawsze poszukiwali pożywienia i środków umożliwiających im codzienną egzystencję. Zakres wyboru środków konsumpcji przez długi okres był bardzo ograniczony. Sytuację na rynku zmieniła rewolucja przemysłowa wraz z tworzeniem gospodarki dobrobytu – pojawiła się nadwyżka produktów, a wraz z nią problemy producentów ze zbytem. Odtąd zwykłych ludzi zaczęto traktować jak konsumentów samodzielnie dokonujących wyborów, według indywidualnych upodobań oraz potrzeb (Wolanin-Jarosz, 2006). W litera-

¹ Adres korespondencyjny: ul. M. Ćwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów; e-mail: jzurek@ur.edu.pl.
ORCID: 0000-0002-2659-8026.

turze makroekonomicznej od lat podkreślana jest szczególna rola konsumentów i konsumpcji w funkcjonowaniu rynków. Preferencje konsumentów, a także ich możliwości (szczególnie finansowe) wpływają na strukturę i rozwój rynku (Korneta, Lotko, 2021).

Różnorodność i intensywność przeobrażeń społeczno-gospodarczych dokonujących się w otoczeniu konsumentów oraz wewnątrz ich gospodarstw domowych są źródłem inspiracji dla wielu autorów podejmujących tematy badawcze koncentrujące się na analizie zachowań konsumentów, zmian ich preferencji czy struktury konsumpcji (Małysa-Kaleta, 2004). Według hierarchii potrzeb Masłowa potrzeby żywieniowe należą do podstawowych potrzeb fizjologicznych człowieka. Zostały sklasyfikowane na pierwszym miejscu spośród pięciu najważniejszych potrzeb każdej jednostki, stanowiąc podstawę do rozwoju dalszych motywacji (Daniek, 2018).

Celem artykułu jest zidentyfikowanie oraz określenie wpływu wybranych czynników determinujących zachowania żywieniowe konsumentów w odniesieniu do współczesnych zmian rynkowych. W opracowaniu wykorzystano metodę przeglądu oraz krytycznej analizy źródeł w postaci dostępnej literatury przedmiotu. Zakres podmiotowy opracowania obejmuje konsumentów, a zakres przedmiotowy ich zachowania na rynku żywności. Zakres czasowy dotyczy lat 2004–2022. Wspomniane wyżej czynniki, wpływające na zachowania żywieniowe konsumentów autorka sklasyfikowała następująco:

- determinanty ekonomiczne: dochód, cena artykułów rolno-spożywczych;
- determinanty demograficzne: płeć, wykształcenie;
- determinanty kulturowe: zwyczaje żywieniowe.

PRZEGLĄD LITERATURY

Termin „konsument” wywodzi się z łac. *consumens* oznaczającego spożywcę – nabywcę towarów na własny użytek. Konsument traktowany jest jako indywidualny podmiot konsumpcji, którego działalność nastawiona jest na zaspokojenie potrzeb konsumpcyjnych, zgłaszanych przez niego samego lub inne jednostki, np. należące do danego gospodarstwa domowego. Konsument w sferze spożycia pełni różne funkcje; może być nabywcą lub użytkownikiem określonych produktów. Można stwierdzić, że jest podmiotem ekonomicznym, spożywającym (zuzrywającym) nabyte na rynku produkty (dobra i usługi). Dokonując wyboru dóbr i usług, konsument kieruje się swoimi dochodami, preferencjami, upodobaniami, tradycjami i przyzwyczajeniami. Na ostateczny zakup konsumenta wpływa cały splot rynkowych uwarunkowań (Smyczek i in., 2017).

Zachowania konsumentenckie definiowane są jako działania i czynności podejmowane w celu pozyskania dóbr oraz usług służących zaspokojeniu potrzeb

zgodnie z odczuwaną hierarchią preferencji (Niewczas, 2013). Babicz-Zielińska i Jeżewska-Zychowicz (2015) wyodrębniły trzy klasy, do których można przypisać poszczególne czynniki charakteryzujące wybór żywności przez konsumentów. Do pierwszej klasy autorki zaliczyły czynniki związane z produktem, tj. wartość odżywcza, skład chemiczny, atrybuty sensoryczne i cechy funkcjonalne. Druga klasa związana jest z konsumentem i dotyczy czynników demograficznych, stanu metabolicznego organizmu oraz czynników psychologicznych. Trzecia klasa obejmuje czynniki środowiskowe, wśród których wyróżnia się czynniki: ekonomiczne, kulturowe (m.in. religia, tradycja, moda, zwyczaje) i społeczne. Wśród czynników ekonomicznych wyróżnia się: cenę, dochody, produkty, miejsce sprzedaży oraz reklamę, zaś determinanty demograficzne obejmują: płeć, wiek, wykształcenie, status materialny i fazę cyklu życia rodziny (Liczmańska, 2015).

Dochód ludności jest jednym z najważniejszych czynników ekonomicznych, wpływających na popyt żywności. Dochód kształtuje rozmiary siły nabywczej, z kolei jego zróżnicowanie w przekroju społeczno-zawodowym kształtuje strukturę i poziom konsumpcji żywności wśród poszczególnych grup ludności (Jeżewska-Zychowicz, 2004; Hanus, 2017). Czynnikiem ten występuje w powiązaniu z ceną. Nabywca w celu zaspokojenia odczuwanych potrzeb dokonuje wyboru spośród oferowanego na rynku zestawu usług i dóbr, umożliwiających mu zaspokojenie potrzeb po takiej cenie, którą jest w stanie zaakceptować, adekwatnie do poziomu osiąganego dochodu (Kolny, 2004; Świetlik, 2019; Inglis i in., 2009).

Rozpatrując powyższe czynniki ekonomiczne, w dobie aktualnych wydarzeń rynkowych należy podkreślić rolę inflacji, która tożsama jest z powszechnym wzrostem cen towarów i usług utrzymującym się przez dłuższy czas, połączonym ze spadkiem wartości pieniądza. Wojna w Ukrainie niewątpliwie wpłynęła na poziom inflacji w Europie, oddziałując m.in. na ceny żywności, energii i paliw (Kępka, Pająk, 2022; PIE, 2022).

Czynniki demograficzne można określić jako podstawowe zmienne charakteryzujące konsumenta i jego gospodarstwo domowe, gdyż różnicują ich potrzeby, stanowią stymulatory bądź hamulce określonych zachowań rynkowych. Determinanty te stanowią jedno z podstawowych kryteriów typologii i segmentacji rynku (Woźny, 2012). Zmiany struktury społeczeństwa ze względu na płeć mogą wpływać na zmiany popytu na żywność, gdyż kobiety częściej niż mężczyźni nabywają produkty spożywcze, a w gospodarstwach domowych zazwyczaj decydują o kupowanych artykułach żywnościowych (Komor i in., 2020). Poziom wykształcenia społeczeństwa wpływa na konsumpcję żywności na dwa sposoby. Po pierwsze, wzrost wykształcenia zwiększa możliwości zatrudnienia i wpływa na wysokość uzyskiwanych wynagrodzeń oraz wzrost dochodów. Po drugie, wzrost poziomu

wykształcenia jest dodatnio skorelowany ze wzrostem świadomości zdrowotnej, co wpływa na otwartość społeczeństwa na nowe trendy w zakresie konsumpcji oraz zmiany struktury i jakości nabywanej żywności (Komor i in., 2020).

Zwyczaje żywieniowe określane są jako zgodny z daną kulturą zbiór zachowań dotyczących żywienia. Kulturowe preferencje i zwyczaje żywieniowe kształtują wybór ludności, który kreuje wymagania w stosunku do żywności dostępnej na rynku (Babicz-Zielińska, Jeżewska-Zychowicz, 2015; Gurbuz, Macabangin, 2019; Makoła, 2014; Ramya, Mohamed Ali, 2016). Stały kontakt z daną kuchnią w okresie dzieciństwa i lat młodzieńczych kształtuje zwyczaje żywieniowe konsumentów, które powtarzane są w wieku dorosłym, niezależnie od miejsca zamieszkania (Gawęcki, 2007). Globalizacja może wpływać na zmniejszenie znaczenia tych zależności, jednak nie prowadzi do ich całkowitego wyeliminowania (Gawęcki, Flaczyk, 2012).

Światowe trendy, takie jak osłabienie koniunktury gospodarczej, starzenie się społeczeństwa, migracje, globalizacja czy postęp technologiczny, z różną intensywnością wpływają na zachowania nabywcze konsumentów (Kowalska, 2017).

ZACHOWANIA ŻYWIENIOWE KONSUMENTÓW ORAZ CZYNNIKI MOTYWUJĄCE – WYBRANE WYNIKI BADAŃ

W 2021 roku, w Polsce głównie na skutek pandemii COVID-19 wywołanej wirusem SARS-CoV-2 obserwowano stały wzrost ogólnego poziomu cen dóbr i usług. W styczniu tego roku inflacja wynosiła 2,6% zgodnie z celem inflacyjnym banku centralnego. W wyniku comiesięcznego wzrostu ogólnego poziomu cen, w grudniu inflacja znajdowała się już na poziomie 8,6%. W lutym 2022 roku inflacja zmalała z poziomu 9,4% w styczniu do 8,5%. Spadek nie trwał długo. Wybuch wojny w Ukrainie spowodował wzrost inflacji w marcu, który obserwowany był aż do października (17,9%). W listopadzie 2022 roku GUS określił poziom inflacji na 17,5% (Kępka, Pająk, 2022; GUS, 2022b). Inflacja jest najwyższa od 26 lat, gdyż w marcu 1997 roku wynosiła 16,6% (Żuławiński, [http](#)).

K. Sekścińska (2022) przeprowadziła badania dotyczące wiedzy, postaw i zachowań 1101 konsumentów w wieku 18–81 lat w kontekście rosnącej inflacji. Analiza wykazała, że inflacja w najmniejszym stopniu przyczyniła się do ograniczania wydatków na żywność. Jedynie 13% ankietowanych stwierdziło, że ograniczyło wydatki na produkty żywnościowe i napoje bezalkoholowe, przy czym 48% nie zmieniło swoich zwyczajów nabywczych w tej kategorii, podczas gdy tylko 1% respondentów zdecydowanie częściej ograniczało swoje zachowania konsumenckie na rynku żywności. Ponadto, z danych wynika, że tylko 29% osób podjęło działania ograniczające poziom inflacji poprzez ograniczanie zakupów

„na zapas” i wybieranie tańszych zamienników kupowanych produktów. Ankietowani w największym stopniu ograniczyli korzystanie z usług taksówkarskich (53%), restauracyjnych i hotelarskich (46%), a co trzeci badany ograniczył wydatki na edukację, rekreację i kulturę oraz używki.

Przykładem wpływu wysokości cen na zachowania żywieniowe konsumentów na rynku mogą być ekoprodukty, których trend spożywania obserwowany jest już od kilku lat. Autorzy wielu opracowań podkreślają istnienie barier wzrostu popytu na te ekoprodukty (wytwarzane bez wykorzystywania organizmów zmodyfikowanych genetycznie, pestycydów i sztucznych nawozów, bez napromieniania oraz w większości przypadków bez użycia substancji dodatkowych). Ich zdaniem głównym czynnikiem ograniczającym sprzedaż jest wysoka cena żywności ekologicznej w porównaniu z żywnością tradycyjną (Cichocka, Grabiński, 2009; Dubiel, 2018; Marks-Bielska i in., 2022; UOKiK, 2014). Ceny żywności ekologicznej w Polsce są wyższe o ok. 20–30% niż ceny żywności konwencjonalnej, co z powodu niskich dochodów jest nieakceptowalne przez 75% społeczeństwa (Cichocka, Grabiński, 2009). Dodatkowy wzrost cen żywności ekologicznej powoduje wzmocnienie tej bariery (Dubiel, 2018). Według B. Dubiela (2018) podstawowym motywem zakupów produktów ekologicznych są względy zdrowotne, gdyż żywność ta uważana jest przez konsumentów za zdrowszą od konwencjonalnej. Pomimo tej świadomości, w polskiej gospodarce najważniejszym kryterium wyboru podczas zakupów pozostaje cena. Kryteria ekologiczne są mniej istotne. Takie zachowania związane są z poziomem zamożności społeczeństwa w Polsce – brakiem środków na proekologiczne, droższe produkty (Dubiel, 2018).

Można stwierdzić, że w 2021 roku pomimo trwającej pandemii COVID-19, ogólna sytuacja gospodarstw domowych w Polsce nieznacznie poprawiła się, gdyż poziom przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego na jedną osobę wyniósł 2062 zł (w zaokrągleniu do 1 zł) i był realnie wyższy o 2,2% od dochodu uzyskanego w 2020 roku. Wydatki na towary i usługi konsumpcyjne wynosiły 1269 zł i były realnie wyższe o 3,6% w stosunku do 2020 roku (GUS, 2022a).

Od kilku lat wydatki gospodarstw domowych na żywność i napoje bezalkoholowe mają najwyższy udział w strukturze wydatków ogółem. Od 2016 roku udział ten wzrastał umiarkowanie, a w 2020 roku w związku z pandemią wywołaną wirusem SARS-CoV-2 silnie wzrósł. W 2021 roku obserwowano spadek spożycia większości podstawowych artykułów żywnościowych (w tym cukru, mąki, olejów i tłuszczów, mleka, ziemniaków, śmietany, przetworów mięsnych) i wzrost o 15,6% (względem 2020 roku) wydatków na gastronomię. Obok wzrostu cen, spowodowane było to stopniowym luzowaniem obostrzeń związanych z pandemią COVID-19 (GUS, 2022a).

Wyniki badań dotyczące budżetów gospodarstw domowych wskazują, że przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na osobę w 2021 roku wyniósł 4099 zł w grupie 20% osób o najwyższych dochodach (V grupa kwintylowa). Dochód ten był 6,3 razy wyższy od analogicznego dochodu 20% osób należących do I grupy kwintylowej, uzyskujących najniższe dochody. W grupie osób z najniższymi i najwyższymi dochodami obserwuje się różnice w wielkości spożycia wybranych grup produktów żywnościowych. Wraz ze wzrostem zamożności gospodarstw domowych obserwowano wyższy poziom spożycia pieczywa i produktów zbożowych, mięsa, warzyw i owoców, serów i twarogów (GUS, 2022a). Murawska i Gutkowska (2015) wykazały, że w gospodarstwach domowych zlokalizowanych w województwach o niskim poziomie wskaźników ekonomicznych (PKB *per capita*, poziom wynagrodzeń, dochody ludności) i istotnych ograniczeniach finansowych spożywa się więcej produktów o charakterze podstawowym (mąka, mleko, jaja, pieczywo, cukier). Natomiast w województwach o wysokim poziomie rozwoju gospodarczego i dochodach mieszkańców konsumuje się istotnie więcej produktów wygodnych, czyli takich, które otrzymywane są w wyniku przetwarzania surowców, umożliwiając konsumentom natychmiastowe spożycie lub szybkie przygotowanie posiłku.

Istnieją bowiem badania sugerujące, że diety nisko kosztowe są mniej zdrowe od tych droższych. Wynika to z dostarczania mniejszej ilości kluczowych składników odżywczych, takich jak witaminy czy mikroelementy w dziennej racji pokarmowej przy jednoczesnym wyższym udziale produktów wysokoenergetycznych. Diety bogatsze w składniki odżywcze były skorelowane z wyższymi kosztami zakupu artykułów spożywczych (Andrieu, Darmon, Drewnowski, 2006). Wyniki badań (Giskes i in., 2002; Drewnowski i Specter, 2004) potwierdzają, że w grupie osób z niskimi dochodami preferowana jest żywność dostarczająca większe ilości energii. Bieniek-Majka (2022) stwierdziła, że im wyższy poziom dochodu, tym większy odsetek osób spożywających co najmniej pięć porcji owoców i warzyw dziennie.

Badania Babicz-Zielińskiej i Jeżewskiej-Zychowicz (2015) wskazują na nie tylko większe spożycie warzyw i owoców, ale również serów, mięsa i jogurtów wśród jednostek o najwyższych dochodach. W gospodarstwach domowych o najniższych dochodach autorki zaobserwowały wzrost spożycia ziemniaków, margaryny i innych tłuszczów roślinnych. Konsumenci o najniższych dochodach wybierali produkty żywnościowe jakościowo gorsze (Babicz-Zielińska, Jeżewska-Zychowicz, 2015).

W liczbie ludności Polski, wynoszącej w końcu 2021 roku ok. 37 908 tys. udział kobiet stanowił prawie 52%. Od kilkunastu lat na 100 mężczyzn przypada 107 kobiet (GUS, 2022b). Prognozowany w Polsce spadek liczby ludności może ograniczać ilościową stronę konsumpcji, jednak to zmiany proporcji liczebności

ludności ze względu na płeć mogą różnicować zmiany konsumpcji w zakresie jej jakości (Komor i in., 2020).

Kobiety zazwyczaj częściej niż mężczyźni poszukują żywności o mniejszej wartości energetycznej, dążą do optymalnego odżywiania się i śledzą trendy dotyczące zdrowego żywienia (Niewczas, 2013). Czynnikiem, który może przyczynić się do różnic w diecie ze względu na płeć jest większa troska płci żeńskiej o kontrolę masy ciała i znacznie częstsze stosowanie przez nie diety (Wardle i in., 2004).

Badania Gila, Rudego, Stanisławczyk, Dumy-Kocan i Żurek (2022) potwierdzają, że wybory żywieniowe kobiet częściej niż mężczyzn odpowiadają zasadom zdrowego żywienia, związanym ze spożywaniem większej liczby posiłków w ciągu dnia oraz wyborem produktów o niższej wartości energetycznej lub preferowaniem zdrowszych metod obróbki kulinarnej. Wyraźną różnicą płci w zachowaniach żywieniowych jest częstsze spożywanie owoców i warzyw wśród kobiet w porównaniu do mężczyzn (Bieniek-Majka, 2022). Aż dwukrotnie więcej osób płci żeńskiej deklaruje spożywanie warzyw kilka razy dziennie (Gil i in., 2022). Hartman-Petrycka, Witkoś, Lebedowska i Błońska-Fajfrowska (2022) na podstawie przeprowadzonych badań stwierdziły, że mężczyzn charakteryzuje wyższy wskaźnik zamiłowania do fast foodów i napojów gazowanych, potwierdzając, że w przeciwieństwie do osób tej płci, zachowania żywieniowe kobiet sprowadzają się do częstszej codziennej konsumpcji zdrowszych produktów.

Badania wskazują, że wzrost wykształcenia oddziałuje w kierunku racjonalizacji wyborów konsumenckich. Dla osób z niższym wykształceniem główną determinantą wyboru jest cena produktu, a nie jego jakość (Babicz-Zielińska, Jeżewska-Zychowicz, 2015). N.J. Shelton (2005) stwierdziła tym samym, że osoby o niskich dochodach oraz osoby bez wykształcenia rzadziej przejawiały zachowania zgodne ze zdrowym żywnością. N.A. Fard, G.D.F. Morales, Y. Mejova i R. Schifanella (2021) potwierdzili związek między wykształceniem wyższym konsumentów rynku żywności a stosowaniem zdrowszej diety. Autorzy wykazali, że niski poziom wykształcenia związany jest z dietami ubogimi w błonnik i bogatymi w węglowodany. Wysoki poziom wykształcenia wiązał się z większym spożyciem warzyw, owoców i ryb oraz niższą kalorycznością spożywanych produktów. Bieniek-Majka (2022) na podstawie analizy konsumpcji owoców i warzyw w Unii Europejskiej również potwierdziła, że im wyższy poziom wykształcenia, tym większy odsetek osób spożywających te surowce.

Rozpatrując czynniki kulturowe należy podkreślić, że globalizacja wpływa na kształtowanie zachowań żywieniowych konsumentów poprzez zwiększanie dostępności asortymentu produktów spożywczych – handel międzynarodowy, ale

również poprzez przenikanie się kultur (Śmidowicz, 2016). Proces globalizacji konsumpcji spowodował, że zachowania konsumentów w ciągu ostatnich kilku dziesięcioleci uległy ogromnym przeobrażeniom (Włodarczyk, 2016).

Konsumenci działający w dobie globalizacji konsumpcji zmienili swoją hierarchię potrzeb. Możliwość wyboru między wachlarzem asortymentu towarów i usług spowodowały, że zaczęli oni dostrzegać alternatywne rozwiązania swoich wyborów. Globalizacja doprowadziła do umasowienia konsumpcji przejawiającej się wielkimi seriami i standaryzacją produktów, doprowadzając do jej homogenizacji (ujednolicania). Wielu konsumentów dąży jednak do podkreślenia swojego indywidualizmu, poprzez heterogenizację konsumpcji (Włodarczyk, 2016). Włodarczyk (2016) na podstawie przeprowadzonych badań innych autorów dotyczących przejawów globalizacji konsumpcji w codziennym życiu Polaków stwierdziła, że ciężko jest określić czy polski konsument dąży w kierunku homogenizacji, czy heterogenizacji konsumpcji. Część badań wskazywała na wyraźniejsze nasilenie procesów homogenizacji, na co wpływ mógł mieć wiek konsumentów (rosnący w społeczeństwie udział osób starszych), wpływ reklamy na podejmowanie decyzji i dostęp do Internetu. Za heterogenizacją konsumpcji przemawiał fakt, że konsumenci starają się kierować własnym gustem i eliminować naśladownictwo. Kowalczyk (2016) podkreśla, że heterogenizacja konsumpcji sprzyja kształtowaniu postaw etnocentrycznych, czyli przekonania nabywców o moralności i powinności kupowania towarów pochodzenia krajowego, odrzucając produkty zagraniczne.

K. Jąder (2018) stwierdził, że studenci przy zakupie produktów żywnościowych kierują się smakiem i świeżością nabywanych dóbr, podczas gdy kraj pochodzenia stanowi dla nich drugorzędne kryterium wyboru. Szwed (2018) w badaniach prowadzonych wśród przedstawicieli pokoleń X, Y, Z (urodzeni między, odpowiednio: 1965 a 1980, 1981–1994, po 1995 roku) w Polsce wykazała, że etnocentryzm jest tym słabszy, im młodszy jest konsument, co również potwierdziły badania Hanus (2021). Z kolei G. Sobczyk (2018) w badaniach bezpośrednich 459 gospodarstw domowych wykazała, że w zakresie zakupów żywności przeważają zachowania etnocentryczne, gdyż 64% badanych preferuje żywność krajową. K. Gwiazdowska i A. Kowalczyk (2015) stwierdzili, że na upodobania kulinarne osób oddziałują: turystyka, literatura, Internet i kontakty z ludźmi z innych grup etnicznych. Autorzy potwierdzili, że osoby młode, które nie mają silnie utrwalonych nawyków żywieniowych, są najbardziej podatne na zmiany i chętnie spożywają potrawy typowe dla kuchni innych krajów.

Tabela 1. prezentuje zestawienie wpływu wybranych determinant demograficznych, ekonomicznych i kulturowych na zachowania żywieniowe konsumentów.

Tabela 1. Zestawienie wpływu wybranych determinant ekonomicznych, demograficznych i kulturowych na zachowania żywieniowe konsumentów

Wyszczególnienie	Racjonalizacja wyboru żywności	Wybór nowoczesnej, prozdrowotnej żywności obfitującej w owoce i warzywa	Wybór podstawowych produktów spożywczych (mąka, cukier, mleko, jaja)	Wybór żywności ekologicznej
Cena żywności	-	-	+	-
Wysokie dochody	+	+	-	+
Niskie dochody	-	-	+	-
Wykształcenie	+	+	-	+
Płeć – kobieta	+	+	0	+
Płeć – mężczyzna	-	-	0	-
Etnocentryzm konsumentki	0	0	+	+

„+” – wpływa dodatnio; „0” – bez wpływu; „-” – wpływa ujemnie

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Niewczas, 2013; Shelton, 2005; Wardle i in., 2004; GUS, 2022a; Andrieu i in., 2006; Inglis i in., 2009; Murawska, Gutkowska, 2015; Fard i in., 2021; Bieniek-Majka, 2022; Babicz-Zielińska, Jeżewska-Zychowicz, 2015; Włodarczyk, 2016; Kowalczyk, 2016; Gil i in., 2022).

PODSUMOWANIE

W niniejszym artykule zostały omówione wybrane czynniki ekonomiczne, demograficzne i kulturowe oraz wyniki badań określające ich wpływ na zachowania konsumentów wobec żywności w odniesieniu do współczesnych zmian rynkowych. Rozpatrując determinanty ekonomiczne, takie jak dochód i cena, należy podkreślić znaczenie inflacji, której aktualny poziom związany jest przede wszystkim z konfliktem zbrojnym w Ukrainie. Rosnące ceny żywności, energii i paliw wymuszają zmiany w postępowaniu jednostek, prowadząc do ograniczania wydatków na poszczególne dobra i usługi. Badania Sekścińskiej przeprowadzone we wrześniu 2022 roku wykazały, że inflacja w Polsce w najmniejszym stopniu przyczyniła się do ograniczania wydatków na żywność. Niemalże połowa ankietowanych (48%) nie zmieniła poziomu swoich wydatków, podczas gdy 1% respondentów znacznie ograniczył nabywanie tych dóbr. 29% ankietowanych podjęło działania mające na celu ograniczanie poziomu inflacji poprzez poszukiwanie tańszych zamienników dotychczas nabywanych produktów. Badania innych autorów wykazały, że niezależnie od inflacji wysoka cena żywności wysokiej jakości jest główną barierą ograniczającą wzrost jej popytu, szczególnie wśród konsumentów o niskich dochodach. Im wyższy dochód konsumentów, tym

wyższy odsetek osób spożywających większe ilości warzyw i owoców oraz produktów bogatych w białko. W gospodarstwach domowych o najniższych dochodach zaobserwowano wzrost spożycia żywności wysokoenergetycznej (bogatej w tłuszcz i węglowodany).

Czynniki demograficzne, takie jak płeć i poziom wykształcenia, różnicują zachowania konsumentów na rynku żywności. Kobiety, dbając o masę ciała, zdrowie i urodę, częściej niż płeć przeciwna dążą do optymalnego odżywiania się. Wybory żywieniowe kobiet częściej niż mężczyzn odpowiadają zasadom zdrowego żywienia, o czym świadczy wyższy udział owoców i warzyw w ich diecie, spożywanie większej liczby posiłków w ciągu dnia oraz preferowanie zdrowszych metod obróbki kulinarnej w porównaniu do mężczyzn. Mężczyźni wykazują większą skłonność do spożywania niezdrowych posiłków typu fast food i kolorowych napojów gazowanych. Wzrost poziomu wykształcenia jest dodatnio skorelowany ze wzrostem świadomości żywieniowej konsumentów, pozytywnie oddziałując w kierunku racjonalizacji wyborów na rynku spożywczym.

Globalizacja prowadzi do ujednociania i upodabniania wzorców konsumpcji na rynku, przyczyniając się do homogenizacji potrzeb i oczekiwań konsumentów. Skłonność nabywców do akceptacji produktów globalnych jest uwarunkowana siłą związku ze zwyczajami żywieniowymi ich kultury lokalnej lub narodowej. Etnocentryzm konsumentki sprowadza się do zakupu produktów pochodzenia rodzimego (krajowego). Globalizacja konsumpcji obejmuje z kolei całą sferę konsumpcji. Etnocentryzm konsumentki jest wynikiem decyzji przejawiających się świadomością narodową i tradycjonalizmem kulturowym. Badania różnych autorów wskazują, że wśród jednostek wykazujących postawy etnocentryczne dominują osoby starsze, zaś wśród konsumentów chętnie wybierających żywność typową dla kuchni innych narodów – osoby młodsze.

Uzyskane wyniki sugerują konieczność społecznego promowania żywności wysokiej jakości, takiej jak: owoce, warzywa, produkty ekologiczne, produkty bogate w białko oraz inne, dostarczające kluczowych składników odżywczych (np. witamin, mikro- i makroelementów) w codziennej racji pokarmowej, w szczególności wśród konsumentów o niskich dochodach, niskim poziomie wykształcenia oraz płci męskiej. Istotnym jest również uświadamianie wymienionych grup w zakresie zdrowego żywienia i kształtowania racjonalnych nawyków żywieniowych. Kampanie społeczne powinny promować ograniczanie spożywania produktów zawierających duże ilości tłuszczów, cukrów, ale również produktów wysokoprzetworzonych typu fast food. Uświadamianie konsumentów może dodatkowo obejmować proces mądrego planowania zakupów, który w dobie wysokiej inflacji umożliwi konsumentom znalezienie sposobu na oszczędzanie środków finansowych poprzez np. planowanie posiłków z wyprzedzeniem. Z kolei producenci powinni podjąć działania promocyjne żywności wysokiej jakości, umożliwiające poznanie oferowanych przez nich produktów osobom o niskich dochodach, dla których głównym

czynnikiem wyboru pozostaje cena. W dobie wysokiej inflacji, ale również globalizacji, kampanie społeczne mogą wspierać lokalnych i krajowych producentów żywności poprzez zachęcanie konsumentów do wybierania tych produktów. Postawy etnocentryczne konsumentów, preferujących produkty lokalne i krajowe, mogą przyczynić się do wspierania krajowej gospodarki.

W odniesieniu do powyższych zaleceń, identyfikacja stanu wiedzy żywieniowej i zachowań żywieniowych konsumentów oraz określenie poziomu ich świadomości żywieniowej powinny stanowić podstawę do opracowania treści przekazów dotyczących zdrowego żywienia wśród konsumentów różnych grup, co pozytywnie wpłynie na efektywność kampanii popularyzacyjnych.

Mając na uwadze dynamikę zmian otoczenia oraz zachowań żywieniowych konsumentów, zaleca się prowadzenie dalszych badań uwzględniających również inne czynniki i ich interakcje wpływające na zachowania nabywcze konsumentów żywności.

BIBLIOGRAFIA

- Andrieu, E., Darmon, N., Drewnowski, A. (2006). Low-cost diets: more energy, fewer nutrients. *European Journal of Clinical Nutrition*, 60(3), 434–436. DOI: 10.1038/sj.ejcn.1602331.
- Babicz-Zielińska, E., Jeżewska-Zychowicz, M. (2015). Wpływ czynników środowiskowych na wybór i spożycie żywności. *Handel Wewnętrzny*, 2(355), 5–18.
- Bieniek-Majka, M. (2022). Konsumpcja owoców i warzyw w Unii Europejskiej oraz jej potencjalne środowiskowe i zdrowotne konsekwencje. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego*, 1(107), 22–41. DOI: 10.1016/S0950-3293(02)00019-8.
- Cichocka, I., Grabiński, T. (2009). Psychograficzno-motywacyjna charakterystyka polskiego konsumenta żywności ekologicznej. *Żywność: Nauka. Technologia. Jakość*, 5(66), 107–118.
- Daniek, K. (2018). Potrzeby żywieniowe jako determinanta rozwoju rynku żywności funkcjonalnej. *Problemy Drobnych Gospodarstw Rolnych*, 4, 5–18. DOI: 10.15576/PDGR/2018.4.5.
- Drewnowski, A., Specter, S. (2004). Poverty and obesity: the role of energy density and energy costs. *American Journal Clinical Nutrition*, 79(1), 6–16. DOI: 10.1093/ajcn/79.1.6.
- Dubiel, B. (2018). Zachowania konsumentów na ekorynku w województwie śląskim – wybrane aspekty. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Studia Ekonomiczne*, 362, 291–305.
- Fard, N.A., Morales, G.D.F., Mejova, Y., Schifanella, R. (2021). On the interplay between educational attainment and nutrition: A spatially-aware perspective. *EPJ Data Science*, 10, 1–21. DOI: 10.1140/epjds/s13688-021-00273-y.
- Gawęcki, J. (2007). Żywnienie a zwyczaje kulturowe. W: J. Gawęcki, L. Hryniewiecki (red.), *Żywnienie człowieka. Podstawy nauki o żywieniu* (s. 438–442). Warszawa: PWN.

- Gawęcki, J., Flaczyk, E. (2012). Czynniki kulturowe wpływające na sposób żywienia społeczeństwa. W: J. Gawęcki, W. Roszkowski (red.), *Żywność człowieka a zdrowie publiczne* (s. 166–180). Warszawa: PWN.
- Gil, M., Rudy, M., Stanisławczyk, R., Duma-Kocan, P., Żurek, J. (2022). Gender Differences in Eating Habits of Polish Young Adults Aged 20–26. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 19, 15280. DOI: 10.3390/ijerph192215280.
- Giskes, K., Turrell, G., Patterson, C., Newman, B. (2002). Socio-economic differences in fruit and vegetable consumption among Australian adolescents and adults. *Public Health Nutrition*, 5(5), 663–669. DOI: 10.1079/PHN2002339.
- Gurbuz, I.B., Macabangin, M. (2019). Factors affecting consumer's behavior on purchasing and consumption of food products. *Scientific Papers Series Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development*, 19(1), 215–223.
- GUS. (2021). Ludność. Stan i struktura oraz ruch naturalny w przekroju terytorialnym w 2021 r. Stan w dniu 31 grudnia. Warszawa: GUS.
- GUS. (2022a). Sytuacja gospodarstw domowych w 2021 r. w świetle badania budżetów gospodarstw domowych. Warszawa: GUS.
- GUS. (2022b). Miesięczne wskaźniki cen towarów i usług konsumpcyjnych od 1982 roku. Warszawa: GUS.
- Gwiazdowska, K., Kowalczyk, A. (2015). Zmiany upodobań żywieniowych i zainteresowanie kuchniami etnicznymi: przyczynek do turystyki (kulinarniej?). *Turystyka Kulturowa*, 9, 6–24.
- Hartman-Petrycka, M., Witkoś, J., Lebedowska, A., Błońska-Fajfrowska, B. (2022). Who Likes Unhealthy Food with a Strong Flavour? Influence of Sex, Age, Body Mass Index, Smoking and Olfactory Efficiency on Junk Food Preferences. *Nutrients*, 14, 4098. DOI: 10.3390/nu14194098.
- Hanus, G. (2017). Wpływ wybranych czynników ekonomicznych, demograficznych i społeczno-kulturowych na zachowania żywieniowe konsumentów – przegląd literatury. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 330, 66–75.
- Hanus, G. (2021). The phenomena of globalisation in polish consumer's food choices. *Optimum. Economic Studies*, 2(104), 15–30. DOI: <https://doi.org/10.15290/oes.2021.02.104.02>.
- Inglis, V., Ball, K., Crawford, D. (2009). Does modifying the household food budget predict changes in the healthfulness of purchasing choices among low- and high-income women? *Appetite*, 52(2), 273–279. DOI: 10.1016/j.appet.2008.10.005.
- Jąder, K. (2018). Etnocentryzm w zachowaniu studentów wobec artykułów żywnościowych. *Handel Wewnętrzny*, 2, 200–212.
- Jeżewska-Zychowicz, M. (2004). *Zachowania żywieniowe i ich uwarunkowania*. Warszawa: SGGW.
- Kępka, A., Pająk, N. (2022). Wpływ wojny w Ukrainie na wysokość inflacji w Polsce. *Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne*, 1(4), 59–72. DOI: 10.24136/ssepia.2022.020.
- Kiełbasa, M. (2015). Przyszłość sektora rolno-spożywczego w Polsce w odniesieniu do stanu obecnego. *Progress in Economic Sciences*, 2, 228–238. DOI: 10.14595/PES/02/016.
- Kolny, B. (2004). Czynniki kształtujące zachowania konsumentów w czasie wolnym. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego*, 2, 303–322.

- Komor, A., Czarnyszewicz, E., Białoskurski, S., Goliszek, A., Wróblewska, W., Pawlak, J. (2020). *Przemiany w konsumpcji żywności w Polsce w świetle uwarunkowań społeczno-ekonomicznych*. Radom: Instytut Naukowo-Wydawniczy Spatium.
- Korneta, P.A., Lotko, A. (2021). Determinanty i modele zachowań konsumenta. Wnioski z przeglądu literatury. *Marketing i Rynek*, 9, 3–13. DOI: 10.33226/1231-7853.2021.9.1.
- Kowalczyk, E (2016). Etnocentryzm w konsumpcji. *Współczesne Problemy Ekonomiczne*, 13, 17–25. DOI: 10.18276/wpe.2016.13-02.
- Kowska, M. (2017). Czynniki społeczno-kulturowe jako determinanty zachowań rynkowych młodych konsumentów. *Marketing i Rynek*, 4, 167–175.
- Liczmańska, K. (2015). Zachowania współczesnych konsumentów i rozwój zarządzania marketingowego organizacją. W: G. Rosa, D. Dąbrowski (red.), *Kluczowe czynniki determinujące zachowania konsumentów na przykładzie mieszkańców województwa kujawsko-pomorskiego* (s. 107–118). Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. DOI: 10.18276/pzfm.2015.41/2-09.
- Makala, H. (2014). Kultura żywieniowa a turystyka – obszary wspólnych zainteresowań. *Zeszyty Naukowe. Turystyka i Rekreacja*, 1(13), 133–145.
- Małysa-Kaletka, A. (2004). Zmiany jakościowe w konsumpcji Polaków na tle procesów integracyjnych w Europie. W: B. Gregor (red.), *Marketing, handel, konsument w globalnym społeczeństwie informacyjnym* (s. 171–180). Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Marks-Bielska, R., Bielski, S., Zuzek, D., Puch, A. (2022). *Ekologiczne uwarunkowania działalności przedsiębiorstw*. Olsztyn: Instytut Badań Gospodarczych.
- Murawska, A., Gutkowska, K. (2015). Ekonomiczne uwarunkowania poziomu spożycia artykułów żywnościowych w aspekcie regionalnym. *Handel Wewnętrzny*, 2(355), 270–285.
- Niewczas, M. (2013). Kryteria wyboru żywności. *Żywność: Nauka. Technologia. Jakość*, 6(91), 204–219.
- Polski Instytut Ekonomiczny (2022). Agresja Rosji podniesie inflację i koszty obsługi długu. Miesięcznik Makroekonomiczny PIE. Pobrane z: https://pie.net.pl/wp-content/uploads/2022/02/Miesiecznik-Makro_2-22.pdf (2022.12.23).
- Ramya, N., Mohamed Ali, S.A. (2016). Factors affecting consumer buying behavior. *International Journal of Applied Research*, 2(10), 76–80.
- Sekścińska, K. (2022). *Inflacja i stopy procentowe oczami polskiego konsumenta. Raport z badania ilościowego*. Warszawa: Fundacja Rozwoju Społeczeństwa Wiedzy Think! wrzesień, 1–38.
- Shelton, N.J. (2005). What not to eat: inequalities in healthy eating behaviour, evidence from the 1998 Scottish Health Survey. *Journal of Public Health*, 27(1), 36–44. DOI: 10.1093/pubmed/fdh191.
- Smyczek, S., Grybś-Kabocik, M., Matysiewicz, J., Tetla, A. (2017). *Patologie w zachowaniach konsumentów na rynku*. Warszawa: Wydawnictwo Placet.
- Sobczyk, G. (2018). Zachowania konsumentów wobec nowych trendów konsumpcji – wyniki badań. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H. Oeconomia*, 52(1), 171–180. DOI: 10.17951/h.2018.52.1.171.

- Szwed, M. (2018). Etnocentryzm konsumentki przedstawicieli pokoleń X, Y i Z w Polsce. W: Z.A. Nowak, B. Glinka (red.), *Procesy zarządzania w globalizującej się gospodarce* (s. 47–62). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.
- Śmidowicz, A. (2016). Kulturowe uwarunkowania zachowań żywieniowych. Cultural conditions of nutrition behaviour. *Kosmetologia Estetyczna*, 2(5), 163–168.
- Świetlik, K. (2019). Zmienność światowych cen żywności w latach 2000–2018. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie – Problemy Rolnictwa Światowego*, 19(2), 196–209. DOI: 10.22630/PRS.2019.19.2.35.
- UOKiK. (2014). Informacja z kontroli jakości i prawidłowości oznakowania produktów rolnictwa ekologicznego. Warszawa: UOKiK.
- Wardle J., Haase A.M., Steptoe A., Nillapun M., Jonwutiwes K., Bellisle F. (2004). Gender Differences in Food Choice: The Contribution of Health Beliefs and Dieting. *Ann Behav Med.*, 27(2), 107–116. DOI: 10.1207/s15324796abm2702_5.
- Włodarczyk, K. (2016). Przejawy globalizacji konsumpcji w życiu codziennym Polaków – homogenizacja czy heterogenizacja konsumpcji? *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Studia Ekonomiczne*, 254, 265–274.
- Wolanin-Jarosz, E. (2006). Zachowania konsumentów – przegląd wybranych badań i teorii. *Roczniki Wydziału Nauk Prawnych i Ekonomicznych KUL*, 2(2), 83–99.
- Woźny, D. (2012). *Uwarunkowania zachowań młodych konsumentów na rynku mebli*. Rozprawa doktorska. Poznań: Wydział Zarządzania. Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.
- Żuławiński, M. (2022). *Inflacja w Polsce przekroczyła 15%. Szczyt coraz bliżej*. Pobrane z: <https://www.sii.org.pl> (2023.01.02).

Streszczenie

Potrzeby żywieniowe należą do podstawowych potrzeb fizjologicznych człowieka. Wpływają na postawy i wybory konsumentów, gdyż wiążą się z zaspokajaniem potrzeb pokarmowych. Dokonując wyboru żywności, konsument zazwyczaj kieruje się swoimi dochodami, preferencjami i przyzwyczajeniami. Cały splot rynkowych uwarunkowań wpływa na ostateczny wybór żywności. Celem artykułu jest identyfikacja i określenie wpływu wybranych czynników ekonomicznych, demograficznych i kulturowych na zachowania żywieniowe konsumentów w odniesieniu do współczesnych zmian rynkowych. W opracowaniu wykorzystano metodę przeglądu oraz krytycznej analizy literatury przedmiotu opublikowanej w latach 2004–2022. Wśród czynników ekonomicznych określono wpływ cen żywności oraz dochodów konsumentów na ich zachowania żywieniowe. Analiza wykazała, że cena żywności wysokiej jakości jest główną barierą ograniczającą wzrost jej popytu wśród konsumentów o niskich dochodach, którzy preferują tańsze produkty, dostarczające większe ilości energii. Im wyższy poziom dochodu, tym większy odsetek osób spożywających owoce i warzywa w codziennej racji pokarmowej. Czynniki demograficzne, takie jak płeć i poziom wykształcenia, wpłynęły na zachowania konsumentów na rynku żywności. Wybory żywieniowe kobiet częściej niż mężczyzn odpowiadają zasadom zdrowego żywienia, o czym świadczy wyższy udział owoców i warzyw w ich diecie, spożywanie większej liczby posiłków w ciągu dnia oraz preferowanie zdrowszych metod obróbki kulinarnej. Wzrost poziomu wykształcenia jest dodatnio skorelowany ze wzrostem świadomości żywieniowej konsumentów. Literatura dotycząca zwyczaj-

jów żywieniowych determinowanych czynnikami kulturowymi sugeruje, że osoby starsze najczęściej wykazują postawy etnocentryczne, zaś osoby młodsze chętnie wybierają żywność typową dla kuchni innych narodów.

Słowa kluczowe: zachowania żywieniowe konsumentów, wybór żywności, czynniki ekonomiczne, czynniki demograficzne, czynniki kulturowe.

The influence of selected economic, demographic and cultural determinants on consumers' nutritional behaviour

Summary

Nutritional needs are basic physiological human needs. They influence consumer behaviour and individual consumer choices. When selecting food, consumers are impacted by their income, preferences, and habits. Market conditions affect the final selection of food. The aim of the article is to determine the impact of various economic, demographic and cultural factors on consumer behaviour with regard to contemporary market changes. The study uses the review method and a critical analysis of the subject literature from 2004–2022. The study identified food prices and consumer income as the prime factors influencing nutrition behaviour. The analysis shows that the price of high-quality food is the primary barrier for lower income consumers who prefer lower-end products that provide more energy. The higher the income, the greater the fruit and vegetable consumption. Demographic factors, such as sex and education, influence nutritional consumer behaviour. Dietary choices of women follow the principles of healthful nutrition more often than those of men, as evidenced by the following: the presence of fruit and vegetables in their diet, more meals per day, and particular cooking methods. The level of education is positively correlated with the awareness of proper nutrition habits. The subject literature on culinary habits as cultural determinants suggests that older people are more often ethnocentric, while younger consumers are open to other nations' cuisines.

Keywords: consumers' nutritional behaviour, food choices, economic factors, demographic factors, cultural factors.

JEL: D11, Q13.

Wskazówki dla Autorów

1. Tematyka czasopisma koncentruje się na relacjach pomiędzy nierównościami ekonomiczno-społecznymi a procesami wzrostu i rozwoju społeczno-gospodarczego. Główny nurt rozważań odnosi się do problemów ekonomicznych, które rozpatrywane są z perspektywy interdyscyplinarnej. Preferowane są teksty respektujące wielowymiarowe sprzężenia sfery gospodarczej z innymi wymiarami ludzkiej aktywności (społecznym, aksjologicznym, wiedzy, polityki, natury i biologii, konsumpcji i technologii).

2. Redakcja przyjmuje do oceny i publikacji teksty oryginalne, niepublikowane przez inne wydawnictwa, o charakterze naukowym (o charakterze teoretycznym, weryfikujące teorie, koncepcje, modele na bazie badań empirycznych, studia przypadków i inne empiryczne badania, komunikaty, recenzje, polemiki) wpisujące się w zakres czasopisma.

3. Redakcja przyjmuje teksty przygotowane w języku angielskim lub w języku polskim. Opracowania powinny być przygotowane zgodnie z wytycznymi przedstawionymi w szablonie dostępnym na stronie: <https://journals.ur.edu.pl/nsawg>, o objętości do 35 000 znaków (ze spacjami), wraz ze streszczeniem w języku polskim oraz języku angielskim.

4. Przypisy wyjaśniające należy zamieszczać na dole strony, natomiast odwołania bibliograficzne w tekście w układzie zgodnym ze stylem APA, podając w nawiasie nazwisko autora, rok wydania dzieła oraz przywoływane strony. Na końcu artykułu należy umieścić bibliografię przygotowaną w stylu APA uporządkowaną w kolejności alfabetycznej. Autorzy proszeni są o zweryfikowanie przytoczonej bibliografii w bazie CrossRef <http://www.crossref.org/guestquery> i umieszczenie w wykazie bibliograficznym numerów DOI cytowanych pozycji literaturowych.

5. Autorzy tekstów proszeni są o podanie tytułu naukowego oraz afiliacji (nazwy uczelni lub innej jednostki), danych kontaktowych (adres e-mail, numer telefonu, adres korespondencyjny) oraz numeru ORCID.

6. Opracowania należy przesłać drogą elektroniczną za pośrednictwem formularza zgłoszeniowego w systemie OJS (<https://journals.ur.edu.pl/nsawg>).

7. Opracowania zakwalifikowane przez Komitet redakcyjny, lecz przygotowane w sposób niezgodny z wymaganiami formalnymi, będą odsyłane do autorów z prośbą o dostosowanie do wymagań redakcji.

8. W celu zapewnienia wysokich standardów etycznych postępowania w procesie wydawniczym redakcja kieruje się procedurami opracowanymi przez *Committee on Publication Ethics* (COPE), które są dostępne na stronie czasopisma (<https://journals.ur.edu.pl/nsawg/ethics>).

9. W trosce o rzetelność i uczciwość w nauce redakcja podejmuje działania przeciwdziałające przypadkom *ghostwriting* (nieujawniania wkładu w powstanie publikacji) i *guest authorship* (braku lub znikomego wkładu osoby wskazanej jako autor). Autorzy są zobowiązani do ujawnienia wkładu poszczególnych osób w powstanie publikacji (podanie afiliacji oraz kontrybucji poszczególnych osób) oraz do udzielenia informacji o źródłach finansowania publikacji, wkładzie instytucji naukowo-badawczych, stowarzyszeń i innych podmiotów (*financial disclosure*).

10. Autorzy proszeni są o przesłanie stosownej informacji o powstaniu publikacji i jej finansowaniu według wzoru dostępnego na stronie <https://journals.ur.edu.pl/nsawg>. Skan podpisanego *Oświadczenia* należy przesłać drogą elektroniczną do redakcji za pośrednictwem systemu OJS, a oryginał *Oświadczenia* należy przesłać na adres redakcji: Redakcja czasopisma „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, Uniwersytet Rzeszowski, Instytut Ekonomii i Finansów, ul. Ćwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów.

11. Wszystkie publikowane artykuły są recenzowane w trybie anonimowym według modelu *double-blind review process* (recenzent nie zna tożsamości autora, a autor nie otrzymuje informacji o osobie recenzenta). Podstawą publikacji tekstu są dwie pozytywne recenzje. Zasady recenzowania publikacji są dostępne na stronie: <https://journals.ur.edu.pl/nsawg/reviews>.

12. Autorzy artykułów są zobowiązani do uwzględnienia uwag recenzentów lub merytorycznego uzasadnienia braku akceptacji tych uwag. W przypadku rozbieżnych ocen recenzentów, artykuł może być skierowany do publikacji, pod warunkiem uzyskania pozytywnej opinii trzeciego recenzenta lub komitetu redaktorów tematycznych. W przypadku dwukrotnej negatywnej oceny tekstu redakcja odrzuca możliwość publikacji artykułu.

13. W dalszych etapach procesu wydawniczego artykuły zawierające metody statystyczne poddawane są korekcie statystycznej. W ramach prac realizowanych przez Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego materiał poddawany jest ponadto korekcie językowo-stylistycznej. Redakcja zastrzega sobie prawo do zmian w tytułach i skrótach, poprawek redakcyjnych zgodnie ze standardami czasopisma.

14. Zgłaszając tekst do redakcji autor zgadza się na jego publikację w formie papierowej oraz elektronicznej w ramach czasopisma, bez honorarium z tego tytułu.

15. Zgłaszając artykuł autor udziela Wydawcy czasopisma „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” zgody na rozpowszechnianie utworu w wersji elektronicznej w formule *open access* na licencji Creative Commons (CC BY-SA) (<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>).

16. Autorzy zgłaszający teksty nie ponoszą opłaty wstępnej związanej z przyjęciem artykułu do oceny. Po merytorycznej akceptacji tekstu autorzy ponoszą koszty wydawnicze związane z publikacją tekstów. Wynika to z faktu, że „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” są czasopismem samofinansującym się, a opracowania udostępniane są w trybie otwartego dostępu. Szczegóły dotyczące płatności znajdują się na stronie: <https://journals.ur.edu.pl/nsawg/authors-guide>.

Guidelines for Authors

1. The Journal focuses on social and economic aspects of the relations between inequalities and development. The Journal prefers studies which discuss economic problems from an interdisciplinary perspective. It devotes special attention to studies on the connections of economy with other fields of human activity (such as sociology, axiology, knowledge, politics, nature and biology, consumption and technology).

2. The Editorial Board accepts original and unpublished research papers touching upon the problematic aspects of economics, which are in line with the scope of the Journal. The Editorial Board accepts the following for review and publication: theoretical research, papers which verify theories, ideas and models based on empirical research, case studies and other empirical research, statements, reviews and refuting studies.

3. The Editorial Board accepts papers in English or Polish. Authors are responsible for the language quality in their paper, and it is strongly recommended to have your manuscript checked by a native speaker or an English language specialist before submission, in order to ensure that the language is acceptable. Papers must be drafted in line with the guidelines provided in the template available on: <https://journals.ur.edu.pl/nsawg/index> (up to 35,000 characters, including abstracts in Polish and in English).

4. Explanatory footnotes must be placed at the bottom of the page, while references in the text must be consistent with APA style, with the name of the author, the publication year of the work cited and the relevant pages in brackets. The manuscript must end with references prepared according to APA style, organised alphabetically. Authors are requested to verify their references in the CrossRef database (www.crossref.org/guestquery) and provide DOI numbers for the respective items.

5. Authors are requested to state their degree, affiliation (name of the university or another unit), contact details (e-mail address, phone number, contact address) and ORCID.

6. All submissions should be made online at the Journal's submission system (<https://journals.ur.edu.pl/nsawg/index>). New users will need to create an account.

7. After submission all papers are evaluated by the editorial office and may be immediately rejected if they are considered to be out of the Journal's scope or otherwise unfit for consideration. Papers which passed an initial evaluation but which fail to meet the formal requirements may be sent back to the Authors for corrections.

8. In order to ensure high ethical standards in the publishing process, the Editorial Board follows the guidelines developed by the *Committee on Publication Ethics* (COPE) (see more information at: <https://journals.ur.edu.pl/nsawg/ethics>).

9. Authors must provide information about their respective contributions to the paper, sources of financing, and contributions of research institutions, societies and other entities (*financial disclosure*). The Editorial Board will take action against any cases of *ghostwriting* (the authorship does not comprise all persons eligible for co-authorship or the acknowledgements

do not mention all persons eligible for being listed there) or *guest authorship* (the authorship comprises a person or persons who are not eligible for authorship).

10. All Authors are asked to send relevant information concerning the authorship and financing of the publication, in accordance with the Declaration form available on: <https://journals.ur.edu.pl/nsawg>. The copy of signed Declaration must be submitted using the Journal's submission system. The original Declaration must be sent to: "Social Inequalities and Economic Growth" Editorial Office, University of Rzeszów, Institute of Finance and Economics, Ćwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów, Poland.

11. All submitted papers are subject to a double-blind review process, in which the Author's name is not disclosed to the Reviewer, and the Reviewer's name is not disclosed to the Author. The Author must receive two positive reviews for the paper to be published (see more information at: <https://journals.ur.edu.pl/nsawg/reviews>).

12. Authors must take into account the Reviewers' remarks and comments or provide reasons for refusing to accept them. Should the Reviewers provide contrary assessments, the paper will be accepted for publication if the third Reviewer or the committee of Subject Editors provide a positive review. Two negative reviews mean that the paper is rejected by the Editorial Board. The final decision whether or not to publish the paper rests with the Editorial Board.

13. In further stages of the publication process, papers implementing statistical methods will be subject to statistical editing. The Publishing Office of the University of Rzeszów also provides language editing for the papers published.

14. By submitting their manuscript to the Editorial Board, the Author agrees to have it published in paper and electronic form without remuneration.

15. Individual papers are published open access under *Creative Commons* (CC BY-SA) licence (<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>). The Journal is copyright The Publishing Office of the University of Rzeszów ©.

16. Authors willing to publish their papers in the Journal must cover the costs related to the publication of their papers – APC (all costs of the peer-review process, professional production of the papers, in addition to other publishing functions) as "Social Inequalities and Economic Growth" is a full open access journal. There are no charges for rejected articles and no submission charges. Payment details are available on: <https://journals.ur.edu.pl/nsawg/authors-guide>.

**Zanim zdecydujesz się na zakupy z importu,
upewnij się,
czy krajowi producenci nie dostarczą Ci
lepszyc produktóv za niższą cenę.**

DZIĘKI TEMU:

- tworzysz perspektywę wzrostu Twoich wynagrodzeń;
- chronisz siebie przed większymi podatkami;
- eliminujesz ryzyko utraty pracy;
- chronisz krajowe firmy przed bankructwem;
- walczysz z deficytem w bilansie handlowym;
- pomagasz w uwolnieniu Polski z dęgu publicznego.

**TAKI PATRIOTYZM WYPIERA NIEUCZCIWĄ
KONKURENCJĘ I UBÓSTWO**