

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

78 (2/2024)

Rzeszów 2024

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, prof. dr. Jakub Saviar (Slovakia),
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 Stanisz, prof. dr hab. Andrzej Sokółowski

Sekretarze redakcji / Editorial secretaries
dr Magdalena Cyrek, dr Małgorzata Wośiek

Sekretarz redakcji ds. bibliografii / Bibliography correction
dr Małgorzata Leszczyńska

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

Korekta / Editorial revision
mgr Grażyna Gugala-Gubernat

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

Publikacja jest dostępna na licencji Creative Commons
(CC BY-NC-ND 4.0 International)



© Copyright by Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego
Rzeszów 2024

ISSN 1898-5084, eISSN 2658-0780

DOI 10.15584/nsawg

2130

WYDAWNICTWO UNIwersytetu Rzeszowskiego
THE PUBLISHING OFFICE OF THE UNIVERSITY OF RZESZÓW
35-959 Rzeszów, ul. prof. S. Pigonia 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. 11,5; ark. druk. 10,75; zlec. red. 72/2024

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

Spis treści

Małgorzata Kalbarczyk, Rafał Mišta, Leszek Morawski	
<i>Ubóstwo subiektywne i relatywne w krajach środkowoeuropejskich – według grup wiekowych</i>	5
Anna Rutkowska	
<i>Powrót kobiet na rynek pracy po przerwie związanej z obowiązkami rodzinnymi w krajach Grupy Wyszehradzkiej w latach 2015–2020</i>	28
Aleksandra Rabczun	
<i>Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy w krajach MENA</i>	44
Małgorzata Lechwar, Radosław Pyrek	
<i>Wzrost, inflacja, bezrobocie – współzależności na przykładzie wybranych krajów</i>	63
Małgorzata Gasz	
<i>Bariery rozwoju gospodarki cyfrowej w Polsce</i>	79
Jolanta Sala, Halina Tańska	
<i>Inkluzyjne mechanizmy przezwyciężenia opóźnień technologicznych polskiej gospodarki</i>	94
Barbara Danowska-Prokop	
<i>Ustawa scaleniowa z 1933 roku a problem ubezpieczeń brackich</i>	121
Tomasz Zalega	
<i>Sprytnie zakupy w zachowaniach konsumenckich miejskich „srebrnych singli” w Polsce</i>	134
Wskazówki dla Autorów	167

Table of Contents

Małgorzata Kalbarczyk, Rafał Miśta, Leszek Morawski	
<i>Subjective and objective poverty in Central European countries by age group</i>	5
Anna Rutkowska	
<i>The return of women to the labour market after a break due to family responsibilities in the countries of the Visegrad Group in 2015–2020</i>	28
Aleksandra Rabczun	
<i>Social inequality and economic growth in MENA countries</i>	44
Małgorzata Lechwar, Radosław Pyrek	
<i>Economic growth, inflation, unemployment – interdependencies using examples from selected countries</i>	63
Małgorzata Gasz	
<i>Barriers to the development of the digital economy in Poland</i>	79
Jolanta Sala, Halina Tańska	
<i>Inclusive mechanisms to overcome the technological lags of the Polish economy</i>	94
Barbara Danowska-Prokop	
<i>The Consolidation Act of 1933 and the problem of brackie (fraternity) insurance</i>	121
Tomasz Zalega	
<i>Smart shopping in the consumer behaviour of urban silver singles in Poland</i>	134
Guidelines for Authors	169

*dr hab. Małgorzata Kalbarczyk, prof. UW*¹ 

Wydział Nauk Ekonomicznych
Katedra Statystyki i Ekonometrii
Uniwersytet Warszawski

*mgr Rafał Miśta*² 

Instytut Ekonomii i Finansów
Katedra Ekonometrii i Statystyki
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego

*dr hab. Leszek Morawski, prof. UW*³ 

Wydział Nauk Ekonomicznych
Katedra Makroekonomii
Uniwersytet Warszawski

Ubóstwo subiektywne i relatywne w krajach środkowoeuropejskich – według grup wiekowych

WPROWADZENIE

Za Tomaszem Pankiem w analizach ubóstwa można wyróżnić podejście wielowymiarowe oraz klasyczne (związane z analizą dochodów i wydatków) (Panek, 2008). Pomimo niewątpliwych zalet pierwszego z nich, to ostatnie – podejście jednowymiarowe, w szczególności monetarne – odgrywa szczególnie ważną rolę w statystykach publicznych (Golinowska, 2018). W dalszej kolejności analizy można podzielić według sposobu pomiaru: obiektywnego (ekspercko, za pomocą niezależnych wskaźników) i subiektywnego (na bazie samooceny badanych osób) (Panek, 2008). Rozróżnienie to będzie przedmiotem dalszych rozważań.

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: mkalbarczyk@wne.uw.edu.pl. ORCID: 0000-0002-9431-1947.

² Adres korespondencyjny: e-mail: r.mista@uw.edu.pl. ORCID: 0000-0002-7309-6352.

³ Adres korespondencyjny: e-mail: lmorawski@wne.uw.edu.pl. ORCID: 0000-0003-3464-3963.

Pomiar obiektywny może mierzyć ubóstwo absolutne (stan zaspokojenia podstawowych potrzeb ludzkich) lub względne/relatywne (poziom zaspokojenia potrzeb jednostek w odniesieniu do poziomu zaspokojenia potrzeb przez resztę społeczeństwa). Stan zaspokojenia podstawowych potrzeb zmienia się raczej powoli, a wzrost ogólnego dochodu może ubóstwo absolutne wyeliminować niemal całkowicie (Giełda, 2014). Z tego powodu obiektywne wskaźniki ubóstwa absolutnego, chociaż niezmiernie istotne z perspektywy polityk społecznych, z perspektywy statystyki publicznej stwarzają zupełnie inne problemy niż wskaźniki ubóstwa względnego (zagadnienie definicji i pomiaru zaspokojenia podstawowych potrzeb).

Do pomiaru obiektywnego ubóstwa względnego często wykorzystywanym instrumentem służącym identyfikacji osób zagrożonych niedostatkami dochodowym jest wskaźnik zagrożenia ubóstwem względnym (AROP – *at risk of poverty rate*). Wskaźnik AROP odzwierciedla opinie ekspertów, kogo należy uznać za osobę zagrożoną ubóstwem materialnym na podstawie dochodu ekwiwalentnego i linii ubóstwa. Konstrukcja wskaźnika wywodzi się z teorii użyteczności konsumenta zakładającej zależność indywidualnej użyteczności od konsumpcji oraz cech niezwiązanych z dochodem (np. stanu zdrowia, sytuacji rodzinnej) (patrz np. Ravallion, 2012). W absolutnym podejściu do mierzenia ubóstwa relatywnego przyjmuje się referencyjną wartość użyteczności rozróżniającą osoby zagrożone i niezagrożone ryzykiem ubóstwa materialnego. W wyznaczaniu ubóstwa relatywnego wartość ta ustalana jest w odniesieniu do rozkładu dochodu innych członków społeczeństwa. Robert Pollak i Terence Wales (1979) pokazali, że wyłącznie na podstawie informacji o indywidualnych wydatkach konsumpcyjnych nie jest możliwe zidentyfikowanie wydatków maksymalizujących użyteczność. Uporządkowanie obserwacji względem użyteczności na podstawie takich danych jest możliwe dopiero po uwzględnieniu dodatkowej skali ekwiwalentności. Często stosowaną skalą jest zmodyfikowana skala OECD zakładająca, że utrzymanie wartości użyteczności (na osobę) po „dodaniu” dodatkowej osoby dorosłej do gospodarstwa domowego wymaga zwiększenia wydatków o 50%, a dodanie dziecka – osoba w wieku poniżej 14 lat – zwiększa ten koszt o 30%. Stosując różne skale ekwiwalentności, otrzymujemy różne wyniki dotyczące zakresu i struktury zagrożenia relatywnym ubóstwem dochodowym zgodne z danymi i teorią użyteczności. Pomimo powszechności stosowania AROP podkreśla się, że zależy on od uznaniowych skal ekwiwalentności, a przede wszystkim, że należy wskaźnik ten traktować raczej jako miarę nierówności dochodowych, a nie miarę ubóstwa *per se* (Panek, Zwierzchowski, 2016).

Alternatywnym podejściem pozwalającym zidentyfikować osoby zagrożone ubóstwem dochodowym jest koncepcja ubóstwa subiektywnego bazująca na opiniach respondentów dotyczących dysponowania zbyt niskim dochodem w odniesieniu do potrzeb. Przy wyznaczaniu zakresu ubóstwa subiektywnego korzysta

się zwykle z informacji zawartych w odpowiedziach na pytania: IEQ (*income evaluation question*) lub MINQ (*minimum income to make ends meet*). Podejście to odróżnia się od poprzedniego oparciem się na subiektywnych ocenach badanych i przekonaniem o sensowności ich odpowiedzi. Jednocześnie nie można łatwo umieścić go w podziale na wskaźniki ubóstwa względnego i absolutnego: względny lub absolutny wymiar ubóstwa subiektywnego zależy od tego, jak do bycia ubogim odnoszą się respondenci (Hagenaars, van Praag, 1985).

Każda z metod identyfikacji reprezentuje inny sposób podziału osób na dwie rozłączne grupy: nieubogich i ubogich, z których pierwsza obejmuje, niejako domyślnie, osoby uznawane za niewymagające interwencji ze strony polityki społecznej z tytułu niskich dochodów, a druga obejmuje osoby, o których uważa się, że powinny być podmiotami takich działań. Z perspektywy efektywności wydatków publicznych optymalną sytuacją jest pełna zgodność obydwu klasyfikacji. Wówczas środki kierowane są do osób, którym obiektywnie (w sensie położenia w rozkładzie dochodu) pomoc powinna być udzielona i które równocześnie takiej pomocy oczekują.

Można argumentować, że metody będące przedmiotem naszej uwagi nie tylko inaczej identyfikują osoby ubogie, ale również zakładają inne cele polityki społecznej – podobnie jak odmienne cele przypisuje się walce z ubóstwem względnym i absolutnym (Shaw, 1988). Walka z nierównościami ekonomicznymi nie jest tożsama z walką z biedą. Wskaźnik AROP na pierwszy plan wysuwa nierówności ekonomiczne. Podejście subiektywne jest „pomiędzy” ubóstwem względnym i absolutnym (choć w wariancie porównującym dochód z MINQ bliższe absolutnego ujęcia ubóstwa), opisując odrębne zagadnienie związane z postrzeganiem własnej sytuacji materialnej. Zakładamy zatem, że odmiennosc koncepcji i opartych na nich procedur klasyfikacyjnych prowadzi do różnych podziałów i że odmiennosc ta ma istotne znaczenie dla doboru polityk społecznych.

Celem pracy jest identyfikacja tych różnic na przykładzie krajów Europy Środkowej i Wschodniej w latach 2008–2018. Wyraźnie trzeba zaznaczyć, że w pracy analizowane jest wyłącznie obiektywne względne/relatywne ubóstwo dochodowe oraz subiektywna ocena adekwatności dochodu osób w gospodarstwach domowych w stosunku do zadeklarowanych niezbędnych potrzeb. Bierzemy pod uwagę tylko kryterium dochodu – jeden z wymiarów ubóstwa, aczkolwiek bardzo istotny. Miary stosowane w pracy wzajemnie się uzupełniają i są powszechnie używane do mierzenia nierówności dochodowych (Posel, Rogan, 2014; Wang i in., 2020). Podobne podejście do zastosowanego w niniejszej pracy, oparte na porównaniu wyników klasyfikacji według różnych kryteriów ubóstwa, znaleźć można m.in. u Calogero Carletto i Alberto Zezza (2006) dla Albanii, Dorrit Posel i Michaela Rogana (2016) dla RPA, Hanjie Wang i in. (2020) dla Chin, Garry'ego Marksa (2007) dla Australii, Zsoki Koczan (2016) dla krajów bałkańskich, Franziska Buttler (2013) przeprowadziła tego rodzaju analizę dla krajów Unii

Europejskiej, a Chenhong Peng, Paul Yip i Frances Law (2020) na przykładzie Hongkongu analizowali czynniki sprzyjające odmienności klasyfikacji. Leszek Morawski i Adrian Domitrz (2017), korzystając z danych z „Badania budżetów gospodarstw domowych”, pokazali rozbieżności wyników po zastosowaniu podejścia subiektywnego i obiektywnego dla Polski. Według nich podejście AROP wskazuje głównie gospodarstwa wieloosobowe jako zagrożone ubóstwem relatywnym, choć ocena sytuacji dochodowej tych gospodarstw jest znacznie lepsza po zastosowaniu podejścia subiektywnego. To ostatnie podejście natomiast częściej na zagrożone ubóstwem wskazuje gospodarstwa jednoosobowe.

W pracy badamy, czy w latach 2008–2018 wartości wskaźników ubóstwa subiektywnego i relatywnego różniły się dla wybranych krajów środkowoeuropejskich. Po drugie, chcemy ustalić, czy wartości wskaźników obydwu sposobów pomiaru ubóstwa różniły się istotnie w zależności od wieku respondenta. Analiza zróżnicowania stóp ubóstwa względem wieku motywowana jest wynikami badań sugerujących, że ocena dochodu zmienia się z wiekiem. Wśród młodych ludzi obserwuje się znacznie większe przywiązanie do dochodu, podczas gdy wśród starszych osób jest ono dużo mniejsze (Hsieh, 2011; Litwin, Sapir, 2009). Uzasadnione jest przypuszczenie, że udział ubogich subiektywnie wśród ubogich względnie zmienia się w zależności od wieku. Biorąc pod uwagę coraz większy udział osób starszych w populacjach badanych krajów, zmienna ta wydaje nam się szczególnie interesująca w kontekście zmian różnie definiowanych stóp ubóstwa.

Korzystając z danych EU-SILC, w pracy pokazujemy trzy zjawiska. Po pierwsze, dominacja wartości stóp ubóstwa subiektywnego nad wartościami stóp ubóstwa relatywnego jest zjawiskiem powszechnym, obserwowanym we wszystkich analizowanych krajach. Po drugie, zauważalna jest konwergencja wartości stóp ubóstwa wśród osób starszych we wszystkich krajach wynikająca ze wzrostu wartości stóp relatywnych i spadku wartości stóp subiektywnych. Po trzecie, w Polsce po 2014 r. nastąpił wzrost zróżnicowania wartości obydwu stóp ubóstwa wyznaczonych dla grup wieku w związku ze wzrostem wartości stóp relatywnych wśród osób 60+ i spadkiem obydwu wskaźników wśród osób do 50. roku życia.

METODA BADANIA

Wykorzystane w analizie dane pochodzą z reprezentatywnego badania sondażowego gospodarstw domowych prowadzonego przez Eurostat: EU-SILC (Europejskie Badanie Dochodów i Warunków Życia Ludności). Dane EU-SILC dostarczają informacji o warunkach życia ludności, składzie osobowym gospodarstw domowych, jak i aktywności ekonomicznej oraz sytuacji dochodowej mieszkańców na obszarze całej Unii Europejskiej. Dane wybrane do badania objęły na-

leżące do UE kraje środkowoeuropejskie i bałtyckie: Polskę, Czechy, Słowację, Węgry, Litwę, Łotwę oraz Estonię w latach 2008–2018 i analizowane były na poziomie respondentów gospodarstw domowych – tj. populacji osób bezpośrednio odpowiadających na pytania w kwestionariuszach ankietowych. Dodatkowo wzięto pod uwagę wyłącznie respondentów w wieku 19 lat i więcej (wiek, w którym osiąga się pełną zdolność do czynności prawnych). Wybrane kraje są przykładem transformacji ustrojowej i gospodarczej z gospodarki socjalistycznej na kapitalistyczną, mają podobny status gospodarek półperyferyjnych dla Europy Zachodniej oraz są członkami Unii Europejskiej i strefy Schengen (Rumunia i Bułgaria w badanym okresie były poza tą strefą).

Jako miarę ubóstwa relatywnego respondenta gospodarstwa domowego przyjęto w artykule, zgodnie z definicją AROP, miarę wyliczoną na podstawie porównania dochodu ekwiwalentnego gospodarstwa (przeliczonego według zmodyfikowanej skali ekwiwalentnej OECD na osobę ekwiwalentną) z 60% mediany dochodu ekwiwalentnego wyznaczonego dla wszystkich gospodarstw domowych. W tej powszechnie stosowanej procedurze przyjmuje się, że dochód w gospodarstwie domowym jest dzielony równo między wszystkich członków gospodarstwa. Dlatego sytuacja wszystkich osób w gospodarstwie względem linii ubóstwa jest identyczna bez względu na różnice w ich indywidualnym dochodzie. Ubóstwo monetarne ma tutaj charakter statystyczny i jest niezależne od opinii respondentów (pomiar obiektywny). Ubóstwo subiektywne odzwierciedla natomiast opinie respondentów odnośnie do ocen dochodów. W tym badaniu, jako miarę ubóstwa subiektywnego, zastosowano wskaźnik definiowany na podstawie porównania dochodu do dyspozycji gospodarstwa domowego z zadeklarowanym przez respondenta gospodarstwa dochodem minimalnym, będącym odpowiedzią na pytanie:

Ile w Państwa opinii wynosi najniższy miesięczny dochód netto, który uznalby/uznałaby Pan/Pani za absolutnie niezbędny (minimalny), aby „związać koniec z końcem” w aktualnej sytuacji swojego gospodarstwa domowego?⁴

Obydwa podejścia można przedstawić formalnie, gdzie odsetek ubogich zdefiniowany jest jako:

$$p_{\{0,i\}} = \mathbb{I}[y_i < e_{h(i)} * 0.6 * \text{med}(Y)] \quad (1)$$

$$p_{\{s,i\}} = \mathbb{I}[y_i < y_{jei}^{\min}], \quad (2)$$

⁴ Zgodnie z instrukcją prowadzenia badania, odpowiadając na to pytanie: „Należy podać kwotę potrzebną na pokrycie podstawowych potrzeb, z których gospodarstwo nie może zrezygnować: żywność, opłaty mieszkaniowe (w tym kredyt na użytkowane mieszkanie), tylko niezbędne ubrania i obuwie oraz podstawowe leki, które członkowie gospodarstwa zażywają regularnie (np. na nadciśnienie, astmę, cukrzyce). Nie należy ujmować spłaty innych kredytów i pożyczek zaciągniętych przez gospodarstwo domowe”.

Gdzie $\mathbb{I}[\cdot]$ przyjmuje wartość 1, jeżeli warunek w nawiasie jest spełniony, i 0, jeżeli jest inaczej. Wartość $p_{\{0,i\}}$ jest indykatorem ubóstwa relatywnego dla osoby i . Wartość ta równa jest 1, jeżeli dochód gospodarstwa tej osoby jest mniejszy od wartości kryterium statystycznego wyznaczonego przez wartość przyjętej skali ekwiwalentności dla gospodarstwa osoby i – $e_{h(i)}$ – oszacowanie mediany dochodu gospodarstw domowych dla populacji – $\text{med}(Y)$ – oraz przyjętą wartość 0,6. Wartość $p_{\{S,i\}}$, będąc indykatorem ubóstwa subiektywnego dla osoby i , przyjmuje wartości 1, jeżeli dochód gospodarstwa osoby – y_i – jest mniejszy od zadeklarowanego przez respondentą w gospodarstwie (osoba j z tego gospodarstwa) dochodu minimalnego – y_{jei}^{\min} .

Obydwe klasyfikacje wykorzystują wartości łącznego dochodu wszystkich członków gospodarstwa domowego y_i . Stopy ubóstwa w obydwu przypadkach liczone były jako odsetki respondentów-reprezentantów poniżej linii ubóstwa i w odróżnieniu do wyliczeń Eurostatu nie były przemnażane przez liczbę osób w gospodarstwie. Licząc relatywne ubóstwo, dochód ten porównujemy z wartością ustaloną przez ekspertów i klasyfikujemy wszystkie osoby w gospodarstwie do tego samego stanu. Licząc ubóstwo subiektywne, porównujemy dochód z wartością deklarowaną przez respondentą-reprezentanta gospodarstwa, a następnie klasyfikujemy wszystkie osoby w gospodarstwie do tego samego stanu. Zastosowane podejście wykorzystujące deklaracje respondentów, bez uśrednionych indywidualnych opinii, określane jest jako „metoda indywidualna” (*individual method* – zob. Vrooman, 2009, s. 376) i było wykorzystane przez Martinę Mysikową i in. (2019). Deklaracje podawane w pytaniu MIQ dotyczyły dochodu w roku przeprowadzania badania, natomiast dochód do dyspozycji obliczany jest w badaniu EU-SILC na podstawie danych o dochodach z poprzedniego roku. W celu zachowania porównywalności dane o dochodzie do dyspozycji zostały skorygowane o wskaźnik zmiany cen konsumpcyjnych.

W pracy porównujemy rezultaty obydwu podejść, uwzględniając wszystkie osoby w gospodarstwie. W kontekście przedstawionych definicji przyjęcie przy wyznaczaniu zakresu ubóstwa subiektywnego kryterium wynikającego z oceny jednego z członków gospodarstwa nie wydaje się nam być bardziej kontrowersyjne niż powszechnie akceptowana ekspercka linia ubóstwa. Deklaracje o dochodach nie są zbierane bowiem oddzielnie od każdej z osób zamieszkujących gospodarstwo, ale podawane przez jedną osobę – głównego respondenta gospodarstwa. Pojęcie to zbieżne jest z terminem „głowy gospodarstwa domowego”, jednak określenie to nie jest oficjalną nomenklaturą EU-SILC, jak również budzi ono szereg zastrzeżeń (zob. Budlender, 2003). Zgodnie z wytycznymi EU-SILC respondent gospodarstwa powinien być osobą: odpowiedzialną za zakwaterowanie osób w gospodarstwie domowym (a przynajmniej finansowo odpowiadającą za nie) oraz taką, która w największym stopniu jest w stanie podawać rzetelne

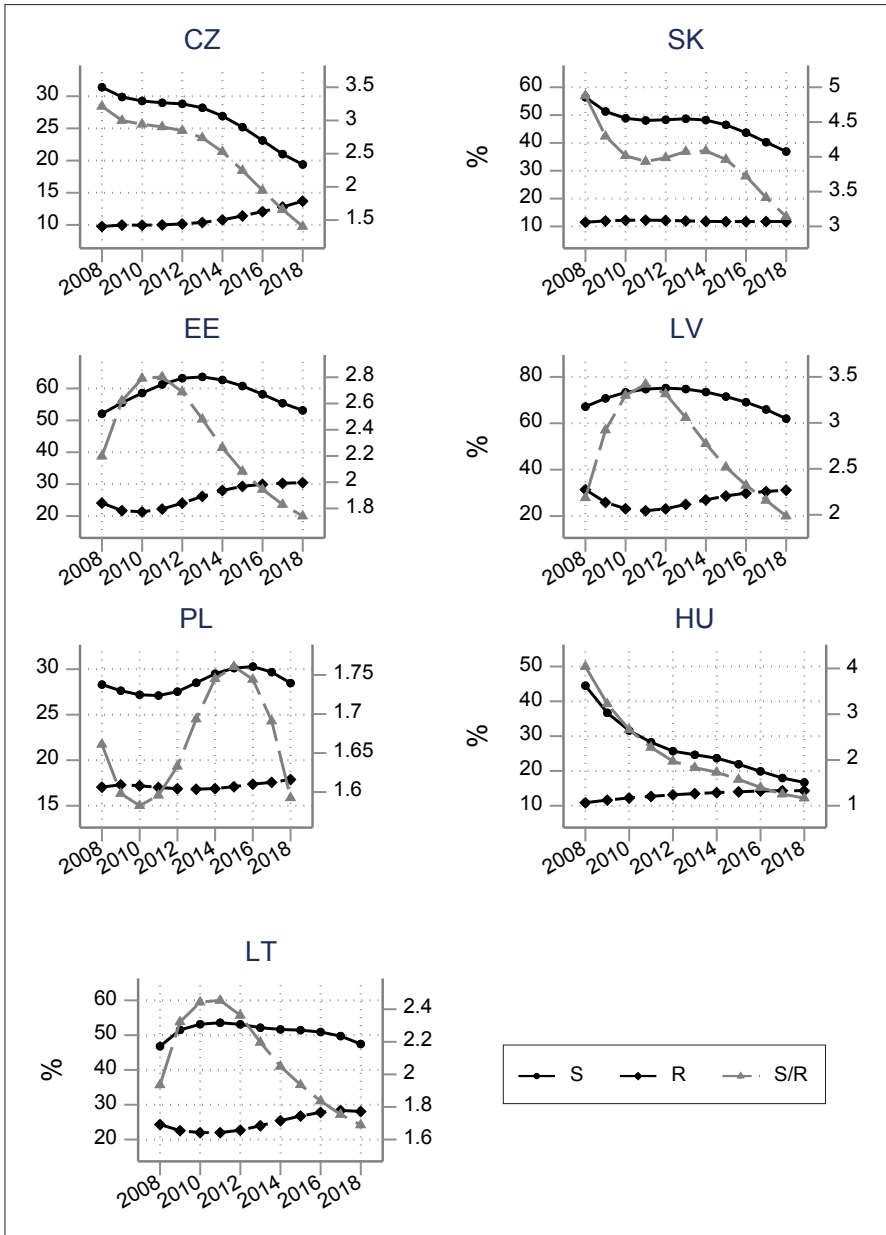
informacje o gospodarstwie i jest w wieku przynajmniej 16 lat (a w przypadku większej liczby takich osób – najstarsza z nich). Respondent powinien być w stanie „mówić za gospodarstwo” (Eurostat 2018, s. 168–169).

Porównanie wyników zastosowania obydwu klasyfikacji przedstawiamy w pracy dla ogółu badanych oraz w podziale na wiek głównego respondenta. Można sądzić, że cechy respondenta powinny mieć istotny wpływ na wysokość deklarowanego przez niego dochodu – i to nie tylko charakterystyki odnoszące się do samego gospodarstwa, ale i do samej osoby odpowiadającej. Przykładowo, pytając kogoś młodszego lub starszego albo przeciwnej płci względem respondenta gospodarstwa moglibyśmy otrzymać inne odpowiedzi. Mając to na względzie, postanowiliśmy sprawdzić, jak zmieniało się ubóstwo subiektywne i relatywne w zależności od wieku respondentów gospodarstwa domowego. Warto zauważyć, że czynnik wieku nie jest zbyt często brany pod uwagę przy analizie różnic w wartościach stóp ubóstwa. Nawet w badaniu Tomáša Želinského, Martiny Mysíkovej i Thesii Garner (2021) porównującym ubóstwo subiektywne i relatywne (choć to pierwsze liczone jest inną metodą niż w niniejszym artykule) wiek nie był brany pod uwagę jako zmienna kontrolna (a jedynie zmienna określająca udział osób w wieku 16–30 lat). Tymczasem badania wskazują, że ocena dochodu zależy w istotny sposób od wieku (Hansen i in., 2008; Stoller, Stoller, 2003; Hsieh, 2011; Hazelrigg, Hardy, 1997), a poczucie bycia ubogim nie zależy wyłącznie od dochodu, ale m.in. od stanu zdrowia, poczucia zmarginalizowania – czynników skorelowanych z wiekiem (Litwin, Sapir, 2009).

WYNIKI

W tej części prezentujemy statystyki opisowe odnoszące się do obydwu analizowanych typów ubóstwa. Poniżej omawiamy wartości dotyczące odsetka osób zaklasyfikowanych do grupy zagrożonych ubóstwem subiektywnym i relatywnym. Następnie koncentrujemy się na trzech podgrupach osób w gospodarstwach: a) spełniające tylko kryteria ubóstwa subiektywnego, b) spełniające tylko kryteria ubóstwa relatywnego, c) spełniające obydwa kryteria. W kolejnej części analizujemy wartości stóp ubóstwa w grupach wiekowych. Wszystkie analizy przeprowadzamy dla wybranych krajów środkowoeuropejskich. Ze względu na obszerność wyników i dla zachowania przejrzystości prezentacji niektóre szczegółowe wyniki w formie rysunków i tabel znajdują się w załączniku.

Rysunek 1 przedstawia obliczone wartości stóp zagrożenia ubóstwem relatywnym i stóp ubóstwa subiektywnego dla wybranych krajów w latach 2008–2018.



Rysunek 1. Wskaźniki zagrożenia ubóstwem relatywnym i ubóstwem subiektywnym

Uwaga. „S” – stopa ubóstwa subiektywnego, „R” – stopa ubóstwa relatywnego, „S/R” – iloraz stóp. Wartości szeregów wygładzono za pomocą lokalnie ważonych regresji (Cleveland, 1979).

Źródło: opracowanie własne na podstawie EU-SILC.

We wszystkich krajach odsetek respondentów ubogich subiektywnie jest wyższy niż relatywnie zagrożonych ubóstwem materialnym (rys. Z1 w załączniku). Najwyższe wartości stóp widoczne są dla małych krajów nadbałtyckich. Wynosiły one tam ponad 50%, a na Łotwie dochodziły niemal do 80%. Najniższe wskaźniki, około 20%, odnotowano w ostatnich latach badania w Czechach i na Węgrzech. W obydwu krajach subiektywne ubóstwo znacząco zmalało po 2008 r. Duży spadek wystąpił również w Słowacji. Polskę na tle innych krajów regionu wyróżnia stabilność stóp ubóstwa subiektywnego, które w całym analizowanym okresie wynosiło nieco mniej niż 30%.

Zmiany wartości stóp relatywnych były znacznie mniejsze i w przeciwieństwie do stóp subiektywnych raczej rosły niż malały po 2012 r. Zagrożenie ubóstwem relatywnym nie wzrosło tylko na Słowacji. Efektem spadku zakresu ubóstwa subiektywnego i wzrostu relatywnego było zmniejszenie się dysproporcji między wartościami stóp liczonymi zarówno jako różnice, jak i iloraz. Różnice między stopami ubóstwa na Litwie, Łotwie, Słowacji i w Estonii od 2009 r. kształtowały się na poziomie 30–50 punktów procentowych i były zdecydowanie wyższe niż w Polsce i w Czechach (a także na Węgrzech po 2010 r.). W Polsce maksymalna różnica wynosiła 15 p.p., w Czechach 19 p.p., a na Węgrzech 14 p.p. O ile w 2008 r. liczebność ubogich subiektywnie w Czechach, w Słowacji, na Węgrzech i na Łotwie była ponad trzykrotnie większa niż ubogich relatywnie, to w 2018 r. stosunek ten zmalał do około 2. W Polsce relacja między liczebnościami była stabilna i wynosiła od 1,60 do 1,75. Dominujący wpływ na tę konwergencję miała poprawa ocen posiadanego dochodu w relacji do potrzeb. Dwa zjawiska – dominacja wartości stóp subiektywnych i konwergencja spowodowana głównie spadkiem ubóstwa subiektywnego – składają się na trzecie, jakim jest upodobnianie się obydwu grup zagrożonych ubóstwem, o czym świadczy wzrost udziału osób spełniających kryteria obydwu podejść w całkowitej liczbie zagrożonych co najmniej jednym typem ubóstwa. Na podstawie danych z rysunku Z1 stwierdzamy wzrost udziału osób spełniających obydwa kryteria w Czechach z 20% do ponad 30%, a na Węgrzech z 20% do prawie 40%. W krajach nadbałtyckich, w związku z dużym wzrostem wartości stóp relatywnych po 2012 r., udziały wzrosły z dwudziestu kilku procent do prawie 50%. W Polsce, ze względu na małą zmienność wartości stóp w czasie, udział ten zmienił się z 32,9% do 37,1%.

Analizując zmiany w Polsce, warto zwrócić uwagę na udział osób uznających posiadany dochód za niewystarczający wśród osób zagrożonych ubóstwem relatywnym. Przy stabilnych bezwarunkowych wartościach stóp ubóstwa, jakie obserwowaliśmy w Polsce, zmiany stóp warunkowych dostarczają nam informacji o zmianach w strukturze osób uznawanych za zagrożone niedostatkiem dochodowym. W Polsce najwyższy udział osób niemogących zaspokoić podstawowych

potrzeb wśród osób zagrożonych niedostatkami wynoszący 77,8% odnotowano w 2015 r., gdy wartość stopy ubóstwa relatywnego wynosiła 17,7%. Była to wartość porównywalna z 18,0% w 2018 r., gdy udział zagrożonych niedostatkami wynosił 69,9%. Ten udział systematycznie malał po 2015 r., choć wcześniej od roku 2011 do 2015 systematycznie rósł. W latach 2012–2013 również wzrastał, ale znacznie wolniej – z 64,7% w 2011 r. do 67,5% w 2013 r. Znaczący wzrost wystąpił w 2014 r., gdy wartość wskaźnika wyniosła 73,3%.

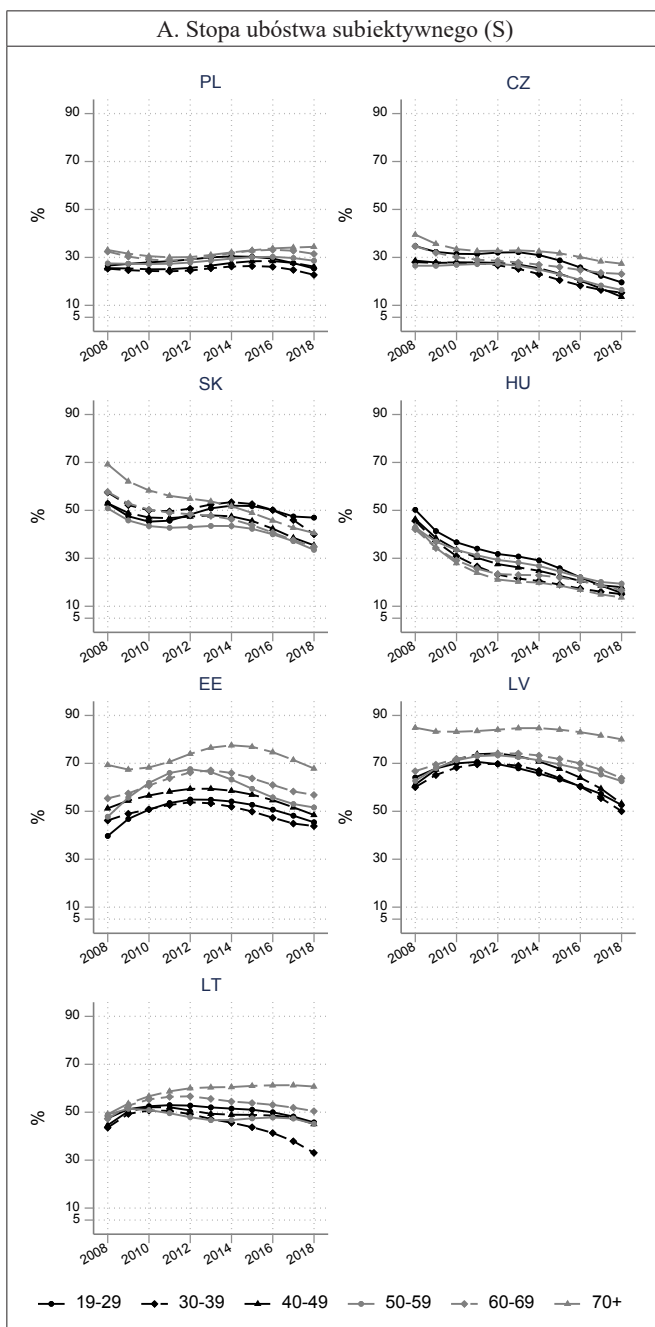
Wartości wskaźników ubóstwa wyznaczone dla grup wiekowych znajdują się w załączniku (tab. Z1). Na rysunku 2 pokazano natomiast wartości dla szeregów wygładzonych za pomocą lokalnie ważonych regresji (Cleveland, 1979). We wszystkich krajach i dla wszystkich grup wiekowych wartości stóp ubóstwa subiektywnego były większe niż wartości stóp zagrożenia ubóstwem relatywnym. W większości analizowanych krajów (tj. w Polsce, Czechach, na Litwie, Łotwie i w Estonii) wartości obydwu wskaźników ubóstwa były w 2018 r. najwyższe wśród osób w wieku 70 i więcej lat. W Polsce i Czechach różnice wartości stóp ubóstwa pomiędzy grupami wieku były mniejsze niż w krajach nadbałtyckich. W Polsce w porównaniu z innymi krajami wartości obydwu wskaźników są bardzo stabilne. Wzrost zróżnicowania nastąpił pod koniec badanego okresu, w trakcie poprawy koniunktury gospodarczej. Na tle innych krajów są to niewielkie zmiany. Znacznie większy wzrost zróżnicowania stóp ubóstwa relatywnego wystąpił w Czechach, a szczególnie duży w krajach nadbałtyckich. Na Węgrzech i na Słowacji zagrożenie ubóstwem bardziej dotykało osób młodszych niż seniorów. W obydwu krajach wartości wskaźników wydają się być stosunkowo mało zróżnicowane względem grup wieku. Wyniki dla Węgier, nie po raz pierwszy, odbiegają od tych dla pozostałych krajów. Jedynie tutaj obserwujemy spadek zróżnicowania wartości w czasie. Dotyczyło to wartości wskaźnika ubóstwa relatywnego po 2014 r.

Przeprowadzone badanie pozwala uporządkować kraje w grupy ze względu na zmienność wskaźników w czasie i ich zróżnicowanie względem wieku. Do pierwszej grupy należy zaliczyć Polskę, Czechy i Słowację będące krajami o niskim zróżnicowaniu wartości wskaźników oraz w miarę stabilnych ich wartościach w czasie. Wyjątkiem jest Słowacja w latach 2008–2012, kiedy to znacząco zmniejszył się zakres ubóstwa subiektywnego. Drugą grupę tworzą kraje nadbałtyckie, gdzie zróżnicowanie wartości stóp jest znacznie większe. W tej grupie „słabszym wiązaniem” wydaje się być Litwa, podczas gdy Łotwa i Estonia tworzą mocno homogeniczną parę. Węgry uznajemy za przypadek szczególny, nieprzystający do wspomnianych grup.

Trzecią cechą wartą odnotowania jest stosunek obydwu wskaźników, zdefiniowany jako iloraz stopy ubóstwa subiektywnego do stopy zagrożenia niedostatkami dochodowym. Wydaje się, że zbliżone wartości wskaźników opisują

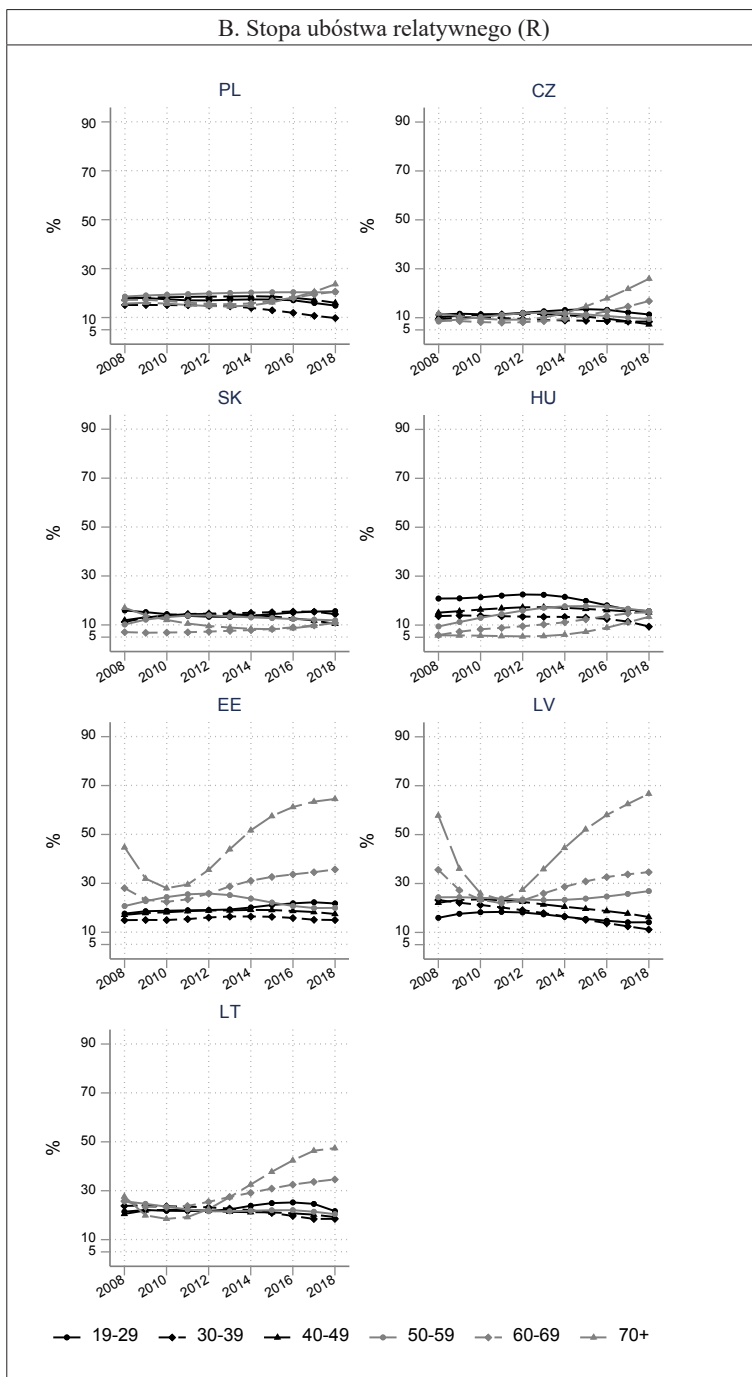
pożądaną sytuację z punktu widzenia skuteczności prowadzenia polityki społecznej. Jeżeli wartości obydwu wskaźników są sobie bliskie, to można podejrzewać, że istotna część socjalnych transferów pieniężnych kierowana jest do osób, dla których pomoc jest uzasadniona ich niskim dochodem w relacji do dochodu innych osób, a równocześnie są to osoby takiej pomocy oczekujące. W naszym badaniu wartości takich relacji są wyższe od 1, co odzwierciedla wyższe wartości stóp ubóstwa subiektywnego od wartości stóp ubóstwa relatywnego we wszystkich latach i analizowanych krajach. Wyniki dla krajów różnią się ze względu na wartości ilorazu, zróżnicowanie względem grup wieku oraz zmienność w czasie. Najstabilniejsza relacja wśród porównywanych krajów była w Polsce, gdzie do 2015 r. najbardziej zróżnicowane były wartości dla osób najstarszych. Od 2016 r. najwyższy iloraz był dla grupy 30–39 lat. Przyczynami tej zmiany były wzrost ubóstwa relatywnego i brak zmian zakresu ubóstwa subiektywnego wśród najstarszych osób przy równoczesnym silniejszym spadku ubóstwa relatywnego niż subiektywnego w młodszej grupie.

Pogorszenie pozycji w rozkładzie dochodu bez odpowiadającego wzrostu odsetka osób o dochodach niższych od deklarowanych potrzeb dochodowych może mieć różne przyczyny. Może to wynikać z przyrostu liczby osób o dochodach poniżej linii ubóstwa, głównie wśród tych mających mniejsze potrzeby dochodowe od reprezentowanych przez ekspercką linię ubóstwa. Ponieważ linia ubóstwa wyznaczana jest na podstawie rozkładów dochodów w populacji, nie musi oznaczać to pogorszenia się obiektywnego poziomu materialnego najstarszych, ale podniesienie się tej linii na skutek wzrostu nierówności dochodowych przy polepszeniu się sytuacji finansowej osób młodszych. Ponieważ w uboższych i mniej stabilnych gospodarkach respondenci mają skłonność do zaniżania własnych dochodów (Golinowska, 2018, s. 40), poprawa sytuacji gospodarczej w Europie Środkowej mogła to zjawisko ograniczyć, co również mogło wpłynąć na wykazywany w statystkach rozkład dochodów. Alternatywnie mogło w omawianym przypadku dojść do obniżenia potrzeb dochodowych osób zagrożonych niedostatkami dochodowymi. Dane przekrojowe pozwalają jedynie na zidentyfikowanie przedstawionego tutaj zjawiska, ale nie pozwalają zweryfikować, które z przypuszczeń powinno uznać się za poprawne wyjaśnienie.

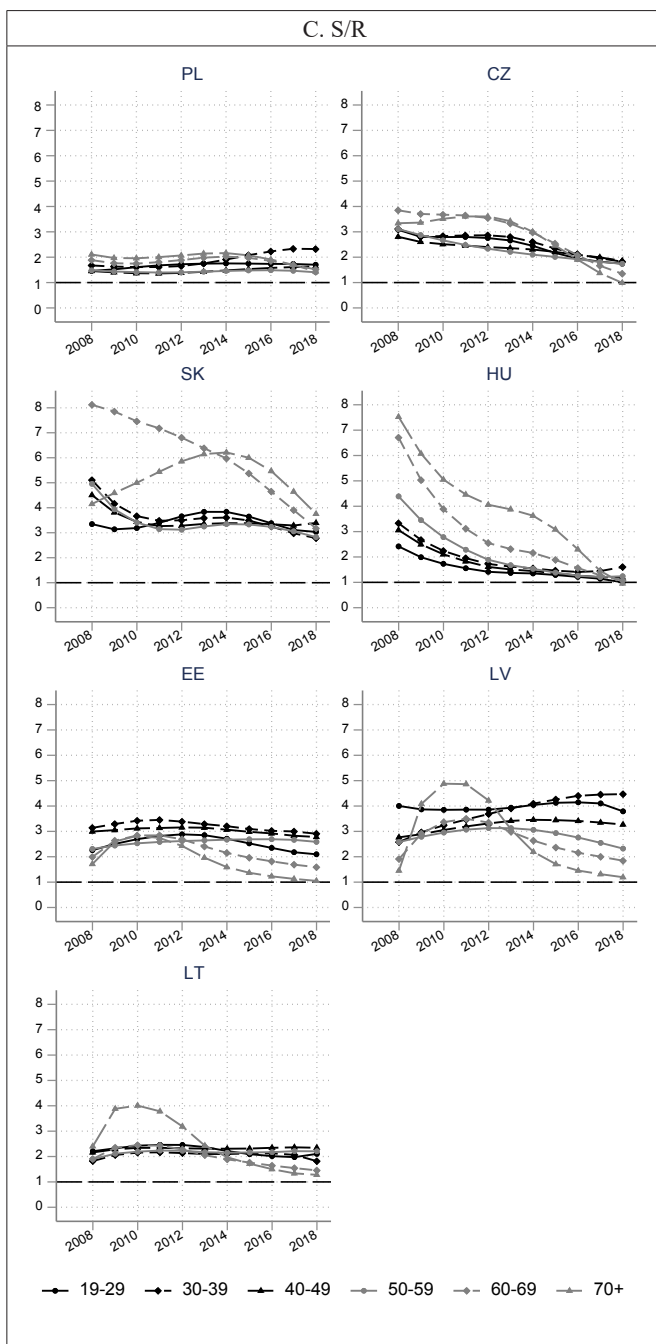


Rysunek 2. Ubóstwo relatywne i subiektywne względem wieku

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych EU-SILC.



Rysunek 2 – cd.



Rysunek 2 – cd.

WNIOSKI I PODSUMOWANIE

We wszystkich krajach i we wszystkich latach zakres dochodowego niedostatku „subiektywnego” jest większy niż zakres dochodowego niedostatku „relatywnego”. Obserwacja ta jest zgodna z wykorzystującymi metodę subiektywnych linii ubóstwa pracami Theo Goedharta, Victora Halberstadta, Arie Kapteyna i Bernarda van Praag (1977) – poczynając od pracy Klaas de Vosa i Thesii Garner (1991), dotyczącej USA i Holandii, po zbiorczy przegląd trendów w wartościach stóp ubóstwa subiektywnego w krajach UE dla lat 2004–2019 (Żelinský i in., 2021). Równocześnie wskaźniki ubóstwa subiektywnego są bardziej zróżnicowane niż miary ubóstwa relatywnego.

Stopy ubóstwa subiektywnego wykazują trend malejący w krajach takich jak Węgry, Czechy i Słowacja, jak również w 2018 roku na Litwie i Łotwie, co zgodne jest z wnioskami Tomáša Želinského i in. (2021). Ponieważ ubóstwo relatywne utrzymuje się w badanym okresie na podobnym poziomie, w rezultacie zmniejszają się różnice między obiema miarami ubóstwa. Równocześnie można wydzielić dwie grupy krajów: kraje nadbałtyckie (Litwa, Łotwa, Estonia) i Słowacja charakteryzują się większą różnicą między poszczególnymi miarami ubóstwa niż Polska, Czechy i Węgry. Warto przy tym wspomnieć, że kraje nadbałtyckie często charakteryzowane są jako obszar, którego rozwój odbywa się kosztem wyjątkowo wysokich stóp ubóstwa i nierówności dochodowych (Aidukaite, Hort, 2019).

Zbliżanie się wartości odsetków ubóstwa subiektywnego i relatywnego nie oznacza jednak, że grupy ubogich określanych według obu definicji pokrywają się – we wszystkich krajach grupa osób deklarujących ubóstwo i spełniających kryterium relatywnego niedostatku stanowi mniejszość. W tym punkcie nasze obserwacje różnią się od Želinského i in. (2021), którzy wskazują, że w niektórych krajach środkowoeuropejskich i bałtyckich osoby spełniające oba kryteria ubóstwa stanowią większość osób ubogich (subiektywnie i relatywnie). Co więcej, zgodnie z naszymi obliczeniami od 2015 r. wzrasta odsetek respondentów gospodarstw zagrożonych niedostatkiem względnym, które nie uznają siebie za ubogie.

Dostrzegalny jest trend w kierunku mniejszego udziału ubogich subiektywnie wśród respondentów młodszych i coraz większego udziału ubogich relatywnie wśród respondentów starszych. Wiąże się to ze wzrostem średniego wieku respondentów gospodarstw domowych, które określono jako relatywnie ubogie.

Obecny trend w Europie Środkowej wskazuje na pogłębiający się problem względnego ubóstwa materialnego osób najstarszych przy równocześnie niezmiennym, a wręcz coraz lepszym odczuciu ich własnej sytuacji materialnej. Jest to sytuacja odmienna od tej, na którą zwrócił uwagę w odniesieniu do Czech Ladislav Rabušic w roku 1998, kiedy to osoby starsze czuły się subiektywnie ubogie, ale relatywnie ich sytuacja nie była aż tak zła (Rabušic, 1998). Przyczynowe wyjaśnienie tego trendu wymaga dodatkowych analiz, sama jego obecność wskazuje jednak, że ubóstwo obiektywne względne i subiektywne opisują odmienne zjawiska.

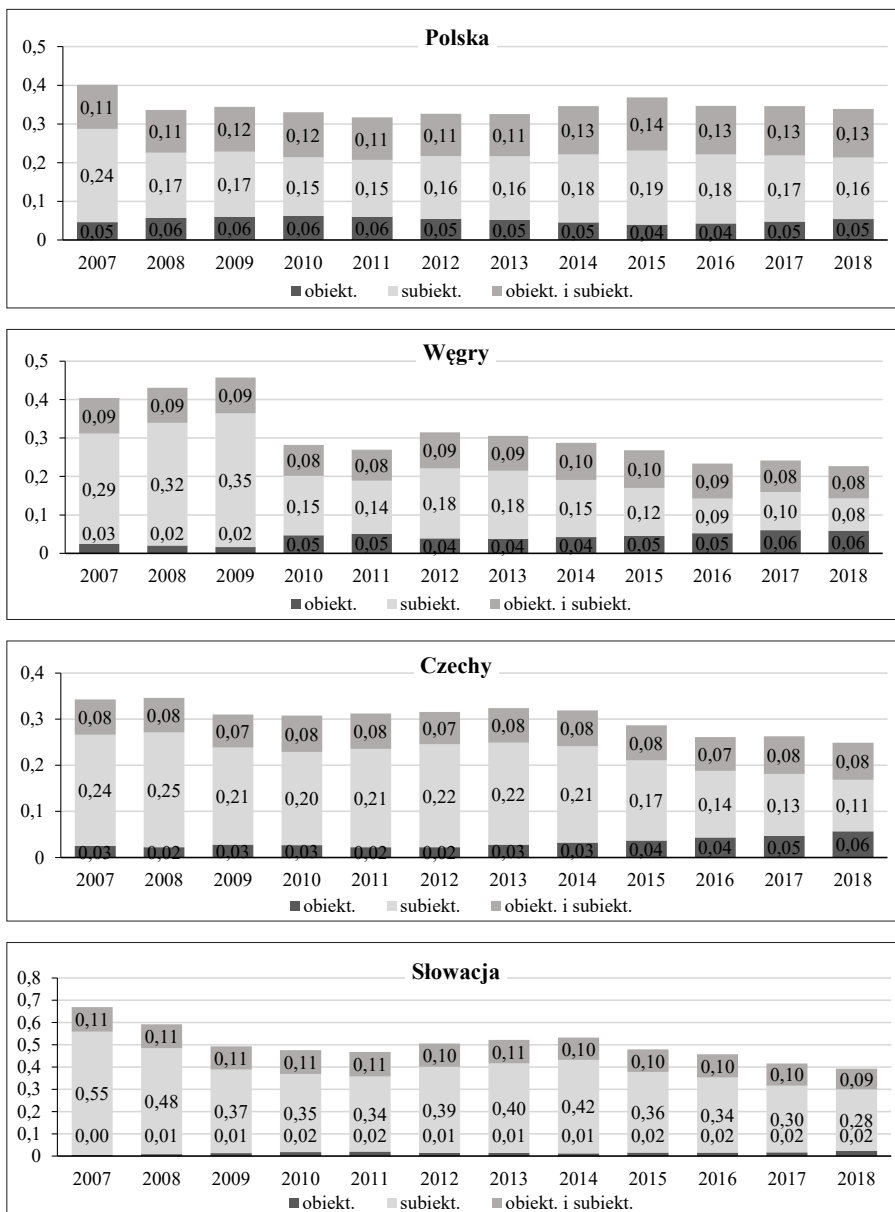
BIBLIOGRAFIA

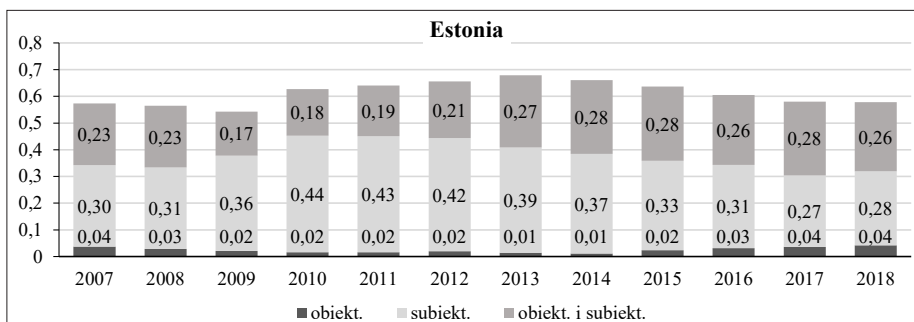
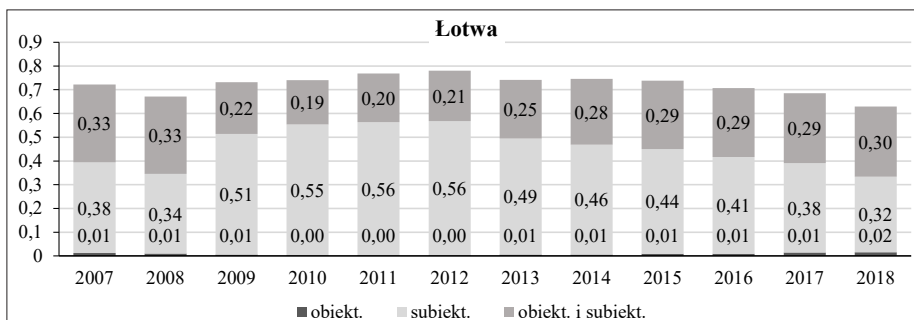
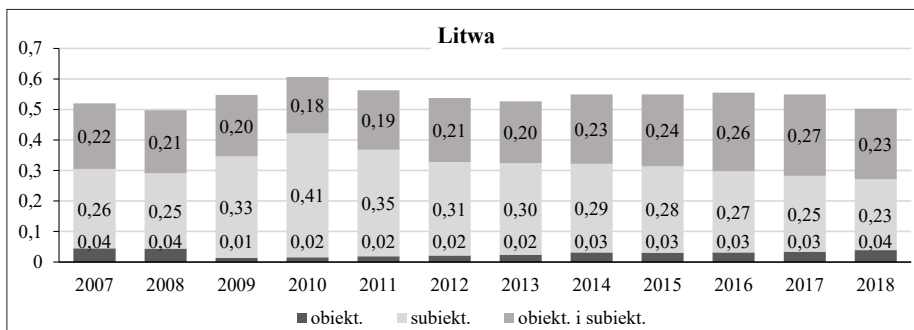
- Aidukaite, J., Hort, S.E.O. (2019). Editorial introduction: Baltic states after the crisis? The transformation of the welfare system and social problems. *Journal of Baltic Studies*, 50(1), 1–6. DOI: 10.1080/01629778.2019.1571754.
- Budlender, D. (2003). The Debate about Household Headship. *Social Dynamics: A Journal of African Studies*, 29(2), 48–72. DOI: 10.1080/02533950308628675.
- Buttler, F. (2013). What determines subjective poverty? An evaluation of the link between relative income poverty measures and subjective economic stress within the EU. *DFG Research Unit Horizontal Europeanization*. Oldenburg: Carl-von-Ossietzky-Universität Oldenburg. Pobrane z: https://uol.de/fileadmin/user_upload/proj/horizontal/downloads/pre-prints/PP_HoEu_2013-01_buttler_subjective_poverty_0.pdf (2024.06.28).
- Carletto, G., Zezza, A. (2006). Being poor, feeling poorer: Combining objective and subjective measures of welfare in Albania. *Journal of Development Studies*, 42(5), 739–760. DOI: 10.1080/00220380600741896.
- Cleveland, W.S. (1979). Robust locally weighted regression and smoothing scatterplots. *Journal of the American Statistical Association*, 74, 829–836. DOI: 10.1080/01621459.1979.10481038.
- Eurostat. (2018). Methodological Guidelines and Description of EU-SILC Target Variables. DocSILC065 (2018 operation [Version July 2019]).
- Giełda, M. (2014). Prekarność a ubóstwo. W: J. Blicharz, L. Klat-Wertelecka, E. Rutkowska-Tomaszewska (red.), *Ubóstwo w Polsce* (s. 13–29). Wrocław: Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Goedhart, T., Halberstadr, V., Kapteyn, A., van Praag, B.M.S. (1977). The Poverty Line: Concept and Measurement. *The Journal of Human Resources*, 12(4), 503–520. DOI: 10.2307/145372.
- Golinowska, S. (2018). *O polskiej biedzie w latach 1990–2015. Definicje, miary i wyniki*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Hagenaars, A.J.M., van Praag, B.M.S. (1985). A synthesis of poverty line definitions. *The Review of Income and Wealth*, 31(2), 139–154. DOI: 10.1111/j.1475-4991.1985.tb00504.x.
- Hansen, T., Slagsvold, B., Moum, T. (2008). Financial situation in old age: A satisfaction paradox or a result of accumulated wealth? *Social Indicators Research*, 89(2), 323–347. DOI: 10.1007/s11205-007-9234-z.
- Hazelrigg, L.E., Hardy, M.A. (1997). Perceived income adequacy among older adults: Issues of conceptualization and measurement, with an analysis of data. *Research on Aging*, 19, 69–107. DOI: 10.1177/0164027597191004.
- Hsieh, C. (2011). Money and happiness: does age make a difference? *Ageing & Society*, 31, 1289–1306. DOI: 10.1017/S0144686X10001431.
- Koczan, Z. (2016). Being Poor, Feeling Poorer: Inequality, Poverty and Poverty Perceptions in the Western Balkans. *IMF Working Paper*, 16(31), 1–34.
- Litwin, H., Sapir, E. (2009). Perceived Income Adequacy Among Older Adults in 12 countries: Finding from the Survey of Health, Ageing, Retirement in Europe. *The Gerontologist*, 49(3), 397–406. DOI: 10.1093/geront/gnp036.

- Marks, G.N. (2007). Income poverty, subjective poverty and financial stress. *Australian Government Social Policy Research Paper*, 29, 1–94. DOI: 10.2139/ssrn.1728587.
- Morawski, L., Domitrz, A. (2017). Subjective Approach to Assessing Poverty in Poland – Implications for Social Policy. *Statistics in Transition new series*, 18(3), 501–520. DOI: 10.21307.
- Mysíková, M., Želinský, T., Garner, T.I., Večerník, J. (2019). Subjective Perceptions of Poverty and Objective Economic Conditions: Czechia and Slovakia a Quarter Century After the Dissolution of Czechoslovakia. *Social Indicators Research*, 145, 523–550. DOI: 10.1007/s11205-019-02102-2.
- Panek, T. (2008). Ubóstwo i nierówności: dylematy pomiaru. Pobrane z: https://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/POZ_Ubostwo_i_nierownosci-dylematy_pomiaru.pdf (2024.06.28).
- Panek, T., Zwierzchowski, J. (2016). Ubóstwo w krajach Unii Europejskiej. *Ekonomista*, 2, 180–199.
- Peng, C., Yip, P.S.F., Law, Y.W. (2020). What Factors Beyond Economic Poverty Lead People in High-income Societies to Feel Poor? Evidence from Hong Kong. *Social Indicators Research*, 152, 991–1027. DOI: 10.1007/s11205-020-02419-3.
- Pollak, R., Wales, T. (1979). Welfare Comparison and Equivalence Scale. *American Economic Review*, 69, 216–21.
- Posel, D., Rogan, M. (2016). Measured as Poor versus Feeling Poor: Comparing Money-metric and Subjective Poverty Rates in South Africa. *Journal of Human Development and Capabilities*, 17(1), 55–73. DOI: 10.1080/19452829.2014.985198.
- Rabušic, L. (1998). The Poverty of the Czech Elderly – Myth or Reality? *Sociologický časopis. Czech Sociological Review*, 6(1), 5–24. DOI: 10.13060/00380288.199.34.11.02.
- Ravallion, M. (2012). Poor, or Just Feeling Poor? On Using Subjective Data in Measuring Poverty. *World Bank Policy Research Working Papers*, 5968, 1–39.
- Shaw, B. (1988). Poverty: absolute or relative? *Journal of Applied Philosophy*, 5(1), 27–36. DOI: 10.1111/j.1468-5930.1988.tb00226.x.
- Stoller, M.A., Stoller, E.P. (2003). Perceived income adequacy among elderly retirees. *Journal of Applied Gerontology*, 22, 230–251. DOI: 10.1177/0733464803022002004.
- de Vos, K., Garner, T.I. (1991). An evaluation of subjective poverty definitions: Comparing results from the U.S. and the Netherlands. *Review of Income and Wealth*, 37(3), 267–285. DOI: 10.1111/j.1475-4991.1991.tb00371.x.
- Vrooman, C.J. (2009). *Rules of relief; institutions of social security, and their impact*. The Hague: The Netherlands Institute of Social Research.
- Wang, H., Zhao, Q., Bai, Y., Zhang, L., Yu, X. (2020). Poverty and Subjective Poverty in Rural China. *Social Indicators Research*, 150, 219–242. DOI: 10.1007/s11205-020-02303-0.
- Želinský, T., Mysíková, M., Garner, T.I. (2021). Trends in Subjective Income Poverty Rates in the European Union. *The European Journal of Development Research*, 34, 2493–2516. DOI: 10.1057/s41287-021-00457-2.

ZAŁĄCZNIK

Rysunek Z1. Odsetki ubogich tylko subiektywnie (tj. niewpadających w kategorię ubogich relatywnie/obiektywnie); tylko relatywnie/obiektywnie (tj. niewpadających w kategorię ubogich subiektywnie) oraz ubogich zarówno subiektywnie, jak i relatywnie/obiektywnie w wybranych krajach.





Źródło: obliczenia własne na podstawie danych EU-SILC.

Tabela Z1. Ubóstwo subiektywne i relatywne w grupach wiekowych, w wybranych krajach (%)

Polska

Rok	19–29		30–39		40–49		50–59		60–69		70+	
	S	R	S	R	S	R	S	R	S	R	S	R
<i>l</i>	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
2008	25,52	17,73	24,59	14,87	25,39	17,07	27,70	18,38	31,84	17,45	32,34	15,47
2009	29,34	18,57	26,10	15,56	25,31	18,93	26,83	19,34	31,72	16,65	33,04	16,43
2010	27,32	18,24	23,35	15,09	26,41	19,17	27,60	19,62	26,90	18,13	29,44	16,65

<i>l</i>	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
2011	27,85	16,24	22,96	14,75	23,33	17,60	26,62	19,47	26,79	16,68	27,75	15,94
2012	30,22	16,41	24,81	15,27	24,06	18,20	27,53	19,53	28,11	14,55	29,99	13,18
2013	26,67	14,73	23,85	14,44	25,98	18,78	27,28	19,91	29,89	13,74	30,21	13,42
2014	33,50	19,63	26,03	14,73	28,32	18,91	30,35	20,86	32,07	14,93	31,85	14,21
2015	33,26	19,92	30,90	14,19	31,15	19,61	31,73	20,31	35,19	16,98	35,90	16,09
2016	28,47	15,95	25,96	11,41	29,34	18,06	30,76	20,50	34,25	18,15	32,31	16,39
2017	28,89	15,91	24,84	9,46	27,34	17,98	30,26	19,84	32,85	20,00	34,38	20,41
2018	24,86	15,03	22,87	10,55	26,37	15,66	28,34	20,58	31,42	20,33	34,52	23,90

Węgry

Rok	19–29		30–39		40–49		50–59		60–69		70+	
	S	R	S	R	S	R	S	R	S	R	S	R
2008	47,53	20,82	41,73	13,57	43,06	15,69	39,74	9,81	38,59	6,32	39,38	6,19
2009	47,44	20,45	45,04	13,97	45,64	14,42	43,59	10,39	42,10	6,65	43,01	5,11
2010	27,09	22,54	23,31	14,54	25,21	16,87	26,48	13,75	20,32	8,48	19,63	5,70
2011	25,59	18,63	19,78	13,74	23,89	17,21	25,55	14,60	20,61	11,16	16,65	6,40
2012	37,35	25,10	24,22	13,02	31,01	18,21	32,92	16,85	24,24	8,72	20,19	4,81
2013	36,46	23,25	24,33	12,75	27,83	17,05	30,48	16,09	23,45	8,71	23,26	5,35
2014	27,42	24,29	19,96	13,65	26,29	17,52	27,73	18,92	23,86	10,47	21,94	4,18
2015	26,84	20,17	18,45	13,12	22,03	16,99	25,08	19,40	23,81	13,04	18,71	6,72
2016	20,18	15,60	16,82	14,68	17,41	15,67	19,04	17,84	20,30	13,94	15,63	8,84
2017	19,21	15,58	16,11	11,63	20,39	15,53	19,65	15,98	18,58	15,71	14,53	10,81
2018	15,48	16,26	15,08	9,09	17,35	15,21	19,94	16,03	16,84	14,89	14,01	13,56

Czechy

Rok	19–29		30–39		40–49		50–59		60–69		70+	
	S	R	S	R	S	R	S	R	S	R	S	R
2008	36,85	11,19	28,23	8,30	29,02	10,53	27,29	8,87	36,58	9,38	40,78	11,54
2009	28,79	11,46	27,27	11,63	27,35	10,07	25,43	8,66	28,34	7,77	33,49	10,97
2010	28,82	12,94	27,50	11,81	26,46	11,64	25,53	9,78	30,10	8,77	31,25	9,54
2011	32,90	10,84	27,17	9,12	27,86	12,33	29,13	12,32	28,72	7,80	30,75	7,83
2012	31,24	9,92	30,15	8,39	29,91	11,16	27,34	11,65	27,04	7,02	31,60	7,86
2013	32,87	10,50	26,11	9,20	27,96	11,73	28,80	13,47	29,35	7,93	35,00	9,45
2014	35,37	17,49	22,84	9,01	26,34	11,29	26,32	11,93	29,18	9,44	35,90	11,19
2015	29,88	14,14	20,18	9,29	23,85	11,56	22,41	11,21	24,76	10,37	31,71	12,60
2016	25,94	13,07	16,63	8,14	19,94	9,12	18,63	10,68	23,91	12,49	27,59	17,31
2017	18,74	11,82	16,63	8,04	18,29	8,75	20,02	9,93	23,44	14,09	29,70	23,00
2018	21,45	11,48	15,29	8,65	12,95	7,22	15,65	9,49	23,20	17,07	26,88	25,29

Słowacja

Rok	19–29		30–39		40–49		50–59		60–69		70+	
	S	R	S	R	S	R	S	R	S	R	S	R
2008	55,67	15,39	59,76	11,11	53,50	11,22	53,24	10,17	59,35	7,46	71,79	18,39
2009	42,50	16,40	48,24	13,01	47,91	14,25	41,44	11,86	50,03	6,39	58,11	11,66
2010	42,34	13,47	46,50	15,11	44,86	14,59	41,09	15,31	47,91	5,52	52,89	10,24
2011	41,48	14,41	46,18	15,80	41,59	14,07	39,35	14,60	46,13	8,57	55,20	11,52
2012	45,95	11,67	51,86	15,16	48,05	14,97	43,82	13,15	49,70	6,69	56,22	9,07
2013	51,95	12,24	52,30	12,95	50,57	14,95	46,13	14,97	50,24	7,36	55,44	9,17
2014	62,47	14,64	56,95	14,08	53,31	13,74	45,58	12,12	48,74	8,02	55,15	7,44
2015	53,01	13,84	54,88	15,96	45,33	13,59	41,65	12,62	43,25	7,81	46,92	7,41
2016	45,37	14,50	53,43	16,94	41,50	13,61	41,45	11,81	41,11	9,07	45,69	8,79
2017	46,83	17,69	46,49	15,90	38,10	11,70	38,55	13,32	35,96	9,19	41,51	7,86
2018	47,68	14,44	39,56	14,04	35,70	10,41	32,64	11,32	35,63	11,18	41,10	11,93

Litwa

Rok	19–29		30–39		40–49		50–59		60–69		70+	
	S	R	S	R	S	R	S	R	S	R	S	R
2008	46,27	21,35	41,78	22,14	40,58	19,22	46,83	23,58	47,73	28,36	49,66	33,66
2009	52,50	21,45	50,76	26,60	57,08	24,02	54,79	28,94	51,01	19,31	52,61	10,23
2010	58,63	25,92	61,87	25,11	57,97	24,16	56,06	21,58	62,22	19,48	58,70	8,56
2011	51,80	18,96	48,08	19,67	52,29	21,28	49,36	21,39	59,20	25,92	62,85	20,49
2012	51,73	19,66	48,81	24,54	49,52	21,09	44,74	21,57	55,45	25,18	59,02	25,59
2013	50,75	23,57	44,46	21,71	46,29	21,21	44,19	18,95	53,96	26,26	60,43	25,02
2014	53,19	20,31	45,87	26,41	48,63	22,34	45,86	22,97	55,33	29,71	60,21	31,06
2015	51,65	27,67	46,53	19,91	48,09	19,70	47,84	23,75	54,37	32,35	60,61	35,12
2016	49,85	29,46	44,26	18,85	53,49	22,05	50,53	21,67	51,56	30,83	60,44	46,28
2017	50,87	24,80	36,69	16,16	47,63	21,08	49,91	22,41	55,21	36,15	65,27	53,71
2018	44,37	21,32	33,59	19,73	44,68	18,62	43,61	19,99	48,88	33,53	58,70	43,15

Łotwa

Rok	19–29		30–39		40–49		50–59		60–69		70+	
	S	R	S	R	S	R	S	R	S	R	S	R
<i>l</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>	<i>13</i>
2008	62,32	15,84	58,52	23,11	59,85	22,23	61,28	24,71	66,58	38,63	84,88	66,18
2009	71,08	17,54	68,06	22,67	69,63	22,78	70,33	23,52	70,17	22,82	83,89	22,67
2010	71,59	20,53	69,96	19,97	74,37	25,89	74,37	25,52	71,04	15,45	79,22	8,42
2011	72,15	18,99	72,95	21,16	76,52	23,96	74,47	23,68	76,27	20,88	83,39	15,60

<i>I</i>	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
2012	72,71	18,18	71,95	19,52	78,68	22,18	75,53	23,49	77,00	21,34	85,84	22,37
2013	68,07	16,33	65,83	17,68	71,17	21,27	72,09	22,58	71,62	26,02	85,00	38,06
2014	63,25	18,28	68,77	17,18	70,98	19,97	70,95	22,24	74,56	29,23	85,83	49,58
2015	64,46	14,81	68,33	14,04	68,54	19,62	70,83	23,82	73,04	34,17	84,29	54,49
2016	60,40	14,57	60,84	14,78	66,56	19,32	67,53	24,38	70,83	32,05	83,33	57,07
2017	61,85	12,52	54,04	11,81	61,52	18,43	66,58	25,80	68,83	33,11	82,12	64,23
2018	50,31	14,96	50,95	11,44	51,96	15,87	62,01	26,91	63,01	35,18	79,78	65,96

Estonia

Rok	19–29		30–39		40–49		50–59		60–69		70+	
	S	R	S	R	S	R	S	R	S	R	S	R
2008	40,07	17,21	46,95	16,14	52,66	17,12	48,72	21,06	56,61	30,03	73,58	51,84
2009	45,04	18,96	47,11	12,56	51,15	17,39	53,15	22,26	55,67	20,61	59,84	19,98
2010	58,66	20,99	54,08	16,65	60,93	20,36	67,09	24,36	58,34	15,44	65,85	16,35
2011	55,39	17,93	52,90	15,38	59,01	16,88	68,76	27,98	65,58	21,60	70,88	22,69
2012	51,62	18,02	52,53	13,58	59,14	18,62	72,58	26,04	69,52	26,81	73,18	34,11
2013	58,28	19,29	56,54	18,33	60,07	20,49	69,64	28,00	69,30	31,48	80,50	47,77
2014	53,01	19,72	56,02	17,01	60,13	18,82	62,76	23,15	69,87	32,20	81,49	55,33
2015	56,35	20,28	48,30	19,01	59,18	18,91	58,78	21,82	63,09	32,71	77,75	60,25
2016	51,06	23,37	46,11	12,85	54,98	19,28	54,01	19,23	58,58	32,10	74,94	61,98
2017	45,81	24,16	43,18	15,58	50,55	18,84	50,96	18,94	58,18	36,42	72,38	65,02
2018	46,79	20,61	44,77	15,14	49,11	17,13	52,84	20,61	57,07	34,88	67,34	63,70

Komentarz. „S” – stopa ubóstwa subiektywnego, „R” – stopa ubóstwa relatywnego.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych EU-SILC.

Streszczenie

W ocenie sytuacji społecznej oraz efektów działania instrumentów polityki dochodowej powszechnie korzysta się ze wskaźnika zagrożenia ubóstwem relatywnym. Jedną z alternatywnych miar jest wskaźnik ubóstwa subiektywnego identyfikujący osoby deklarujące niewystarczające dochody w odniesieniu do ich potrzeb. Celem badania jest porównanie wartości wskaźników ubóstwa relatywnego i subiektywnego w wybranych krajach środkowoeuropejskich ze szczególnym uwzględnieniem grup wiekowych respondentów. Weryfikowane jest przypuszczenie, że udział ubogich subiektywnie wśród ubogich relatywnie zmienia się w zależności od wieku. Analiza przeprowadzona została na podstawie danych EU-SILC obejmujących lata 2008–2018. Wyniki wskazują, że we wszystkich krajach zakres ubóstwa subiektywnego jest większy niż relatywnego. Litwa, Łotwa, Estonia oraz Słowacja w porównaniu do Polski, Węgier i Czech charakteryzują się większymi różnicami między analizowanymi w pracy miarami ubóstwa. Malejący w czasie zakres ubóstwa subiektywnego prowadzi do zmniejszenia się różnic między obiema miarami ubóstwa. Widoczna jest rozłączność grup ubogich, można wyodrębnić grupy tylko ubogie subiektywnie lub tylko relatyw-

nie. Wyniki pokazują również malejącą liczbę ubogich subiektywnie wśród młodszych i większą liczbę ubogich relatywnie wśród starszych respondentów. Zaobserwowany trend w krajach Europy Środkowej wskazuje na pogłębiający się problem względnego ubóstwa materialnego najstarszych przy równoczesnym niezmiennym, a wręcz coraz lepszym poczuciu własnej sytuacji materialnej. Powyższe wyniki wskazują, że ubóstwo obiektywne względne i subiektywne opisują odmienne zjawiska.

Słowa kluczowe: ubóstwo subiektywne, ubóstwo relatywne, EU-SILC, kraje środkowoeuropejskie.

Subjective and objective poverty in Central European countries by age group

Summary

In assessing the social situation and the effects of income policy instruments, the risk-of-poverty indicator known as objective poverty is commonly used. An alternative measure is subjective poverty, which identifies people declaring too low income in relation to their needs. The aim of our research was to compare the value of indicators of objective and subjective poverty in selected Central European countries, with particular emphasis on the age groups of the respondents. The assumption is verified that the share of the subjectively poor among the poor changes relatively depending on age. The analysis was based on the EU-SILC data covering the years 2008–2018. The results indicate that in all countries, the subjective poverty is greater than the objective poverty. Lithuania, Latvia, Estonia and Slovakia, compared to Poland, Hungary and the Czech Republic, are characterised by greater differences between various measures of poverty. There is also a downward trend in the rates of subjective poverty, which leads to a decrease in the differences between the two poverty measures. However, the separability of poor groups is also visible, with groups only subjectively or only objectively poor being distinguishable. The results also show a decreasing number of subjectively poor among younger respondents and a higher number of objectively poor among older respondents. The observed trend in the countries of Central Europe indicates a deepening problem of relative material poverty among the oldest people, while the sense of their own financial situation remains unchanged or even improved. The above results indicate that objective relative poverty and subjective poverty describe different phenomena.

Keywords: subjective poverty, objective poverty, EU-SILC, Central European countries.

JEL: D63.

*mgr Anna Rutkowska*¹ 

Katedra Polityki Ekonomicznej
Instytut Gospodarki Przestrzennej
Uniwersytet Łódzki

Powrót kobiet na rynek pracy po przerwie związanej z obowiązkami rodzinnymi w krajach Grupy Wyszehradzkiej w latach 2015–2020

WPROWADZENIE

Narodziny dziecka sprawiają, że sytuacja zawodowa kobiety istotnie się zmienia. Bardzo często matki decydują się na przynajmniej roczną przerwę w zatrudnieniu, a czasami dezaktywują się zawodowo również na kolejne lata (Baszczak i in., 2022, s. 6). Badania GUS wskazują, że przerwy w pracy zawodowej związane z opieką nad dziećmi dotyczą niemal wyłącznie populacji kobiet i mężczyźni niezwykle rzadko korzystają z tego typu rozwiązań. Dodatkowo, przerwy zawodowe związane z wychowywaniem dzieci w przypadku kobiet trwają statystycznie dłużej (Główny Urząd Statystyczny, Departament Rynku Pracy, 2019, s. 18). W związku z tym powrót matek na rynek pracy wiąże się z wieloma wyzwaniami, zarówno z uwagi na konieczność łączenia pracy z wychowywaniem małego dziecka, jak również tymi spowodowanymi długą przerwą w aktywności zawodowej (Baszczak i in., 2022, s. 6).

Aktywność zawodowa Polek jest zdecydowanie niższa w porównaniu z innymi krajami UE, co ma negatywne konsekwencje gospodarcze w skali mikro i w skali makro. Przestrzeń do poprawy sytuacji kobiet na rynku pracy jest duża, a zwiększanie zatrudnienia wśród nich stanowi ważny element polityki prowadzonej przez Unię Europejską (Magda, 2020, s. 2; Witkowska i in., 2019, s. 9; Żydek, 2021, s. 33).

Matki małych dzieci stanowią istotną część populacji w wieku produkcyjnym. W związku z tym analiza ich zachowań w kwestii podaży pracy jest ważnym elementem rozumienia rynku pracy jako całości (Turon, 2022, s. 2). Trzeba

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: anna.rutkowska@uni.lodz.pl. ORCID: 0000-0001-8663-5207.

również wspomnieć, że problematyka bierności zawodowej stanowi rzadziej podejmowany temat w badaniach rynku pracy (Kunasz, 2018, s. 179–180), dlatego, w celu wypełnienia tej luki, warto realizować prace badawcze w tym zakresie.

Podstawowym celem artykułu jest przedstawienie oraz ocena wybranych aspektów związanych z biernością zawodową kobiet spowodowaną obowiązkami rodzinnymi oraz ich powrotem na rynek pracy w krajach Grupy Wyszehradzkiej². Na potrzeby realizacji postawionego celu sformułowano następujące pytania badawcze:

1. Czy obowiązki opiekuńcze stanowią główną przyczynę bierności zawodowej kobiet w krajach Grupy V4?
2. Jaką szansę na powrót z bierności zawodowej do zatrudnienia mają kobiety w krajach Grupy Wyszehradzkiej?
3. Czy fakt posiadania dziecka istotnie wpływa na status kobiet na rynku pracy? Jak ta zależność zmieniała się w czasie i jak duże różnice w tym zakresie występowały pomiędzy badanymi krajami?
4. Czy i w jaki sposób posiadanie dzieci wpływa na podejmowanie przez kobiety pracy w niepełnym wymiarze godzin?

W celu porównania sytuacji kobiet powracających na rynek pracy w krajach Grupy V4 przeprowadzone zostały analizy statystyczne wybranych wskaźników rynku pracy. Zakres opracowania objął dane dotyczące bierności zawodowej kobiet z powodu szeroko rozumianych obowiązków rodzinnych, stopy odpływów kobiet z bierności zawodowej do zatrudnienia, zróżnicowanie statusu kobiet na rynku pracy z uwagi na posiadanie dziecka, zróżnicowanie wartości wskaźników zatrudnienia wśród kobiet z dzieckiem i bez, przyczyny podejmowania przez kobiety pracy na część etatu oraz wpływ posiadania dziecka na odsetek kobiet pracujących w niepełnym wymiarze czasu pracy.

Podstawę analiz stanowiły dane pochodzące z baz Eurostatu. Okres badawczy został ograniczony do lat 2015–2020³.

PRZEGLĄD LITERATURY

Temat łączenia życia zawodowego z rodzinnym był wielokrotnie podejmowany w literaturze przedmiotu. W badaniach poruszane są różne aspekty tej tematyki, m.in. sytuacja demograficzna, społeczna i ekonomiczna rodziców (przy

² Grupa Wyszehradzka, zwana również Grupą V4 – nieformalna, regionalna forma współpracy Polski, Czech, Słowacji i Węgier (Ministerstwo Spraw Zagranicznych, [http](http://)).

³ W 2021 r. nastąpiła zmiana metodologii LFS, w tym stosowanych definicji oraz klasyfikacji głównych kategorii osób na rynku pracy, tj. pracujących, bezrobotnych i biernych zawodowo. W związku z powyższym dane z lat 2021–2023 nie mogą być porównywane z wybranym do analizy okresem (Eurostat, *EU Labour Force Survey – new methodology...*, [http](http://)).

czyż na pierwszy plan wysuwa się problematyka matki-pracownicy), uwarunkowania kulturowe, mające bezpośredni wpływ na konflikt praca – rodzina i rodzina – praca, jak również postawy pracodawców wobec zatrudniania kobiet z dziećmi (Gach i in., 2015, s. 7; Dobrowolska, Sikora, 2019, s. 139–141).

Próbie diagnozy i oceny sytuacji matek na polskim rynku pracy w swoim artykule podjęła Magdalena Rękas (2013, s. 123, 130). W badaniu wykorzystano metodę opisową, analizę porównawczą, krytyczną analizę wyników oraz badania ankietowe. Autorka uznała, że powrót matek na rynek pracy w Polsce jest trudny i zaproponowała pożądane kierunki zmian w rozwiązaniach pozwalających na zharmonizowanie życia rodzinnego z zawodowym. Wśród nich można wymienić m.in. promowanie partnerskiego modelu podziału obowiązków oraz elastycznego czasu pracy, budowanie sieci łatwo dostępnych żłobków i przedszkoli oraz usług zmniejszających obciążenia kobiet pracami domowymi.

Perspektywa psychologiczna związku między macierzyństwem i rynkiem pracy została poruszona w publikacjach pt. „O trudnych związkach macierzyństwa i rynku pracy” (Cytlak, Ulaniecka, 2018, s. 119–120) oraz „Aktywność zawodowa współczesnych kobiet – trudność w realizacji nowych ról i tradycyjnych obowiązków” (Pufal-Struzik, 2017, s. 257).

Z analiz Izabeli Cytlak i Natalii Ulanieckiej wynikało, że uwarunkowania kulturowe negatywnie wpływają na życie zawodowe kobiet, a nierówne traktowanie kobiet stanowi nadal ogromny problem i znajduje swoje odzwierciedlenie w nierównym podziale obowiązków rodzinnych, deprecjonowaniu wartości wykonywanej przez kobiety pracy zarobkowej i nieodpłatnej w domu, jak również w negatywnym stosunku pracodawców do zatrudniania kobiet.

Irena Pufal-Struzik (2017) wskazała szereg indywidualnych oraz społecznych barier w funkcjonowaniu zawodowym kobiet, które wynikają nie tylko z genów i biologii mózgu, ale również z socjalizacji rodzajowej i różnic w doświadczeniach społecznych chłopców i dziewcząt. Bariery te wpływają na samorealizację kobiet jako pracowników i przedsiębiorców oraz utrudniają im godzenie ról zawodowych z rodzinnymi bez doświadczania niepewności, wyrzutów sumienia czy obaw.

Problematykę bezpiecznego powrotu kobiet na rynek pracy po urodzeniu dziecka w swoich publikacjach podjęła również Jagoda Sikora (2019, s. 101; Dobrowolska, Sikora, 2019, s. 139–140). Celem badań była analiza radzenia sobie z obciążeniem w pracy w kontekście konfliktów rodzina – praca oraz mediacyjnego charakteru spostrzeganego wsparcia społecznego w relacji między radzeniem sobie z obciążeniem w pracy a konfliktem rodzina – praca u matek wznawiających aktywność zawodową. Badania wykazały, że spostrzegane społeczne wsparcie mediuje częściowo relację między konfliktem praca – rodzina a radzeniem sobie z obciążeniem w pracy.

W 2020 r. na pytanie, jak zwiększyć aktywność zawodową kobiet w Polsce, spróbowała odpowiedzieć Iga Magda (2020). W publikacji Instytutu Badań Strukturalnych wskazane zostały bariery ograniczające aktywność zawodową

kobiet, m.in. obciążenia obowiązkami domowymi i opiekuńczymi, nieelastyczny czas pracy oraz brak instytucji edukacyjnych i świadczących usługi opiekuńcze dla małych dzieci, jak również obszary, w których zdaniem autorki polityka publiczna mogłaby zwiększyć aktywność zawodową kobiet, tj. lepsza jakość usług opiekuńczych, większe zaangażowanie mężczyzn w opiekę nad dziećmi i prace domowe oraz rynek pracy przyjazny rodzicom.

Marta Mikołajczyk i Magdalena Stankowska (2021, s. 7–11, 108–112) w monografii pt. *Aktywność zawodowa a macierzyństwo. Perspektywa matek małych dzieci* podjęły próbę odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób matki małych dzieci łączą aktywność zawodową z macierzyństwem. Podstawę analiz jakościowych stanowił materiał zebrany w toku indywidualnych wywiadów pogłębionych przeprowadzonych z aktywnymi zawodowo kobietami. Autorki wskazywały, że decyzja badanych kobiet o powrocie do pracy podyktowana była zwykle kwestiami finansowymi oraz innymi czynnikami społecznymi. Wznowieniu aktywności zawodowej towarzyszyły liczne obawy, m.in. te związane z trudnością pogodzenia macierzyństwa i dotychczasowych obowiązków domowych z życiem zawodowym, z odnalezieniem się na nowo w pracy oraz koniecznością aktualizacji posiadanej wiedzy w kwestiach merytorycznych oraz organizacyjnych.

W ostatnich dwóch latach Polski Instytut Ekonomiczny przygotował szereg raportów poruszających tematykę sytuacji matek na rynku pracy, m.in. „Mama wraca do pracy – bariery behawioralne i kierunki wsparcia” (Baszczak i in., 2022), „Praca a dom. Wyzwania dla rodziców i ich konsekwencje” (Kiełczewska i in., 2022) oraz „Sytuacja kobiet w Polsce z perspektywy społeczno-ekonomicznej” (Polski Instytut Ekonomiczny, 2023).

Pierwsza publikacja stanowiła kompleksową analizę aktywizacji zawodowej kobiet po przerwie związanej z narodzinami dziecka, która oparta została na badaniach ankietowych wśród matek małych dzieci, zogniskowanych wywiadach grupowych przeprowadzanych z kobietami, które miały przerwę zawodową po narodzinach dziecka oraz eksperymentalnych badaniach polegających na zgłaszaniu CV do firm i rejestrowaniu uzyskanych odpowiedzi. W opracowaniu poruszona została również kwestia dyskryminacji matek małych dzieci przez pracodawców. Z raportu wynika, że kobiety zazwyczaj chcą wrócić do pracy po przerwie spowodowanej narodzinami dziecka. Dodatkowo autorzy w swoich badaniach dowiedli istnienia licznych barier w powrocie matek do aktywności zawodowej, wśród których wymienić można: nieprzedłużanie umowy przez pracodawcę po jej wygaśnięciu podczas urlopu rodzicielskiego, stereotypowe podejście pracodawców i pracowników do matek jako pracowniczek, brak możliwości lub gotowości kobiet do przekazania części obowiązków opiekuńczych mężczyznom, a także niewystarczająco rozwinięty system publicznych usług opieki nad dziećmi

Raport „Praca a dom” obejmował analizę sytuacji zawodowej rodziców małych dzieci oraz wpływu warunków i kultury pracy na możliwość jej pogodzenia

z rodzicielstwem. Analizy opierały się na danych BAEL oraz GUS i wynikach badania sondażowego przeprowadzonego przez PIE. Z publikacji wynika, że w Polsce występuje nierówny podział obowiązków rodzicielskich (co w dużym stopniu wynika z kulturowych ograniczeń), macierzyństwo trwale zmniejsza aktywność zawodową kobiet, a miejsca pracy rodziców jedynie częściowo spełniają ich potrzeby w kwestii godzenia życia zawodowego z życiem rodzinnym.

Kontynuując nurt analiz, kolejny raport ukazał pozycję kobiet w Polsce w szerszym kontekście, tj. w obszarze rynku pracy, edukacji oraz zdrowia. Raport opierał się na analizie danych ze źródeł krajowych i międzynarodowych. W kwestii sytuacji matek na rynku pracy raport potwierdził, że ich aktywność zawodowa jest powiązana z opieką nad dziećmi. Współczynnik aktywności zawodowej wśród matek dzieci w wieku od 1 do 3 lat był znacznie niższy niż wśród kobiet bezdzietnych, jednak rósł wraz z wiekiem najmłodszego dziecka, co oznacza, że część matek wznawia aktywność zawodową wraz z dorastaniem dzieci.

Cykliczne badania w kwestii łączenia pracy zawodowej i obowiązków rodzinnych przeprowadza również Główny Urząd Statystyczny. Publikacja pt. „Praca a obowiązki rodzinne” (2019) przedstawia informacje na temat form, możliwości oraz sposobów łączenia pracy zawodowej z obowiązkami rodzinnymi wśród osób w wieku 18–64 lata.

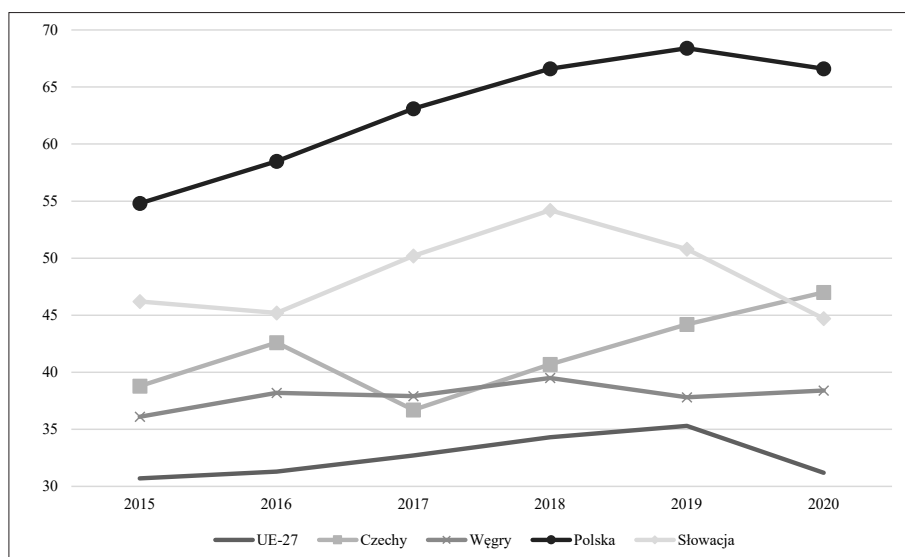
ANALIZA DANYCH STATYSTYCZNYCH

Na rysunku 1 przedstawiony został odsetek biernych zawodowo kobiet w krajach Grupy Wyszehradzkiej w latach 2015–2020, które jako przyczynę swojej bierności podawały obowiązki opiekuńcze nad dziećmi i innymi członkami rodziny. W każdym z badanych krajów właśnie ta kategoria była jedną z najczęściej wskazywanych przyczyn bierności zawodowej kobiet (obok emerytury i choroby lub niepełnosprawności).

Z danych wynika, że w całym badanym okresie w każdym kraju Grupy V4 odsetek biernych zawodowo kobiet, które jako przyczynę bierności wskazywały obowiązki opiekuńcze, był znacznie wyższy niż w przypadku średniej dla krajów Unii Europejskiej. Ten rodzaj bierności zawodowej był szczególnie widoczny w przypadku Polek. Obowiązki opiekuńcze i rodzinne stanowiły powód bierności ponad połowy, a w latach 2017–2020 nawet 66–68% polskich kobiet. Nieco niższy wynik odnotowany został w przypadku Słowacji, gdzie średnio 45–50% kobiet było biernych zawodowo z powodów opiekuńczych, i na Węgrzech (średnio 35–40%) (zob. rys. 1).

Dodatkowo w 2018 r. aż 37% biernych zawodowo Polek chciało pracować, jednak nie szukało pracy. W Czechach i Słowacji współczynnik ten był znacznie niższy i wynosił kolejno 10% i 12% (Magda, 2020, s. 7–8).

Wśród przyczyn bierności zawodowej z powodów opiekuńczych wymienić można m.in. normy społeczne i kulturowe wzorce dotyczące ról społecznych kobiet i mężczyzn w życiu rodzinnym⁴ (Polkowska, 2007, s. 231–243; Haponiuk, 2014, s. 1; Witkowska, 2019, s. 52–55; Żydek, 2021, s. 39), niską dostępność form opieki dla dzieci do lat 3 oraz niewystarczającą dostępność placówek przedszkolnych, która ogranicza możliwość podjęcia pracy (szczególnie w przypadku kobiet mieszkających na wsiach). Dodatkowo, niekiedy podjęcie pracy może być dla kobiety nieopłacalne, szczególnie w przypadku samotnych matek oraz kobiet o potencjalnie niskich zarobkach. System zasiłków i podatków (progi, wysokość świadczeń, zasady ich otrzymywania) może sprawiać, że podjęcie zatrudnienia, zwłaszcza niskopłatnego, spowoduje spadek łącznych dochodów gospodarstwa domowego (Instytut Analiz Rynku Pracy, 2020, s. 5; Magda, 2020, s. 7–8).



Rysunek 1. Odsetek kobiet biernych zawodowo w krajach Grupy Wyszehradzkiej w latach 2015–2020 z powodu obowiązków opiekuńczych nad dziećmi i członkami rodziny oraz innych powodów rodzinnych i osobistych (% populacji biernych zawodowo chcących pracować)

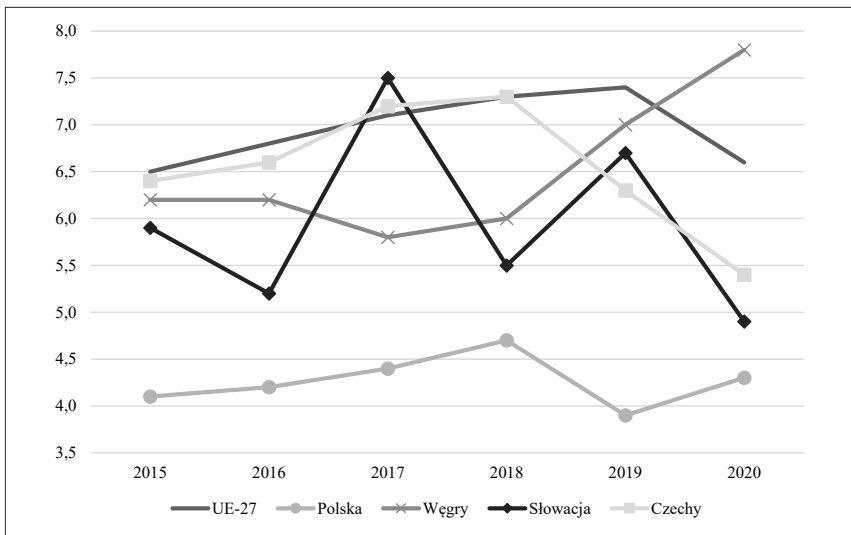
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (Eurostat, Inactive population not seeking employment by sex, age and main reason [LFSA_IGAR], [http](http://)).

Analizując zmiany w czasie powyższego wskaźnika, można zauważyć, że w latach 2015–2018 w każdym z krajów Grupy V4 odsetek kobiet biernych zawodowo z powodów opiekuńczych wzrastał, natomiast w ostatnich 2, 3 latach wi-

⁴ W badanych krajach znacznie większy odsetek kobiet niż mężczyzn zajmuje się dziećmi, wykonuje prace domowe i gotuje (*Życie kobiet i mężczyzn...*, 2018).

doczna była tendencja spadkowa. Najmniejsze zmiany odnotowano w przypadku Węgier (zob. rys. 1).

Na rysunku 2 przedstawiono stopy odpływów kobiet z bierności zawodowej do zatrudnienia w krajach Grupy Wyszehradzkiej w latach 2015–2020. Wynika z niego, że szansa przepływu kobiet z bierności zawodowej do zatrudnienia w każdym z badanych krajów (z wyjątkiem Czech i Słowacji w 2017 r. i Węgier w 2020 r.) była niższa niż w przypadku średniej dla krajów UE. Niezależnie od sytuacji na krajowym rynku pracy tempo przechodzenia z bierności do zatrudnienia jest zwykle niskie, co może wskazywać na istnienie licznych barier strukturalnych.



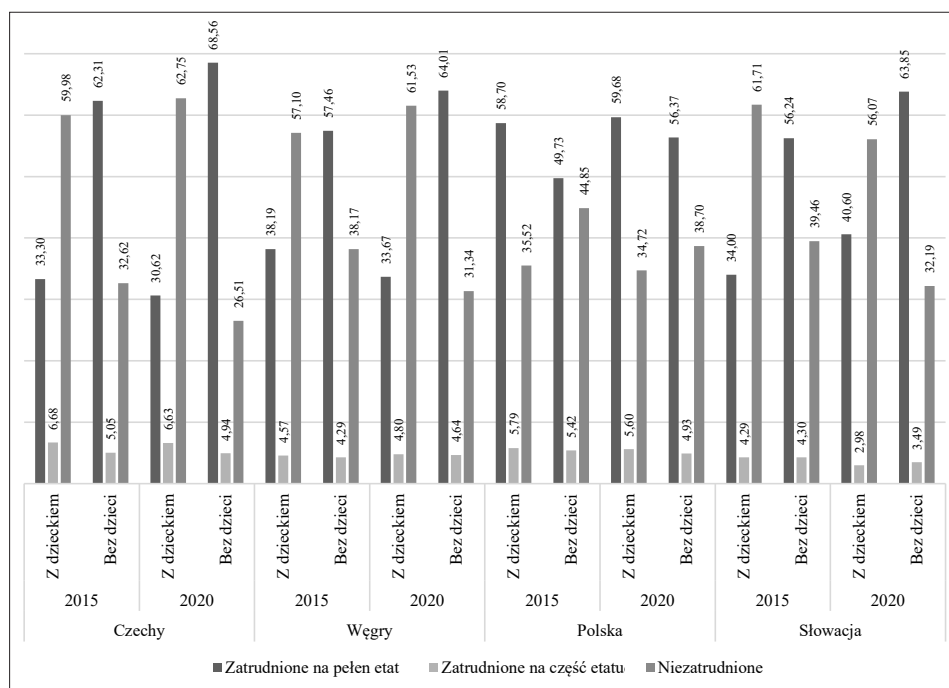
Rysunek 2. Stopy odpływów kobiet z bierności zawodowej do zatrudnienia w krajach Grupy Wyszehradzkiej w latach 2015–2020 (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (Eurostat, Labour market transitions – annual data [LFSI_LONG_A], [http](http://)).

Analizując zróżnicowanie odpływów z bierności zawodowej do zatrudnienia między badanymi krajami, można zauważyć, że w całym badanym okresie najwyższa szansa powrotu na rynek pracy występowała w Czechach i na Węgrzech, gdzie w zależności od roku 6,2% do nawet 7,3% biernych zawodowo kobiet odpływało do zatrudnienia. Najniższe odpływy odnotowano w Polsce, gdzie tylko od 3,9% do 4,7% biernych zawodowo kobiet wracało na rynek pracy (zob. rys. 2). Ponadto, w 2019 r. zauważyć można dodatkowy spadek wskaźnika o 0,8 p.p. w stosunku do roku poprzedniego. Wpływ na to mogły mieć zmiany wprowadzone w świadczeniu 500+ (świadczenie na każde dziecko i rezygnacja z kryterium dochodowego), co mogło oddziaływać na zwiększenie się bierności zawodowej wśród kobiet oraz zmniejszenie chęci poszukiwania przez nie pracy.

Na rysunku 3 przedstawiono dane na temat wpływu posiadania dziecka⁵ na status kobiet na rynku pracy w roku 2015 i 2020.

Z danych wynika, że niezależnie od badanego roku w większości krajów Grupy V4 posiadanie dziecka negatywnie wpływało na odsetek zatrudnionych kobiet. Różnica między odsetkiem zatrudnionych na pełny etat kobiet z dzieckiem i bez dziecka wahała się pomiędzy badanymi krajami od około 22/23 p.p. w przypadku Słowacji, do 30,3 p.p. na Węgrzech. Największą dysproporcję można było zauważyć w 2020 r. w Czechach i wynosiła ona 37,9 p.p. (zob. rys. 3).



Rysunek 3. Odsetek kobiet (z dzieckiem i bez) według statusu na rynku pracy w krajach Grupy Wyszehradzkiej w roku 2015 i 2020 (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (Eurostat, Number of adults by sex, age groups, number of children, age of youngest child and working status (1 000) [LFSH_HHACWNC], http).

Należy jednak zwrócić uwagę na to, że na przestrzeni lat 2015–2020 zauważalna była pozytywna tendencja, zgodnie z którą widoczny był wzrost odsetka zatrudnionych kobiet i spadek odsetka tych niezatrudnionych. Była to zależność zauważalna zarówno w przypadku kobiet z dziećmi, jak i bez. Wyjątek stanowiły Czechy, ponieważ w latach 2015–2020 nastąpił tam wzrost odsetka zatrudnio-

⁵ W całym artykule kategoria „z dzieckiem” rozumiana jest jako posiadanie jednego dziecka do 6. roku życia.

nych kobiet bez dzieci, ale spadek odsetka zatrudnionych kobiet z najmłodszym dzieckiem (o 2,68 p.p.).

Zupełnie inna zależność między posiadaniem dziecka i statusem kobiet na rynku pracy występowała w Polsce, gdzie niezależnie od badanego roku posiadanie dziecka pozytywnie wpływało na zatrudnienie kobiet. W 2015 r. odsetek zatrudnionych kobiet z dzieckiem był wyższy o 8,9 p.p. niż w przypadku kobiet bez dzieci, natomiast w 2020 r. różnica ta była nieco mniejsza i wynosiła 3,3 p.p. na korzyść matek (zob. rys. 3).

W tabeli 1 przedstawiono wartości i zmiany wskaźników zatrudnienia kobiet (z dzieckiem i bez) w krajach Grupy Wyszehradzkiej w latach 2015–2020.

Z danych zawartych w tabeli wynika, że w latach 2015–2020 w większości badanych krajów wskaźnik zatrudnienia wśród bezdzietnych kobiet był wyraźnie wyższy niż w przypadku kobiet posiadających dziecko. Największa różnica zauważalna była w Czechach w 2020 r. i wynosiła 36,3 p.p. W przypadku Węgier i Słowacji różnica wynosiła średnio 23/25 p.p. na korzyść kobiet bezdzietnych.

Natomiast w przypadku Polski posiadanie dzieci wpływało na zatrudnienie kobiet w nieoczywisty sposób. Zauważalna była tutaj odwrotna tendencja, zgodnie z którą wskaźnik zatrudnienia wśród kobiet z dziećmi był wyższy niż w przypadku kobiet bezdzietnych średnio o 5,7 p.p. (największa różnica występowała w 2015 r. i wynosiła 9,3 p.p., najmniejsza natomiast w 2018 r. o wartości 3,8 p.p.).

Tabela 1. Wskaźnik zatrudnienia wśród kobiet (z dzieckiem i bez dziecka) w krajach Grupy Wyszehradzkiej w latach 2015–2020 (w %)

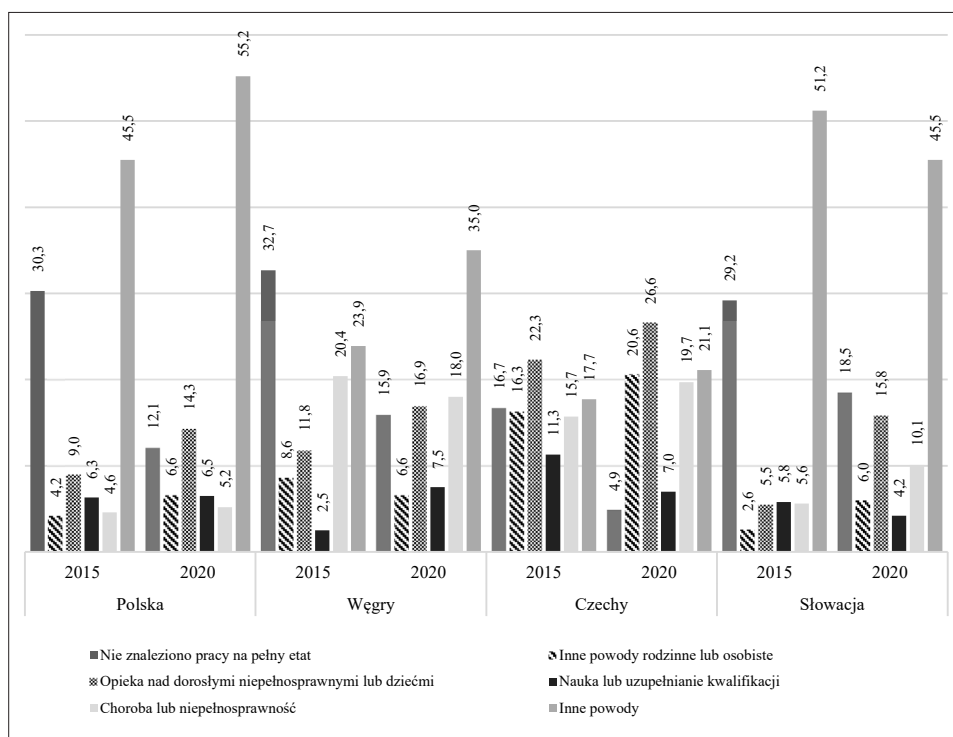
Wyszczególnienie		2015	2016	2017	2018	2019	2020
UE-27	z dzieckiem	63,8	64,2	64,4	65,2	66,1	65,0
	bez dzieci	60,5	61,6	62,9	64,1	64,8	63,9
Czechy	z dzieckiem	40,0	40,8	39,3	45,4	39,3	37,2
	bez dzieci	67,4	68,1	71,3	73,2	73,8	73,5
Węgry	z dzieckiem	42,9	43,4	42,4	39,9	44,3	38,5
	bez dzieci	61,8	64,9	65,7	67,8	67,8	68,7
Polska	z dzieckiem	64,5	64,4	63,9	64,7	66,2	65,3
	bez dzieci	55,2	57,2	59,2	60,9	61,0	61,3
Słowacja	z dzieckiem	38,3	40,1	43,1	43,6	43,2	44,0
	bez dzieci	60,5	63,0	65,8	67,0	68,6	67,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (Eurostat, Employment rate of adults by sex, age groups, educational attainment level, number of children and age of youngest child [%] [LFST_HHEREDCH], [http](http://)).

Zróznicowanie wartości wskaźników zatrudnienia pomiędzy krajami Grupy V4 pozostawało na podobnym poziomie w całym badanym okresie. Najwyższy

wskaźnik zatrudnienia odnotowano w przypadku bezdzietnych kobiet w Czechach (wahał się on między 67,4–73,8%), na Węgrzech (61,8–68,7%) oraz Słowacji (60,5–67,8%). Natomiast najniższe wartości wskaźników odnotowano w tych samych krajach, ale w przypadku kobiet z dziećmi (Czechy 37,2–45,4%, Słowacja 38,3–44%, Węgry 38,5–44,3%) (zob. tab. 1).

W latach 2015–2020 zauważalna była pozytywna tendencja w kształtowaniu się wskaźników zatrudnienia. W większości badanych krajów wskaźniki zatrudnienia wzrosły, zarówno w przypadku kobiet z dzieckiem, jak i bez. Wyjątek stanowiły wskaźniki zatrudnienia w przypadku kobiet z dziećmi na Węgrzech (spadek o 4,4 p.p.) oraz w Czechach (2,8 p.p.).



Rysunek 4. Główne przyczyny pracy na część etatu wśród kobiet w krajach Grupy Wyszehradzkiej (w %)

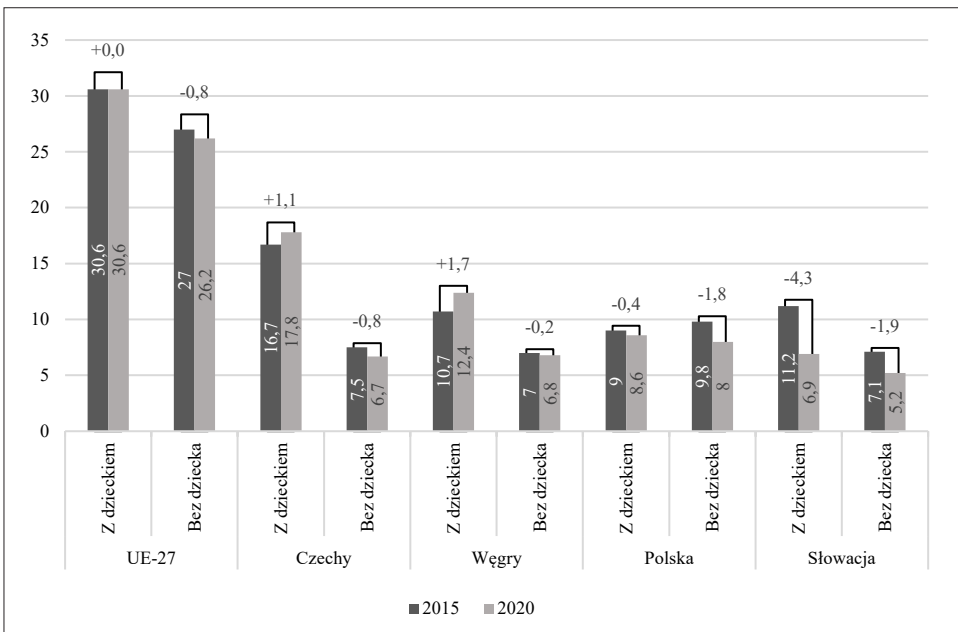
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (Eurostat, Main reason for part-time employment – Distributions by sex and age (%) [LFSA_EPGAR], http).

Na rysunku 4 przedstawiono dane na temat przyczyn podejmowania przez kobiety pracy w niepełnym wymiarze godzin. Wynika z nich, że opieka nad dziećmi lub niepełnosprawnymi dorosłymi była zwykle drugą lub trzecią najczęściej wskazywaną przez kobiety przyczyną pracy niepełnoetatowej (po kategorii zbior-

czej „inne powody” oraz „nie znaleziono pracy na pełny etat”). W przypadku Czech aż 26,6% kobiet jako główną przyczynę pracy w niepełnym wymiarze czasu pracy wskazywało obowiązki opiekuńcze i było to średnio o 10–12 p.p. więcej niż w pozostałych krajach Grupy V4, gdzie odsetek ten wahał się w granicach 14,3% w przypadku Polski, 15,8% Słowacji i 16,9% Węgier.

Dodatkowo, porównując rok 2015 z 2020, można było zauważyć, że odsetek kobiet wskazujących obowiązki opiekuńcze, jako przyczynę pracy na pół etatu, wzrósł w każdym z badanych krajów. Najsilniej na Słowacji i był to wzrost o 10,3 p.p., natomiast w pozostałych krajach wahał się pomiędzy 4,3% a 5,3% (zob. rys. 4). Należy jednak zwrócić uwagę na to, że do porównania wykorzystany został rok 2020 i wyniki mogły zostać zaburzone z uwagi na wprowadzane w pandemii obostrzenia, m.in. zamykanie placówek opiekuńczych.

Na rysunku 5 przedstawiono wpływ posiadania dziecka na odsetek kobiet podejmujących pracę na część etatu oraz zmiany tego odsetka w latach 2015–2020.



Rysunek 5. Odsetek kobiet pracujących na część etatu (z dzieckiem i bez) w krajach Grupy Wyszehradzkiej w roku 2015 i 2020 (udział w %, zmiana w p.p.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych (Eurostat, Percentage of part-time employment of adults by sex, age groups, number of children and age of youngest child [LFST_HHPTECHI], [http](http://)).

W przypadku krajów Grupy Wyszehradzkiej popularność pracy w niepełnym wymiarze godzin jest znacznie mniejsza niż w przypadku średniej dla krajów UE. Pomimo tego, że praca na część etatu może ułatwiać rodzicom wychowującym

małe dzieci podjęcie lub kontynuowanie aktywności zawodowej, to kobiety w krajach Grupy Wyszehradzkiej stosunkowo rzadko pracują w niepełnym wymiarze godzin, nawet jeśli mają dzieci. Jest to zależność charakterystyczna dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Rynek pracy w Polsce jest mało przyjazny dla rodziców z małymi dziećmi i niewiele Polek może pracować w elastycznym wymiarze czasu pracy (tylko 12% Polek w porównaniu do 40% dla średniej UE) (Magda, 2020, s. 8). Dodatkowo, na przestrzeni lat można zauważyć, że ofert pracy na część etatu jest mniej niż jeszcze dziesięć lat temu (w 2021 r. około miliona osób w wieku 15–74 lata pracowało na część etatu, w 2011 było to 1,2 mln) (Ministerstwo Rodziny i Polityki Społecznej, 2022, s. 8). W związku z tym pracownicy z małymi dziećmi muszą się dostosowywać do wymagań miejsca pracy (Magda, 2020, s. 9–10; Lipnicka, 2022, s. 144; Kielczewska i in., 2022, s. 7). Bierność zawodowa kobiet może nie wynikać z ich niechęci do podejmowania pracy, a raczej z nieelastycznych czasowo miejsc pracy (Ministerstwo Rodziny i Polityki Społecznej, 2022, s. 8).

Jak wynika z rys. 5, kobiety z dzieckiem do lat 6 częściej niż kobiety bez dzieci pracowały w niepełnym wymiarze czasu pracy. Tendencja ta zauważalna była w każdym z krajów Grupy V4, z wyjątkiem Polski. Najsilniej widać ją było w przypadku Czech, gdzie prawie 18% pracujących kobiet z dzieckiem pracowało na część etatu i było to o około 11 p.p. więcej niż w przypadku kobiet bezdzietnych. W Polsce na część etatu pracował większy odsetek kobiet bez dzieci niż z dzieckiem.

Analizując zmiany tych wskaźników w czasie, można zaobserwować, że w przypadku Polski i Słowacji popularność pracy w niepełnym wymiarze spadła zarówno w przypadku kobiet z dziećmi, jak i bez. Możliwe, że w Polsce niepełnoetatowe zatrudnienie jest ograniczone zarówno przez mniej elastyczny rynek pracy, jak również kwestie finansowe (zbyt niski dochód rodziny spowodowany ograniczeniem wymiaru czasu pracy).

W przypadku Węgier i Czech widoczny był wzrost odsetka pracujących na część etatu kobiet z dziećmi (odpowiednio 1,1 i 1,7 p.p.), natomiast spadek w przypadku kobiet bez dzieci (-0,2 i -0,8 p.p.) (zob. rys. 4).

WNIOSKI Z PRZEPROWADZONYCH ANALIZ

Z przeprowadzonych analiz wynikają następujące wnioski.

- Opieka nad dziećmi oraz inne obowiązki rodzinne stanowiły jedną z najczęstszych przyczyn bierności zawodowej kobiet w krajach Grupy Wyszehradzkiej, co szczególnie zauważalne było w przypadku Polski.
- Przepływy kobiet z bierności zawodowej do zatrudnienia w krajach Grupy V4 były niższe niż w przypadku średniej dla krajów UE. Należy jednak pamiętać, że tempo przechodzenia z bierności zawodowej do zatrudnienia jest zwykle ni-

- skie, co może wskazywać na istnienie licznych barier strukturalnych. Najmniejszy odsetek powracających do zatrudnienia kobiet widoczny był w przypadku Polski.
- Posiadanie dziecka miało wpływ na status zatrudnienia kobiet na rynku pracy. Zwykle posiadanie dziecka wiązało się z mniejszym odsetkiem zatrudnionych kobiet. Wyjątek stanowiła Polska.
 - Posiadanie dziecka miało wpływ na kształtowanie się wartości wskaźników zatrudnienia. Zwykle wśród kobiet bezdzietnych wskaźniki zatrudnienia przyjmowały wyższe wartości niż w przypadku matek. Różnica ta była szczególnie zauważalna w przypadku Czech. W Polsce występowała odwrotna zależność, zgodnie z którą wskaźnik zatrudnienia wśród kobiet z dziećmi był wyższy niż w przypadku kobiet bezdzietnych.
 - Obowiązki opiekuńcze stanowiły jedną z najczęściej wskazywanych przyczyn podejmowania przez kobiety pracy w niepełnym wymiarze. Szczególnie widoczne było to w przypadku Czech, gdzie co trzecia kobieta wskazywała opiekę nad dzieckiem lub innymi członkami rodziny jako główną przyczynę pracy na część etatu.
 - W latach 2015–2020 odsetek kobiet, które jako przyczynę pracy na część etatu wskazywały obowiązki opiekuńcze, wzrósł w każdym z badanych krajów.
 - Praca na część etatu była w krajach Grupy Wyszehradzkiej znacznie mniej popularnym rozwiązaniem niż w przypadku średniej dla krajów UE. Zwykle kobiety z najmłodszym dzieckiem do lat 6 w nieco większym stopniu niż kobiety bez dzieci korzystały z elastycznego wymiaru pracy. Zależność ta najwyraźniej widoczna była w Czechach.

BIBLIOGRAFIA

- Baszczyk, Ł., Kielczewska, A., Winczewicz, A., Zyzik, R. (2022). Mama wraca do pracy – bariery behawioralne i kierunki wsparcia. *Policy Paper*, 7, 1–39.
- Cytlak, I., Ulaniecka, N. (2018). O trudnych związkach macierzyństwa i rynku pracy. Społeczne i kulturowe uwarunkowania aktywności zawodowej kobiet. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu*, 80, 105–124. DOI: 10.26349/zn.wsb.w.poznaniu.0080.09.
- Dobrowolska, M., Sikora, J. (2019). Bezpieczny powrót do pracy po urodzeniu dziecka. Rola spostrzeganego przez kobiety wsparcia społecznego. *Zarządzanie Zasobami Ludzkimi*, 3–4(128), 139–148.
- Eurostat. Employment rate of adults by sex, age groups, educational attainment level, number of children and age of youngest child (%) [LFST_HHEREDCH]. Pobrane z: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/LFST_HHEREDCH_custom_2846360/bookmark/table?lang=en&bookmarkId=e3de0e35-dca7-4964-84c9-91ed429bf574 (2023.10.14).
- Eurostat. EU Labour Force Survey – new methodology from 2021 onwards. Pobrane z: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=EU_Labour_Force_Survey_-_new_methodology_from_2021_onwards#Other_concepts_and_definitions (2023.10.14).

- Eurostat. Inactive population not seeking employment by sex, age and main reason [LFSA_IGAR]. Pobrane z: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/LFSA_IGAR/default/table?lang=en (2023.10.14).
- Eurostat. Labour market transitions – annual data [LFSI_LONG_A]. Pobrane z: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/LFSI_LONG_A/default/table?lang=en&category=labour.employ.lfsi.lfsi_long (2023.10.14).
- Eurostat. Main reason for part-time employment – Distributions by sex and age (%) [LFSA_EPGAR]. Pobrane z: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/product/view/lfsa_epgar (2023.10.14).
- Eurostat. Number of adults by sex, age groups, number of children, age of youngest child and working status (1 000) [LFST_HHACWNC]. Pobrane z: [https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/LFST_HHACWNC\\$DEFAULTVIEW/default/table?lang=en](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/LFST_HHACWNC$DEFAULTVIEW/default/table?lang=en) (2023.10.14).
- Eurostat. Percentage of part-time employment of adults by sex, age groups, number of children and age of youngest child [LFST_HHPTECHI]. Pobrane z: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/lfst_hhpstechi/default/table?lang=en (2023.10.14).
- Gach, G., Kasianiuk, G., Krzesiński, P., Makowski, C., Sokolińska, K. (2015). *Godzenie obowiązków zawodowych i rodzinnych. Raport z badań jakościowych*. Lublin: Wojewódzki Urząd Pracy w Lublinie.
- Haponiuk, M. (2014). Sytuacja kobiet na rynku pracy w Polsce. W: M. Kiełkowska (red.), *Rynek pracy wobec zmian demograficznych* (s. 38–51). Warszawa: Instytut Obywatelski.
- Instytut Analiz Rynku Pracy (2020). Analiza luki zatrudnienia oraz wynagrodzeń kobiet i mężczyzn. Pobrane z: https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/Raport-Analiza-luki-zatrudnienia-oraz-wynagrodzenia_8_05_2020_2.pdf (2023.10.14).
- Kiełczewska, A., Kukołowicz, P., Wincewicz, A. (2022). *Praca a dom. Wyzwania dla rodziców i ich konsekwencje*. Warszawa: Polski Instytut Ekonomiczny.
- Kunasz, M. (2018). Czynniki sprzyjające aktywności i bierności zawodowej w Polsce. *Studia i Prace WNEiZ US 51*(2), 179–193. DOI: 10.18276/sip.2018.51/2-16.
- Lipnicka, M. (2022). Zatrudnienie matek w niepełnym wymiarze czasu pracy – przykład Holandii i Polski. *Rocznik Nauk Społecznych, 14*(59), 3, 143–160. DOI: 10.18290/rns22503.9.
- Magda, I. (2020). Jak zwiększyć aktywność zawodową kobiet w Polsce? Pobrane z: https://ibs.org.pl/app/uploads/2020/01/IBS-PP-01-2020_PL.pdf (2023.10.14).
- Mikołajczyk, M., Stankowska, M. (2021). *Aktywność zawodowa a macierzyństwo. Perspektywa matek małych dzieci*. Warszawa: Wydawnictwo Akademii Pedagogiki Specjalnej im. Marii Grzegorzewskiej.
- Ministerstwo Rodziny i Polityki Społecznej (2022). E-book o najlepszych firmowych praktykach prorodzinnych. Pobrane z: <https://www.gov.pl/web/rodzina/podsumowanie-projektu-firmaprzyjaznarodzinie-z-darmowym-e-bookiem-do-pobrania> (2023.10.14).
- Ministerstwo Spraw Zagranicznych. Grupa Wyszehradzka. Pobrane z: <https://www.gov.pl/web/dyplomacja/grupa-wyszehradzka> (2023.05.02).
- Polkowska, D. (2007). Bariery w dostępie kobiet do rynku pracy a kontrakt płci. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, 1*(LXIX), 231–243.

- Polski Instytut Ekonomiczny. (2023). Sytuacja kobiet w Polsce z perspektywy społeczno-ekonomicznej. Warszawa. Pobrane z: https://pie.net.pl/wp-content/uploads/2023/05/PIE-Raport_Sytuacja_kobiet.pdf (2023.10.14).
- Praca a obowiązki rodzinne w 2018 r.* (2019). Pobrane z: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-bezrobotni-bierni-zawodowo-wg-bael/praca-a-obowiazki-rodzinne-w-2018-roku,25,3.html> (2023.10.14).
- Pufal-Struzik, I. (2017). Aktywność zawodowa współczesnych kobiet – trudność w realizacji nowych ról i tradycyjnych obowiązków. *Polskie Forum Psychologiczne*, 22(2), 247–257. DOI: 10.14656/PFP20170204.
- Rękas, M. (2013). *Kobiety – matki i ich powrót na rynek pracy po urodzeniu dziecka w badaniach*. Wrocław: Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu.
- Sikora, J. (2019). *Konflikt praca–rodzina, rodzina–praca u kobiet powracających do pracy po urodzeniu dziecka*. Katowice: Uniwersytet Śląski w Katowicach.
- Turon, H. (2022). The Labour Supply of Mothers. *IZA (Institute of Labor Economics) DP*, 15312, 1–52. DOI: 10.2139/ssrn.4118213.
- Witkowska, D., Kompa, K., Matuszewska-Janica, A. (2019). *Sytuacja kobiet na rynku pracy. Wybrane aspekty*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego. DOI: 10.18778/8142-514-8.
- Życie kobiet i mężczyzn w Europie – portret statystyczny* (2018). Pobrane z: <https://stat.gov.pl/kobiety-i-mezczyzni-w-europie/bloc-3d.html?lang=pl> (2023.10.14).
- Żydek, M. (2021). Diagnostyka sytuacji kobiet na polskim rynku pracy. *Rynek Pracy*, 180(1), 32–42. DOI: 10.5604/01.3001.0015.7965.

Streszczenie

Celem opracowania jest przedstawienie oraz ocena wybranych aspektów związanych z biernością zawodową kobiet spowodowaną obowiązkami opiekuńczymi i powrotem matek na rynek pracy w krajach Grupy Wyszehradzkiej.

Na potrzeby realizacji postawionego celu sformułowano następujące pytania badawcze:

1. Czy obowiązki opiekuńcze stanowią główną przyczynę bierności zawodowej kobiet w krajach Grupy V4?
2. Jaką szansę na powrót z bierności zawodowej do zatrudnienia mają kobiety w krajach Grupy Wyszehradzkiej?
3. Czy fakt posiadania dziecka istotnie wpływa na status kobiet na rynku pracy? Jak ta zależność zmieniała się w czasie i jak duże różnice w tym zakresie występowały pomiędzy badanymi krajami?
4. Czy i w jaki sposób posiadanie dzieci wpływa na podejmowanie przez kobiety pracy w niepełnym wymiarze godzin?

Podstawę analiz stanowiły dane pochodzące z baz Eurostat z lat 2015–2020. Zakres opracowania obejmuje analizę statystyczną i próbę oceny zmian wybranych wskaźników rynku pracy, wśród których można wymienić przepływy kobiet z bierności zawodowej do zatrudnienia, wskaźniki zatrudnienia wśród kobiet z dzieckiem i bez, przyczyny bierności zawodowej kobiet, przyczyny podejmowania przez kobiety pracy na część etatu oraz wpływ posiadania dziecka na status kobiet na rynku pracy oraz odsetek kobiet pracujących w niepełnym wymiarze czasu pracy.

Z przeprowadzonych analiz wynikają następujące wnioski. Opieka nad dziećmi i inne obowiązki rodzinne stanowiły jedną z najczęstszych przyczyn bierności zawodowej kobiet w krajach Grupy V4. Zwykle posiadanie dziecka wiązało się z niższym odsetkiem zatrudnionych kobiet. W ba-

danych krajach stopy odpływów kobiet z bierności zawodowej do zatrudnienia były zdecydowanie niższe niż w przypadku średniej dla krajów UE. Najmniejszą szansę na powrót z bierności zawodowej do zatrudnienia miały Polki. Zazwyczaj wśród kobiet bezdzietnych wskaźniki zatrudnienia kształtowały się na wyższym poziomie niż w przypadku matek. Obowiązki rodzinne i opiekuńcze stanowiły jeden z najczęstszych powodów podejmowania przez kobiety pracy na część etatu. W badanym okresie odsetek kobiet, które jako przyczynę pracy w niepełnym wymiarze wskazywały opiekę nad dziećmi, wzrósł w każdym z badanych krajów. Kobiety w krajach Grupy V4 korzystały z elastycznego czasu pracy zdecydowanie rzadziej niż kobiety w krajach UE.

Słowa kluczowe: bierność zawodowa, powrót na rynek pracy, sytuacja kobiet na rynku pracy, Grupa Wyszehradzka.

The return of women to the labour market after a break due to family responsibilities in the countries of the Visegrad Group in 2015–2020

Summary

The aim of the study is to present and evaluate selected aspects related to women's professional inactivity caused by caring responsibilities and mothers' return to the labour market in the Visegrad countries.

To achieve the stated goal, the following research questions were formulated:

1. Are caring responsibilities the main cause of women's economic inactivity in the V4 countries?
2. What chance do women in the Visegrad Group countries have of returning from professional inactivity to employment?
3. Does having a child significantly affect the status of women in the labour market? How did this relationship change over time and how big were the differences between the countries studied?
4. Does having children influence women to work part-time and how?

The basis for the analyses was data from Eurostat databases from the years 2015–2020. The scope of the study includes a statistical analysis and an attempt to assess changes in selected labour market indicators, including the flow of women from professional inactivity to employment, employment rates among women with and without children, causes of women's professional inactivity, reasons for women taking up part-time work and the impact of having a child on the status of women in the labour market and the percentage of women working part-time.

The analysis leads to the following conclusions. Childcare and other family responsibilities were one of the most common reasons for women's economic inactivity in the V4 countries. Typically, having a child was associated with a lower percentage of women being employed. In the surveyed countries, the flows of women from economic inactivity to employment were significantly lower than the average for EU countries. Polish women had the least chance of returning from professional inactivity to employment. Typically, employment rates among women without children were higher than among mothers. Family and care responsibilities were one of the most common reasons for women to work part-time. During the period under study, the percentage of women who indicated childcare as the reason for part-time work increased in each of the countries surveyed. Women in the V4 countries used flexible working time much less frequently than women in the EU countries.

Keywords: professional inactivity, return to the labour market, situation of women on the labour market, Visegrad Group.

JEL: J13, J21, J22.

*dr Aleksandra Rabczun*¹ 

Katedra Ekonomii Informatyki
Instytut Ekonomiczno-Społeczny
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy w krajach MENA

WPROWADZENIE

Nierówności społeczne przejawiają się w nierównym dostępie jednostek, grup bądź społeczeństw do jakichś dóbr. Mogą to być dobra ekonomiczne, kulturowe, władza, edukacja, prestiż itp. (Suchocka, 2010, s. 189). Gdy bada się nierówności między ludźmi, należy wziąć pod uwagę kwestie zróżnicowania poszczególnych jednostek względem siebie. Ludzie różnią się między sobą indywidualnymi cechami, takimi jak: wiek, płeć, kondycja fizyczna i psychiczna. Wobec tego porównania między nimi mogą być czynione za pomocą różnych zmiennych, takich jak: dochód, bogactwo, użyteczność, dostęp do zasobów, wolność, przynależne prawa czy jakość życia (Zachorowska-Mazurkiewicz, 2011, s. 12). Istnieje zatem wiele perspektyw, pod których kątem można badać nierówności między ludźmi w zależności od przyjętego kontekstu występowania owych nierówności.

Dywagując teoretycznie: gdyby wszyscy ludzie byli identyczni, to równość pod jednym względem (np. posiadanego dochodu na osobę) oznaczałaby równość pod innymi względami. Fakt determinowany przez naturę, że ludzie nie są identyczni pod jednym względem, wręcz automatycznie tworzy nierówność w jakimś drugim aspekcie. Powołując się na przykład Amartyi Sena, można mieć zbiór dwóch osób, które uzyskują takie same dochody. Występuje wtedy względem nich równość dochodowa. Jednak jeśli jedna z tych osób jest np. przewlekle chora lub niepełnosprawna, to owa równość dochodu nie gwarantuje jednoczesnej równości np. jakości życia, szczęścia czy szeroko rozumianego dobrobytu (Sen, 2003, s. 20).

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: aleksandra.rabczun@ue.poznan.pl. ORCID: 0000-0002-1011-623X.

Nierówności nie są tylko problemem wybranego kraju czy grupy krajów (np. krajów rozwijających się), bowiem – jak pisze Gunnar Myrdal – w wielu krajach przepaść pomiędzy potrzebami a możliwościami ich zabezpieczenia przy zachowaniu zasad pokoju i bezpieczeństwa rozszerza się. Autor obawia się, że ta sytuacja może doprowadzić do dalszego podziału świata i jego fragmentaryzacji wzdłuż granic narodowych, rasowych i ideologicznych (Myrdal, 2005, s. IX). W wielu miejscach na świecie tradycyjne zmienne stratyfikacji społecznej, takie jak klasa, edukacja, status zawodowy, nadal są silnymi predyktorami społecznych nierówności (DiPrete, McManus, 2000; Fouarge, Layte, 2005; Whelan, Maitre, 2008; Vandecasteele, 2015).

O tym, że nierówności są problemem globalnym, świadczyć mogą niniejsze dane: w okresie od 1960 r. do 2000 r. udział 20% najbogatszej części ludności świata w globalnych dochodach wzrósł z 70% do 90%, podczas gdy udział najbiedniejszych zmalał z 2,3% do 1% (Beck, 2005, s. 51). W XXI w. nierówności nadal należą do globalnych problemów (Zachorowska-Mazurkiewicz, 2011, s. 12; Kiniorska, 2021, s. 14). Dodatkowo, jak wskazują badacze, istnieje liniowa zależność pomiędzy nierównościami dochodowymi i poziomem rocznego wzrostu gospodarczego (Luan, Zhou, 2017). Jedno z najbardziej znanych badań w tym zakresie to odnoszące się dla danych ze Stanów Zjednoczonych, Anglii i Niemiec, które w ekonomii jest znane jako krzywa Kuzneta (1955). Na ich podstawie Simon Kuznets dostrzegł tendencję dotyczącą związku między gospodarką a dochodami, a mianowicie fakt, że nierówność jest podobna do wykresu w kształcie litery U. Kiedy gospodarka narodowa jest na wczesnym etapie, nierówność dochodowa będzie większa w miarę rozwoju gospodarki, ale gdy gospodarka osiągnie swój końcowy etap, nierówności w dochodach będą mniejsze. Istnieje szereg badań wskazujących na pozytywny lub negatywny wpływ nierówności na wzrost gospodarczy, ale są też badania, które jednocześnie wskazują oba efekty (np. Shin, 2012). Dodatkowo badacze pochylają się nad relacją między nierównościami dochodowymi a wzrostem gospodarczym i inwestycjami (np. Barro, 1991).

Zbiór tych wszystkich przesłanek zaowocował powstaniem niniejszego tekstu. Podejmowanym problemem badawczym jest próba odpowiedzi na pytanie: czy istnieje statystyczna zależność pomiędzy poziomem nierówności a wzrostem gospodarczym w krajach Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej (ang. *Middle East and North Africa*, MENA)? W celu przeprowadzenia badania pozwalającego na ustosunkowanie się do problemu badawczego postanowiono zdefiniować następujące zakresy. Zakres podmiotowy badania obejmuje region Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej, kraje takie jak: Algieria, Bahrajn, Egipt, Iran, Irak, Izrael, Jordania, Kuwejt, Katar, Liban, Libia, Maroko, Oman, Arabia Saudyjska, Syria, Tunezja, Zjednoczone Emiraty Arabskie (ZEA), Palestyna, Jemen. W zakresie przedmiotowym wyróżniono następujące zmienne: PKB w USD, PKB *per capita*, *Human Development Index* (HDI), indeks Giniego. Wybór powyższych zmien-

nych podyktowany jest głównie dostępnością danych statystycznych dla wybranego obszaru geograficznego ze względu na kwestię nierówności oraz wzrost gospodarczy. Przeprowadzona analiza obejmuje lata 2011–2021. Rok 2011 dla społeczności arabskiej był wyjątkowy ze względu na arabską wiosnę ludów, która wybuchła w Tunezji, a następnie rozprzestrzeniła się na pozostałe kraje MENA. Jej efektem było dokonywanie reform społecznych i gospodarczych ukierunkowanych na redukcję nierówności (Kienle, Louër, 2013; Cavatorta, 2012). Koniec zakresu czasowego wynika z dostępności danych statystycznych, w szczególności w odniesieniu do wskaźników społecznych. W ekonomii rozwoju często dane dotyczące poziomów poszczególnych miar publikowane są z 2–3-letnim opóźnieniem względem badanego roku. W pracy wykorzystano wybrane metody badawcze: krytyczną analizę literatury, analizę korelacji, analizę regresji oraz rangowanie. Tekst składa się ze wstępu, przeglądu literatury w badanej problematyce, przedstawienia metodyki badania, a następnie omówienia wyników i podsumowania wraz z wyciągnięciem wniosków.

PRZEGLĄD LITERATURY W ZAKRESIE NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNYCH I WZROSTU GOSPODARCZEGO

O popularności prowadzenia badań w zakresie nierówności społecznych świadczyć może wiele czynników. Wśród nich można np. wyróżnić liczbę tekstów notowanych w międzynarodowych bazach danych, takich jak Scopus² czy Web of Science³. Badania nad nierównościami prowadzone są nie tylko na gruncie ekonomii, ale także socjologii, antropologii, filozofii (Zachorowska-Mazurkiewicz, 2011, s. 13), medycyny, biologii i innych dziedzin nauki, gdyż nierówności społeczne pokrywają aspekty płci (np. Struening, 2002; Eitzen, Johnston, 2015; Irving, 2008), rasy i etniczności (np. Acker, 2006; Bernard, 2000; Thompson, 2012), wieku (np. Kirkpatrick i in., 1987; Lauter, Howe, 1970; Sargeant, 2011), zdrowia (np. Wright, Perry, 2010; Guessous in., 2012; Guessous i in., 2014; Veugelers, Yip, 2003) i dostępu do żywności (np. Eisenhauer, 2001; Manios, Vlachopapadopoulou i in., 2016).

Istnieje wiele różnych klasyfikacji nierówności. Dla przykładu: Jean-Paul Fitoussi i Pierre Rosanvallon w swojej pracy wskazują nierówności strukturalne i dynamiczne. Nierówności strukturalne to takie, które uważa się niejako za tradycyjnie występujące, bo wynikają z różnic między odmiennymi grupami

² W bazie Scopus 78 742 artykuły w swoich tytułach, abstraktach i słowach kluczowych mają wyrazy „social” i „inequalities”, z czego 45 572 indeksowanych jest w naukach społecznych (Scopus 2023).

³ W bazie Web of Science 91 246 artykułów zawiera frazę „social inequalities” (Web of Science 2023).

społecznymi. Jako ich przykład można podać chociażby różnicę w wynagrodzeniach pracowników wysokokwalifikowanych i prostych robotników, a co za tym idzie różnicę w poziomie ich dochodów. Z kolei dysproporcje w ujęciu dynamicznym wynikają z różnic wewnątrz grupy traktowanej we wcześniejszych badaniach jako grupa jednorodna. Przykładem tego rodzaju nierówności może być różny poziom zagrożenia bezrobociem wewnątrz tej samej grupy społecznej ze względu na zamieszkanie (np. wieś i miasto), co w dalszej perspektywie wpływa również na odmienne dochody (Fitoussi, Rosanvallon, 2000). Z kolei Prakash Loungani (2003, s. 22) wyróżnił trzy rodzaje nierówności: nierówności występujące między poszczególnymi krajami (*cross-country inequality*), nierówności wewnątrz krajów (*within-country inequality*) oraz nierówność globalną (*global inequality*). Co więcej, istniejące dowody empiryczne potwierdzają, że globalizacja może przyczyniać się do powiększania tych nierówności. Istnieją również badania wskazujące na zmniejszanie się nierówności w miarę upływu czasu. Ostatnią przytoczoną klasyfikacją jest ta przyjęta przez Johna Bakera, Kathleen Lynch, Sarę Cantillon i Judy Walsh (2009, s. 33), którzy wydzieliли w ramach nierówności społecznych: nierówności w dostępie do zasobów, nierówności w okazywaniu szacunku (*inequality of respect and recognition*), nierówny dostęp do opieki i solidarności społecznej, nierówności w dostępie do władzy i nierówności w dostępie do pracy i nauki.

Rozmiary nierówności w ramach danego systemu mogą być klasyfikowane jako małe bądź wielkie. Małe nierówności opisują dysproporcje pomiędzy jednostkami w ramach jednego państwa. Z kolei wielkie nierówności to takie, które występują w skali transnarodowej, ponadnarodowej, międzynarodowej i globalnej (Suchocka, 2010, s. 189). Nierówności globalne charakterystyczne są dla współczesnych społeczeństw, w szczególności państw wysoko rozwiniętych. Jak w swej pracy wskazuje Ulrich Beck (2005, s. 52–53), nawet małe nierówności, które w ramach danego społeczeństwa mogą wydawać się wielkie, są legitymizowane przez zasadę osiągnięć w danym państwie i mogą odwracać uwagę od nierówności globalnych.

Badania nad nierównościami społecznymi skupiają się na odmiennych sposobach podejścia do owych nierówności. W ramach podejścia podmiotowego wyodrębnia się kategorie podmiotów takie jak klasy czy warstwy społeczne, lecz rzadko odnosi się je do rozmaitych miar zróżnicowania. Problematyczna staje się jednak konceptualizacja pojęć takich jak klasa, warstwa czy stan społeczny. W przypadku podejścia przedmiotowego możliwe jest zastosowanie miar zróżnicowania, w szczególności ekonomicznego, w postaci stosowania wskaźnika Giniego, współczynnika decylogowego czy kwintylogowego. Dzięki nim można wskazać rozmiary nierówności w różnych społeczeństwach. Mankamentem tego podejścia jest to, że rozmiarów tych nierówności nie odnosi się do kształtu struktur społecznych występujących w badanej społeczności (Suchocka, 2010, s. 189–190).

W zakresie dostępności danych o nierównościach można mówić o zasadzie dostosowanej do państw narodowych fragmentaryzacji i lokalizacji globalnych nierówności. Często nierówności analizowane są przez pryzmat narodowy i mierzone w obrębie danej gospodarki. Wobec powyższego, na świecie istnieje około 200 układów oceny nierówności, a ich suma nie jest równa wielkości nierówności globalnych. Dla przykładu: Beck postuluje zastąpienie nacjonalizmu metodologicznego w zakresie badania nierówności kosmopolityzmem, który będzie w stanie uwzględnić dysproporcje transnarodowe, ponadnarodowe, międzynarodowe i globalne (Beck, 2005, s. 51).

Najczęściej przy mierzeniu nierówności społecznych stosuje się wskaźniki ekonomiczne. Niestety, niedoskonałość miar ekonomicznego zróżnicowania pomiędzy jednostkami, grupami czy społeczeństwami jako narzędzia międzynarodowych analiz porównawczych zaowocowała dążeniami społeczności międzynarodowej do włączenia we wskaźniki czynników pozaekonomicznych. Dla przykładu: brytyjski *The Economist* bada poziom jakości życia dla pomiaru nierówności w postaci indeksu jakości życia (*Quality of Life Index*). Miara ta opiera się o składowe w postaci: PKB *per capita*, oczekiwana długość życia, stabilność polityczna i bezpieczeństwo, liczba rozwodów na tysiąc mieszkańców, uczestnictwo w życiu wspólnoty religijnej lub związkach zawodowych, przeciętny wskaźnik wolności politycznej i praw obywatelskich, klimat w rozumieniu szerokości geograficznej badanego państwa, stopa bezrobocia oraz przeciętne zarobki kobiet i mężczyzn (Suchocka, 2010, s. 198; Ferrans, Powers, 1992, s. 30).

Próby podejmowane przez różne organizacje międzynarodowe w zakresie parametryzacji i indeksacji różnych dziedzin życia, by określić poziom nierówności społecznych, najczęściej jednak mimo wszystko przyjmują optykę narodową. Dyskusyjny jest również system indeksowania i zachowania równowagi pomiędzy składowymi. Wielu badaczy ma problem z określeniem precyzyjnie wag poszczególnych kryteriów, które zawierają się w ramach indeksów. Dodatkowo, nawet o ile opracowanie wskaźnika w skali międzynarodowej czy globalnej jest z technicznego punktu widzenia możliwe, to jego jednolita interpretacja jest w zasadzie niemożliwa. Wiele nierówności nie jest łatwo interpretowalnych ze względu na kontekst kulturowy (Suchocka, 2010, s. 198–199). Dotyczy to np. nierówności między młodszymi a starszymi (społeczeństwa hierarchiczne vs. egalitarne), kobietami a mężczyznami (społeczeństwa patriarchalne vs. równościowe) itp.

Konceptualizując problem nierówności i jego związku z rozwojem rozumianym przez pryzmat wzrostu gospodarczego, można powołać się na słowa Ryszarda Piaseckiego. Wskazuje on, że działania podejmowane na rzecz rozwoju przez ostatnich kilka dekad cechowała naiwna wiara i nadzieja, że nieskrępowany rynek służy lepiej sprawie rozwoju niż wszelkie formy protekcjonizmu i interwencjonizmu państwowego (Piasecki, 2007, s. 24). Dlatego też dla przykładu odpowiedzią Zachodu na transformację gospodarek bloku komunistycznego były recepty gospodarcze

promowane pod postacią neoliberalnego konsensusu waszyngtońskiego (Williamson, 1989). Niestety programy oparte o wyłącznie liberalne założenia nie przyniosły oczekiwanych korzyści. Należy zatem poszukiwać nowych ram teoretycznych, które doprowadzą do stworzenia bardziej efektywnych instrumentów zmniejszających globalne nierówności (Zachorowska-Mazurkiewicz, 2011, s. 12).

W ekonomii głównego nurtu funkcjonują dwie narracje odnośnie do zależności między nierównościami ekonomicznymi i wzrostem gospodarczym (Rutkowski, 2016, s. 165). Po pierwsze, jest to pogląd, że nierówności ekonomiczne są korzystne dla wzrostu. Badacze wskazują trzy główne powody takiego stanu rzeczy (Aghion i in., 1999). Wśród nich wyróżnić można:

- skłonność do oszczędności – osoby zamożniejsze mają wyższą skłonność do oszczędzania, dlatego akumulują więcej kapitału niż osoby biedne, wobec czego kraje charakteryzujące się dużymi nierównościami mają przewagę z punktu widzenia możliwości inwestowania i wzrostu gospodarczego nad krajami, w których nierówności są mniejsze;
- niepodzielność inwestycji – inwestycje, w szczególności w obiekty produkcyjne, fabryki czy innowacje, wymagają dużych nakładów finansowych; jeśli w danym kraju nie ma dobrze funkcjonującego rynku kapitałowego, to wtedy dana jednostka musi mieć wystarczające bogactwo na pokrycie tych kosztów, przyczynia się zatem do wzrostu gospodarczego;
- motywacja – polityka państwa nakierowana na zmniejszanie nierówności realizowana jest najczęściej poprzez redystrybucję dochodów lub interwencję na rynku pracy (np. poprzez zwiększanie płacy minimalnej czy oferowanie dodatkowych transferów socjalnych do osób najuboższych), prowadzi do zmniejszenia bodźców do akumulowania kapitału (ludzie kierują się logiką „po co oszczędzać?”), jak i osłabia odpowiedzialność i motywację do pracy (logika „po co pracować, skoro państwo daje”); w związku z tym najskuteczniejszą drogą do poprawy położenia osób słabiej sytuowanych jest wzrost gospodarczy, bowiem dzięki zwiększonej zamożności kraju „skapuje w dół” do najniższych warstw społecznych (*trickle-down effect*) (Rutkowski, 2016, s. 164–165).

W drugim podejściu kładzie się nacisk na niewykorzystany wpływ nierówności (w szczególności dochodowo-majątkowych) na wzrost i stabilność danej gospodarki. Wiktor Rutkowski w swej koncepcji odwołuje się do problemu wad rynku, jak i argumentów z zakresu ekonomii politycznej i ekonomii rozwoju. Wśród wad rynku powodujących istnienie nierówności ekonomicznych są niedoskonałości rynku kredytów, ubezpieczeń i kapitału ludzkiego oraz cykliczne wahania koniunktury wraz z towarzyszącymi im kryzysami gospodarczymi (Rutkowski, 2016, s. 165).

Niedoskonałość rynku kredytów, ubezpieczeń i kapitału ludzkiego powoduje, że osoby poniżej określonego progu zamożności w danej gospodarce mają ograniczone możliwości inwestowania. Ma to szczególne znaczenie w przypadku inwestycji w wykształcenie, bowiem nie każdy ma możliwość ujawnienia swojego

talentu osobistego, a także zwiększenia kapitału ludzkiego. To z kolei jest wymierna strata z punktu widzenia wzrostu gospodarczego. Dodatkowo rosnąca skala nierówności dochodowych w ramach gospodarki wpływa na jej niestabilność, ponieważ towarzyszy jej zmiana relacji pomiędzy wysokością wydatków konsumpcyjnych i oszczędności (ludzie więcej oszczędzają niż konsumują), a to powoduje podatność na wahania popytu globalnego i koniunktury. W takiej sytuacji często, by podtrzymać popyt ze strony gospodarstw domowych o niskich i średnich dochodach, należy wykorzystać interwencję polityki pieniężnej, która będzie sprzyjała ekspansji kredytowej. Z jednej strony wzmacnia to konsumpcję, jednak z drugiej powoduje wzrost zadłużenia jednostek znajdujących się i tak w gorszym położeniu niż osoby zamożne. Należy jednak zauważyć, że jednocześnie towarzyszy temu proces finansjalizacji. Zwiększone oszczędności sektora prywatnego wykorzystywane są w ekspansji sektora finansowego i powiększaniu zysków o charakterze spekulacyjnym (Marszałek, 2013; Ratajczak, 2014; Ratajczak, 2017). Prowadzi to do tworzenia się baniek na wybranych rynkach, np. rynku nieruchomości, a to z kolei wpływa na podatność danej gospodarki na kryzysy. Wśród badaczy funkcjonuje pogląd, że wzrost nierówności dochodowych należał również do źródeł globalnego kryzysu finansowego z 2008 r. (Rajan, 2010; Stiglitz, 2012; Lansley, 2012).

Dysproporcje w dochodach ludności oddziałują także na wzrost gospodarczy poprzez określoną strukturę popytu globalnego. W modelu optymalnej dystrybucji zakłada się, że istniejąca w ramach danego państwa wąska grupa osób zamożnych motywuje przedsiębiorców do inwestowania w nowe technologie i udoskonalania produktów bądź wprowadzania na rynek nowych produktów. To z kolei umożliwia dużej warstwie osób ze średnim dochodem osiągać korzyści wynikające ze skali produkcji. Jednak w przypadku dużych nierówności gospodarka wpada w pułapkę osiągnięcia równowagi przy poziomie niskich płac realnych, poziomie kapitału ludzkiego i wroście gospodarczym (Murphy i in., 1989; Mani, 2001; Foellmi, Zweimüller, 2006). Zauważa się również, że znaczenie nierówności dochodowych we wroście gospodarczym jest tym wyższe, im bardziej otwarta na handel z zagranicą jest gospodarka. Jak zauważa Andrzej Sopoćko (2012), najbogatsi mają większą skłonność do konsumpcji dóbr luksusowych, często nieprodukowanych w gospodarkach krajów, w których zamieszkują. Wobec tego zamożniejsi mniej niż ubożsi wspierają popyt wewnętrzny w gospodarce z nierównościami. W kontekście dysproporcji w dystrybucji dochodu warto przywołać Thomasa Picketty'ego, który w swojej książce (2015) stara się wykazać, że współczesny system finansowy i gospodarczy w swym założeniu nie sprzyjają równości. Dodatkowo autor ten wskazuje na szereg innych problemów warunkujących nierówności, np. koncentrację kapitału, odmienny popyt na pracę fizyczną i umysłową, nakłady na edukację.

Sięgając jednak po argumenty ekonomii politycznej, w warunkach nierównego podziału zasobów procesy polityczne prowadzą do spadku efektywności poprzez:

- model środkowego wyborcy – wraz z niższą medianą dochodu w stosunku do przeciętnego dochodu rośnie skłonność do popierania redystrybucji w ramach państwa, czyli presja na zwiększanie wydatków rządowych i jednocześnie podnoszenie podatków, by móc sfinansować redystrybucję; wyższe podatki z kolei osłabiają przedsiębiorczość w kraju (mniej osób podejmuje pracę przy wysokich podatkach, producenci nie zwiększają produkcji), a to z kolei negatywnie wpływa na wzrost gospodarczy;
- większe prawdopodobieństwo konfliktów dystrybucyjnych, niestabilności politycznej i osłabienia kapitału społecznego, co jednocześnie utrudnia prowadzenie polityki gospodarczej, w szczególności w warunkach kryzysu gospodarczego;
- wysoki poziom koncentracji dochodów i bogactwa może doprowadzić do nadmiarowego lobbingu, korupcji czy pogoni za rentą (*rent seeking*); jeśli elity posiadające znaczące środki finansowe dopuszczają się takich zachowań, to hamuje to wzrost gospodarczy i nie poprawia dobrobytu społecznego w kraju (Rutkowski, 2016, s. 166).

Prowadzone w tej problematyce badania empiryczne nie rozwiązały sporu pomiędzy przedstawionymi powyżej narracjami dotyczącymi wpływu nierówności ekonomicznych na wzrost gospodarczy. Większość badań komparatywnych wskazywała na negatywną zależność między nierównościami ekonomicznymi i wzrostem gospodarczym (np. prace Bénabou, 1996; Aghion i in., 1999; Alesina, Rodrik, 1994; Temple, 1999; Persson, Tabellini, 1994; Perotti, 1996). Z kolei np. prace Roberta Barro (2000) czy Kristin J. Forbes (2000) nie potwierdziły tych poprzednich wyników. Źródeł tak niejednoznacznych wyników upatruje się w różnicach wykorzystanych metod badawczych, przyjętych zmiennych, błędach pomiaru, jak i nieliniowości badanych zależności (Voitchovsky, 2009).

METODYKA BADANIA

W konstrukcji problemu badawczego zawarto bezpośrednie odniesienie do zastosowanego podejścia badawczego. Autorka zdecydowała się na wykorzystanie metod dostępnych w ramach statystyki. Większość badań empirycznych w zakresie statystyki można zaliczyć do jednej z dwóch kategorii – badania obserwacyjnego lub badania eksperymentalnego. W badaniu obserwacyjnym, zwanym inaczej korelacyjnym, badacz nie wpływa na żadną ze zmiennych, rejestruje je i obserwuje występujące między nimi relacje (korelacje). Z kolei w badaniach eksperymentalnych badacz z góry określa wartości niektórych zmiennych i mierzy wartości innych zmiennych przy określonych ustawieniach parametrów. W niniejszym badaniu zastosowanie będzie miało podejście obserwacyjne, bo autorka nie ma wpływu na zmienne – są one wartością daną i mającą charakter historyczny. Ze względu na niejednorodność wyników ba-

dań innych autorów w poruszanej problematyce zastosowano dwie podstawowe metody badawcze: korelację i regresję. Korelacja określa wzajemne powiązanie pomiędzy zmiennymi. Charakteryzując korelację, podaje się najczęściej dwa czynniki, czyli kierunek i siłę (Tatarczak, 2021). Wyrazem korelacji⁴ jest przyjmowany współczynnik liczbowy z przedziału $\langle -1; 1 \rangle$, gdzie -1 oznacza silnie ujemny związek (wraz ze wzrostem X maleje Y), a 1 – silnie pozytywny związek (wraz ze wzrostem X rośnie Y).

Po pierwsze zbadano korelację, gdzie analizowano relację pomiędzy zmiennymi odnoszącymi się do kwestii ekonomicznych gospodarek (PKB, PKB *per capita*) i kwestii nierówności społecznych wyrażonych poprzez wskaźniki Giniego i HDI. Dla obliczeń przyjęto wzór⁵:

$$r(x,y) = \text{cov}(x,y) / \sigma_x * \sigma_y \quad (1)$$

przy czym

$$\text{cov}(x,y) = E(x * y) - (E(x) * E(y)) \quad (2)$$

gdzie:

$r(x,y)$ – współczynnik korelacji *r*-Pearsona pomiędzy zmiennymi x i y ,

$\text{cov}(x,y)$ – kowariancja pomiędzy zmiennymi x i y ,

σ – odchylenie standardowe z populacji,

E – wartość oczekiwana.

W badaniu przyjęto poniższe zmienne:

$X1$ – wartość PKB w mld USD,

$X2$ – wartość PKB *per capita* w USD,

$Y1$ – nierówności mierzone wielkością wskaźnika Giniego,

$Y2$ – nierówności mierzone wielkością HDI.

Na dalszym etapie procedury badawczej liczone korelację trzykrotnie dla par zmiennych⁶:

(1) $X1$ i $Y1$,

(2) $X1$ i $Y2$,

(3) $X2$ i $Y1$.

Do interpretacji siły zależności przyjęto następujące poziomy:

$|rs| < 0,2$ – brak związku liniowego,

$0,2 \leq |rs| < 0,4$ – słaba zależność,

$0,4 \leq |rs| < 0,7$ – umiarkowana zależność,

⁴ Korelacji Pearsona.

⁵ Wykorzystane dane w badaniu dotyczą próby, nie populacji, a wstępnie wykonany test wskazał, że zmienne są losowe.

⁶ Przeprowadzony na etapie badania wstępnego rozkład zmiennych wskazał na ich rozkład normalny.

$0,7 \leq |rs| < 0,9$ – dość silna zależność,
 $|rs| \geq 0,9$ – bardzo silna zależność.

Dodatkowo, ważnym aspektem badanej korelacji jest istotność statystyczna współczynników. Obliczenia w zakresie tej metody wykonano w programie Ms Excel.

Z kolei regresja to metoda pozwalająca na opisanie współzmienności kilku zmiennych poprzez dopasowanie do nich funkcji. Umożliwia ona przewidywanie nieznanego wartości parametru zmiennej na podstawie znanych wartości innej zmiennej. Dzięki temu pozwala badaczom ją wykorzystującym na dokonanie estymacji. Ogólna postać modelu przyjmuje formę:

$$Y = f(X, \beta) + \mathcal{E} \quad (3)$$

gdzie:

X – wektor zmiennych objaśniających,

Y – zmienna objaśniana,

β – wektor współczynników regresji,

\mathcal{E} – składnik losowy.

Ze względu na przyjęte w badaniu zmienne wykorzystanie znajdzie model regresji liniowej, który można opisać ogólną postacią:

$$Y = \beta_0 + x_1 \beta_1 + x_2 \beta_2 + \dots + \mathcal{E} \quad (4)$$

Wobec mnogości niejednoznacznych badań wyróżnić można dwa podejścia: nierówności objaśniają poziom wzrostu gospodarczego oraz wzrost gospodarczy objaśnia nierówności. Implikacją tego jest policzenie dwóch modeli regresji: (4) nierówności mierzone wielkością HDI objaśniają wartość PKB w mld USD, (5) wartość PKB w mld USD wyjaśnia nierówności mierzone wielkością HDI. Nie zakłada się wykorzystania wskaźnika Giniego ze względu na niski poziom dostępności danych dla regionu MENA w latach 2011–2021, co uniemożliwia dokonanie obliczeń.

Zatem na potrzeby badania regresji przyjmuje się następujące zmienne:

(4)

X_3 – nierówności mierzone wielkością HDI,

Y_3 – wartość PKB w mld USD.

(5)

X_4 – wartość PKB w mld USD,

Y_4 – nierówności mierzone wielkością HDI.

Obliczenia w zakresie tej metody wykonano w programie Ms Excel.

Jako ostatni etap procedury badawczej, wzorując się na metodologii badania przyjętej przez Renatę Suchocką (2010, s. 196), przyjęto paradygmat, zgodnie z którym uśredniono poszczególne zmienne dla lat 2011–2021, a następnie dokonano rangowania każdej ze zmiennych. Wyniki prezentuje tabela 1.

Tabela 1. Poziom wzrostu gospodarczego i nierówności w krajach MENA w latach 2011–2021

kraj	średnie PKB 2011–2021 (w mld USD)	rangowanie średnie PKB 2011–2021	średnie PKB per capita 2011–2021 (USD)	rangowanie średnie PKB per capita 2011–2021	wskaźnik Giniego 2011–2021	rangowanie wskaźnik Giniego	HDI 2011–2021	rangowanie HDI 2011–2021
Algieria	180,42	7	4515,26	12	27,6	1	0,738	10
Bahrajn	34,05	17	24699,14	5	brak danych		0,853	4
Egipt	309,91	5	3103,56	17	30,875	4	0,712	13
Iran	435,14	2	5341,16	12	40,64	10	0,776	8
Irak	203,37	6	5335,95	11	29,5	3	0,623	17
Jordania	39,01	15	40145,18	3	39,75	9	0,911	1
Izrael	345,99	4	4159,45	13	brak danych		0,721	12
Kuwejt	138,80	9	36004,27	4	brak danych		0,829	6
Katar	174,36	8	74081,51	1	brak danych		0,847	5
Liban	44,94	14	7716,11	10	31,8	5	0,746	9
Libia	61,07	12	9746,71	9	brak danych		0,709	15
Maroko	119,35	10	3352,73	16	brak danych		0,657	16
Oman	84,17	11	20406,63	7	brak danych		0,820	7
Arabia Saudyjska	752,49	1	22522,03	6	brak danych		0,857	3
Syria	25,43	18	1210,46	19	brak danych		0,588	18
Tunezja	45,50	13	3908,14	14	32,8	6	0,734	11
ZEA	389,93	3	43414,75	2	29,25	2	0,880	2
Palestyna ⁷	14,86	19	3378,83	15	34,05	7	0,711	14
Jemen	34,25	16	1230,45	18	36,7	8	0,480	19

Źródło: opracowanie własne.

⁷ W tym konkretnym przypadku wykorzystuje się dane prezentowane w bazach danych, skąd je pozyskano dla kategorii Palestyna, Brzeg Zachodni Jordaniu i Strefa Gazy, w różnych bazach kategorie te stosuje się zamiennie względem danego obszaru terytorialnego.

WYNIKI I ICH INTERPRETACJA

Jako pierwsze zostaną przedstawione wyniki korelacji dla par zmiennych: (1) $X1$ i $Y1$, (2) $X1$ i $Y2$, (3) $X2$ i $Y1$ (tabela 2). Nie liczy się korelacji pomiędzy zmiennymi $X2$ i $Y2$, bowiem poziom PKB *per capita* jest jedną ze składowych wskaźnika HDI.

Tabela 2. Wyniki macierzy korelacji dla zmiennych $X1$, $X2$, $Y1$, $Y2$

Relacja zmiennych	(1) $X1$ i $Y1$	(2) $X1$ i $Y2$	(3) $X2$ i $Y1$
Współczynnik korelacji	-0,16320189	0,155264482	0,150526967
Występowanie związku między zmiennymi	słaba korelacja ujemna	słaba korelacja dodatnia	słaba korelacja dodatnia

Źródło: opracowanie własne.

W świetle przyjętych poziomów do interpretacji żadna ze zmiennych nie wykazuje związku liniowego (wszystkie trzy są niższe niż 0,2). Wobec powyższego nie można mówić o statystycznej zależności pomiędzy poziomem nierówności wyrażonym wskaźnikiem HDI oraz indeksem Giniego a poziomem wzrostu gospodarczego zaprezentowanego w formie wysokości PKB w mld USD oraz poziomem PKB *per capita* w mld USD dla krajów MENA w latach 2011–2021.

Jeżeli chodzi o modele regresji, otrzymuje się znacznie bardziej rozbudowaną macierz wyników. Poszczególne wyliczenia są zaprezentowane w tabelach 3 i 4.

Tabela 3. Wyniki regresji dla (4) nierówności mierzone wielkością HDI objaśniają wartość PKB w mld USD

$\beta1$	$\beta2$
3,12508E+11	-3,4E+10
1,55595E+11	1,21E+11
0,022658368	1,95E+11
4,033958936	174
1,53265E+23	6,61E+24

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 4. Wyniki regresji dla (5) wartość PKB w mld USD wyjaśnia nierówności mierzone wielkością HDI

$\beta1$	$\beta2$
7,25048E-14	0,758462
3,60995E-14	0,010319
0,022658368	0,093888
4,033958936	174
0,03555885	1,533789

Źródło: opracowanie własne.

Przed interpretacją modelu warto zwrócić uwagę na poziom statystyki R^2 . Świadczy ona o jakości dopasowania modelu (pokazuje, jaki procent jednej zmiennej wyjaśnia zmienność drugiej zmiennej). Parametr ten przyjmuje wartości od 0 do 1, przy czym im bliżej jest do 1, tym model jest bardziej dopasowany. Zarówno w przypadku modelu regresji (4), jak i (5) R^2 jest na bardzo niskim poziomie (0,02). Model jest wysoce niedopasowany do danych. Taka niska jakość modelu w zasadzie uniemożliwia jego predykcję. Wobec powyższego nie można mówić o statystycznej zależności zmiennych w modelu, w którym nierówności mierzone wielkością HDI objaśniają wartość PKB w mld USD, oraz w modelu, w którym wartość PKB w mld USD wyjaśnia nierówności mierzone wielkością HDI dla krajów MENA w latach 2011–2021.

Wyraźnie widać (tabela 1), że kraje MENA są mocno niejednorodną grupą państw. Jeżeli chodzi o poziom rozwoju mierzony uśrednionym PKB w mld USD, dominują potęgi naftowe: Arabia Saudyjska, Iran i Zjednoczone Emiraty Arabskie. Z kolei jeśli chodzi o najmniej zamożne państwa są nimi Brzeg Zachodni Jordanu i Strefa Gazy, Syria i Bahrajn. Gdy weźmie się pod uwagę populację i obliczy PKB *per capita* w USD, to najbardziej zamożne są Katar, ZEA i Jordania. Jeżeli chodzi o wskaźnik Giniego napotkano trudności w policzeniu statystyki. Dla wielu krajów arabskich brakowało wyników, dlatego niemożliwe było wyliczenie średnich. Krajami o najmniejszym poziomie nierówności społecznych są Algieria, ZEA i Irak. Jeśli z kolei patrzy się na nierówności przez pryzmat HDI, to państwami o najniższym poziomie nierówności (najwyższa wartość HDI) są Izrael, ZEA i Arabia Saudyjska. Najniżej rozwinięte zgodnie z tym wskaźnikiem są Jemen, Syria i Irak, które w XXI w. doświadczyły wojen domowych. Metoda polegająca na wykorzystaniu rangowania nie przyniosła jednoznacznych wyników w zakresie powiązania kwestii nierówności ze wzrostem gospodarczym.

PODSUMOWANIE

Nierówności w każdej postaci ograniczają możliwości rozwoju człowieka. Znacznie trudniejszy staje się w takim wypadku dostęp do wiedzy i wykształcenia, co zamyka perspektywę awansu zawodowego mogącego stymulować rozwój osobowy. Należy zauważyć, że w XXI w. nierówności społeczne nadal pozostają problemem globalnym, a różnica pomiędzy najbogatszymi a najbiedniejszymi wręcz stale się powiększa. Z problemem wpływu nierówności na wzrost gospodarczy borykają się niewątpliwie kraje rozwijające się w Afryce i Azji. Przykładem regionu, gdzie te dysproporcje są szczególnie istotne z punktu widzenia gospodarki globalnej i bezpieczeństwa międzynarodowego, jest region MENA, obejmujący swym zasięgiem kraje północy kontynentu afry-

kańskiego i Półwyspu Arabskiego. W niniejszej pracy postanowiono sprawdzić istnienie statystycznej zależności pomiędzy nierównościami społecznymi mierzonymi odczytami wskaźnika HDI i indeksu Giniego oraz wzrostem gospodarczym wyrażonym we wskaźniku PKB w mld USD oraz PKB *per capita* w mld USD w latach 2011–2021.

W pracy zastosowano, poza krytyczną analizą literatury, dwie podstawowe metody statystyczne, takie jak analiza korelacji i analiza regresji, a także dodatkowo – rangowanie. Wynik każdej z zastosowanych metod przyniósł oczekiwany przez autorkę rezultat. Ponieważ od lat zajmuje się problemem rozwoju i nierówności w krajach rozwijających się (por. Rabczun, 2023), spodziewała się braku zależności w rozumieniu statystycznym między badanymi zmiennymi. Analiza korelacji wskazuje w zasadzie na brak związku między zmiennymi. W opracowanych modelach regresji udało się wyznaczyć współczynniki, ale jakość modelu pozostawiała jednak wiele do życzenia. Procedura rangowania wykazała, że brak jednoznacznej zależności między poziomem nierówności a wzrostem gospodarczym. Odpowiadając na pytanie postawione w problemie badawczym, należy wskazać brak przesłanek do istnienia statystycznej zależności pomiędzy nierównościami społecznymi mierzonymi odczytami wskaźnika HDI oraz indeksu Giniego oraz wzrostem gospodarczym wyrażonym we wskaźniku PKB w mld USD oraz PKB *per capita* w mld USD w latach 2011–2021 dla krajów MENA.

Ekonomia jest nauką społeczną, a nie matematyczną (Ratajczak, 2014; Gorynia, 2018; Ostapiuk, 2017). Nadmierne matematyzowanie nauk ekonomicznych poprzez wykorzystywanie metod właściwych dla matematyki czy statystyki nie zawsze jest uzasadnione. Wybrane zagadnienia ekonomiczne mogą być prognozowane przy użyciu metod ilościowych. Jednak współczesny trend umasowienia badań ilościowych we wszystkich dziedzinach ekonomii potrafi być zgubny. Tym bardziej zagadnienie tak interdyscyplinarne jak nierówności społeczne nie może być wyłącznie badane przy pomocy wspomnianych metod. Warto zatem, by ekonomiści badający nierówności poświęcali więcej czasu na implementację metod jakościowych, takich jak np. wywiady pogłębione i obserwacje. Te metody często znacznie lepiej pozwalają zrozumieć i wyjaśnić badane zjawiska. To, jak pojedynczy człowiek odczuwa poziom dobrobytu płynący ze wzrostu gospodarczego przy określonym poziomie nierówności, nie jest możliwe do wyliczenia przy wykorzystaniu metod ilościowych. Wykorzystanie metod jakościowych jest znacznie bardziej uzasadnione, by lepiej zrozumieć to zagadnienie. Dodatkowo, problematyczna jest dostępność do danych w krajach rozwijających się i ich jakość (Eurostat, *bd.*). Tak jak miało to miejsce w przypadku indeksu Giniego dla krajów MENA w latach 2011–2021. Braki w danych uniemożliwiają zastosowanie wybranych metod ilościowych, co może mieć wpływ na interpretację uzyskanych wyników.

BIBLIOGRAFIA

- Acker, J. (2006). Inequality Regimes Gender, Class, and Race in Organizations. *Gender and Society*, 20(4), 441–464. DOI: 10.1177/0891243206289499.
- Aghion, P., Carolli, E., García-Peñalosa, C. (1999). Inequality and Economic Growth: The Perspective of the New Growth Theories. *Journal of Economic Literature*, 37(4), 1615–1660. DOI: 10.1257/jel.37.4.1615.
- Alesina, A., Rodrik, D. (1994). Distributive Politics and Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 109(2), 465–490. DOI: 10.2307/2118470.
- Baker, J., Lynch, K., Cantillon, S., Walsh, J. (2009). *Equality: From Theory to Action*. London: Palgrave Macmillan.
- Barro, R.J. (1991). Economic growth in a cross section of countries. *The Quarterly Journal of Economics*, 106(2), 407–443. DOI: 10.2307/2937943.
- Beck, U. (2005). *Władza i przeciwwładza w epoce globalnej. Nowa ekonomia polityki światowej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.
- Bénabou, R. (1996). Inequality and Growth. W: B. Bernanke, J. Rotemberg (red.), *NBER Macroeconomics Annual 1996 (s. 11–92)*. Cambridge: MIT Press.
- Bernard, P. (1999). Social Cohesion: A Dialectical Critique of a Quasi-Concept. *Lien social et Politiques*, 41, 47–59. DOI: 10.7202/005057ar.
- Cavatorta, F. (2012). Arab Spring: The Awakening of Civil Society. A General Overview. *IEMed Mediterranean Yearbook 2012*. Pobrane z: [https://www.iemed.org/publication/arab-spring-the-awakening-of-civil-society-a-general-overview/\(2023.11.27\)](https://www.iemed.org/publication/arab-spring-the-awakening-of-civil-society-a-general-overview/(2023.11.27)).
- DiPrete, T.A., McManus, P.A. (2000). Family change, employment transitions and the welfare state: Household income dynamics in the United States. *American Journal of Sociological Review*, 65(3), 343–370. DOI: 10.2307/2657461.
- Eisenhauer, E. (2001). In poor health: Supermarket redlining and urban nutrition. *GeoJournal*, 53(2), 125–133. DOI: 10.1023/A:1015772503007.
- Eitzen, S.D., Johnston, J.E. (2015). *Inequality: Social Class and Its Consequences*. London: Routledge.
- Eurostat. (n.d.). Statistics in development cooperation – data availability. Pobrane z: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Statistics_in_development_cooperation_-_data_availability\(2023.11.27\)](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Statistics_in_development_cooperation_-_data_availability(2023.11.27)).
- Ferrans, C.E., Powers, M.J. (1992). Psychometric assessment of the quality of life index. *Research in Nursing & Health*, 15(1), 29–38. DOI: 10.1002/nur.4770150106.
- Fitoussi, J.-P., Rosanvallon, P. (2000). *Czas nowych nierówności*. Kraków: Znak.
- Foellmi, R., Zweimüller, J. (2006). Income Distribution and Demand-Induced Innovation. *Review of Economic Studies*, 73(3), 941–960. DOI: 10.1111/j.1467-937X.2006.00403.x.
- Forbes, K.J. (2000). A Reassessment of the Relationship between Inequality and Growth. *The American Economic Review*, 90(4), 869–887. DOI: 10.1257/aer.90.4.869.
- Fouarge, D., Layte, R. (2005). Welfare regimes and poverty dynamics: The duration and recurrence of poverty spells in Europe. *Journal of Social Policy*, 34(3), 407–426. DOI: 10.1017/S0047279405008846.

- Gorynia, M. (2018). Współczesne nauki ekonomiczne: tożsamość, ewolucja, klasyfikacje. *Ekonomista*, 5, 497–522.
- Guessous, I., Luthi, J.C., Bowling, C.B., Theler, J.M., Paccaud, F., Gaspoz, J.M., McClellan, W. (2014). Prevalence of frailty indicators and association with socioeconomic status in middle-aged and older adults in a Swiss region with universal health insurance coverage: a population-based cross-sectional study. *Journal of Aging Research*, 2014, 198603. DOI: 10.1155/2014/198603.
- Guessous, I., Gaspoz, J.M., Theler, J.M., Wolff, H. (2012). High prevalence of forgoing healthcare for economic reasons in Switzerland: A population-based study in a region with universal health insurance coverage. *Preventive Medicine*. 55(5), 521–527. DOI: 10.1016/j.ypmed.2012.08.005.
- Irving, H. (2008). Gender and the Constitution: Equity and agency in comparative constitutional design. Cambridge: University Press.
- Kienle, E., Louër, L. (2013). Comprendre les enjeux économiques et sociaux des soulèvements arabes. *Critique internationale*, 61, 11–17. DOI: 10.3917/criti.061.0011.
- Kiniorska, I. (2021). Social Inequalities – Theoretical Considerations from an Interdisciplinary Perspective. *Journal of Geography, Politics and Society*, 11(3), 14–29. DOI: 10.26881/jpgs.2021.3.02.
- Kirkpatrick, G.R., Katsiaficas, G.N., Mary Lou, E. (1987). *Introduction to critical sociology*. Iowa: Ardent Media.
- Kuznets, S. (1955). Economic Growth and Income Inequality. *The American Economic Review*, 45(1), 1–28.
- Lansley, S. (2012). *The Cost of Inequality: Why Economic Equality is Essential for Recovery*. Londyn: Gibson Square Books.
- Lauter, P., Howe, F. (1970). *The Conspiracy of the Young*. Cleveland: World Publishing Company.
- Loungani, P. (2003). Inequality. Now You See It, Now You Don't. *Finance & Development*, 40(003), 1–58. DOI: 10.5089/9781451952414.022.
- Luan, Z., Zhou, Z. (2017). *The Relationship between Annual GDP Growth and Income Inequality: Developed and Undeveloped Countries*. Pobrane z: <https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://core.ac.uk/download/pdf/84286492.pdf&ved=2ahUKewjeh9jGsIqHAXUJRvEDHQq1BpYQFno-ECBIQAQ&usq=AOvVaw2TBjo-wnqoBwBAHWs6HUhR> (2023.11.27).
- Mani, A. (2001). Income Distribution and the Demand Constraint. *Journal of Economic Growth*, 6(4), 305–327. DOI: 10.1023/A:1011326523470.
- Manios, Y., Vlachopapadopoulou, E., Moschonis, G., Karachaliou, F., Psaltopoulou, T., Koutsouki, D., Bogdanis, G., Carayanni, V., Hatzakis, A., Michalacos, S. (2016). Utility and applicability of the “Childhood Obesity Risk Evaluation” (CORE)-index in predicting obesity in childhood and adolescence in Greece from early life: the “National Action Plan for Public Health”. *European Journal of Pediatrics*, 175(12), 1989–1996. DOI: 10.1007/s00431-016-2799-2.
- Marszałek, P. (2013). Finansyzacja w Polsce – ciekawostka teoretyczna czy realny problem? *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Finanse Publiczne*, 306, 235–246.

- Murphy, K.M., Shleifer, A., Vishny, R. (1989). Income Distribution, Market Size, and Industrialization. *The Quarterly Journal of Economics*, 104(3), 537–564. DOI: 10.2307/2937810.
- Myrdal, G. (2005). *This I Believe*. W: O. Appelqvist & S. Andersson (red.), *The Essential, Gunnar Myrdal*. New York: The New Press.
- Ostapiuk, A. (2017). Matematyzacja ekonomii – grzech pierworodny? Wieloaspektowa analiza wpływu i przyczyn. *Ekonomia XXI*, 1(13), 91–105. DOI: 10.15611/e21.2017.1.06.
- Piketty, T. (2015). *Ekonomia nierówności*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Perotti, R. (1996). Growth, Income Distribution, and Democracy: What the Data Say. *Journal of Economic Growth*, 1(2), 149–187.
- Persson, T., Tabellini, G. (1994). Is Inequality Harmful for Growth? *American Economic Review*, 84(3), 600–621.
- Piasecki, R. (2007). Ewolucja teorii rozwoju gospodarczego krajów biednych. W: R. Piasecki (red.), *Ekonomia rozwoju* (s. 15–31). Warszawa: PWE.
- Rabczun, A.A. (2023). *Pomoc rozwojowa Wielkiej Brytanii dla krajów rozwijających się*. Poznań: Poznańskie Towarzystwo Przyjaciół Nauk. DOI: 10.56091/ARPoWB.
- Rajan, R. (2010). *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Ratajczak, M. (2014). Ekonomia i edukacja ekonomiczna w dobie finansyzacji gospodarki. *Ekonomista*, 2014(3), 207–219.
- Ratajczak, M. (2017). Finansjalizacja gospodarki: wymiary dyskusji. *Bezpieczny Bank*, 3(68), 7–22. DOI: 10.26354/bb.2.3.68.2017.
- Rutkowski, W. (2016). Nierówności ekonomiczne a rozwój gospodarczy i dobrobyt społeczny. *Ekonomista*, 2016(2), 161–179.
- Sargeant, M. (Ed.). (2011). *Age Discrimination and Diversity: Multiple Discrimination from an Age Perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Scopus. (2023). Pobrane z: <https://www-1scopus-1com-100005daz0014.han3.ue.poznan.pl/results/results.uri?sort=plf=-f&src=s&sl=social+inequalities&sid=18b2771e7a56aa57b905599a5f378e88&sot=b&sdt=b&sl=34&s=TITLE-ABS-KEY%28social+AND+inequalities%29&origin=searchbasic&editSaveSearch=&yearFrom=Before+1960&yearTo=Present&sessionSearchId=18b2771e7a56aa57b905599a5f378e88&limit=10> (2023.11.27).
- Sen, A. (2003). *Inequality Reexamined*. Oxford: University Press.
- Shin, I. (2012). Income inequality and economic growth. *Economic Modelling*, 29(5), 2049–2057. DOI: 10.1007/s11205-022-02882-0.
- Sopoćko, A. (2012). Gra finansowa – stagnacja czy wzrost bogatego świata? *Ekonomista*, 4(51), 449–486.
- Stiglitz, J.E. (2012). *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*. New York: W.W. Norton and Company.
- Struening, K. (2002). *New Family Values: Liberty, Equality, Diversity*. Lanham: Rowman & Littlefield Publishers.
- Suchocka, R. (2010). Badania nierówności społecznych – wybrane kontrowersje metodologiczne. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, LXXII, 1, 189–199.

- Tatarczak, A. (2021). *Statystyka. Podręcznik. Studia przypadków*. Lublin: Wyższa Szkoła Ekonomii i Innowacji w Lublinie.
- Temple, J. (1999). The New Growth Evidence. *Journal of Economic Literature*, 37(1), 112–156. DOI: 10.1257/jel.37.1.112.
- Thompson, M.J. (2012). *The Politics of Inequality: A Political History of the Idea of Economic Inequality in America*. New York: Columbia University Press.
- Vandecasteele, L. (2011). The structuring effect of social stratification determinants and life course events on poverty transitions in Europe. *European Sociological Review*, 27(2), 246–264. DOI: 10.1093/esr/jcq005.
- Veugeler, P., Yip, A. (2003). Socioeconomic Disparities in Health Care Use: Does Universal Coverage Reduce Inequalities in Health? *Journal of Epidemiology and Community Health*, 57(6), 107–119. DOI: 10.1136/jech.57.6.424.
- Voitchovsky, S. (2009). Inequality and Economic Growth. W: W. Salvedra, B. Nolan, T.M. Smeeding (red.), *The Oxford Handbook of Economic Inequality* (s. 1–32). Oxford: Oxford University Press.
- Web of Science. (2023). Pobrane z: <https://www-1webofscience-1com-10001c0az0016.han3.ue.poznan.pl/wos/woscc/summary/f584bab7-17a5-49cf-97b1-029d476cdbab-ad2b47f3/relevance/1> (2023.11.27).
- Whelan, C.T., Maitre, B. (2008). New and old social risks: Life cycle and social class perspectives on social exclusion in Ireland. *The Economic and Social Review*, 39(2), 131–156.
- Williamson, J. (red.). (1989). *Latin American readjustment: How much has happened*. Washington: Peterson Institute for International Economics.
- Wright, E.R., Perry, B.L. (2010). Medical Sociology and Health Services Research: Past Accomplishments and Future Policy Challenges. *Journal of Health and Social Behavior*, 51, 107–119. DOI: 10.1177/002214651038350.
- Zachorowska-Mazurkiewicz, A. (2011). Istota nierówności w procesie rozwoju – podejście instytucjonalne. W: E. Okoń-Horodyńska, A. Zachorowska-Mazurkiewicz (red.), *Współczesne wymiary nierówności w procesie globalizacji* (s. 11–30). Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.

Streszczenie

Tekst porusza temat społecznych nierówności, które objawiają się w dostępie do różnych dóbr przez jednostki, grupy społeczne czy całe społeczeństwa. Nierówności te mogą dotyczyć aspektów ekonomicznych, kulturowych, władzy, edukacji czy prestiżu. Głównym celem badania jest próba odpowiedzi na pytanie: czy istnieje statystyczna zależność pomiędzy poziomem nierówności a wzrostem gospodarczym w krajach Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej? Autorka podkreśla globalny charakter problemu nierówności społecznych, zwracając uwagę na ich występowanie w różnych obszarach świata, jednak definiuje jako zakres badania kraje Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej (MENA). W pracy zastosowano jako główne metody badawcze: krytyczną analizę literatury, analizę danych wtórnych oraz analizę korelacji i regresji.

W dalszej części tekstu autorka przedstawia metodologię badania, prezentuje wyniki, które następnie omawia i interpretuje. Podkreślić należy brak jednoznacznych zależności między nierównościami a wzrostem gospodarczym, co może wynikać z interdyscyplinarnego charakteru problemu oraz konieczności uwzględnienia jakościowych metod badawczych.

W końcowej części autorka zauważa, że nadmierne skoncentrowanie się na metodach ilościowych w ekonomii może być nieuzasadnione, zwłaszcza w przypadku zagadnień tak skomplikowanych jak społeczne nierówności. Zaleca także większe zastosowanie metod jakościowych oraz podkreśla konieczność uwzględnienia kontekstu społecznego i ekonomicznego w analizie nierówności. Wskazuje, że przezwyciężenie nierówności przy jednoczesnym budowaniu wzrostu gospodarczego jest możliwe, a międzynarodowe agendy, takie jak Cele Zrównoważonego Rozwoju, mogą stanowić inspirację dla działań mających na celu osiągnięcie tego ideału.

Słowa kluczowe: kraje MENA, Bliski Wschód i Afryka Północna, nierówności społeczne, wzrost gospodarczy.

Social inequality and economic growth in MENA countries

Summary

The text explores the topic of social inequalities manifesting in access to various goods by individuals, social groups, or entire societies. These inequalities may involve economic, cultural, power-related, educational, or prestige aspects. The main aim of the study is to try to answer the question: Is there a statistical relationship between the level of inequality and economic growth in the countries of the Middle East and North Africa? The author emphasises the global nature of the issue of social inequalities, noting their occurrence worldwide, but defines the scope of the study to the countries of the Middle East and North Africa (MENA) region. The main research methods employed in the study include critical literature analysis, secondary data analysis, as well as correlation and regression analysis.

In the subsequent part of the text, the authors discuss the results of the conducted research using statistical methods. It is highlighted that there is no clear correlation between inequalities and economic growth, which may arise from the interdisciplinary nature of the problem and the necessity to consider qualitative research methods.

In the concluding section, the author observes that an excessive focus on quantitative methods in economics may be unjustified, especially when dealing with complex issues, such as social inequalities. The recommendation is made for a greater application of qualitative methods, emphasising the need to consider the social and economic context in the analysis of inequalities. The author points out that overcoming inequalities while simultaneously fostering economic growth is achievable, and international agendas such as the Sustainable Development Goals may serve as inspiration for actions aimed at achieving this ideal.

Keywords: MENA countries, Middle East and North Africa, social inequalities, growth.

JEL: D63, N15.

*dr inż. Małgorzata Lechwar*¹ 

Katedra Ekonomii i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
Instytut Ekonomii i Finansów
Uniwersytet Rzeszowski

*mgr Radosław Pyrek*² 

Katedra Ekonomii i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
Instytut Ekonomii i Finansów
Uniwersytet Rzeszowski

Wzrost, inflacja, bezrobocie – współzależności na przykładzie wybranych krajów

WPROWADZENIE

Badanie współzależności między wzrostem gospodarczym, inflacją i stopą bezrobocia jest istotne w kontekście poznania problemów, kondycji gospodarek oraz skuteczności podejmowanej i prowadzonej polityki gospodarczej. Grzegorz Witold Kołodko podkreśla, iż współczesny świat kreuje wiele problemów ekonomiczno-społecznych i jest strukturalnie nie zrównoważony i konfliktogenny, aż do granic wytrzymałości. Przeprowadzone przez niego badania literatury przedmiotu wskazują na różne podejścia do tej kwestii wśród autorów tekstów i analiz makroekonomicznych – jedni twierdzą, że świat idzie w dobrym kierunku, a inni, że grozi mu głęboka zapaść (Kołodko, 2020, s. 184–185, 196). Przedstawione rozważania były podstawą do szukania przez autorów odpowiedzi na pytanie: jak w występującej złożoności zewnętrznych bodźców, zjawisk czy procesów, mających wpływ na gospodarki, prezentuje się ich sytuacja gospodarcza uwzględniająca stan i wzajemne współzależności podstawowych agregatów makroekonomicznych. W literaturze przedmiotu występują mocno zróżnicowane poglądy na temat kondycji

¹ Adres korespondencyjny: M. Ćwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów; tel. 17 872 16 69; e-mail: mlechwar@ur.edu.pl. ORCID: 0000-0001-8719-8918.

² Adres korespondencyjny: M. Ćwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów; tel. 17 872 16 69; e-mail: rpyrek@ur.edu.pl. ORCID: 0000-0002-7145-3790.

gospodarczej świata, które są między innymi wypadkową indywidualnej sytuacji makroekonomicznej gospodarek.

Celem głównym badań było poznanie kierunków oraz współzależności występujących między podstawowymi agregatami makroekonomicznymi wybranych gospodarek. Analizie poddano gospodarkę Szwajcarii, Wielkiej Brytanii, Rumunii w latach 2012–2022. Rok 2022 to czas globalnego spowolnienia wzrostu gospodarczego oraz wojny na Ukrainie, która wywołała wstrząs w gospodarce światowej (Lagarde, Raport 2022). Wybrane dane odnoszą się również do 2023 r.

Cel główny realizowano z wykorzystaniem następujących celów szczegółowych: a) prezentacja wybranych związków przyczynowo-skutkowych występujących pomiędzy podstawowymi agregatami makroekonomicznymi, w oparciu o analizę literatury przedmiotu, b) analiza wybranych informacji i danych wskazujących między innymi na różnorodność gospodarczą badanych gospodarek, c) analiza porównawcza podstawowych agregatów makroekonomicznych badanych gospodarek.

Wybór gospodarek do badań uwzględnia ich istotne zróżnicowanie w odniesieniu do ich historii gospodarczej, przyjętego i obowiązującego systemu politycznego i gospodarczego czy uczestnictwa w różnych ugrupowaniach międzynarodowych.

METODYKA BADAŃ

Podjęte w opracowaniu badania mają charakter diagnostyczny. W badaniach diagnostycznych ustala się stan faktyczny i rzeczywiste zależności występujące między badanymi zjawiskami i procesami. Zgodnie ze stanowiskiem Jerzego Apanowicza badania diagnostyczne na podstawie uzyskanych danych przygotowują fakty naukowe do prognozowania.

Do rozwiązania postawionego problemu badawczego i weryfikacji hipotezy badawczej wykorzystano wybrane procedury wyjaśniania naukowego i badań, tj. analiza i ocena przedmiotu badań, analiza i synteza systemowa, uogólnianie wyników badań, i na tej podstawie podano wnioskowanie. Analiza (gr. *analysis* – rozbiór) to proces myślowy polegający na rozłożeniu pewnej całości na jej części składowe i rozpatrywanie każdej z nich osobno.

Zgodnie z zaleceniami J. Apanowicza, stosując analizę przy rozwiązywaniu danego problemu naukowego, należy dążyć do rozłożenia go na tyle części, np. tez, struktur, zjawisk, na ile jest to możliwe i niezbędne, by można było ustalić istotę czy związki przyczynowo-skutkowe. Analizę najczęściej prowadzi się pod jakimś wyróżniającym ją kątem, to znaczy rozkłada się tylko jeden lub kilka aspektów badanych zdarzeń lub procesów, celowo pomijając inne. W tym opracowaniu skupiono się na trzech wybranych agregatach makroekonomicznych dynamicznie zmieniających się pod wpływem oczekiwanych i nie-

oczekiwanych zjawisk ekonomicznych i pozaekonomicznych. I jak dalej podaje J. Apanowicz, wskazana jest analiza systemowa koncentrująca się na badaniu oddziaływań, relacji między elementami. Sprawdzania faktów dokonuje się przez porównanie funkcjonowania danego modelu z rzeczywistością (Apanowicz, 2005, s. 14, 21).

Zastosowana analiza makroekonomiczna to badanie obejmujące stan gospodarki oraz przewidywań dotyczących na przykład wzrostu gospodarczego, inflacji, bezrobocia i wzajemnych współzależności występujących wewnątrz krajów pomiędzy tymi agregatami. Zajmuje się badaniem i oceną wielkości ekonomicznych zagregowanych, a więc ujmowanych głównie dla całej gospodarki narodowej. Głównym celem analizy makroekonomicznej było poznanie sytuacji gospodarczej w ujęciu statycznym i dynamicznym. Ze względu na powiązania krajów ważna jest również ocena sytuacji zewnętrznej, np. kryzysy w innych krajach.

Wykorzystana metoda porównań polega na zestawieniu cech (wielkości) badanych zjawisk oraz na ustaleniu różnic między nimi. Porównanie dotyczy cech zjawiska czy faktu, wyrażonych w określonych miernikach za pomocą liczb bezwzględnych lub względnych. Różnice stanowią odchylenia między wielkościami porównywanych zjawisk i faktów.

Opisywana i zastosowana w opracowaniu metoda była niezwykle cenna, gdyż, jak podaje G.W. Kołodko: „Porównania mają skłaniać do wszechstronności myśli, prowokować do stawiania dodatkowych pytań, które najpierw komplikują studiowaną materię, ale następnie pomagają lepiej ją objaśniać. Gdy się porównuje różne punkty, nawet odległe w czasie i przestrzeni, wyłaniają się nowe pytania, pojawiają się dodatkowe wątpliwości, nasuwają się inspirujące refleksje. Badanie nie zatrzymuje się na powierzchni zjawisk, lecz patrzy dalej, sięga głębiej, wyczuwa lepiej. Wyniki jednych porównań – bywa, że zaskakujące czy wręcz szokujące – skłaniają do następnych, które zbliżają nas do wyciągania trafnych wniosków i formułowania poprawnych koncepcji teoretycznych” (Kołodko, 2020, s. 184–185, 196).

AGREGATY MAKROEKONOMICZNE I ZWIĄZKI PRZYCZYNOWO-SKUTKOWE POMIĘDZY ZJAWISKAMI GOSPODARCZYMI

Agregaty (łac. *aggregare*) to wielkości makroekonomiczne złożone z różnorodnych elementów należących do tej samej zmiennej klasyfikowanej według terminologii ekonomicznej. Przedstawiają kategorie ekonomiczne składające się na prezentację gospodarki jako całości. Agregatami są dla przykładu: dochód narodowy, zatrudnienie, konsumpcja, inwestycje, oszczędności, ogólny poziom cen, krajowy poziom produkcji itp. Powstają przez sumowanie wielkości jednostkowych za pomocą różnych metod statystycznych. Ich analiza pozwala zdiagnozować stan gospodarki danego kraju. Agregaty są zatem sumarycznymi wskaźnikami wyników

działalności gospodarki ogółem i podstawowymi wielkościami wykorzystywanymi do celów analiz makroekonomicznych oraz porównań w czasie i przestrzeni.

W systemie ESA 2010 (rozporządzenie 549/2013, 2013) wyjaśniono, iż agregaty są wartościami złożonymi, wyrażającymi pomiar rezultatów działalności gospodarki ogółem. Są to na przykład: produkcja globalna, wartość dodana, dochód do dyspozycji, spożycie, oszczędności, nakłady inwestycyjne itp. Mają one znaczenie jako wskaźniki łączne dla celów analiz makroekonomicznych oraz porównań w czasie i przestrzeni. Wyróżniane są dwa typy agregatów:

- agregaty odnoszące się bezpośrednio do transakcji w systemie ESA 2010, takie jak produkcja globalna wyrobów i usług, spożycie, nakłady brutto na środki trwałe itp.,
- agregaty reprezentujące pozycje bilansujące na rachunkach, takie jak produkcja w cenach rynkowych, dochód narodowy do dyspozycji, oszczędności, saldo obrotów bieżących z zagranicą oraz wartość netto gospodarki ogółem (bogactwo narodowe).

Jednym z najważniejszych agregatów w ESA jest produkt krajowy brutto (PKB). PKB stanowi miernik opisujący aktywność ekonomiczną ogółem na danym terytorium ekonomicznym, w której wyniku produkcja globalna zaspokaja finalne potrzeby gospodarki. Ważne zastosowanie znajdują także miary rachunków narodowych przedstawione w ujęciu na mieszkańca. Dla takich zbiorczych agregatów jak PKB, dochód narodowy dzielnikiem jest zwykle liczba ludności kraju ogółem.

Według Jánosa Kornaiego (2014, s. 65) przyjęcie na całym świecie jednolitej definicji wraz z metodologią pomiaru PKB stanowi wielkie osiągnięcie ekonomistów i statystyków, mimo że konieczność uzupełnienia pomiarów PKB o wskaźniki uwzględniające inne aspekty życia społecznego i rozwoju jest dobrze znana wszystkim ekonomistom.

Bezrobocie jest również przedmiotem analiz w systemie ESA 2010. Jest powiązane bezpośrednio z kategorią „osoba bezrobotna”. Zgodnie z wytycznymi ustanowionymi przez Międzynarodową Organizację Pracy, uszczegółowionymi na szczeblu Unii Europejskiej w rozporządzeniu Komisji (WE) nr 1897/2000 (1), pojęcie „bezrobotny” oznacza każdą osobę powyżej określonego wieku, która w okresie referencyjnym była:

- bez pracy, tj. nie była zatrudniona za wynagrodzeniem ani nie pracowała na własny rachunek,
- w tym czasie gotowa do podjęcia pracy, tj. w okresie referencyjnym gotowa do podjęcia zatrudnienia za wynagrodzeniem lub na własny rachunek,
- w trakcie poszukiwania pracy, tj. podjęła w niedawnym określonym czasie konkretne czynności w celu poszukiwania zatrudnienia za wynagrodzeniem lub pracy na własny rachunek.

Stopa bezrobocia jest to procentowy udział bezrobotnych (ogółem lub danej grupy) w liczbie ludności aktywnej zawodowo (ogółem lub danej grupy).

Obliczając stopę bezrobocia na podstawie BAEL, wykorzystuje się dane o bezrobotnych i aktywnych zawodowo z tego samego źródła. Natomiast w przypadku stopy bezrobocia rejestrowanego łączy się dane o bezrobotnych zarejestrowanych z danymi o pracujących uzyskiwanymi poprzez przedsiębiorstwa oraz danymi o pracujących w rolnictwie indywidualnym (Zeszyt metodologiczny, 2020, s. 59).

Kolejną podstawową miarą makroekonomiczną jest inflacja, będąca procesem zmian cen w całej gospodarce. Jest mierzona przez statystykę publiczną i prezentowana w formie wskaźników cen. Przez inflację rozumie się najczęściej średnie zmiany cen konsumpcyjnych towarów i usług nabywanych przez przeciętne gospodarstwo domowe (Adach-Stankiewicz i in., 2019, cz. I, s. 8).

Obliczanie inflacji ma na celu pomiar zmian cen towarów i usług (CPI – *Consumer Price Index*) przeznaczanych na cele konsumpcyjne przez tzw. przeciętne gospodarstwo domowe. Wskaźnik CPI konstruowany jest w oparciu o wiele założeń. Do mierzenia inflacji niezbędne są informacje o poziomach cen takich samych towarów i usług w dwóch porównywanych okresach oraz danych o strukturze wydatków gospodarstw domowych (Adach-Stankiewicz i in., 2019, cz. II, s. 13). Jak wyjaśnia Europejski Bank Centralny (<http>), mierząc inflację, bierze się pod uwagę wszystkie towary i usługi, z których korzystają gospodarstwa domowe, w tym: dobra codziennego użytku (np. żywność, prasa, benzyna), dobra trwałe (np. odzież, komputery, pralki), usługi (np. fryzjerskie, ubezpieczeniowe, wynajem mieszkania). W strefie euro inflację cen konsumpcyjnych mierzy się zharmonizowanym wskaźnikiem cen konsumpcyjnych (HICP). „Zharmonizowany” oznacza, że wszystkie kraje UE obliczają go według tej samej metody. Dzięki temu można porównywać ze sobą dane dotyczące różnych krajów.

Autorzy opracowania zgadzają się z opiniami G.W. Kołodki, iż „Stan gospodarki jest tak złożony, że potrzebne jest pchnięcie myśli ekonomicznej – teoretyzowania odnośnie do jej celu, treści i metody – na nowe tory. Na pewno musi ona na dobre opuścić dotychczasowy nurt główny, ponieważ powstałe w jego ramach modele aż nadto oddaliły się od realiów życia gospodarczego. To, co mieści się w podręcznikach, nie obejmuje tego, co zachodzi w rzeczywistości, a nauka jej ignorować i nadmiernie modelowo upraszczać nie może” (Kołodko, 2020, s. 184).

Dysponując jednak dotychczasowym dorobkiem makroekonomii, należy przytoczyć te podejścia do analizy gospodarek, które przedstawiają ją zdiagnozowanymi i opisanymi do tej pory zależnościami. Pomiedzy zjawiskami występują związki (zależności). Nauki formułują te związki w postaci teorii, modeli i praw. Przykładowo, prawo Okuna (ang. *Okun's law*) przedstawia zależność

między stopą wzrostu PKB a zmianami stopy bezrobocia i informuje, jak zmiany w stopie wzrostu PKB wpływają na wzrost bezrobocia, tzn. o ile punktów procentowych rośnie stopa bezrobocia, gdy stopa wzrostu PKB zmniejsza się o 1 punkt procentowy.

W innym ujęciu wskazuje na niewykorzystanie potencjału pracy jako czynnika wzrostu gospodarczego. Stratę tę wyraża tzw. luka PKB, czyli różnica między potencjalnym poziomem PKB, jaki można by osiągnąć w warunkach pełnego zatrudnienia, a poziomem rzeczywistym tego produktu. Wzrost bezrobocia o jeden punkt procentowy pociąga za sobą spadek PKB w ujęciu rzeczowym o około trzy punkty procentowe (Okun, 1962, s. 98–103). Analiza danych makroekonomicznych może wykazać występowanie zjawiska histerezy. Według literatury przedmiotu (Begg, Fischer, Dornbusch, 2007, s. 266; Phelps, 1972, s. 172) histereza bezrobocia pojawia się w gospodarce wówczas, gdy jej równowaga długookresowa zależy od tego, co działo się z nią w krótkim okresie. W odniesieniu do bezrobocia oznacza stan jego utrzymywania się mimo rosnącej koniunktury gospodarczej. Jest wykorzystywana do wyjaśnienia przyczyn wysokiego i trwałego bezrobocia w Europie.

Na płaszczyźnie bezrobocia znaczenie histerezy sprowadza się do stwierdzenia, że bezrobocie będzie się utrzymywało na poziomie wywołanym przez oddziaływanie różnych impulsów nawet wówczas, gdy przestaną one występować. Kolejna ważna zależność to ta występująca między inflacją a bezrobociem. Alban William Philips na podstawie danych statystycznych z lat 1861–1957 zaobserwował istnienie odwrotnej zależności między stopą bezrobocia a stopą inflacji. Dowiódł, że wyższej stopie inflacji towarzyszy niższa stopa bezrobocia. Odkrycie tej zależności zbudziło wiele nadziei na to, że znaleziono rozwiązanie problemu wyboru właściwej polityki makroekonomicznej. Krzywa Philipsa sugerowała, że można dokonać wyboru między niskim bezrobociem a wyższą inflacją i odwrotnie (Ślusarczyk, Ślusarczyk, 2011, s. 350).

Ten krótki przegląd teorii z zakresu współzależności makroekonomicznych nie wyczerpuje w żaden sposób podjętej tematyki. Wskazuje jedynie, iż w historii myśli ekonomicznej możemy znaleźć odwołania do diagnozowanych w opracowaniu relacji między wybranymi podstawowymi parametrami makroekonomicznymi badanych gospodarek.

ANALIZA RÓŻNORODNOŚCI POLITYCZNEJ I GOSPODARCZEJ BADANYCH GOSPODAREK

Gospodarki poszczególnych krajów w Europie są niezwykle zróżnicowane. W sposób najbardziej podstawowy prezentują to dane dla wybranych gospoda-

rek przedstawione w tabeli 1, a dotyczące poziomu życia, czyli PKB *per capita* mierzonego w porównywalnych dolarach międzynarodowych. Wynika z nich, iż w najtrudniejszym gospodarczo dla Europy okresie pandemicznym najwyższy poziom tego wskaźnika spośród badanych był w Szwajcarii.

Różnorodność można łączyć ze zróżnicowaniem, różnaitością, niejednorodnością. Jej rozumienie może być różne w zależności od rozważanego kontekstu. Poddane analizie kraje wykazują daleko idące różnice w odniesieniu do przyjętego systemu politycznego, gospodarczego i instytucjonalnego. Miało to niewątpliwy wpływ na możliwości i dynamikę rozwoju w analizowanym okresie. Można przyjąć, iż uwarunkowania historyczne i po części polityczne są pewnym stałym elementem kreującym sytuację makroekonomiczną gospodarek. Natomiast uczestnictwo we wspólnotach międzynarodowych ma obecnie zdecydowanie większą siłę wpływu. Analiza treści tabeli 1 wskazuje, że szwajcarska polityka gospodarcza bazuje na najbardziej rozwiniętym mechanizmie budowania relacji instytucjonalnych na poziomie światowym i międzynarodowym z niewątpliwą korzyścią dla ekonomii całej gospodarki. Relacje te wyznaczają kierunki i wpływają na kształtowanie się tendencji handlowych z innymi krajami.

Tabela 1. System polityczny i gospodarczy oraz uczestnictwo badanych gospodarek we wspólnotach międzynarodowych

Kraj	System polityczny i gospodarczy oraz stan i prognoza PKB	Uczestnictwo we wspólnotach międzynarodowych
Szwajcaria	<ul style="list-style-type: none"> – Jest republiką federalną złożoną z 26 kantonów. Cechą charakterystyczną, poza federalizmem, jest nietypowy układ naczelnych władz państwa i różne formy demokracji bezpośredniej. Szwajcaria nie ma typowej instytucji głowy państwa – jest nią siedmiosobowy rząd (Rada Federalna), reprezentowany w tej roli rotacyjnie przez wybieranych na kolejne lata poszczególnych członków, którzy noszą tytuł prezydenta Konfederacji Szwajcarskiej. Prezydent kieruje też pracami rządu jako <i>primus inter pares</i>. – Szwajcaria jest jednym z najbogatszych państw świata. Gospodarka opiera się na wysoko rozwiniętym sektorze usług, na czele z usługami finansowymi, oraz zaawansowanym technologicznie przetwórstwie. – PKB <i>per capita</i> wynosiło 72 278,21 USD w grudniu 2022 r. PKB w czwartym kwartale 2023 r. wzrosło o 0,6% rdr. Prognozy KE mówią o wzroście PKB w 2024 r. o 1,0% i o 1,4% w 2025 r. 	<ul style="list-style-type: none"> – Nie należy do Europejskiego Obszaru Gospodarczego, ale jest powiązana z UE bilateralnymi umowami sektorowymi. Jest zaangażowana w prace WTO, EFTA, OECD i G20. – Aktywne członkostwo w WTO jest głównym elementem szwajcarskiej polityki w dziedzinie handlu zagranicznego. – EFTA (Liechtenstein, Islandia i Norwegia) służy Szwajcarii jako platforma negocjacyjna rozwijania umów o wolnym handlu z partnerami spoza UE. Członkostwo w EFTA daje Szwajcarii status obserwatora w Europejskim Obszarze Gospodarczym (EOG). Szwajcaria ma podpisaną umowę o wolnym handlu z UE oraz stale rosnącą sieć umów o wolnym handlu z 38 partnerami spoza UE.

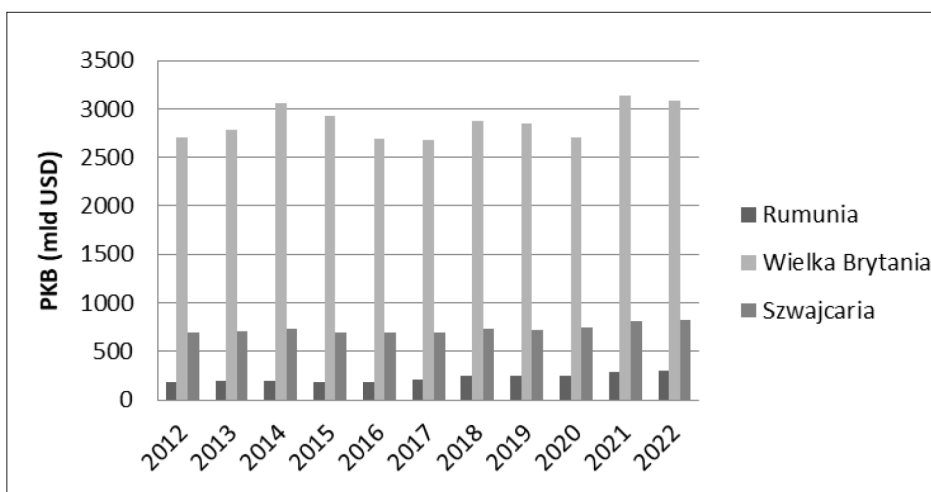
Wielka Brytania	<ul style="list-style-type: none"> – Zjednoczone Królestwo (UK) jest monarchią parlamentarną z rządem odpowiedzialnym przed parlamentem. Monarcha pełni funkcje głównie ceremonialne, a rzeczywiste sprawowanie władzy spoczywa w rękach premiera (<i>Prime Minister</i>) i jego gabinetu. W Wielkiej Brytanii nie istnieje konstytucja w znaczeniu formalnym, o ustroju zaś stanowi konstytucja w sensie materialnym, tzn. ogół norm i zasad dotyczących sprawowania władzy. – UK jest państwem o gospodarce rynkowej. Od 2016 r. najważniejszą kwestią determinującą brytyjską sytuację gospodarczą była konieczność ustalenia zasad wyjścia i ułożenia relacji z UE. Do 31 grudnia 2020 r. trwał tzw. okres przejściowy. Do jego zakończenia UK pozostawało częścią wspólnego rynku i unii celnej z UE. 24 grudnia 2020 r. została zawarta umowa o handlu i współpracy pomiędzy UE a UK (<i>Trade and Cooperation Agreement</i>, TCA) określająca nowe warunki handlu towarami oraz usługami pomiędzy UE i UK. – PKB <i>per capita</i> wynosiło 47 923,48 USD w grudniu 2022 r. PKB w czwartym kwartale 2023 r. zmniejszyło się o 0,2% rdr. Prognozy KE mówią o wzroście PKB w 2024 r. o 0,6% i o 0,5% w 2025 r. 	<ul style="list-style-type: none"> – Jest członkiem organizacji o charakterze gospodarczym, tj.: Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), Światowej Organizacji Handlu (WTO), Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Grupy Banku Światowego [w jej skład wchodzi Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju (IBRD), Międzynarodowe Stowarzyszenie Rozwoju (IDA), Międzynarodowa Korporacja Finansowa (IFC), Wielostronna Agencja Gwarancji Inwestycyjnych (MIGA), Międzynarodowe Centrum Rozstrzygania Sporów Inwestycyjnych (ICSID)] oraz Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju (EBOiR). UK jest również członkiem G7 oraz G20 – forów skupiających największe oraz najlepiej rozwinięte państwa świata.
Rumunia	<ul style="list-style-type: none"> – Konstytucja z 21 listopada 1991 r. określa Rumunię jako republikę o ustroju parlamentarno-gabinetowym, w której ważną rolę odgrywa ósrodek prezydencki. Głową państwa jest prezydent wybierany na pięcioletnią kadencję. – Na tle europejskim jest zauważana istotna poprawa sytuacji konsumentów w Rumunii. Jej model ekonomiczny ma charakter mieszany i funkcjonuje w oparciu o gospodarkę wolnorynkową z dużym udziałem państwa w sferze planowania i regulacji. Wpływ rządu na gospodarkę jest wysoki w takich obszarach jak zatrudnienie, własność kluczowych zasobów czy oddziaływanie na środowisko biznesowe. Państwowe przedsiębiorstwa są ważnym elementem rumuńskiej gospodarki i posiadają mocną reprezentację w wielu dziedzinach gospodarki. – PKB <i>per capita</i> wynosiło 12 188,64 USD w grudniu 2022 r. PKB w czwartym kwartale 2023 r. wzrosło o 1,1% rdr. Prognozy KE mówią o wzroście PKB w 2024 r. o 2,9% i o 3,2% w 2025 r. 	<ul style="list-style-type: none"> – Członek organizacji międzynarodowych o charakterze gospodarczym, w tym m.in. Unii Europejskiej, Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Banku Światowego czy Światowej Organizacji Handlu. – Należy również do Inicjatywy Trójmorza, która koncentruje się na rozwoju infrastruktury i zwiększaniu bezpieczeństwa, w tym bezpieczeństwa energetycznego w regionie Europy Środkowej i Wschodniej. – Rumunia jest członkiem Organizacji Współpracy Gospodarczej Państw Morza Czarnego (<i>Black Sea Economic Cooperation</i> – BSEC). W 2010 r. Rumunia była współinicjatorem powołania Strategii UE na rzecz Regionu Naddunajskiego (EUSDR), zmierzającej do zacieśnienia współpracy państw, przez które przebiega Dunaj i jego dorzecza.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Informator... Szwajcaria, [https](#); Informator... Wielka Brytania, [https](#); Informator... Rumunia, [https](#); Trading Economics. PKB *per capita*, [https](#); Kolasa, 2024).

Prognozy Komisji Europejskiej mówią o niewielkim wzroście PKB w badanych gospodarkach w 2024 i 2025 r. Najbardziej optymistyczna była dla gospodarki Rumunii, odpowiednio na poziomie 2,9% i 3,2%, co zgodnie z prawem Okuna może pozwolić na utrzymanie bezrobocia na niskim poziomie.

ANALIZA PORÓWNAWCZA AGREGATÓW MAKROEKONOMICZNYCH SZWAJCARII, WIELKIEJ BRYTANII, RUMUNII

Analiza porównawcza agregatów makroekonomicznych, takich jak PKB, inflacja i bezrobocie, ma na celu ocenę i porównanie stanu gospodarek różnych krajów oraz zrozumienie ich specyficznych warunków gospodarczych. Głównym celem takiej analizy była ocena kondycji gospodarczej, identyfikacja trendów, formułowanie polityki gospodarczej, ocena konkurencyjności, prognozowanie i planowanie, ocena skuteczności polityki oraz zarządzanie ryzykiem.



Rysunek 1. Produkt Krajowy Brutto w Rumunii, Wielkiej Brytanii i Szwajcarii w latach 2012–2022 (w mld USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Trading Economics. Wielka Brytania, <https://tradingeconomics.com/great-britain/gdp>; Trading Economics. Rumunia, <https://tradingeconomics.com/romania/gdp>; Trading Economics. Szwajcaria, <https://tradingeconomics.com/switzerland/gdp>).

Jak wskazują dane przedstawione na rys. 1, w Rumunii Produkt Krajowy Brutto (PKB) wykazuje dynamiczny trend wzrostowy w analizowanym okresie. W 2012 r. PKB wynosiło 179,13 miliardów USD i wzrastało stopniowo do 199,71 miliardów USD w 2014 r. W 2015 r. nastąpił spadek do 177,88 miliardów USD, co może być wynikiem zewnętrznych lub wewnętrznych czyn-

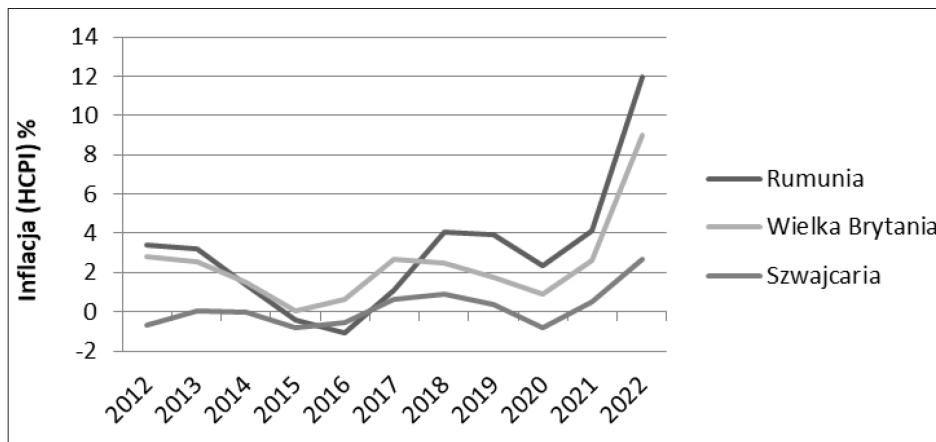
ników gospodarczych. Po tym okresie nastąpił stały wzrost PKB, osiągając 300,69 miliardów USD w 2022 r. Ten wzrost wskazuje na poprawę kondycji gospodarki, będącej efektem głównie wzrostu inwestycji³ oraz konsumpcji wewnętrznej. Wzrost PKB w Rumunii w latach 2012–2022 sugeruje znaczną poprawę gospodarki kraju. Trend ten można przypisać wzrostowi inwestycji zagranicznych, poprawie infrastruktury oraz rosnącej konsumpcji wewnętrznej. Spadek w 2015 r. był prawdopodobnie wynikiem przejściowych trudności ekonomicznych.

PKB Wielkiej Brytanii również wykazuje wzrostowy trend, choć z pewnymi wahaniami. W 2012 r. PKB wynosiło 2710 miliardów USD i wzrosło do 3060 miliardów USD w 2014 r. W 2015 r. nastąpił spadek do 2930 miliardów USD, a następnie dalszy spadek do 2690 miliardów USD w 2016 r. Od 2017 r. PKB stabilizowało się, oscylując wokół 2870 miliardów USD. W 2020 r. PKB spadło do 2700 miliardów USD z powodu pandemii COVID-19, ale później wzrosło do 3140 miliardów USD w 2021 r., a następnie nieznacznie spadło do 3090 miliardów USD w 2022 r. Wzrost w latach 2012–2014 wskazuje na ożywienie gospodarcze po kryzysie finansowym 2008–2009. Spadki w latach 2015–2016 mogą być związane z niepewnością przed referendum w sprawie brexitu, a spadek w 2020 r. był wynikiem pandemii COVID-19. Ożywienie w 2021 r. sugeruje szybkie odbudowanie gospodarki.

W Szwajcarii PKB również wykazuje trend wzrostowy. W 2012 r. PKB wynosiło 686,42 miliardów USD i wzrastało stopniowo do 726,54 miliardów USD w 2014 r. W 2015 r. nastąpił spadek do 694,12 miliardów USD, po czym PKB ponownie zaczęło rosnąć, osiągając 818,43 miliardów USD w 2022 r. Wzrost PKB Szwajcarii był wynikiem stabilnej gospodarki, silnego sektora finansowego oraz wysokiego poziomu innowacyjności. Stabilny wzrost PKB w Szwajcarii wskazuje na trwałą stabilność gospodarczą. Spadek w 2015 r. mógł być wynikiem globalnych trendów gospodarczych, ale szybkie odbicie świadczy o odporności gospodarki na zewnętrzne szoki.

W Rumunii inflacja w latach 2012–2022 wykazuje znaczne wahania – rysunek 2. Początkowo w 2012 r. inflacja wynosiła 3,38%. W kolejnych latach stopniowo spadała, osiągając najniższy poziom -1,05% w 2016 r. W latach 2017–2018 nastąpił gwałtowny wzrost inflacji, osiągając 4,08% w 2018 r. Po chwilowym spadku do 2,35% w 2020 r. inflacja ponownie wzrosła, osiągając 11,98% w 2022 r., co było najwyższą wartością w analizowanym okresie. Duże wahania inflacji mogą wskazywać na niestabilność gospodarczą lub silne reakcje na politykę monetarną i fiskalną.

³ Przykładowo, według „Światowego Raportu Inwestycyjnego 2023” napływ BIZ do Rumunii był o 6,6 proc. większy w 2022 r. niż rok wcześniej (Światowy..., <https://>).



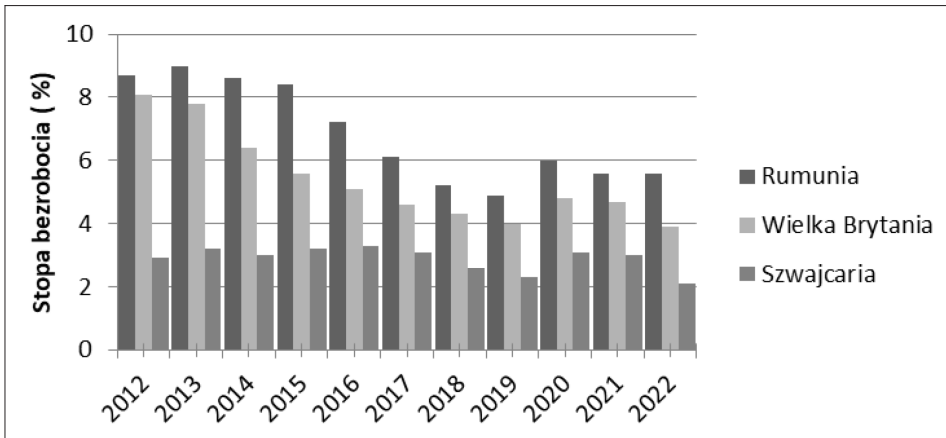
Rysunek 2. Poziom inflacji w Rumunii, Wielkiej Brytanii i Szwajcarii w latach 2012–2022 (HCPI)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Historic..., [https](#); Trading Economics. Romania Harmonised..., [https](#); Trading Economics. Switzerland Harmonised..., [https](#)).

W Wielkiej Brytanii inflacja również ulegała zmianom, ale w mniejszym stopniu niż w Rumunii. W 2012 r. inflacja wynosiła 2,8%. Od tego momentu obserwowano stopniowy spadek do 0,05% w 2015 r. Od 2016 r. inflacja zaczęła rosnąć, osiągając 2,69% w 2017 r. Po spadku w 2019 r. do 0,88% inflacja ponownie wzrosła, osiągając 9,02% w 2022 r. Stosunkowo stabilna inflacja z rosnącym trendem w ostatnich latach może sugerować umiarkowany wzrost gospodarczy z większymi wahaniami w odpowiedzi na zewnętrzne czynniki ekonomiczne.

W Szwajcarii inflacja była najniższa spośród analizowanych krajów. W 2012 r. była ujemna i wynosiła -0,71%. W 2013 r. gwałtownie wzrosła do 7,00%, co było nietypowe dla tego kraju. Następnie w 2014 r. inflacja spadła do 0%, a w kolejnych latach oscylowała wokół niskich wartości, z najniższą – 0,84% w 2016 r. W 2022 r. inflacja wzrosła do 2,67%. Niska inflacja wskazuje na stabilność gospodarczą, chociaż gwałtowny wzrost w 2013 r. zasługuje na dodatkową analizę.

Rysunek 3 pokazuje, iż w Rumunii stopa bezrobocia wykazuje trend spadkowy od 2012 r., kiedy wynosiła 8,69%, do 2019 r., osiągając wtedy najniższą wartość – 4,90%. Po tym okresie nastąpił wzrost bezrobocia do 6% w 2020 r., co można powiązać z globalnym kryzysem wywołanym pandemią COVID-19. Od 2021 r. bezrobocie ponownie zaczęło spadać, stabilizując się na poziomie 5,6% w 2022 r. Trend spadkowy w stopie bezrobocia w Rumunii w latach 2012–2019 sugeruje poprawę sytuacji gospodarczej i skuteczność polityk zatrudnienia. Wzrost w 2020 r. był wynikiem globalnego kryzysu pandemicznego, a późniejszy spadek świadczy o adaptacji rynku pracy do nowych warunków.



Rysunek 3. Stopa bezrobocia w Rumunii, Wielkiej Brytanii i Szwajcarii w latach 2012–2022 (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (ONS, UK, <https://>; INSSE, <https://>; SECO, <https://>).

W Wielkiej Brytanii stopa bezrobocia również miała tendencję spadkową przez większość analizowanego okresu. W 2012 r. bezrobocie wynosiło 8,1% i stopniowo malało, osiągając 3,9% w 2022 r. Istotnym wyjątkiem był rok 2020, kiedy bezrobocie wzrosło do 4,8% z powodu pandemii. Jednakże Wielka Brytania szybko odzyskała stabilność rynku pracy, co było widoczne w dalszym spadku bezrobocia w kolejnych latach. Stabilny spadek bezrobocia w Wielkiej Brytanii wskazuje na silną gospodarkę i skuteczne mechanizmy absorpcji siły roboczej. Wzrost bezrobocia w 2020 r. oraz szybka odbudowa w kolejnych latach potwierdzają elastyczność brytyjskiego rynku pracy.

W Szwajcarii stopa bezrobocia była najniższa spośród trzech analizowanych krajów. W 2012 r. wynosiła 2,9% i utrzymywała się na stosunkowo stabilnym poziomie przez większość analizowanego okresu. Niewielkie wahania w latach 2013–2017 (maksymalnie 3,3%) były wynikiem globalnych i regionalnych trendów ekonomicznych. Wzrost bezrobocia do 3,1% w 2020 r. był również efektem pandemii, jednakże szybko spadło ono do 2,1% w 2022 r. Niskie i stabilne wartości bezrobocia świadczą o wysokiej stabilności gospodarczej Szwajcarii oraz efektywnych mechanizmach zatrudnienia. Krótkotrwały wzrost w 2020 r. był szybko skorygowany, co potwierdza odporność szwajcarskiej gospodarki na szoki zewnętrzne.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI KOŃCOWE

Wzrost gospodarczy, inflacja i bezrobocie to kluczowe agregaty makroekonomiczne, które odgrywają fundamentalną rolę w ocenie kondycji ekonomicznej krajów. Wzrost gospodarczy, mierzony poprzez zmiany Produktu Krajowego

Brutto (PKB), odzwierciedla zdolność gospodarki do zwiększania produkcji dóbr i usług w czasie. Wyższy wzrost PKB zazwyczaj oznacza większe dochody i lepsze warunki życia obywateli. Szwajcaria, z PKB *per capita* jednym z najwyższych na świecie, charakteryzuje się stabilnym wzrostem, co było wynikiem zróżnicowanej gospodarki opartej na sektorach finansowym, przemysłowym i usługowym. Natomiast w Wielkiej Brytanii wzrost PKB był umiarkowany, co odzwierciedla wyzwania związane z brexitem i globalnymi niepewnościami ekonomicznymi. W Rumunii wzrost gospodarczy był dynamiczny, co wynika z silnego popytu wewnętrznego oraz inwestycji finansowanych z funduszy Unii Europejskiej.

W krajach o stabilnym wzroście, takich jak Szwajcaria, inflacja pozostaje niska, co sprzyja rozwojowi gospodarczemu. Z kolei w Wielkiej Brytanii inflacja, choć wyższa niż w Szwajcarii, była pod kontrolą dzięki polityce monetarnej Banku Anglii. Rumunia natomiast zmaga się z wyższą inflacją, co może być wynikiem zewnętrznych szoków cenowych, takich jak wzrost cen energii, oraz wewnętrznych napięć strukturalnych.

Niska stopa bezrobocia w Szwajcarii wynika z elastyczności rynku pracy oraz wysokiego poziomu edukacji i kwalifikacji pracowników. W Wielkiej Brytanii bezrobocie było na umiarkowanym poziomie, co odzwierciedla adaptację rynku pracy do nowych warunków po brexicie. Rumunia notuje stosunkowo niską stopę bezrobocia, co może wynikać z rosnącego popytu na pracę w rozwijających się sektorach gospodarki.

Szybki wzrost gospodarczy może prowadzić do spadku bezrobocia. Jednakże, jeśli wzrost ten byłby zbyt szybki, może powodować presję inflacyjną. Z kolei wysoka inflacja może negatywnie wpływać na wzrost gospodarczy, ograniczając siłę nabywczą konsumentów i powodując spadek inwestycji. Bezrobocie, szczególnie długotrwałe, może hamować wzrost gospodarczy poprzez zmniejszenie wydatków konsumpcyjnych i spadek efektywności gospodarki.

Analizując przykład Szwajcarii, Wielkiej Brytanii i Rumunii, można zauważyć, że stabilny i zrównoważony wzrost gospodarczy sprzyja niskiej inflacji i niskiej stopie bezrobocia. Niemniej, każdy kraj ma swoje unikalne wyzwania i warunki, które wpływają na wzajemne relacje między badanymi agregatami makroekonomicznymi. Poznanie i rozumienie tych zależności jest kluczowe dla opracowania skutecznych polityk gospodarczych, wspierających zrównoważony wzrost, pożądany poziom inflacji i bezrobocia.

BIBLIOGRAFIA

- Adach-Stankiewicz, E., Białek, J., Bielak, R., Bobel, A., Dominiczak-Astin, A., Turek, D., Wyżnikiewicz, B. (2019). *Co warto wiedzieć o inflacji?* Warszawa: GUS.
- Apanowicz, J. (2005). *Metodologiczne uwarunkowania pracy naukowej*. Warszawa: Centrum Doradztwa i Informacji Difin.

- Begg, D., Fischer, S., Dornbusch, R. (2007). *Makroekonomia*. Warszawa: PWE.
- Informator ekonomiczny. Szwajcaria. Pobrane z: <https://www.gov.pl/web/szwajcaria/ie> (2024.04.25).
- Informator ekonomiczny. Wielka Brytania. Pobrane z: <https://www.gov.pl/web/wielka-brytania/informator-ekonomiczny> (2024.04.25).
- Informator ekonomiczny. Rumunia. Pobrane z: <https://www.gov.pl/web/rumunia/informator-ekonomiczny> (2024.04.25).
- Trading Economics. PKB per capita. Lista krajów – Europa. Pobrane z: <https://pl.tradingeconomics.com/country-list/gdp-per-capita?continent=europe> (2024.04.25).
- Trading Economics. Wielka Brytania – PKB. Pobrane z: <https://pl.tradingeconomics.com/united-kingdom/gdp> (2024.04.25).
- Trading Economics. Rumunia – PKB. Pobrane z: <https://pl.tradingeconomics.com/romania/gdp> (2024.04.25).
- Trading Economics. Szwajcaria – PKB. Pobrane z: <https://pl.tradingeconomics.com/switzerland/gdp> (2024.04.25).
- Historic harmonised inflation Great Britain – HICP inflation. Pobrane z: <https://www.inflation.eu/en/inflation-rates/great-britain/historic-inflation/hicp-inflation-great-britain.aspx> (2024.04.25).
- Trading Economics. Romania Harmonised Inflation Rate YoY. Pobrane z: <https://tradingeconomics.com/romania/harmonised-inflation-rate-yoy> (2024.04.25).
- Trading Economics. Switzerland Harmonised Inflation Rate YoY. Pobrane z: <https://tradingeconomics.com/switzerland/harmonised-inflation-rate-yoy> (2024.04.25).
- ONS. UK. Female unemployment rate (aged 16 and over, seasonally adjusted): %. Pobrane z: <https://www.ons.gov.uk/employmentandlabourmarket/peoplenotinwork/unemployment/timeseries/mgsz/lms> (2024.04.25).
- INSSE. National Institute of Statistics. Romania. Pobrane z: <https://insse.ro/cms/> (2024.04.25).
- SECO. State Secretariat for Economic Affairs. Switzerland. Pobrane z: <https://www.seco.admin.ch/seco/en/home.html> (2024.04.25).
- Kolasa, M. *Przegląd gospodarek europejskich 2024*. Polski Fundusz Rozwoju, Warszawa. Pobrane z: <https://pfr.pl/ekspertyzy-ekonomiczne/przeglad-gospodarek-europejskich-maj-2024-r.html> (2024.06.20).
- Kołodko, G.W. (2020). Ekonomia nowego pragmatyzmu: tożsamość, cele, metoda. *Ekonomista*, 2, 181–205. DOI: <https://doi.org/10.52335/dvqp.te161>.
- Kornai, J. (2014). *Dynamizm, rywalizacja i gospodarka nadmiaru*. Kraków: Fundacja GAP.
- Lagarde, Ch. *Raport roczny* (2022), Europejski Bank Centralny, Frankfurt nad Menem, maj 2023. Pobrane z: <https://www.ecb.europa.eu/press/annual-reports-financial-statements/annual/html/ecb.ar2022~8ae51d163b.pl.html> (2024.05.17).
- Europejski Bank Centralny – Eurosystem, *Co to jest inflacja?* Pobrane z: https://www.ecb.europa.eu/ecb-and-you/explainers/tell-me-more/html/what_is_inflation.pl.html (2024.04.25).
- Okun, A. (1962). Potential GNP: Its Measurement and Significance. W: *Proceedings of the Business and Economics Section* (s. 98–103). American Statistical Association.
- Phelps, E. (1972). *Inflation Policy and Unemployment Theory*. London: Macmillan.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 549/2013 z dn. 21.05.2013 r., Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, L 174, Tom 56, Legislacja 26 czerwca 2013.

Ślusarczyk, B., Ślusarczyk, S. (2011). *Podstawy mikro- i makroekonomii*. Lublin: Politechnika Lubelska.

Światowy Raport Inwestycyjny 2023. Pobrane z: <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2023> (2024.05.20).

Zeszyt metodologiczny. Statystyka rynku pracy i wynagrodzeń. (2020). Warszawa: GUS. Pobrane z: https://stat.gov.pl/files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5818/1/3/1/zeszyt_metodologiczny_statystyka_ryнку_pracy_i_wynagrodzen_2021.pdf (2024.05. 28).

Streszczenie

W artykule podjęto próbę odpowiedzi na pytanie, jak w występującej złożoności zewnętrznych bodźców, zjawisk, czy procesów, mających wpływ na gospodarki, przedstawia się ich sytuacja gospodarcza, uwzględniająca stan i wzajemne współzależności podstawowych agregatów makroekonomicznych.

Celem głównym badań była diagnoza kierunków oraz współzależności między podstawowymi agregatami makroekonomicznymi wybranych gospodarek, tj. Szwajcarii, Wielkiej Brytanii, Rumunii w latach 2012–2022. Dokonano teoretycznej, analitycznej i empirycznej weryfikacji współzależności wybranych agregatów makroekonomicznych. Przyjęto założenie, iż występujące w literaturze przedmiotu mocno zróżnicowane poglądy na temat kondycji gospodarczej świata są wypadkową indywidualnej sytuacji makroekonomicznej gospodarek i że badane gospodarki nie muszą reprezentować radykalnych i skrajnych poglądów. Do rozwiązania postawionego problemu badawczego i weryfikacji hipotezy badawczej wykorzystano wybrane procedury wyjaśniania naukowego i badań, tj. analiza i ocena przedmiotu badań, analiza i synteza systemowa, uogólnianie wyników badań – i na tej podstawie podano wnioskowanie. Zastosowana analiza makroekonomiczna to badanie obejmujące stan gospodarki oraz przewidywań dotyczących wzrostu gospodarczego, inflacji, bezrobocia i wzajemnych współzależności występujących wewnątrz krajów pomiędzy tymi agregatami. Obejmuje badanie i ocenę wielkości ekonomicznych zagregowanych, a więc ujmowanych głównie dla całej gospodarki narodowej. Analizując przykłady Szwajcarii, Wielkiej Brytanii i Rumunii, można zauważyć, że stabilne i zrównoważone wzrosty gospodarcze sprzyjają niskiej inflacji i niskiej stopie bezrobocia. Niemniej, każdy kraj ma swoje unikalne wyzwania i warunki, które wpływają na wzajemne relacje między tymi wskaźnikami makroekonomicznymi. Zrozumienie tych wzajemnych zależności jest kluczowe dla opracowania skutecznych polityk gospodarczych, które promują zrównoważony wzrost, kontrolują inflację i utrzymują niskie stopy bezrobocia.

Słowa kluczowe: PKB, inflacja, bezrobocie, Wielka Brytania, Szwajcaria, Rumunia.

Economic growth, inflation, unemployment – interdependencies using examples from selected countries

Summary


The paper attempts to answer the question of how, in the existing complexity of external stimuli, phenomena and processes that affect economies, their economic situation is presented taking into account the state and interdependencies of basic macroeconomic aggregates.

The main objective of the research was to diagnose the directions and interdependencies between basic macroeconomic aggregates of selected economies, i.e. Switzerland, the United

Kingdom, and Romania, in 2012–2022. A theoretical, analytical and empirical verification of interdependencies of selected macroeconomic aggregates was performed. It was assumed that the strongly differing views in the literature on the economic condition of the world are a resultant of the individual macroeconomic situations of the economies and that the economies under study do not necessarily represent radical and extreme views. Selected procedures of scientific explanation and research, i.e. analysis and evaluation of the object of research, system analysis and synthesis, and generalisation of research results, were used to solve the research problem posed and verify the research hypothesis, and inference was given on this basis. The applied macroeconomic analysis is a study covering the state of the economy and the projections of economic growth, inflation, unemployment, and the interdependencies occurring within countries between these aggregates. It involves the study and evaluation of economic quantities that are aggregated, i.e. mainly captured for the national economy as a whole. Analysing the examples of Switzerland, the UK, and Romania, it can be seen that stable and balanced economic growth is conducive to low inflation and low unemployment. However, each country has its own unique challenges and conditions that affect the interplay between these macroeconomic indicators. Understanding these interrelationships is key to developing effective economic policies that promote sustainable growth, control inflation, and keep unemployment rates low.

Keywords: GDP, inflation, unemployment, United Kingdom, Switzerland, Romania.

JEL: B40, C20, E01, E24.

dr Małgorzata Gasz¹ 

Katedra Ekonomii i Polityki Ekonomicznej
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Bariery rozwoju gospodarki cyfrowej w Polsce²

WPROWADZENIE

W dobie coraz powszechniejszej cyfryzacji wielu obszarów gospodarki dla znacznej liczby organizacji konieczna stała się ewolucja ich dotychczasowego sposobu funkcjonowania. Na współczesnym rynku większą przewagę konkurencyjną mają podmioty, które umiejętnie i skutecznie stosują innowacje cyfrowe oraz posługują się innowacyjnymi modelami biznesowymi. Efektem rozwoju oraz wzrostu popularności nowych technologii jest rozszerzanie skali i zakresu działalności przedsiębiorstw, powstanie nowych form działalności, modeli świadczenia pracy oraz nowych miejsc pracy. Przedsiębiorstwa korzystające z nowych technologii generują nowe miejsca pracy, aby móc sprostać rosnącemu popytowi na produkty i usługi oferowane na rynku e-commerce. Rozwój gospodarki cyfrowej zwiększył realne zapotrzebowanie na nowe zawody związane z cyfryzacją, sztuczną inteligencją czy programowaniem. Zmiany zachodzące w gospodarce zmuszają więc społeczeństwo do permanentnego uczenia się i nabywania nowych umiejętności, a proces datafikacji związany z możliwością czerpania korzyści generowanych za pomocą urządzeń cyfrowych jest istotnym czynnikiem determinującym rozwój gospodarki cyfrowej (Chądzyński i in., 2021, s. 12). Wyrazem zmian strukturalnych w obrębie gospodarek, które są następstwem cyfryzacji, jest wzrost udziału cyfrowej gospodarki w PKB. Traktując informację jako współczesny czynnik produkcji, należy stwierdzić, że cyfryzacja wpływa na wzrost produktywności oraz konkurencyjności przedsiębiorstw (Grynia, 2022, s. 19–20).

¹ Adres korespondencyjny: ul. Nowowiejska 3, 58-500 Jelenia Góra; e-mail: malgorzata.gasz@ue.wroc.pl. ORCID: 0000-0002-8703-753X.

² Sfinansowano z grantu wewnętrznego Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Transformacja cyfrowa (*digital transformation*) odnosi się zarówno do organizacji czy społeczeństw, jak i całych gospodarek. Cechują ją trzy etapy: cyfryzacja (przekształcenie informacji z postaci analogowej do wersji cyfrowej), ucyfrowienie (zastosowanie technologii IT – ang. *Information Technology* do kreowania nowych możliwości biznesowych) oraz całościowe przekształcenie dotychczasowego sposobu funkcjonowania organizacji (Verhoef i in., 2021, s. 889–901). W ujęciu ogólnym gospodarkę cyfrową można zatem definiować jako wszelkie zmiany wynikające z popularyzacji zastosowań technologii cyfrowych (Radomska, 2019, s. 117). Składają się na nią trzy kluczowe aspekty: usieciwienie społeczeństwa, przemiana cyfrowa oraz gospodarka bazująca na danych (Boratyńska i in., 2021, s. 14–16). W przypadku podmiotów prowadzących działalność biznesową oznacza kompleksową metamorfozę organizacji (jej infrastruktury, kultury i strategii) przy wykorzystaniu innowacji technologicznych (narzędzi, aplikacji czy rozwiązań). Polega zatem na implementacji technologii cyfrowych w celu stworzenia nowego modelu biznesowego wspomagającego kreowanie wartości dodanej (M. Jabłoński, A. Jabłoński, Szpitter, 2020, s. 9–15). Jest także równoznaczna z wprowadzaniem zmian w sposobie funkcjonowania przedsiębiorstw, łańcuchów dostaw, administracji publicznej czy całych gospodarek, których istota polega na wdrażaniu technologii cyfrowych w celu znaczącej poprawy wydajności lub osiągnięć organizacji (Pieriegud, 2016, s. 12). Oznacza również lepsze zarządzanie ryzykiem oraz stwarza możliwość generowania oszczędności związanych ze znaczną redukcją kosztów, dzięki wykorzystaniu sztucznej inteligencji i automatyzacji powtarzalnych procesów (www.highsolutions.pl). W literaturze przedmiotu wskazuje się trzy rodzaje czynników o charakterze zewnętrznym determinujących zjawisko transformacji cyfrowej: nowe technologie, zmiany w konkurencyjności przedsiębiorstw oraz zmiany zachowań konsumentów (Smulski, 2020). Celem pracy jest próba oceny potencjału cyfrowego polskiej gospodarki oraz identyfikacja barier rozwojowych gospodarki cyfrowej w Polsce. Na potrzeby realizacji celu sformułowano następującą hipotezę badawczą: Polskę cechuje znaczny potencjał rozwojowy w zakresie budowy gospodarki cyfrowej, jednak tempo tego rozwoju nie jest imponujące. Dla realizacji obranego celu wykorzystano następujące metody badawcze: przegląd literatury przedmiotu, prezentację i analizę materiałów źródłowych oraz analizę krytyczną.

POTENCJAŁ CYFROWY POLSKIEJ GOSPODARKI

W skali międzynarodowej miernikiem cyfryzacji jest opracowywany z ramienia ONZ *E-Government Development Index* (EGDI), tj. wskaźnik rozwoju e-administracji. EGDI opiera się na trzech komponentach: indeksie usług

on-line, indeksie infrastruktury telekomunikacyjnej i indeksie kapitału ludzkiego. Umożliwia on analizę porównawczą zdolności krajów do transformacji administracji za pomocą ICT (ang. *information and communication technologies*), tj. technologii informacyjno-telekomunikacyjnych w celu dostarczania swym obywatelom usług *on-line*. W 2020 r. Polska poprawiła o dziewięć miejsc swoją pozycję w światowym rankingu e-partycypacji obejmującym 193 kraje – z miejsca 33. w 2018 r. na 24. w roku 2020 (*UN E-government...*, <http://www.statista.com>). W 2018 r. wartość wskaźnika dla Polski wynosiła 0,79, w roku 2020 wzrósł on do poziomu 0,85, co jest zasługą postępującej cyfryzacji w wielu obszarach, w tym m.in. w dziedzinie ochrony zdrowia (wprowadzenie i rozwój Internetowego Konta Pacjenta, popularyzacja e-skierowań i e-recept) czy relacjach obywateli z organami administracji publicznej (e-urząd skarbowy, profil zaufany, aplikacja mObywatel, Centralna Ewidencja Pojazdów i Kierowców) (<https://www.statista.com>).

W odniesieniu do państw członkowskich Unii Europejskiej najbardziej kompleksowym badaniem umożliwiającym pomiar wykorzystania technologii cyfrowych oraz analizę porównawczą krajów w zakresie wykorzystywania technologii ICT jest badanie opracowane przez Europejski Urząd Statystyczny w ramach Europejskiej Agendy Cyfrowej. Indeks gospodarki cyfrowej i społeczeństwa informacyjnego (*Digital Economy and Society Index – DESI*) jako jeden z najbardziej miarodajnych wskaźników postępu cyfryzacji w krajach UE obejmuje swoim zasięgiem kluczowe dla gospodarki cyfrowej obszary (tab. 1). Poszczególne państwa członkowskie są w nim klasyfikowane według poziomu cyfryzacji w sposób umożliwiający monitorowanie postępów w poszczególnych obszarach tematycznych – kapitał ludzki, łączność, integracja technologii cyfrowej oraz cyfrowe usługi publiczne. Według danych za 2022 r. Polska pomimo podejmowania szeregu działań oraz realizacji różnorodnych inicjatyw włączających plasowała się w końcówce państw członkowskich (24. miejsce na 27 państw UE). Choć zagregowany wynik DESI dla okresu 2017–2022 osiągnął poziom bliski średniej unijnej, tempo zmian poszczególnych obszarów jest zróżnicowane i nie zawsze zadowalające. Polska poprawiła wskaźniki obrazujące poziom rozwoju infrastruktury technicznej (m.in. dostęp do szerokopasmowego internetu i sieci światłowodowej) oraz publicznych usług cyfrowych (e-usługi dla biznesu i obywateli, otwarte dane), zwiększył się również poziom podstawowych cyfrowych kompetencji Polaków, jednak w obszarach takich jak: liczba specjalistów ICT, poziom ponadpodstawowych umiejętności cyfrowych czy wykorzystanie AI w firmach osiągnęła znacznie słabsze postępy.

Tabela 1. Indeks gospodarki cyfrowej i społeczeństwa cyfrowego na 2022 r.*

Wyszczególnienie	Polska DESI 2020	Polska DESI 2021	Polska DESI 2022	UE DESI 2022
Kapitał ludzki				
Co najmniej podstawowe umiejętności cyfrowe (% osób)	b.d.	b.d.	43% (2021)	54% (2021)
Ponadpodstawowe umiejętności cyfrowe (% osób)	b.d.	b.d.	21% (2021)	26% (2021)
Co najmniej podstawowe umiejętności tworzenia treści cyfrowych (% osób)	b.d.	b.d.	57% (2021)	66% (2021)
Specjaliści w dziedzinie ICT (% osób pracujących w wieku 15–74 lata)	3,1% (2019)	3,4% (2020)	3,5% (2021)	4,5% (2021)
Kobiety – specjalistki w dziedzinie ICT (% specjalistów w dziedzinie ICT)	14% (2019)	15% (2020)	16% (2021)	19% (2021)
Przedsiębiorstwa zapewniające szkolenia z zakresu ICT (% przedsiębiorstw)	13% (2019)	18% (2020)	18% (2020)	20% (2020)
Absolwenci kierunków w dziedzinie ICT (% absolwentów)	3,8% (2018)	3,8% (2019)	3,7% (2020)	3,9% (2020)
Łączność				
Ogólne wykorzystanie stałych łączy szerokopasmowych (% gospodarstw domowych)	62% (2019)	68% (2020)	69% (2021)	78% (2021)
Wykorzystanie stałych łączy szerokopasmowych o prędkości co najmniej 100 Mb/s (% gospodarstw domowych)	28% (2019)	37% (2020)	43% (2021)	41% (2021)
Wykorzystanie łączy o prędkości co najmniej 1Gb/s (% gospodarstw domowych)	0,47% (2019)	1,1% (2020)	2,09% (2021)	7,58% (2021)
Zasięg szybkich łączy szerokopasmowych (dostęp nowej generacji) (% gospodarstw domowych)	76% (2019)	76% (2020)	78% (2021)	90% (2021)
Zasięg stałych sieci o bardzo dużej przepustowości (% gospodarstw domowych)	60% (2019)	65% (2020)	70% (2021)	70% (2021)
Zasięg technologii „światłowód do lokalu” (FTTP) (% gospodarstw domowych)	38% (2019)	45% (2020)	52% (2021)	50% (2021)
Widmo 5G (przyznane pasmo jako % całkowitego zharmonizowanego widma 5G)	0 (04/2020)	0 (09/2021)	0 (04/2022)	56% (04/2022)
Zasięg sieci 5G (% obszarów zaludnionych)	b.d.	10% (2020)	34% (2021)	66% (2021)
Wykorzystanie mobilnych usług szerokopasmowych (% osób)	73% (2018)	73% (2018)	84% (2021)	87% (2021)
Wskaźnik cen łączy szerokopasmowych (wynik 0–100)	81 (2019)	88 (2020)	87 (2021)	73 (2021)

Integracja technologii cyfrowej				
MŚP o co najmniej podstawowym poziomie wykorzystania technologii cyfrowych (% MŚP)	b.d.	b.d.	40% (2021)	55% (2021)
Elektroniczna wymiana informacji (% przedsiębiorstw)	29% (2019)	29% (2019)	32% (2021)	38% (2021)
Media społecznościowe (% przedsiębiorstw)	14% (2019)	14% (2019)	18% (2021)	29% (2021)
Duże zbiory danych (% przedsiębiorstw)	8% (2018)	8% (2020)	8% (2020)	14% (2020)
Chmura (% przedsiębiorstw)	b.d.	b.d.	19% (2021)	34% (2021)
Sztuczna inteligencja (% przedsiębiorstw)	b.d.	b.d.	3% (2021)	8% (2021)
ICT na rzecz zrównoważenia środowiskowego (% przedsiębiorstw prowadzących działania proekologiczne z wykorzystaniem ICT, które osiągnęły średni/wysoki poziom wskaźnika wykorzystania technologii cyfrowych)	b.d.	60% (2021)	60% (2021)	66% (2021)
E-faktury (% przedsiębiorstw)	16% (2018)	13% (2020)	13% (2020)	32% (2020)
MŚP prowadzące sprzedaż internetową (% MŚP)	13% (2019)	13% (2020)	14% (2021)	18% (2021)
Obroty z tytułu handlu elektronicznego (% obrotów MŚP)	b.d.	b.d.	b.d.	12% (2021)
Transgraniczna sprzedaż internetowa (% MŚP)	5% (2019)	5% (2019)	5% (2021)	9% (2021)
Cyfrowe usługi publiczne				
Użytkownicy usług administracji elektronicznej (% użytkowników Internetu)	49% (2019)	49% (2020)	55% (2021)	65% (2021)
Wstępnie wypełnione formularze (wynik 0–100)	b.d.	b.d.	74 (2021)	64 (2021)
Cyfrowe usługi publiczne dla obywateli (wynik 0–100)	b.d.	b.d.	57 (2021)	75 (2021)
Cyfrowe usługi publiczne dla przedsiębiorstw (wynik 0–100)	b.d.	b.d.	70 (2021)	82 (2021)
Otwarte dane (% maksymalnego wyniku)	b.d.	b.d.	95% (2021)	81% (2021)

* Edycja raportu z danego roku dotyczy zazwyczaj wielkości osiągniętych w roku poprzednim.

Źródło: (Poland in the Digital Economy and Society Index, [http](http://)).

W obszarze „kapitał ludzki” największe dysproporcje między wynikami Polski w porównaniu do średniej dla państw UE widoczne są w przypadku osób posiada-

jących co najmniej podstawowe umiejętności cyfrowe (odpowiednio: 43% i 54%) oraz odsetka osób posiadających co najmniej podstawowe umiejętności tworzenia treści cyfrowych (54% wobec 66% w UE). Z 14% w 2020 r. do 16% w 2022 r. wzrósł udział kobiet – specjalistek w dziedzinie ICT, choć wynik ten jest niższy w porównaniu do średniej europejskiej (19%). Relatywnie duży wzrost (18% w odniesieniu do 13%) odnotowano w grupie przedsiębiorstw zapewniających szkolenia z zakresu ICT (przy średniej unijnej na poziomie 20%). Na poziomie infrastrukturalnym, w kategorii „łączność”, Polska, pomimo poprawy wyników okres do okresu, osiągnęła znacząco gorsze niż wynosi średnia unijna wyniki we wszystkich obszarach, w tym w zakresie dostępu do szybkiego szerokopasmowego Internetu czy dostępności sieci 5G. Podobne zmiany obserwuje się w odniesieniu do obszaru „integracja technologii cyfrowej” czy „cyfrowe usługi publiczne”.

Według informacji zawartych w raporcie *Digital Challengers McKinsey & Company* udział gospodarki cyfrowej w polskim PKB w 2021 r. wyniósł 7%, a szacunkowa wielkość polskiej gospodarki cyfrowej w 2021 r. to ok. 44 mld euro. Oznacza to, że Polska odnotowała znaczne przyspieszenie wzrostu cyfrowego w ostatnich latach. Wynik ten należał do największych w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Głównym motorem cyfryzacji w Polsce jest rozwijający się coraz intensywniej od czasu pandemii rynek e-commerce (wydatki konsumentów i małych przedsiębiorstw na zakupy towarów i usług dokonywane w sieci), którego wartość oszacowano na 27 mld euro, co stanowiło 60% polskiej gospodarki cyfrowej i odpowiadało 17% krajowego handlu. Obok handlu cyfrowego pozostałe dwa najważniejsze elementy składowe polskiej gospodarki cyfrowej to technologie informacyjne i komunikacyjne (ang. *information and communication technologies* – ICT) obrazujące wydatki instytucji rządowych i przedsiębiorstw w obszarze technologii teleinformatycznych, telekomunikacyjnych i mediów (m.in. na sprzęt, oprogramowanie, infrastrukturę i usługi powiązane) oraz wydatki *off-line* na cele cyfrowe, stanowiące równowartość wydatków konsumentów i małych przedsiębiorstw na dokonywane *off-line* zakupy różnorodnych sprzętów cyfrowych (m.in. komputerów, infrastruktury informatycznej czy usług w chmurze). Choć obecnie wzrost gospodarki cyfrowej w Polsce to w znacznej mierze efekt wzrostu handlu cyfrowego, jednak, według szacunków autorów raportu, dalszy rozwój polskiej gospodarki cyfrowej może zależeć od rozwoju ICT – prognozuje się, że do 2030 r. technologie informacyjno-telekomunikacyjne mogą wygenerować 75% wzrostu gospodarki cyfrowej (<https://www.mckinsey.com/pl>).

Jak wynika z raportu GUS pn. „Społeczeństwo informacyjne w Polsce w 2023 r.” (GUS, 2023), dostęp do Internetu dzięki wykorzystaniu szerokopasmowego łącza stacjonarnego, podobnie jak w roku 2022, miało 93,3% gospodarstw domowych. W przypadku szerokopasmowego łącza mobilnego odnotowano wzrost o 3,1 p.p. Dostęp do Internetu oraz rodzaj posiadanych łączy internetowych był zróżnicowany i za-

leżny od typu gospodarstwa domowego, klasy miejsca zamieszkania czy stopnia urbanizacji. Relatywnie częściej dostęp do Internetu odnotowano w przypadku gospodarstw domowych posiadających dzieci niż bez nich. Większy odsetek gospodarstw z łączem internetowym cechował tereny silnie zurbanizowane – zdecydowaną przewagę mają tu duże miasta w porównaniu do mniejszych miejscowości czy obszarów wiejskich.

Polacy chętnie korzystają z łączy internetowych do celów zawodowych i ryzykownych, w kontaktach z bankami oraz w procesie załatwiania spraw urzędowych. Jak wynika z raportu, odsetek osób w wieku od 16 do 74 lat korzystających z usług e-administracji za pośrednictwem stron internetowych lub aplikacji jednostek administracji publicznej (głównie w celu poszukiwania informacji, wysyłania deklaracji podatkowych, pobierania formularzy urzędowych) wyniósł 58% (w większości były to osoby mieszkające w miastach). Z kolei 64,3% (w porównaniu do 64,6% w roku 2022) osób dokonało zakupów przez Internet. Udział podmiotów posiadających łącze internetowe o przepustowości co najmniej 500 Mbit/s zwiększył się w porównaniu do poprzedniego okresu o 2 p.p. i wyniósł 25,3%. Największy przyrost w tym obszarze (o 5,6 p.p.) cechował duże przedsiębiorstwa, w przypadku firm średnich dodatkowo tempo wzrostu wyniosło 2,8 p.p., a w grupie małych firm odnotowano wzrost z 21,7% w 2021 r. do 23,3% w 2022 r. (GUS, 2023). 67,3% przedsiębiorstw posiadało własną stronę internetową, a 4,1% podmiotów udostępniało klientom firmową aplikację do pobrania na smartfon. Ponad połowa przedsiębiorstw korzystała z płatnych usług w chmurze obliczeniowej – poczta elektroniczna (37,8%) oraz oprogramowanie biurowe (27,3%) – w odniesieniu do 2021 r. oznacza to wzrost o 27 p.p. W 2023 r. 47,6% przedsiębiorstw korzystało z mediów społecznościowych, 81,1% przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 249 pracowników wykorzystywało w swojej działalności media społecznościowe – trzy czwarte z nich (75,5%) w celu tworzenia wizerunku lub marketingu produktów, a ponad połowa (57,7%) do rekrutacji pracowników. Najczęściej korzystano z serwisów społecznościowych. 14,6% podmiotów deklarowało, że korzysta z otwartych danych publicznych, najczęściej z obszarów gospodarki i finansów (największy odsetek – 51,5% odnotowano w przypadku dużych przedsiębiorstw). 20% przedsiębiorstw opłacało reklamę w Internecie (dominowała reklama bazująca na zawartości stron internetowych odwiedzanych przez internautów lub słowach kluczowych wpisywanych przez nich w wyszukiwarkach). W 2022 r. 18,0% przedsiębiorstw prowadziło sprzedaż elektroniczną; 12,5% przedsiębiorstw dokonywało sprzedaży przez własną stronę internetową lub aplikację, 9,5% – za pośrednictwem internetowych platform handlowych, 3,5% – za pomocą wiadomości EDI (elektroniczna wymiana danych, ang. *Electronic Data Interchange*). W 2023 r. jedynie 3,7% przedsiębiorstw wykorzystywało technologie sztucznej inteligencji, 36,0% stosowało w swojej działalności oprogramowanie typu ERP,

28,5% podmiotów korzystało z programów klasy CRM, natomiast rozwiązania typu *Business Intelligence* wykorzystywało 10,5% przedsiębiorstw (GUS, 2023).

UWARUNKOWANIA I CZYNNIKI OGRANICZAJĄCE ROZWÓJ GOSPODARKI CYFROWEJ

Jak wynika z przedstawionych w poprzedniej części danych oraz informacji, zakres działań podejmowanych w obszarze budowy i rozwoju gospodarki cyfrowej w Polsce sukcesywnie wzrasta. Problematyczne może być jednak zbyt niskie tempo tego wzrostu w porównaniu do wyników osiągniętych na poziomie średniej unijnej. W ostatnim czasie podjęto działania w zakresie dostosowania DESI do kierunków określonych w unijnym programie pn. Droga ku cyfrowej dekadzie, którego intencją jest osiągnięcie do 2030 r. kompleksowej i zrównoważonej transformacji cyfrowej we wszystkich obszarach gospodarki – wszystkie kluczowe usługi publiczne dla przedsiębiorstw i obywateli w Unii Europejskiej mają być w pełni scyfryzowane. Obszarem wymagającym bardziej intensywnych niż dotąd działań jest kategoria „kapitał ludzki”. Biorąc pod uwagę fakt, że w analizowanym okresie Polska osiągnęła w tej sferze wyniki niższe niż średnia unijna w odniesieniu do wszystkich wskaźników w grupie, należy stwierdzić, że Polskę cechuje istotna luka w tym obszarze. Luka kompetencyjna oraz niezdolność do przyciągania talentów są uznawane za kluczowe bariery uniemożliwiające transformację branży IT, stąd poprawa wewnętrznych procesów rozwojowych oraz awansu talentów postrzegana jest jako kluczowa praktyka biznesowa.

Tabela 2. Postępy Polski w realizacji wybranych celów *Drogi ku cyfrowej dekadzie**

Obszar	DESI 2022 Polska	DESI 2022 UE	Cel na rok 2030
Cyfrowe umiejętności			
Udział dorosłych z podstawowymi cyfrowymi umiejętnościami	43%	54%	80%
Udział (liczba) specjalistów ICT w rynku pracy	3,5% (ok. 0,5 mln osób)	4,5% (ok. 9 mln osób)	11% (ok. 20 mln osób)
Odsetek kobiet wśród specjalistów ICT	16%	19%	50%
Cyfrowa infrastruktura			
Zasięg ultraszybkiej sieci komórkowej (przynajmniej 5G)	34% (brak udostępnienia pasma 5G)**	66%	100% terenów zaludnionych
Zasięg sieci gigabitowej	55%	62%	100% gospodarstw domowych

Transformacja cyfrowa biznesu			
Przedsiębiorstwa korzystające z chmury	19%	34%	75%
Przedsiębiorstwa korzystające z AI	3%	8%	75%
Przedsiębiorstwa korzystające z big data	8%	14%	75%
MŚP o co najmniej podstawowym poziomie wykorzystania technologii	40%	55%	90%
Cyfryzacja administracji publicznej			
Kluczowe usługi publiczne dla obywateli oferowane w formie cyfrowej	57%	75%	100%
Kluczowe usługi publiczne dla biznesu oferowane w formie cyfrowej	70%	82%	100%

* Dane liczbowe oraz zastosowane jednostki miary pochodzą z przytoczonego materiału źródłowego.

** W 2021 r. w Polsce nie rozdzielono jeszcze w pełni częstotliwości 5G.

Źródło: (Digital Poland, 2022, s. 8).

Współcześnie, w dobie społeczeństwa informacyjnego, dostęp do technologii cyfrowych oraz umiejętność ich używania stanowią kluczowy czynnik determinujący jakość i poziom życia oraz są wyznacznikiem pozycji społeczno-zawodowej. Kompetencje cyfrowe (ang. *digital competences*) definiowane są jako zestaw określonych umiejętności, wiedzy oraz postaw opartych na zdolności korzystania z technologii cyfrowych oraz krytycznego myślenia. Można podzielić je na kompetencje podstawowe (komunikowanie, pozyskiwanie informacji, generowanie treści w środowisku cyfrowym) oraz bardziej zaawansowane, odnoszące się m.in. do specyficznych zastosowań ICT w różnych obszarach działalności indywidualnej oraz biznesowej (kontakt z klientami, komunikacja w zespołach pracowniczych, kontakty z instytucjami publicznymi) (Majos, Włoch, 2015).

Luka cyfrowa wyraża różnicę między podmiotami, które mają dostęp do Internetu i potrafią korzystać z usług oferowanych za pośrednictwem sieci, a tymi, którzy zostali z tego środowiska wykluczeni (OECD, 2001). Wykluczenie cyfrowe (*digital divide*) definiowane jest jako brak lub ograniczona umiejętność korzystania z nowoczesnych form komunikacji, co w rezultacie generuje ryzyko pozostawania poza głównymi nurtami technologiczno-cywilizacyjnymi i docelowo uniemożliwia pełnowartościowe uczestnictwo w życiu społecznym determinowanym w znacznym stopniu przez nowe technologie. Konsekwencją istniejących podziałów cyfrowych jest powstanie trzech warstw społecznych: elity informacyjnej, uczestniczącej większości oraz niepodłączonych i wykluczonych (van Dijk, 2010). W obszarze wykluczenia cyfrowego można wskazać

jego następujące typy: wykluczenie ze względu na dostęp, tzw. twarde (wykluczenie ze względów technicznych, fizycznych lub finansowych) oraz wykluczenie ze względu na użytkowanie, tzw. miękkie (wykluczenie kompetencyjne, ze względu na sposób użytkowania, oraz motywacyjne, czyli mentalne) (Bartol i in., 2021).

Według raportu pn. *Wykluczenie społeczno-cyfrowe w Polsce* (Bartol i in., 2021), w oparciu o dane na temat korzystania z sieci, w 2020 r. do grup w największym stopniu wykluczonych cyfrowo należały: osoby najstarsze, w mniejszym stopniu osoby o niskim poziomie wykształcenia oraz osoby o złej sytuacji materialnej. Wykluczenie cyfrowe cechowało się malejącą, w porównaniu do poprzedniego okresu, skalą dysproporcji między poszczególnymi grupami oraz wyraźną korelacją z brakiem aktywności zawodowej (GUS, 2021). Najczęstszą formą wykluczenia cyfrowego decydującą o niekorzystaniu z Internetu było wykluczenie motywacyjne, często mimo posiadania urządzenia z dostępem do sieci (niska świadomość potrzeb, nieumiejętność dostrzeżenia korzyści wynikających z dostępu do sieci). Wykluczenie ze względu na fizyczny brak możliwości dostępu do Internetu ma obecnie znaczenie marginalne, natomiast obszarem wykluczenia o dużej istotności było ograniczenie dostępności łączy o odpowiedniej przepustowości oraz brak odpowiednich umiejętności.

W odniesieniu do osób o podstawowych i umiarkowanych kompetencjach cyfrowych istotnym problemem może być zbyt szybkie tempo dokonujących się zmian, które sprawia, że zdobyte kompetencje i kwalifikacje mogą relatywnie szybko okazać się niewystarczające i wymagać ponownego rozszerzenia lub uzupełnienia, co z kolei może być przyczyną tzw. częściowego wykluczenia cyfrowego.

W przypadku niektórych grup osób korzystających z nowoczesnych technologii istotnym czynnikiem ograniczającym skalę korzyści może być przekonanie o niskim poziomie bezpieczeństwa danych lub braku prywatności. U osób w wieku senioralnym za przyczynę wykluczenia cyfrowego, obok czynników o charakterze technicznym, uznać można nieufność wobec nowych technologii, które często wydają się abstrakcyjne i mało zrozumiałe. Wielkość tzw. luki międzypokoleniowej ma jednak charakter zmienny. Powiększenie grupy seniorów o reprezentantów młodszych pokoleń wchodzących w wiek emerytalny sprawia, że może się ona zmniejszać – wpływ na to będą mieć osoby częściej i intensywniej korzystające z Internetu i kanałów komunikacyjnych.

Pomimo sprzyjających uwarunkowań wśród najważniejszych barier rozwoju gospodarki cyfrowej w Polsce wskazać należy przeszkody o charakterze systemowym (m.in. niewystarczający zasób pracowników posiadających kwalifikacje wymagane w procesie implementacji nowych rozwiązań w firmie, opór niektórych pracowników wobec planowanych zmian, wynikający z braku umiejętności

cyfrowych, niedostateczny poziom środków finansowych niezbędnych do sfinansowania zmian związanych z wdrożeniem nowych technologii) oraz indywidualnym (m.in. brak wymaganych umiejętności cyfrowych). Choć pandemia stała się katalizatorem zmian w obszarze szerszego wykorzystania technologii dla celów edukacyjnych, zawodowych, biznesowych oraz prywatnych (rozrywka), polskie społeczeństwo nadal cechuje znaczny poziom stratyfikacji w tym zakresie. Jak wynika z danych zawartych w tabeli 2, w 2022 r. udział osób dorosłych z podstawowymi cyfrowymi umiejętnościami wyniósł jedynie 43%, co oznacza, że ponad połowa Polaków takowych kompetencji nie posiada. Relatywnie niski jest także odsetek specjalistów ICT w rynku pracy (0,5 mln osób). Niedostateczne zainteresowanie zdobywaniem profesjonalnej wiedzy w zakresie nowych technologii może stanowić istotną barierę w rozwoju zaawansowanych kompetencji cyfrowych na krajowym rynku pracy. Transformacja cyfrowa generować będzie wzrost popytu na wysokiej klasy specjalistów wykonujących prace wymagające umiejętności poznawczych i analitycznych. W kontekście postępującej automatyzacji w niektórych branżach spadać będzie zapotrzebowanie na pracę wykonywaną przez człowieka, stąd można przyjąć, iż w celu ograniczenia ryzyka wyeliminowania z rynku pracy niezbędne stanie się zdobycie nowych umiejętności i kwalifikacji z zakresu nowych technologii lub całkowite przebranżowienie się, co pozwoli zmniejszyć lukę podażową w branży IT.

W dobie gospodarki cyfrowej umiejętności cyfrowe należą do czynników istotnie determinujących stabilny rozwój firm z wielu branż. Stąd powinny one być zorientowane na doszkalanie, odpowiednio ukierunkowane przekwalifikowanie i wdrażanie pracowników. W orbicie zainteresowań pracodawców funkcjonujących w mocno konkurencyjnym środowisku powinno zatem leżeć uzupełnianie luk w zakresie niezbędnych z punktu widzenia interesu firmy umiejętności pracowników m.in. poprzez organizację lub/i finansowanie niezbędnych szkoleń (<https://businessinsider.com.pl>).

Pomimo znacznej liczby udogodnień umożliwiających prowadzenie działalności biznesowej w sieci (intensywny rozwój Internetu, stale rosnąca liczba aplikacji mobilnych, duża liczba użytkowników sieci będących konsumentami) za istotne bariery rozwoju handlu elektronicznego uznać należy: wykluczenie cyfrowe, niski poziom kompetencji biznesowych, brak środków na sfinansowanie niezbędnych zmian w dotychczas stosowanym modelu biznesowym, silną konkurencję na rynku e-commerce, wysoką specjalizację na rynku towarów i usług, silny efekt naśladownictwa, ograniczenia finansowe oraz nieznaną otoczenia internetowego przez właścicieli i pracowników przedsiębiorstw. Stan ten potęgować mogą wysokie koszty reklamy w sieci, niedostateczne kompetencje cyfrowe oraz umiejętności techniczne niektórych podmiotów oraz obawa o bezpieczeństwo danych w sieci (Bartczak, 2016, s. 121).

PODSUMOWANIE

Coraz większa powszechność cyfryzacji wywołała szereg zmian w sferze dotychczasowego funkcjonowania tradycyjnych gospodarek, przedsiębiorstw oraz społeczności. Jej efekty są wielowymiarowe. Z punktu widzenia rynku pracy cyfryzacja spowodowała wzrost poziomu wykorzystania w firmach nowych technologii, ewolucję umiejętności i kwalifikacji oczekiwanych od pracowników oraz wywołała zmiany strukturalne, których wyrazem jest m.in. wykreowanie nowych modeli świadczenia pracy, nowych miejsc pracy związanych z rozwojem umiejętności cyfrowych, a także zmiany dotychczas stosowanych modeli biznesowych.

Celem pracy była próba oceny potencjału cyfrowego polskiej gospodarki oraz identyfikacja barier rozwojowych gospodarki cyfrowej w Polsce. Na podstawie danych uwzględnionych w rankingu DESI potwierdzono sformułowaną hipotezę badawczą, iż w ostatnich latach Polska odnotowuje sukcesywną poprawę wielu wskaźników mających wpływ na potencjał cyfrowy gospodarki, choć tempo tych zmian wciąż jest niewystarczające. Skala nierówności obrazująca różnice w potencjale cyfrowym Polski w porównaniu do średnich wyników Unii Europejskiej wpływać może niekorzystnie na tempo rozwoju gospodarczego kraju i wymaga zintensyfikowania działań umożliwiających bardziej inkluzyjne uczestnictwo przedsiębiorstw, instytucji i społeczności w gospodarce cyfrowej. W oparciu o zaprezentowane dane należy podać w wątpliwość możliwość realizacji zakładanych na 2030 rok celów Unii Europejskiej w zakresie gospodarki cyfrowej. Wykluczenie ze względów technicznych oraz finansowych ma w Polsce w ostatnich latach coraz mniejsze znaczenie. Największym ograniczeniem w pożytkowaniu korzyści płynących z transformacji cyfrowej gospodarki są wykluczenie motywacyjne oraz bariery mentalne (niska świadomość potrzeb, nieumiejętność dostrzegania korzyści wynikających z dostępu do sieci), co stanowi istotną barierę rozwojową wymagającą podjęcia określonych działań. Aby ograniczyć skalę wykluczenia cyfrowego osób niekorzystających z Internetu, zasadne wydaje się przeprowadzenie skutecznych kampanii informacyjno-edukacyjnych, akcentujących korzyści płynące z wykorzystania nowych technologii, zarówno w odniesieniu do poszczególnych jednostek, jak i podmiotów prowadzących działalność gospodarczą. W dobie społeczeństwa informacyjnego oraz postępującego rozwoju gospodarki cyfrowej odpowiedni poziom kompetencji cyfrowych może być istotnym czynnikiem determinującym jakość życia i pozycję społeczno-zawodową danej jednostki oraz pozycję rynkową i tempo rozwoju organizacji. Stąd niezwykle ważne staje się przezwyciężenie różnego rodzaju barier ograniczających nabywanie nowych kompetencji cyfrowych. W kontekście badań prognozujących dalszy rozwój

e-commerce oraz ICT ważne jest przekonanie większej liczby przedsiębiorstw o korzyściach związanych z uczestnictwem w gospodarce cyfrowej przy jednoczesnym zwiększeniu oferty profilowanych szkoleń poszerzających wiedzę w tym zakresie.

BIBLIOGRAFIA

- Bartczak, K. (2016). *Bariery rozwojowe handlu elektronicznego*. Wrocław: Exante.
- Bartol, A., Herbst, J., Pierścińska, A. (2021). *Wykluczenie społeczno-cyfrowe w Polsce. Stan zjawiska, trendy, rekomendacje*. Fundacja Stocznia. Pobrane z: https://fundacja.orange.pl/app/uploads/2021/11/RAPORT_WYKLUCZENIE-SPOLECZNO-CYFROWE-W-POLSCE_2021.pdf (2024.03.25).
- Boratyńska, K., Cieślik, E., Kacperska, E., Łukasiewicz, K., Milewska, A. (2021). *Gospodarka cyfrowa we współczesnym świecie – kraje V4*. Warszawa: Wydawnictwo SGGW.
- Chądzyński, M., Gruzziel, K., Kacperska, E., Klusek, T., Utzig, M. (2021). *Polska w dobie cyfryzacji*. Warszawa: Wydawnictwo SGGW.
- Digital Poland. (2022). *Czas na cyfrową gospodarkę. 3 edycja*. Warszawa: Digital Poland.
- van Dijk, J. (2010). *Społeczne aspekty nowych mediów*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Grynia, A. (2022). Cyfryzacja jako determinanta międzynarodowej konkurencyjności gospodarki. Przypadek krajów Europy Środkowo-Wschodniej. *Optimum. Economic Studies*, 4(110), 17–31. DOI: 10.15290/oes.2022.04.110.02.
- GUS. (2021). *Wykorzystanie technologii informacyjno-komunikacyjnych w jednostkach administracji publicznej, przedsiębiorstwach i gospodarstwach domowych w 2020 roku*. Warszawa: GUS.
- Jabłoński, M., Jabłoński, A., Szpitter, A. (2020). Dynamika modeli biznesu przedsiębiorstw w gospodarce cyfrowej – perspektywa fonetyzacji. W: S. Gregorczyk, G. Urbanek (red.), *Zarządzanie strategiczne w dobie cyfrowej gospodarki sieciowej* (s. 9–15). Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Luka w umiejętnościach cyfrowych to kolejne wyzwanie dla polskich firm. Fundacja Digital Poland. Pobrane z: <https://businessinsider.com.pl/technologie/digital-poland/luka-w-umiejtnosciach-ery-cyfrowej/jcjpexb> (2024.03.25).
- Majos, A., Włoch, R. (2015). Bezrobotni w świecie cyfrowych technologii. Pobrane z: <https://www.delab.uw.edu.pl/wp-content/uploads/2015/12/zam-1401-DELAB-raport-internet-22.12-1.pdf> (2024.03.22).
- Pieriegud, J. (2016). Istota cyfryzacji oraz transformacji cyfrowej. W: J. Gajewski, W. Paprocki, J. Pieriegud (red.), *Cyfryzacja gospodarki i społeczeństwa – szanse i wyzwania dla sektorów infrastrukturalnych* (s. 11–38). Gdańsk: Publikacja Europejskiego Kongresu Finansowego.
- Poland in the Digital Economy and Society Index. Pobrane z: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/desi-poland> (2023.10.29).

- Polska jako Cyfrowy Challenger. Podsumowanie wyników raportu dla Polski. Pobrane z: https://www.mckinsey.com/pl/~media/mckinsey/locations/europe%20and%20middle%20east/polska/raporty/digital%20challengers%203/polska%20jako%20cyfrowy%20challenger_digital%20challengers.pdf (2024.03.12).
- Radomska, E. (2019). Rozwój gospodarki cyfrowej i społeczeństwa cyfrowego w aspekcie dynamicznych zmian w otoczeniu zewnętrznym na przykładzie Wielkiej Brytanii. *Myśl Ekonomiczna i Polityczna*, 1(64), 113–146. DOI: 10.26399/meip.1(64).2019.05/e.radomska.
- Smulski, J. (2020). Rynek IT i telekomunikacji w Polsce. Szanse, zagrożenia, bariery rozwoju. Raport PIIT. Pobrane z: https://www.piit.org.pl/o-nas/aktualnosci/Transformacja_cyfrowa_-_szanse_i_wyzwania_dla_przedsiębiorstw-raport-piit-rynek-it-i-telekomunikacji-w-polsce-2020.-szanse,-zagrozenia,-bariery-rozwoju (2021.10.09).
- Spółeczeństwo informacyjne w Polsce w 2023 roku. Pobrane z: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/nauka-i-technika-społeczenstwo-informacyjne/społeczenstwo-informacyjne/społeczenstwo-informacyjne-w-polsce-w-2023-roku,2,13.html> (2024.03.05).
- OECD. (2021). Understanding the Digital Divide. Pobrane z: <http://www.oecd.org/data-oecd/38/57/1888451.pdf> (2024.03.11).
- UN E-government Knowledge database. Pobrane z: <https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/Data/Country-Information/id/135-Poland/dataYear/2022> (2024.03.18).
- Verhoef, P.C., Broekhuizen, T., Bart, Y., Bhattacharya, A., Qi Dong, J., Fabian, N., Haenlein, M. (2021). Digital Transformation: A Multidisciplinary Reflection and Research Agenda. *Journal of Business Research*, 122, 889–901. DOI: 10.1016/j.jbusres.2019.09.022. <https://www.statista.com/statistics/421580/egdi-e-government-development-index-ranking/2024.03.05>).

Streszczenie

Zjawisko cyfryzacji gospodarki staje się coraz bardziej powszechne i należy oczekiwać, że trend ten będzie się nasilał. Nie ulega wątpliwości, że nowe technologie i cyfryzacja wpływają i nadal będą wpływać na zmianę wielu dziedzin życia, w tym m.in. sposobu wykonywania pracy, komunikacji, prowadzenia biznesu czy realizacji transakcji finansowych. Powszechność tego zjawiska nie oznacza jednak, że wszyscy członkowie społeczeństwa staną się równoprawnymi beneficjentami zachodzących zmian. Celem pracy jest próba oceny potencjału cyfrowego polskiej gospodarki oraz identyfikacja barier rozwojowych gospodarki cyfrowej w Polsce. Dla realizacji obranego celu wykorzystano następujące metody badawcze: przegląd literatury, prezentację i analizę materiałów źródłowych oraz analizę krytyczną. Okres badawczy obejmuje lata 2018–2022. Hipoteza badawcza brzmi: tempo zmian w zakresie budowy gospodarki cyfrowej w Polsce jest zbyt wolne. W kontekście działań podejmowanych w kierunku budowy gospodarki cyfrowej Polska poprawiła wskaźniki obrazujące poziom rozwoju infrastruktury technicznej oraz publicznych usług cyfrowych, zwiększył się również poziom podstawowych cyfrowych kompetencji Polaków. Jednak w obszarach takich jak: liczba specjalistów ICT, poziom ponadpodstawowych umiejętności cyfrowych czy wykorzystanie AI w firmach osiągnęła znacznie słabsze postępy. Nieznajomość lub niedostateczna biegłość w przyswajaniu i wykorzystaniu możliwości, jakie stwarzają technologie informacyjno-komunikacyjne, uniemożliwił będzie pełne uczestnictwo w cyfrowym świecie podmiotom, które nie nabywając i nie podnosząc kompetencji cyfrowych mogą zostać wykluczone z cyfrowego świata współczesnych technologii. W orbicie za-

interesowań pracodawców funkcjonujących w mocno konkurencyjnym środowisku powinno leżeć uzupełnianie luk w zakresie niezbędnych z punktu widzenia interesu firmy umiejętności pracowników m.in. poprzez organizację lub/i finansowanie profesjonalnych szkoleń. Współcześnie, w dobie społeczeństwa informacyjnego, dostęp do technologii cyfrowych oraz umiejętność ich używania stanowią kluczowy czynnik determinujący jakość i poziom życia oraz są wyznacznikiem pozycji społeczno-zawodowej.

Słowa kluczowe: gospodarka cyfrowa, bariery rozwoju gospodarki cyfrowej, kompetencje cyfrowe, wykluczenie cyfrowe.

Barriers to the development of the digital economy in Poland

Summary

The phenomenon of digitisation of the economy is becoming more and more common and this trend is expected to intensify. There is no doubt that new technologies and digitalisation have and will continue to influence many areas of life, including how people perform work, communicate, conduct business, and conduct financial transactions. The universality of this phenomenon, however, does not mean that all members of society will become equal beneficiaries of the changes taking place. The study period covers 2018–2022. The aim of the work is to attempt to assess the digital potential of the Polish economy and to identify development barriers of the digital economy in Poland. To achieve the chosen goal, the following research methods were used: review of the subject literature, presentation and analysis of source materials, and critical analysis. The research hypothesis is: the pace of changes in the construction of the digital economy in Poland is too slow. In the context of actions taken to build a digital economy, Poland has improved indicators showing the level of development of technical infrastructure and public digital services, and the level of basic digital competences of Poles has also increased. However, in areas such as the number of ICT specialists, the level of post-basic digital skills and the use of AI in companies, it has achieved much weaker progress. Ignorance or insufficient proficiency in acquiring and using the opportunities offered by information and communication technologies will prevent full participation in the digital world for entities that, without acquiring and improving digital competences, may be excluded from the digital world of modern technologies. Employers operating in a highly competitive environment should be interested in filling gaps in employee skills that are necessary from the point of view of the company's interests, including by organising and/or financing necessary training. Nowadays, in the era of the information society, access to digital technologies and the ability to use them are a key factor determining the quality and standard of life and are an indicator of socio-professional position.

Keywords: digital economy, barriers to the development of the digital economy, digital competences, digital exclusion.

JEL: E2.

dr Jolanta Sala¹ 

Dział B+R

Baltic Operator w Gdańsku

dr Halina Tańska² 

Katedra Informatyki Stosowanej i Modelowania Matematycznego

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Inkluzyjne mechanizmy przezwyciężenia opóźnień technologicznych polskiej gospodarki

WPROWADZENIE

Tytułowe opóźnienie jest pojęciem, które w rozumieniu potocznym odnosi się do jednego miernika, jakim jest czas. W słowniku języka polskiego podane są dwa znaczenia słowa opóźnienie. Jedno podkreśla, że jest to „różnica czasu wynikająca z dłuższego, niż przewidywano trwania jakiejś czynności”. Natomiast drugie znaczenie eksponuje sytuację, „w której coś przebiega później, niż miało przebiegać” (*Słownik...*, 2023). Autorki w życiu zawodowym trwającym od lat siedemdziesiątych doświadczały obu znaczeń tego słowa z perspektywy trzech dyscyplin naukowych ściśle związanych z rozwojem technologii, tj. cybernetyki, sztucznej inteligencji, a w szczególności informatyki. W Polsce wiele opóźnień rozwojowych w obszarze tych dyscyplin naukowych miało charakter opóźnień technologicznych. Niestety, perspektywy tych dyscyplin były zdominowane uwarunkowaniami politycznymi, gospodarczymi i społecznymi specyficznymi dla Polski w jej historycznych okresach rozwojowych. Opóźnienie technologiczne było istotnym aspektem życia społeczno-gospodarczego uświadamianym potocznie i często przemilczanym, także w środowisku naukowym.

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

² Adres korespondencyjny: Wydział Matematyki i Informatyki, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, ul. Słoneczna 54, 89-698 Olsztyn; e-mail: tanska@uwm.edu.pl. ORCID: 0000-0002-2014-5202.

Na potrzeby niniejszego opracowania wyodrębnione zostały trzy następujące okresy rozwojowe:

1. „Schyłkowej fazy budowy socjalizmu” (lata siedemdziesiąte i osiemdziesiąte XX wieku).
2. „Transformacji ustrojowej” (lata osiemdziesiąte i dziewięćdziesiąte XX wieku).
3. „Transformacji społeczno-gospodarczej” (dwie dekady XXI wieku).

W przypadku opóźnienia technologicznego znaczenie mają także okresy historyczne obejmujące okres zaborów, okres dwudziestolecia międzywojennego oraz okres lat pięćdziesiątych i sześćdziesiątych, niemniej w niniejszym opracowaniu wyeksponowane zostaną trzy okresy od lat siedemdziesiątych począwszy, gdyż one stanowią dla autorek okres badań własnych, w tym także metodą obserwacji uczestniczącej w procesie powstawania i ekspansji technologii cyfrowych. Podkreślenia wymaga, iż granice okresów mają charakter „płynny” oraz specyficzny dla Polski, choć niewątpliwie w ścisłym odniesieniu do technologicznych zmian europejskich i globalnych. W konsekwencji kluczowym problemem wywiązania się z realizacji tytułowych zobowiązań jest trafna i wiarygodna identyfikacja: opóźnień technologicznych, przyczyn tych opóźnień oraz mechanizmów ich przewyżczania. Celem opracowania jest przedstawienie wyników analizy retrospektywnej zmienności zjawisk społeczno-gospodarczych ukierunkowanych i zdominowanych przez rozwój technologiczny w okresie minionych pięćdziesięciu lat w Polsce. Zastosowano autorską metodykę badań retrospektywnych rozwoju technologii, której główne założenia zostały przedstawione w niniejszym opracowaniu, a jej podstawę stanowi zastosowanie znanych metod i koncepcji analizy technologii (według własnego wyboru) oraz metod projektowania i programowania systemów informatycznych (w szczególności analizy biznesowej i analizy systemowej opartych na metodach obiektowych, m.in. agregacji, hierarchizacji, hermetyzacji i parametryzacji).

Paradygmaty, metodologie i metodyki odwołujące się do naukowej analizy wykazują, że są dyscypliny naukowe i obszary wiedzy, dla których analiza retrospektywna jest dominująca, m.in. archeologia i teologia, dla innych zaś dominujące znaczenie ma podejście prospektywne, m.in. w cybernetyce, informatyce, a przede wszystkim w sztucznej inteligencji. Prospektywna analiza technologii często bywa uznawana za „jedynie słuszną” lub wystarczającą, a w przekonaniu autorek jest istotną przyczyną wielu błędów powstających w opracowaniach naukowych związanych z technologią oraz w ich implementacjach praktycznych zarówno w skali mikroekonomicznej, jak i makroekonomicznej. W każdym przypadku metodyczne zrównoważenie podejścia retrospekcji i prospekcji świadczy o roztropności naukowej. Niemniej w przypadku obszaru badawczego, jakim jest tytułowa technologia, z powodu deficytu podejścia retrospektywnego niniejsze opracowanie podejmuje próbę wypełnienia tej luki mającej charakter permanentny.

PRZEGLĄD LITERATURY

Interdyscyplinarna próba rozwiązania problemu i zrealizowania postawionego celu opracowania jest w dużym stopniu uzależniona od przeglądu kluczowej literatury i doprecyzowania głównych pojęć. Wydaje się, że nadrzędne znaczenie ma podejście do tytułowej „polskiej gospodarki”. W niniejszym opracowaniu przyjęte zostało założenie zrównoważonej roli ekonomii w teorii i praktyce, ze szczególnym zaakcentowaniem makroekonomii. Założenie to spełniają publikacje i dokonania praktyczne Josepha E. Stiglitz, Grzegorza W. Kołodki, a także Leszka Balcerowicza. Są oni profesorami o znaczącym dorobku naukowym oraz ekspertami rządowej polityki gospodarczej (USA i Polska) w międzynarodowych relacjach globalnych. Dla niniejszego opracowania wystarczające podstawy pojęciowe stanowią trzy publikacje: dotycząca osiągnięcia państwa dobrobytu (Stiglitz, 2004), dotycząca problemów i zmian związanych z rozwojem gospodarczym (Kołodko, 2008), a także dotycząca kierunków rozwoju i zarządzania sektorem publicznym istotnie uzależnionym od krajowej specyfiki – w kontekście zagadek wzrostu gospodarczego (Balcerowicz i in., 2015)³. Publikacje te wyróżnia prostota przekazywanych treści. G.W. Kołodko w trosce o słowo formułuje matrycę: „prawda, prawdomówność, niewiedza, błąd, fałsz, kłamstwo”, proponując, że każdy może „spróbować umiejscowić na niej siebie, świadom własnych wędrowek w czasie i przestrzeni” (Kołodko, 2008, s. 34). Jest to niezwykle istotna refleksja⁴ uwzględniająca dynamikę zmian i specyfikę miejsca. L. Balcerowicz wraz z Andrzejem Rzońcą (Balcerowicz i in., 2015, s. 1–35) eksponują znaczenie wzrostu gospodarczego (ang. *The Significance of Economic Growth*), a w szczególności aspekty długoterminowego wzrostu (ang. *Long-Term Growth*), wstrząsów i okresów względnie stabilnego wzrostu (ang. *Shocks and Periods of Relatively Stable Growth*). Oczywiście G.W. Kołodko, J.E. Stiglitz, L. Balcerowicz i inni zgodnie zwracają uwagę na ekonomiczne znaczenie rozwoju techniki i technologii.

Tytułowym pojęciem niniejszego opracowania jest technologia. Nawet syntetyczny przegląd autorów i literatury poświęconej zmienności tego pojęcia w czasie oraz jego specyfice odnoszącej się do miejsca jego definiowania i sto-

³ Jest to podejście L. Balcerowicza odmienne od wcześniejszego związanego z ograniczonym/redukowanym państwem, co świadczy m.in. o bardzo silnych relacjach nauki, polityki i biznesu, a w szczególności z organizacjami międzynarodowymi, tj. m.in. Bank Światowy (Sala, Tańska, 2015a).

⁴ W przekonaniu autorek na temat technologii w polskiej gospodarce można usłyszeć i przeczytać wiele opinii charakteryzujących się niewiedzą, błędami, fałszem, a nawet kłamstwem, na co autorki starały się wskazywać stosownie do czasu i miejsca (m.in. Sala, Tańska, 2011d, s. 195–202; 2013a; 2014a, s. 352–357). W polskich publikacjach nieliczne z opinii charakteryzuje prawda i prawdomówność w przedmiotowym obszarze pojęciowym, zarówno w teorii (w informatyce, sztucznej inteligencji, cybernetyce), jak i w praktyce.

sowania byłyby bardzo obszernym opracowaniem. Wobec tego warto odwołać się do relatywnie obiektywnego przeglądu literatury opracowanego przez Katarzynę Halicką (2016, s. 12–27). Autorka uwzględniła w przeglądzie publikacje krajowe i zagraniczne – od najstarszej z połowy XX w. Josepha Aloisa Schumpetera (z 1949 r.), kończąc na drugiej dekadzie XXI w. Niemniej, w przeglądzie jest luka czasowa dotycząca polskich publikacji z pierwszej dekady okresu „szyłkowej fazy budowy socjalizmu” (lata siedemdziesiąte i osiemdziesiąte XX wieku). Jest to bardzo istotna dekada na osi czasu, która umożliwia ujęcie specyfiki miejsca w okresie podziału świata na kapitalistyczny i socjalistyczny (zwany także komunistycznym), gdzie Polska (PRL) była znaczącym miejscem rozwoju technologii tej drugiej części świata (Sala, Tańska, 2015a, s. 624–625). Uzupełniającym przeglądem literatury i aktywności z tego okresu może być dorobek Andrzeja Targowskiego, który w latach siedemdziesiątych XX w. przekonywał, że informatyka jest kluczem do dobrobytu (Targowski, 1971), a następnie w drugiej dekadzie XXI w. usystematyzował na osi czasu i w globalnej przestrzeni historię, teraźniejszość oraz przyszłość informatyki w znaczeniu rozwoju techniki i technologii, uwzględniając realia świata podzielonego politycznie, społecznie i gospodarczo (Targowski, 2013). Zasygnalizować można polityczną izolację polskiego potencjału rozwojowego, m.in. na przykładzie objętych cenzurą aż do lat siedemdziesiątych publikacji z zakresu cybernetyki (Sala, Tańska, 2023).

K. Halicka wykazuje, iż w literaturze przedmiotu od II połowy XX wieku panuje zgodne przekonanie, że „rozwój postępu technicznego, a w szczególności rozwój technologii i ich wdrażanie w procesach wytwórczych stanowią istotną dźwignię konkurencyjności i siłę wiodącą wzrostu gospodarczego oraz rozwoju ekonomicznego. Technologia staje się ważnym komponentem potencjału przedsiębiorstwa oraz całego społeczeństwa. Jest czynnikiem rozwoju gospodarki i podmiotów w niej funkcjonujących, a także jednym z podstawowych elementów kultury społeczeństwa (...) jest ona współcześnie szeroko wykorzystywana oraz rozpatrywana w różnych dziedzinach życia i obszarach funkcjonowania człowieka” (Halicka, 2016, s. 12). W wyniku przeglądu definicji K. Halicka proponuje przyjąć, że „technologia to proces polegający na przetwarzaniu w sposób celowy i ekonomicznie uzasadniony dóbr naturalnych, wyrobów i informacji w dobra użyteczne (produkty) wraz z wiedzą na ten temat”. Jest to definicja, której uniwersalność interdyscyplinarną i użyteczność podzielają autorki niniejszego opracowania.

W przeglądzie literatury podkreślenia wymaga, że w okresie badawczym nr 1, tj. w „szyłkowej fazie budowy socjalizmu”, zachowano jeszcze elementarne podstawy metodyczne i metodologiczne rozwoju techniki i technologii zarówno w edukacji wyższej, jak i w zarządzaniu przedsiębiorstwami państwowymi. Ogromną wagę przywiązywano wówczas do publikacji głównie Zdzisława Hellwiga i A. Targowskiego, dotyczących technologii przetwarzania danych, oraz

Wojciecha Gasparskiego i Elżbiety Niedzielskiej w zakresie projektowania. A właśnie zgodnie z definicją technologii K. Halickiej technologia jest przede wszystkim procesem przetwarzania informacji i wiedzy, co było wówczas w centrum wielu rozwijających się w Polsce dziedzin wiedzy, w tym m.in. cybernetyki, informatyki i sztucznej inteligencji.

Niestety w okresie badawczym nr 2, tj. podczas „transformacji ustrojowej” (w latach osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych), nastąpiła degradacja roli krajowej wiedzy, doświadczeń, nowatorskich rozwiązań. Trudno dostępna była literatura i wiedza do zachowania ciągłości rozwoju techniki i technologii, a w szczególności z zakresu ekonomii inżynierii oprogramowania (m.in. Boehm, 1981) oraz nowych metodologii i narzędzi projektowania procesów (m.in. Ceri, 1983), a także zarządzania ryzykiem oprogramowania w kontekście nowatorskich zasad i dobrych praktyk (m.in. Boehm, 1991). W tym okresie cały świat zorientowany na rozwój technologii zmagał się ze zrozumieniem istotności informacji, próbując znaleźć odpowiedź na pytanie: czy jest ona mistyczną uludą, czy też przedmiotem dociekań naukowych (m.in. Stamper, 1985). Polskie doświadczenia w tym zakresie wybiegały nawet o dekadę wcześniej (m.in. Targowski, 1971) i niestety zostały one utracone (Sala, Tańska, 2010a; 2010b, s. 185–196). Wobec likwidacji i prywatyzacji przedsiębiorstw straciło znaczenie zarządzanie strategią technologii informatycznych (IT) i zarządzanie projektami informatycznymi (m.in. Kovacevic, Majluf, 1993; Goldberg, Rubin, 1995), a w tym metodyką obiektową. Niestety w Polsce w tym okresie publikacje literaturowe i czasopisma głównie zaspokajały indywidualne aspiracje amatorskiego zgłębiania możliwości komputerów personalnych i intelektualnych umiejętności posługiwania się coraz powszechniej dostępnym multimedialnym sprzętem osobistym. Stan ten trwał także w okresie badawczym nr 3, tj. już w XXI w.

Dla porównania: zjawisko wzrostu zainteresowania (przymusu, konieczności) społecznego nowymi technologiami polegało na intensywnym moderowaniu instytucjonalnym ze strony państw wysoko i harmonijnie rozwijających się. Autorki doświadczyły m.in. na Uniwersytecie Westminster w Londynie zjawiska intensywnego włączania (inkluzji) szerokiego grona studentów do przyspieszania rozwoju techniki i technologii poprzez intensywną promocję najcenniejszej wiedzy z zakresu analizy i projektowania systemów informacyjnych. Do zestawu promowanej wówczas wiedzy należały m.in. aspekty megaprojektów i ich hierarchizacji (Flyvbjerg, 2003; Flyvbjerg i in., 2004; Rowley, 2007; Kerzner, Belack, 2010) oraz metodologiczne aspekty funkcjonalnych i niefunkcjonalnych wymagań użytkowników w procesach inżynierii systemów informatycznych z uwzględnieniem zarządzania nimi i ich rozwojem (m.in. Hood i in., 2008; Bijan i in., 2013). Na tej uczelni przez całą dobę zapewniony był dostęp do biblioteki, tj. do wypożyczalni i czytelnicy wraz z zespołowymi pomieszczeniami do opracowywania tej wiedzy. W tym czasie w polskich uczelniach wprowadzono drastyczne

zmiany w programach (likwidując przedmioty z tego zakresu, a w szczególności z analizy i projektowania systemów informacyjnych, ograniczając liczbę godzin). Jednym z wyjątków polskiej literatury był potencjał UML, co nie zmieniło istotnej przyczyny ponad 20-letnich opóźnień.

Już pod koniec pierwszej dekady okresu badawczego nr 3 zauważone zostały błędy związane z promocją cyfryzacji w społeczeństwie informacyjnym (m.in. Selwyn, Facer, 2007), gdy w polskich strategiach rozwojowych do 2030 i 2050 r. kopiowane było stare, zdewaluowane podejście nieuwzględniające istoty problemu wykluczenia społecznego i gospodarczego. W kraju nie podjęto nowych wyzwań metodologicznych dotyczących projektowania w środowiskach dynamicznych (m.in. Collyer, Warren, 2009) i projektowania interaktywnego (m.in. Benyon, 2011), zupełnie zapominając o analizie systemów informacyjnych. W konsekwencji duże i średnie przedsiębiorstwa funkcjonujące w Polsce głównie bazowały i nadal bazują na rozwiązaniach zagranicznych z zakresu nowych technologii cyfrowych (m.in. ICT, robotyzacja) przysposobionych do polskiej specyfiki gospodarczej. Nadal w praktyce niska jest kultura dotycząca integrowania aspektów strategii, innowacyjności i zarządzania informacjami korporacyjnymi w rozumieniu m.in. Applegate i in. (2009); Burns, (2013). Niestety w Polsce nie wykorzystano szans rozwojowych wynikających z potencjału ekonomiki informacji Józefa Oleńskiego (m.in. Flakiewicz, Oleński, 1989; Oleński, 2000). Jednocześnie z powątpiewaniem przyjęto jedną z prób identyfikacji opóźnień technologicznych, ich przyczyn i mechanizmów przewyżczenia, jaką była analiza retrospektywna z drugiej dekady okresu badawczego nr 3 (Tańska, 2018, s. 15–70) przeprowadzona dla dwóch perspektyw porównawczych, których metodycznym pierwowzorem są niewątpliwie benchmarking oraz powszechnie stosowane rankingi (Gorynia, 2012; Belniak, 2004).

METODYKA BADAŃ

Na potrzeby niniejszych badań autorki wyodrębniły dziewięć wiodących kierunków rozwoju techniki i technologii w minionych pięćdziesięciu latach w Polsce. Kierunki te nie wyczerpują szczegółowo wydarzeń rozwojowych o charakterze badawczym i eksperymentalnym, ale eksponują ich ekspansję na zastosowania w praktyce. W kontekście zastosowań praktycznych można je nazwać etykietami promocyjnymi, co uwzględnia rosnące znaczenie dominacji laboratoriów biznesowych (komercyjnych) nad laboratoriami akademickimi. Tabela 1 obrazuje te kierunki rozwoju techniki i technologii w odniesieniu do trzech wydzielonych okresów życia politycznego i społeczno-gospodarczego w Polsce.

Tabela 1. Wiodące kierunki (etykiety) rozwoju techniki i technologii w minionych pięćdziesięciu latach w Polsce

Czas		
Okres 1	Okres 2	Okres 3
„Szybkowej fazy budowy socjalizmu” (lata siedemdziesiąte i osiemdziesiąte XX wieku)	„Transformacji ustrojowej” (lata osiemdziesiąte i dziewięćdziesiąte XX wieku)	„Transformacji społeczno-gospodarczej” (dwie dekady XXI wieku)
1. Telekomunikacja	4. Informatyzacja i infostrada	7. Przemysł 4.0
2. Organizacja przetwarzania danych	5. Społeczeństwo informacyjne	8. Sztuczna inteligencja
3. Komputeryzacja	6. Media społecznościowe	9. Zielony ład i ekologia

Źródło: opracowanie własne.

Identyfikacji stanu zaawansowania pakietu rozwiązań służyć mogą różne metody i koncepcje analizy technologii (m.in. Halicka, 2016, s. 33), przywołanych jest 27 metod (w tym stanu obecnego i przyszłego, wyodrębniając metody główne i pomocnicze). Większość z tych metod można wykorzystać nie tylko do analizy jednej konkretnej technologii i nie tylko do stanu bieżącego i przyszłego, ale także do analizy agregatów technologii i ich przeszłości. W niniejszych badaniach wykorzystano w szczególności następujące metody do analizy stanu bieżącego technologii w odniesieniu do analizy retrospektywnej:

- kluczowe technologie (ang. *key technologies*);
- proces analitycznej hierarchizacji (ang. *analytic hierarchy process* – AHP 1);
- analiza życia technologii (ang. *life cycle technology*), analiza krzywej S (ang. *technology S-curves*).

Analiza stanu bieżącego technologii jest w szczególności zalecana i rozwijana w mikroekonomicznym kontekście zarządzania przedsiębiorstwem. Najczęściej w znaczeniu przeglądu i audytu stosowanych przez przedsiębiorstwo technologii (zwykle posiadanych maszyn i urządzeń) oraz porównania ich z technologiami uważanymi za najlepsze w stosownej gałęzi przemysłu. Analiza technologii uważana jest za niezbędny element strategii technologicznej przedsiębiorstwa, a ta z kolei do opracowywania planów inwestycyjnych.

Natomiast kontekst makroekonomiczny analizy technologii nie jest podejmowany zbyt często i ma charakter okolicznościowy (np. jubileusz branży), a nie inkluzyjny. Niemniej prowadzone są także permanentne badania techniki i technologii na poziomie kraju, np. GUS, i międzynarodowym, np. OECD, UE. Wyniki tych badań mają ogromne znaczenie w przypadku analizy retrospektywnej, która w przekonaniu autorek stanowi warunek konieczny podejścia holistycznego.

Dla przykładu: szczegółowa analiza retrospektywna „społeczeństwa informacyjnego” stanowiącego na rys. 1 kierunek nr 5 została przeprowadzona przez Halinę Tańską (2018, s. 15–70). Kierunek ten został wykreowany w skali międzynarodowej w badanym okresie nr 2 i jego cykl życia trwa w okresie nr 3, a przedstawiona metodyka tej analizy może stanowić swoisty pierwowzór analizy retrospektywnej. Obok szczegółowej identyfikacji kierunku (agregatu technologii ICT) sformułowane zostały dwa modele:

- model życia społeczno-gospodarczego w badanym okresie,
- model potencjału technologii w przedsiębiorstwach.

Oba modele zostały uproszczone w taki sposób, aby przekaz faktów w postaci mierników ilościowych był powszechnie rozumiany. Miały one charakter wizualny, a nie opisowy. Wykorzystały metodę benchmarkingu stosowaną zarówno w statystyce krajowej, jak i międzynarodowej.

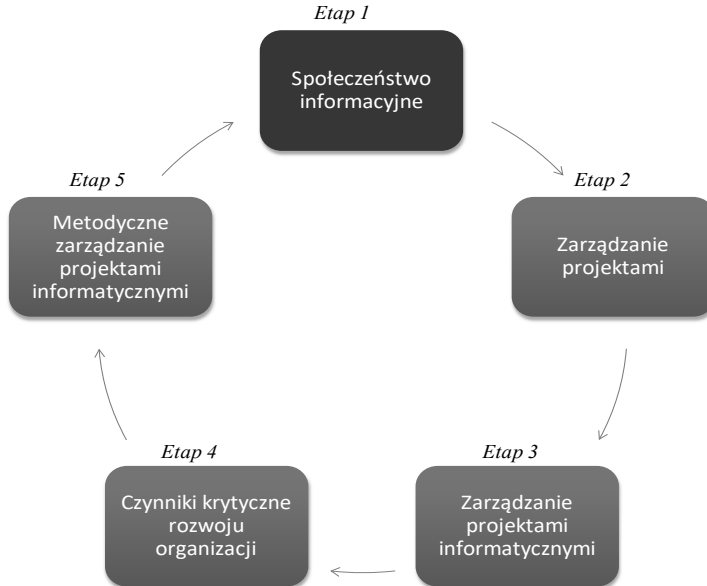
Celami przeprowadzenia tej analizy retrospektywnej było opracowanie skutecznej metodyki do monitorowania procesu doskonalenia pozycji polskiego przedsiębiorstwa (organizacji), a w konsekwencji doskonalenia pozycji Polski. Monitorowanie procesu doskonalenia stanowiło podstawę i jednocześnie było celem tej metodyki poprzez wykazanie, że zmniejszenie istniejącego dystansu polskiego społeczeństwa informacyjnego względem innych jest możliwe.

Modele życia społeczno-gospodarczego w badanym okresie służyły do obrazowania stanu rozwoju społeczeństwa informacyjnego i gospodarki informacyjnej w Polsce. Do modelu pierwszego wybrano 16 mierników w sześciu następujących grupach: ludność (2 mierniki), dochód i majątek gospodarstw domowych (3 mierniki), jakość życia (3 mierniki), edukacja (2 mierniki), gospodarka (3 mierniki), rozwój i ICT (2 mierniki). Natomiast do modelu drugiego wybrano 14 mierników w czterech grupach: infrastruktura ICT (3 mierniki), kapitał intelektualny ICT (3 mierniki), zastosowania ICT (7 mierników), inwestycje na ICT (1 miernik).

Niewątpliwie analiza retrospektywna powinna stanowić istotną, ale tylko część badań, a w przywołanym przykładzie kierunku rozwoju technologii nr 5 metodyka badań była zobrazowana jak na rys. 1 i miała charakter iteracyjny pięcioetapowy, czyli powtarzalny, cykliczny. Uzasadniony jest cykl roczny, jak i dwuletni. Oczywiście uzasadniona jest także jednorazowa realizacja metodyki, tj. etapów od 1 do 5. Ostateczną postać metodyka przyjęła w 2016 r., a kompleksowe wyniki badań zostały opublikowane w 2018 r. (Tańska, 2018). Niemniej pierwowzory tej metodyki i paradygmatów z nią związanych powstawały wcześniej (m.in. Sala, Tańska, 2014a; Sala, Tańska, 2016b) oraz były weryfikowane w praktyce społeczno-gospodarczej od 2005 r.

Metodykę badawczą dla agregatu technologii (rys.1) można zastosować pryncypialnie jak procedurę lub kreatywnie jak model struktury projektowej

(cyklu życia). W niniejszym opracowaniu autorki zastosowały to drugie podejście. Niemniej oba podejścia są zorientowane na uwzględnienie wielości i różnorodności metod w celu uzyskania efektu synergicznego i holistycznego. Niewątpliwie metodyka stanowi podstawę i zachętę do kontynuacji kolejnych iteracji w perspektywach badawczej lub praktycznej przez zainteresowany podmiot. Metodyka badawcza obrazuje model, który przedstawia ramy strukturyzacji wiedzy w postaci pięciu etapów, kamieni milowych czy produktów częściowych. Głównym założeniem niniejszego opracowania jest następstwo kierunków rozwoju technologii od 1 do 9 (tab.1) oraz tożsamość struktury komponentowej (rys. 2), choć niewątpliwie z odmiennymi akcentami w poszczególnych kierunkach. Wobec powyższego uzasadnione jest także założenie, iż w przypadku badań któregośkolwiek kierunku rozwoju technologii należy w metodyce badawczej na rys. 1 przeprowadzić analizę retrospektywną (tj. zmienić etap 1) stosownie do akcentów typowych dla tego kierunku, np. „przemysł 4.0”. Konsekwentnie dopasowane powinny być oba modele retrospektywnej analizy życia społeczno-gospodarczego i potencjału technologii. Niemniej każdorazowo niezbędne są etapy 2, 3, 4, 5 weryfikujące specyfikę metodyczną analizy i projektowania systemowych rozwiązań stosowanych.



Rysunek 1. Metodyka badawcza zweryfikowana dla agregatu technologii ICT (kierunek nr 5, społeczeństwo informacyjne)

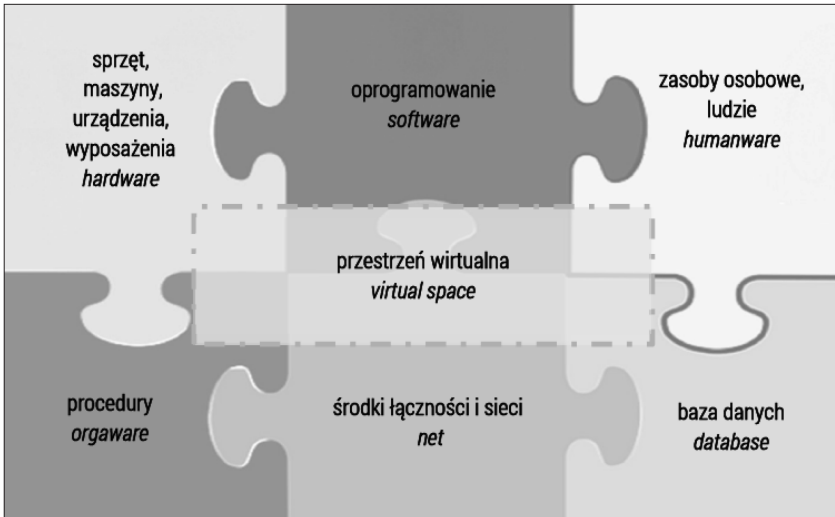
Źródło: opracowanie własne na podstawie (Tańska, 2018).

WYNIKI ANALIZ I ICH INTERPRETACJE

Rozwój dyscyplin naukowych związanych z technologiami często utożsamia się z postępowaniem cywilizacyjnym w kontekście jego kreowania lub weryfikowania w rozumieniu ukształtowanym przez francuskich encyklopedystów, którzy zostali wykorzystani instrumentalnie przez rewolucjonistów (głównie francuskich, ale także rosyjskich, niemieckich i innych). Jednak w okresach badawczych nr 1, 2, 3 minionych pięćdziesięciu lat nie udało się obiektywnie potwierdzić związków rozwoju technologii z rewolucją kulturową (mimo potencjalnych przesłanek). Podobnie szerszych badań interdyscyplinarnych wymagałaby weryfikacja trafności uogólnień definicyjnych K. Halickiej, która zauważa, iż „Określenia technika i technologia w języku polskim opisują dwa różne obszary rzeczywistości i dlatego nie jest wskazane zamienne używanie tych pojęć” (Halicka, 2016, s. 13). Niewątpliwie zarówno w krajowej, jak i zagranicznej literaturze przedmiotu istnieje wiele definicji techniki i technologii, a ich definiowanie jest niejednoznaczne i uzależnione od kontekstu. Wobec tego w niniejszym opracowaniu nie udało się w pełni respektować wskazania rozdzielności pojęciowej K. Halickiej, uznając, że na wysokim poziomie abstrakcji definicje techniki i technologii mogą być stosowane razem i/lub zamiennie, gdyż mieszczą się one w tej samej komponentowej definicji M. Nawaz Sharifa. K. Halicka liczbę komponentów definicji M.N. Sharifa rozszerzyła z pięciu do siedmiu i zobrazowała jak na rys. 2.

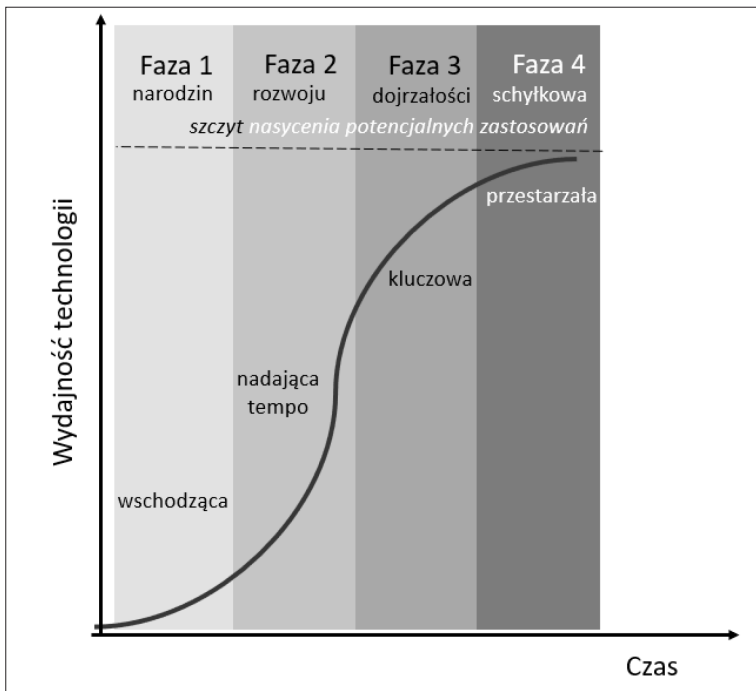
Wobec powyższego wydaje się, że m.in. komponent technologii „hardware” na rys. 2 obejmuje zagadnienia z obszaru techniki i dlatego zarówno technika, jak i technologia stanowią istotę procesu polegającego na „przetwarzaniu w sposób celowy i ekonomicznie uzasadniony dóbr naturalnych, wyrobów i informacji w dobra użyteczne (produkty) wraz z wiedzą na ten temat” (Halicka, 2016, s. 21).

Niewątpliwie istota cyklu życia każdej technologii (rys. 3) daje możliwość identyfikacji w czasie poprzez jej wydajność w kontekście faz jej rozwoju (tj. narodzin, rozwoju, dojrzałości, schyłkowości). Zarządzając cyklem życia innowacyjnych rozwiązań, wiodący na rynku liderzy i/lub moderatorzy technologii zmierzają do określenia odległości na osi czasu od rozpoczęcia promocji do szczytowego nasycenia potencjalnych zastosowań, wydłużając lub skracając ten okres stosownie do korzyści biznesowych. Jest to szczególnie użyteczna metoda w analizie prospektywnej, aczkolwiek także w analizie retrospektywnej.



Rysunek 2. Komponenty technologii według K. Halickiej

Źródło: (Halicka, 2016, s. 21).

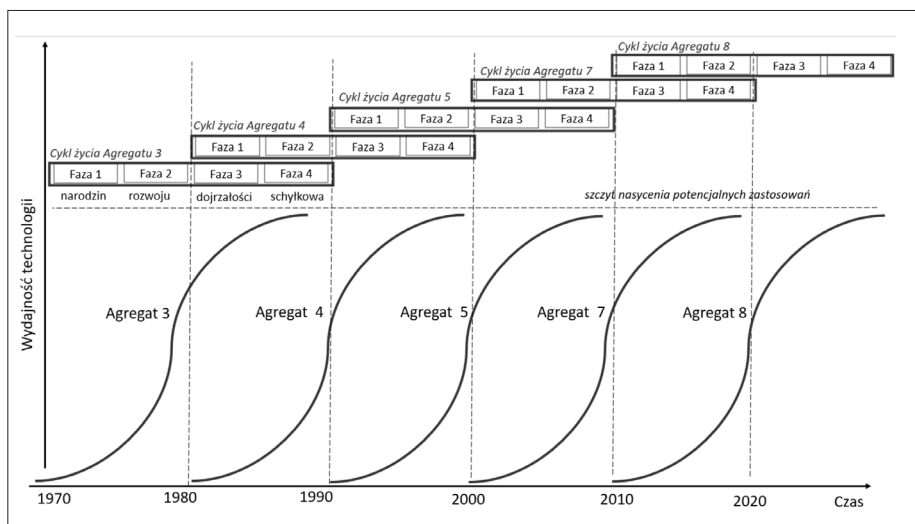


Rysunek 3. Cykl życia technologii (krzywa S)

Źródło: m.in. (Halicka, 2016, s. 21).

Podobnie, „składając” agregat technologii w analizie prospektywnej, można zaaranżować cykl życia technologii dla planowanego kierunku (agregatu), który będzie trwał w zależności od jego architekta działającego w interesie grupy liderów i/lub moderatorów technologii. Autorki ten mechanizm aranżacji agregatu wskazały także na przykładzie krzywej opracowanej przez ekspertów cenionej firmy doradczej Gartner (Sala, Tańska, 2008a; 2015a), zgodnie z przyjętymi kryteriami wyboru z palety zidentyfikowanych technologii. Krzywa umożliwia lokalizację aktualnego stanu rozwoju konkretnej technologii ICT na płaszczyźnie obrazującej relację „widzialność technologii” (współrzędna Y) i „dojrzałość technologii” (współrzędna X). W 2005 r. opublikowali krzywą, na której umieścili zestaw zidentyfikowanych technologii wraz z szacowanym okresem osiągnięcia dojrzałości w następujących czterech podziałach: mniej niż dwa lata, od dwóch do pięciu lat, od pięciu do dziesięciu lat, więcej niż dziesięć lat. Krzywa jest swego rodzaju obiektywizacją i syntezą obszernych publikacji oraz prezentacji poszczególnych technologii ICT dotyczących ich dojrzałości użytecznej w praktyce (Sala, Tańska, 2008a, s. 71).

Wniosek z możliwości retrospektywnej analizy cyklu życia poszczególnych agregatów technologii jest zobrazowany na rys. 4, który m.in. uświadamia i świadczy o swego rodzaju „zmowie” rynkowej kreującej spiralę postępu od jednego agregatu do kolejnego agregatu. Stąd podejmowane są próby sformułowania aspektów prowadzących do swego rodzaju tyranii postępu w znaczeniu globalnym (m.in. *Encyklopedia...*, 2023; Bortkiewicz i in., 2023).



Rysunek 4. Cykle życia agregatów technologii wybranych kierunków ich komercjalizacji w badanych okresach badawczych nr 1, 2, 3

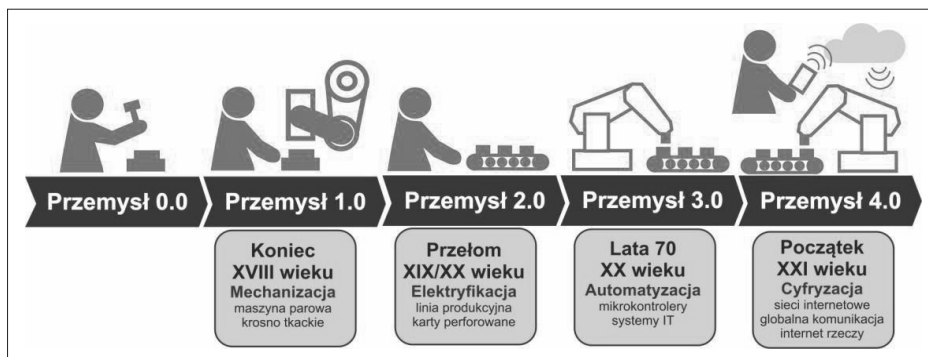
Źródło: opracowanie własne.

Na przełom i przyspieszenie rozwoju technologii wpływ miała głównie masowość produkcji mikrokomputerów do użytku powszechnego/domowego, która rozpoczęła się w okresie badawczym nr 1. Boom rozpoczął się w Wielkiej Brytanii od namiastki komputera ZX, a potem ZX Spectrum, które trafiły „pod strzechy”, także w Polsce już w okresie „szyłkowej fazy budowy socjalizmu” w pierwszej połowie lat osiemdziesiątych (kierunki nr 3, 4, 5, 6 w tabeli 1). Natomiast boom mikrokomputerowy rodem ze Stanów Zjednoczonych pod marką 8-bitowego Apple dotarł do Polski później z powodu embarga ekonomicznego nałożonego z przyczyny wprowadzenia stanu wojennego (w tym m.in. doprowadzono do utraty licznej grupy pracowników wiedzy, przymuszonych do politycznej emigracji). W okresie przemian ustrojowych polscy producenci komputerów włączyli się w ten boom mikrokomputerowy. Powstało kilka interesujących rozwiązań (m.in. Mera, ZIPO, CSK) z myślą o szkołach średnich i podstawowych oraz małych i średnich przedsiębiorstwach. W promocję tego zjawiska dynamicznie włączyło się Polskie Towarzystwo Informatyczne (PTI). Niestety sposób prowadzenia przemian ustrojowych wyhamował ten intensywny rozwój masowych zastosowań nowych technologii cyfrowych w gospodarstwach domowych i przedsiębiorstwach. Jednak nie zahamował zupełnie tego rozwoju w latach dziewięćdziesiątych.

W konsekwencji masowości produkcji i interdyscyplinarnych zastosowań mikrokomputerów (mikrosterowników, automatów itp.) powstał w Polsce w okresach badawczych nr 2 i nr 3 zasygnalizowany niedostatek literatury profesjonalnej, a w szczególności metodycznej oraz metodologicznej z zakresu analizy i projektowania systemów informacyjnych. W okresie badawczym nr 2, tj. podczas „transformacji ustrojowej”, nie tylko nastąpiła degradacja roli krajowej wiedzy, doświadczeń i nowatorskich krajowych rozwiązań, ale ponadto przemiany powierzono zagranicznym doradcom oraz ideologicznym zasadom liberalizmu i libertarianizmu, a w szczególności wolnemu rynkowi (Stiglitz, 2006). Niestety okres badawczy nr 3, tj. już w XXI w., rozpoczął się od pogłębiania degradacji i narastania opóźnienia rozwoju krajowej technologii w Polsce. Podczas gdy kraje, które czerpią bogactwo narodowe z rozwoju techniki i technologii, przywiązują ogromną wagę do rozwoju kompetencji i kwalifikacji pracowników wiedzy. W niniejszym opracowaniu autorki pragną podkreślić rolę kompetencji i kwalifikacji analityków i projektantów systemów informacyjnych, informatycznych i sztucznej inteligencji (m.in. Sala, Tańska, 2003; 2005a; 2005b; 2005c; 2008b; 2009a; 2011a). W szybko rozwijających się krajach publikowane i szeroko dostępne są podręczniki z tego zakresu służące do kształcenia nowych pokoleń specjalistów oraz doskonalenia zawodowego dla pracowników z praktyki społeczno-gospodarczej (w tym także z zarządzania projektami innowacyjnymi oraz B+R, i nie tylko dla elektroników i informatyków). Niestety w Polsce miała miejsce luka pokoleniowa i luka edukacyjna w tym zakresie i nadal się ona pogłębia, co potwier-

dzają badania własne (m.in. Tańska, 2018). Wzrastająca sprawność indywidualna posługiwania się „elektronicznymi gadżetami” czyni społeczeństwo polskie doskonałym konsumentem rynku HI-TECH, co nie przekłada się wprost na poziom rozwiązań i zastosowań w przedsiębiorstwach, a w konsekwencji w polskiej gospodarce.

Podstawę identyfikacji opóźnienia technologicznego stanowi nie tylko czas, ale także kluczowe punkty odniesienia. Dla przykładu: większość komentatorów definiujących koncepcję rozwojową zwaną ideą „Przemysł 4.0” jest zgodna co do odniesień stanowiących rozwiązania technologiczne, które są drogą rozwojową w zastosowaniach technologii prowadzących do osiągnięcia poziomu 4.0 (m.in. GUS, 2020), gdzie punkt odniesienia jest zdefiniowany jako wyróżnik technologiczny⁵. W konsekwencji przedsiębiorstwo przemysłowe potrafi syntetycznie określić własny poziom rozwoju od 1.0 do 4.0, swoje opóźnienie technologiczne oraz technologie, które powinno wdrożyć w celu zmniejszenia dystansu w porównaniu do przedsiębiorstw konkurencyjnych na rynku. Syntezę kolejnych rewolucji przemysłowych obrazuje rys. 5. Jest to jeden z przykładów, który został opracowany i wypromowany w kontekście politycznym i gospodarczym przez branżę „nakręcające spiralę rozwoju technologicznego” wśród przedsiębiorstw przemysłowych.



Rysunek 5. Kolejne rewolucje przemysłowe gwałtownie zmieniające relacje społeczno-gospodarcze

Źródło: (GUS, 2020, s. 21).

⁵ Wyróżniki technologiczne to odkrycia i nowe technologie, które uważa się za kluczowe dla zapoczątkowania określonej rewolucji przemysłowej. W pierwszej rewolucji technologicznej takim wyróżnikiem było skonstruowanie maszyny parowej, w drugiej – zbudowanie silnika elektrycznego i odkrycia w dziedzinie elektryczności. W trzeciej rewolucji przemysłowej za jeden z wyróżników przyjęto skonstruowanie programowalnego sterownika logicznego (PLC). Czwarta rewolucja przemysłowa ma również swoje wyróżniki. Kontrola poziomu zastosowania technologii, traktowanych jako wyróżniki technologiczne, może posłużyć za wskaźnik do oceny stopnia zaawansowania przemian technologicznych zachodzących w ramach rewolucji przemysłowej Przemysł 4.0 (GUS, 2020, s. 21).

Literatura światowa dotycząca modelowego ujęcia teoretycznego luki technicznej i technologicznej jest datowana od 1961 r., w tym także problem tej luki był podejmowany w Polsce m.in. przez Irenę Hajduk, Wiesława M. Grudzewskiego, Monikę Łobaziewicz (Łobaziewicz, 2008, s. 200–202). Niemniej, dorobek ten został w niniejszym opracowaniu zmarginalizowany z powodu braku istotnych rozbieżności syntetycznych wniosków, które głównie akcentują aspekty mikroekonomiczne. Holistyczne ujęcie tej luki podejmują także publikacje własne (m.in. Sala, Tańska, 2015b; 2014a). Natomiast rys. 5 inspirowane do postawienia pytania: „Dokąd zaprowadzi nas współczesna rewolucja technologiczna?”. Pytanie to powinni sobie postawić nie tylko decydenci przedsiębiorstw przemysłowych. Racjonalność podejmowania decyzji w każdym przedsiębiorstwie wymaga określenia celu i stopy zwrotu z każdej inwestycji, a także wielu konsekwencji z niej wynikających (Gorynia, 2001; Sala, Tańska, 2008c; 2009b; 2011c; 2014b; 2018a; 2019b), m.in. przygotowania pracowników.

Pluralizm różnorodnych oraz odmiennych perspektyw i celów powoduje, iż akcentowane są zarówno korzyści, jak i zagrożenia wynikające ze zmian technologicznych w życiu społeczno-gospodarczym branży, kraju i globalnie. Naturalny wydaje się oddolny przebieg tego procesu zmian technologicznych od przedsiębiorstw przez państwa do organizacji międzynarodowych, choć od lat obserwowana jest odmienna praktyka, gdyż branże opracowujące nowe rozwiązania technologiczne (punkty odniesienia, wyróżniki) zaczynają od „promocji politycznej” (często także ich finansowania), a przedsiębiorstwa są na końcu tego procesu, nieomalże są „przymuszane” do udziału w kolejnej rewolucji przemysłowej. Niewątpliwie zarówno korzyści, jak i koszty każdej rewolucji ponoszą odbiorcy końcowych produktów przemysłowych. Wobec czego nie bez znaczenia jest pytanie, „kto” zarządza hierarchią celów kolejnych rewolucji i jest głównym beneficjentem całego procesu?

Stąd w XXI w. w Polsce pozostajemy w przekonaniu o konieczności nadrobienia opóźnień w zakresie masowego rozwoju techniki i technologii. Niewątpliwie ciągle aktualny jest problem/zjawisko wykluczenia społecznego i gospodarczego w przypadku MSP z szybkiego rozwoju techniki i technologii (Sala, Tańska, 2016a; 2016b; 2016c; 2016d), w szczególności wobec masowej wyprzedaży polskich przedsiębiorstw (tzw. prywatyzacja), ogromnego bezrobocia, licznej emigracji, patologii gospodarczych (m.in. „mafie VATowskie”, korupcja), zjawiska nowej klasy społecznej – prekariatu (Standing, 2011; Standing, 2015; Castells, 2008; van Dijk, 2010). Zgodnie z obowiązującymi standardami statystyki krajowej i międzynarodowej monitorowania rozwoju techniki i technologii powolnie nadrobiane są te opóźnienia w polskim życiu społeczno-gospodarczym, ale nie wystarczą powierzchowne i częściowe mechanizmy przezwyciężenia opóźnienia rozwoju technologicznego. Powinny one mieć charakter holistyczny, gdyż tyl-

ko wówczas można osiągnąć relatywnie trwały efekt, a nie krótkotrwały zgodny z promocyjnym (komercyjnym) cyklem życia kreowanym w interesie grupy liderów i/lub moderatorów technologii.

WNIOSKI Z BADAŃ I PODSUMOWANIA

We wnioskach z badań i w podsumowaniu nie powinno zabraknąć wyników konfrontacji z ciekawym projektem popularnonaukowym pt. *Encyklopedia antykultury*. Celem jej autorów – współczesnych polskich „encyklopedystów” – jest dostarczenie społeczeństwu rzetelnej wiedzy na temat rzeczywistości, w tym współczesnych zagrożeń (*Encyklopedia...*, 2023, s. 5). Warto było podjąć konfrontację humanistycznej i technologicznej perspektywy identyfikacji zjawisk społeczno-gospodarczych związanych z rozwojem techniki i technologii, jakimi niewątpliwie są takie hasła encyklopedyczne jak m.in.: postęp, transhumanizm, wielki Reset, utopia. Ogólne wnioski niniejszego opracowania są zbieżne we wskazanych aspektach. Dla przykładu: hasło „postęp technologiczny” zostało skomentowane w znaczeniu ukierunkowanym przez pytanie „Czy postęp technologiczny ma granice?” i kończy je „złota myśl” Clive'a Staples Lewisa: „Wszyscy pragniemy postępu. Ale postęp to zbliżanie się do założonego celu. A jeżeli skreścimy nie tam, gdzie trzeba, wówczas dalsza podróż przed siebie wcale nas do celu nie zbliża. Jeśli znajdziemy się na niewłaściwej drodze, postępowaniem będzie odwrócić się na pięcie i pomaszerować z powrotem do właściwej drogi – najbardziej postępowy okaże się wówczas ten, kto zawróci pierwszy.” (*Encyklopedia...*, 2023, s. 494). Owo ujęcie humanistyczne (popularnonaukowe) doskonale koresponduje ze zbiorowym opracowaniem naukowym obdarzonym tytułem *Tyrania postępu*, w którym wiele autorytetów naukowych wskazuje na „niewłaściwą drogę” i potrzebę „zawrócenia z tej drogi” z perspektywy doświadczeń różnych dyscyplin naukowych.

Wiele jest istotnych podstaw do wnioskowania o „niewłaściwej drodze” rozwoju technologicznego w Polsce wynikających z analizy retrospektywnej. Podstawy te stanowią negatywne zjawiska społeczno-gospodarcze, takie jak m.in.: luki pokoleniowej analityków i projektantów systemów informacyjnych (SI) i sztucznej inteligencji (AI), ograniczenia/redukcje edukacji analityków SI i AI. Wybrane negatywne zjawiska rozwoju technologicznego zidentyfikowane w Polsce w minionych pięćdziesięciu latach zostały przedstawione w tab. 2. Ich wybór został zorientowany na wcześniejsze badania i publikacje własne, które zostały zweryfikowane podczas niniejszej analizy retrospektywnej.

Sporo jest także istotnych mechanizmów do przezwyciężenia utopijności przekonań o „właściwej drodze” rozwoju technologicznego w Polsce, które wynikają z analizy retrospektywnej. Mechanizmy te mają charakter inkluzyjny i są one

przedstawione syntetycznie w tab. 2. Wybór mechanizmów został sformułowany w odniesieniu do zidentyfikowanych i zweryfikowanych zjawisk zakłócających prawidłowy rozwój technologiczny w Polsce⁶.

Tabela 2. Wybrane negatywne zjawiska rozwoju technologicznego w Polsce w minionych pięćdziesięciu latach oraz inkluzyjne mechanizmy umożliwiające ich złagodzenie

Lp.	Zjawiska	Lp.	Mechanizmy inkluzyjne
1	trudne warunki rynkowe dla rodzimych rozwiązań, produktów, zespołów i firm innowacyjnych (po stronie popytu i podaży)	1	regulowanie krajowego rynku na wzór szwedzki i/lub brytyjski oraz polskich prób, tj. Platforma Przemysłu Przyszłości www.przemyslprzyszosci.gov.pl , plus baza rozwiązań innowacyjnych pn. Sukcesy Beneficjentów NCBR https://www.gov.pl/web/ncbr/sukcesy-beneficjentow
2	utrata pozyskanych innowacyjnych kompetencji kreatywnych i powstawanie klasy społecznej prekariat	2	wdrożenie ukierunkowanej kompetencyjnie rekrutacji na szczeblu krajowym (na wzór bazy ogłoszeń akademickich https://bazaogloszen.nauka.gov.pl)
3	brak wiedzy z zakresu zarządzania pracownikami wiedzy oraz z zakresu strategii technologicznej przedsiębiorstwa, a także ekonomii sektora publicznego i ekonomii informacji (w tym m.in. klatki wiedzy)	3	upowszechnienie wiedzy i kompetencji oraz ustanowienie kwalifikacji w zakresie zarządzania pracownikami wiedzy oraz strategii technologicznej (na szczeblu mikro- i makroekonomicznym)
4	osłabiona pozycja badań akademickich i edukacji wyższej	4	regulowanie obligatoryjnych doświadczeń praktycznych środowisk akademickich na wzór amerykański
5	utrata efektywności systemów informatycznych	5	upowszechnienie uniwersalnych zasad skalowalności systemów informatycznych abstrahujących od zasad komercyjnych (up-sizing, down-sizing)
6	ograniczenie/redukcja edukacji wyższej analityków systemów informacyjnych (SI) i sztucznej inteligencji (AI)	6	rewizja podstaw programowych licznych kierunków korespondujących z nowymi technologiami
7	pokoleniowa luka projektantów SI, AI	7	rekrutacja na szczeblu krajowym doświadczonych programistów z predyspozycjami na projektantów, analityków i kierowników projektów SI/AI (30–40 lat) do edukacji podyplomowej i sponsorowanych projektów innowacyjnych

Źródło: opracowanie własne.

⁶ Zweryfikowane zjawiska zakłócające prawidłowy rozwój technologii zostały zasygnalizowane m.in. przez Sala, Tańska (2004; 2008d; 2010c; 2011b; 2013b; 2014c; 2014d; 2014e; 2015c; 2015d; 2015e; 2017; 2018b; 2019a; 2020; 2022).

W konsekwencji analizy stanowisk wybranych ekonomistów trzeba podkreślić ewolucję ich poglądów w wyniku nowych zjawisk, a w szczególności zjawisk związanych z postępem (p. 1 tab. 2). Wskazując na postęp techniczny w ekonomicznym znaczeniu badań i rozwoju (B+R, ang. *research and development activity*; R&D) oraz na aktywność innowacyjną (ang. *innovation-based growth*), należy podkreślić, że miało miejsce bezkrytyczne podejmowanie decyzji społeczno-gospodarczych (w nauce, biznesie i polityce) w okresie badawczym objętym niniejszym opracowaniem, tj. w „schyłkowej fazie budowy socjalizmu”, „transformacji ustrojowej” i „transformacji społeczno-gospodarczej”. Dodatkowo w okresie badawczym decyzjom tym towarzyszył wątek korupcyjny⁷.

Opóźnienie technologiczne jest zjawiskiem wykreowanym w procesie promocji technologii. Jest to byt nierzeczywisty, sztuczny, brakuje wiarygodnych punktów odniesienia. Identyfikację opóźnienia technologicznego podejmuje się i powinno się podejmować nieustająco w życiu społeczno-gospodarczym w skali grupy krajów, np. OECD, UE, kontynentu afrykańskiego, lub w skali grupy organizacji, w tym np. przedsiębiorstw branży spożywczej, lub w skali grupy gospodarstw domowych, lub osób indywidualnych o określonych aspiracjach społecznych, np. seniorów. Niewątpliwie zjawisko to ma charakter „spirali rozwoju technologicznego” lub, jak wolą niektóre autorytety, „tyranii postępu” (Bortkiewicz i in., 2023), które w przypadku osób indywidualnych można sprowadzić do ideologii „konsumpcjonizmu” zmierzającej do zniewolenia ludzi nowymi technologiami. Kierunki/agregaty na rys. 1 stanowią wyłącznie zestawienie przykładów, które w przypadku każdej analizy opóźnienia technologicznego powinny być odrębnie określone, jako bardziej złożony model minimalizujący błędy i subiektywizm oceny statusu tego opóźnienia (Krzysztofek, 2017). Stąd niezbędna jest kreacja mechanizmów daleko wykraczających poza przykłady w p.1–7 w tab. 2. Mechanizmy te powinny mieć charakter inkluzyjny zapobiegający wykluczeniu społeczno-gospodarczemu i przezwyciężający braki i nieprawidłowości zidentyfikowanych zjawisk.

Mechanizmy inkluzyjne w przykładach, w tab. 2, w ich syntetycznych zapisach posługują się sformułowaniami „regulowanie”, „upowszechnianie”, „wdrożenie”, „rewizja” i „rekrutacja”, które budzą zaniepokojenie u pokolenia z doświadczeniami okresu badawczego nr 1, tj. „schyłkowej fazy budowy socjalizmu” i okresów go poprzedzających. Niepokoją także zwolenników wolnego rynku, niemniej bardziej przemawiające od wątpliwości są argumenty ekonomii dobrobytu J. Stiglitz w kontekście efektywności rynku, zawodności rynku oraz relacji pomiędzy efektywnością a sprawiedliwością (Stiglitz, 2004, s. 3–28, 67–145). Wobec współczesnych wyzwań i zagrożeń związanych z rozwojem techniki

⁷ Wątek korupcyjny nie umknął uwadze ekonomistów, ale J. Stiglitz poświęcił mu odrębną książkę pt. *Szalone lata dziewięćdziesiąte. Nowa historia najświetniejszej dekady w dziejach świata*, PWN, Warszawa 2006. Wątek ten został udokumentowany i napiętnowany w USA, a w Polsce przeważnie pozostał bezkarny.

i technologii jest miejsce dla nauki, polityki oraz biznesu. Obecnie, tj. w trzeciej dekadzie XXI w., już chyba nikt w Polsce nie ma złudzeń, iż kapitał nie ma narodowości i nie ma powiązań z polityką, ale należy podkreślić, że także rozwój społeczno-gospodarczy i technologiczny jest ściśle związany z polityką. Przykładami politycznej perswazji w skali globalnej lub inaczej promotorami punktu odniesienia do identyfikacji opóźnienia technologicznego byli m.in:

- amerykański wiceprezydent Al Gore (1993–2001) w przypadku koncepcji „infostrady”, kierunek nr 4 (tab.1);
- niemiecki eurodeputowany Martin Bangeman (minister gospodarki i członek KE 1984–1999) w przypadku destrukcyjnych zasad definiowania „społeczeństwa informacyjnego”, kierunek nr 5 (tab.1);
- niemiecka kanclerz Angela Merkel (2005–2021) w przypadku koncepcji „Przemysłu 4.0”, kierunek nr 7 (tab.1);
- niemiecka komisarz Ursula von der Leyen (przewodnicząca KE od 2019 r.) w przypadku programu „zielonego ładu”, kierunek nr 9 (tab.1);
- belgijski polityk UE Frans Timmermans (członek KE 2014–2023) w przypadku rozwinięcia ekologicznej ideologii „zielonego ładu”, kierunek nr 9 (tab.1).

Oczywiście w ścisłej relacji z politykami jest biznes i są naukowcy, co w przypadku przedstawicieli nauki jest szczególnie widoczne i sprzeczne z ideałem dążenia do prawdy w kontekście „zielonego ładu”. Wobec powyższego należy podać w wątpliwość wszelkie miary opóźnienia technologicznego, które zaczynają przypominać ideologiczne globalne konstrukcje zmierzające do dominacji politycznej i/lub ekonomicznej.

Syntetyczna weryfikacja przyjętych założeń/hipotez pozwoliła na potwierdzenie i wskazanie marketingowego charakteru zabiegów globalnych, tj. komercyjnych laboratoriów badawczych. Niewątpliwym dorobkiem komercyjnych laboratoriów badawczych jest upowszechnienie i znaczne przyspieszenie zastosowań nowych technologii w praktyce życia społeczno-gospodarczego. Niewątpliwa jest także pragmatyka stosowania prospektywnej analizy technologii, gdyż służy ona kreowaniu popytu na nowe technologie, pozostawiając nieznaczący margines na analizę retrospektywną (Halicka, 2016, s. 94, 120).

Ponadto podkreślić należy, iż ocena i analiza wpływu istniejących technologii na społeczeństwo „w celu przysporzenia jak największych korzyści ekonomicznych i społecznych w gospodarce” (Halicka, 2015, s. 90) najczęściej ma charakter prospektywny, w tym także prognozowania jej rozwoju oraz badania foresightowe. W Polsce jest to główna przyczyna wielu negatywnych zjawisk (m.in. uwzględnionych w tab. 2). Do podobnych wniosków doprowadziły także inne badania prowadzone odmiennymi metodami (m.in. Klincewicz, 2008; Jegorow, 2016). Wyniki niniejszej analizy pozwoliły na potwierdzenie, iż:

- „choć o innowacjach sporo się w Polsce mówiło (...), to nie miało to praktycznego przełożenia na gospodarkę krajową. Niezbędne są zatem nowe rozwiąza-

- nia wpisane w pierwszym rzędzie w system projektowania, obsługi i finansowania przedsięwzięć innowacyjnych” (Jegorow, 2016, s. 51);
- powodzenie wszelkich planów rozwojowych na poziomie krajowym wymaga rzetelnej analizy retrospektywnej, poczynając od „diagnozy po projekcję konkretnych mechanizmów” (Jegorow, 2016, s. 52, 60–61);
 - „Deficyt innowacji w polskiej gospodarce to w dużej mierze efekt unikania ryzyka i opieranie się na dotacjach, które wspierają transfer i absorpcję technologii, lecz nie wywierają istotnego wpływu na prawdziwie nowatorskie innowacje” (Jegorow, 2016, s. 56);
 - polskie badania naukowe są zorientowane raczej na globalny drenaż mózgow niż podniesienie konkurencyjności polskiej gospodarki. Dla przykładu: „Porównanie międzynarodowej aktywności badawczej i wartości rynku informatycznego krajów wykazało więc, że polski system innowacji w obszarze informatyki jest bardziej skoncentrowany na rozwoju nauki niż praktycznych pracach badawczo-rozwojowych, prowadzących do powstawania technologii” (Klincewicz, 2008, s. 146). „Polskie badania informatyczne w przeważającym stopniu są badaniami podstawowymi lub teoretycznymi – w porównaniu z innymi analizowanymi krajami, mniejszy odsetek publikacji dotyczy praktycznych, bezpośrednio przydatnych dla przedsiębiorstw zagadnień” (Klincewicz, 2008, s. 146);
 - „Praktycznym wnioskiem z powyższych analiz jest konieczność wyboru strategicznych dla kraju obszarów w badaniach informatycznych i lepszego powiązania tematyki badawczej z potrzebami lokalnych przedsiębiorstw branży, a co za tym idzie intensyfikacji wydatków w najbardziej obiecujących obszarach” (Klincewicz, 2008, s. 146).

W wyniku badań własnych i innych należy podkreślić z przekonaniem, że symboliczne, a raczej iluzoryczne było znaczenie mechanizmów prorozwojowych stosowanych w Polsce w badanych okresach. Konieczne jest przeprowadzenie holistycznych i gruntowych badań retrospektywnych w celu pełnej identyfikacji negatywnych zjawisk o znaczeniu antyrozwojowym, specyficznych dla polskiego życia społeczno-gospodarczego, oraz dopasowanie do nich mechanizmów je przezwyciężających. Kontynuację badań własnych autorki planują z pogłębieniem koncepcji zapóźnienia kulturowego w kontekście rozwoju technologii w Polsce.

BIBLIOGRAFIA

- Applegate, L.M., Austin, R.D., Soule, D.L. (2009). *Corporate Information Strategy and Management*. New York: Mc Graw Hill.
- Balcerowicz, L., Rzońca, A. (red.). (2015). *Puzzles of Economic Growth, Directions in Development Public Sector Governance*. Washington: International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank.

- Belniak, M. (2004). Ocena postępu technologicznego państw przy zastosowaniu wskaźnika postępu technicznego TAI (Technology Achievement Index). *Przedsiębiorczość i innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw: wyzwania współczesności, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, 1030*, 525–532.
- Benyon, D. (2011). *Designing Interactive Systems*. London: Pearson Education Limited.
- Bijan, Y., Yu, J., Stracener, J., Woods, T. (2013). Systems Requirements Engineering – State of the Methodology. *Systems Engineering, 16*(3), 267–276. DOI: 10.1002/sys.21227.
- Boehm, B.W. (1981). *Software Engineering Economics*. Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall: Springer.
- Boehm, B.W. (1991). Software Risk Management: Principles and Practices. *IEEE Software, 8*, 32–41. DOI: 10.1109/52.62930.
- Bortkiewicz, P., Nowak, A., Oko, D., Chrostowski, W., Kruszelnicki, J., Kucharczyk, G., Mering, W., Sosnowski, L., Roszkowski, W., Maciejewski, J., Łuczuk, P., Polak, W., Nalaskowski, A., Królikowski, J., Jaki, P., Bortkiewicz, P., Stawrowski, Z., Kantor, R. (2023). *Tyrania postępu*. Kraków: Biały Kruk.
- Burns, P. (2013). *Corporate Entrepreneurship. Innovation and strategy in large organizations*. London: Palgrave MacMillan.
- Castells, M. (2008). *Spoleczeństwo w sieci*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Ceri, S. (1983). *Methodology and tools for data base design*. North-Holland Amsterdam, New York, Oxford: Publishing Company.
- Collyer, S., Warren, C.M. (2009). Project management approaches for dynamic environments. *International Journal of Project Management, 27*(4), 355–364. DOI: 10.1016/j.ijproman.2008.04.004.
- van Dijk, J. (2010). *Spoleczne aspekty nowych mediów. Analiza społeczeństwa sieci*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Encyklopedia antykultury*. (2023). Wrocław. Fundacja COR DEJ.
- Flakiewicz, W., Oleński, J. (1989). *Cybernetyka ekonomiczna*. Warszawa: PWE.
- Flyvbjerg, B. (2003). *Megaprojects and Risk: An Anatomy of Ambition*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Flyvbjerg, B., Ehrenfeucht, R. (2004). Megaprojects and risk: a conversation with Bent Flyvbjerg. *Critical Planning, 11*, 51–63.
- Goldberg, A., Rubin, K.S. (1995). *Succeeding with Objects. Decision Frameworks for Project Management*. New York: Addition-Wesley Publishing Company.
- Gorynia, M. (2001). Luka konkurencyjna – koncepcja i metodyka badania. *Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej. Organizacja i Zarządzanie, 32*, 172–179.
- Gorynia, M. (2012). Ewolucja pozycji gospodarki polskiej w gospodarce światowej. *Ekonomista, 1*, 403–425.
- GUS. (2020). Wypracowanie metodologii oraz badanie stopnia dostosowania wybranych przedsiębiorstw do wymogów gospodarczych, jakie stawia czwarta fala rewolucji przemysłowej (Przemysł 4.0). Development of methodology and survey of the degree of adjustment of selected enterprises to the economic requirements of the fourth wave of the industrial revolution (Industry 4.0). Raport końcowy. Final Report. Warszawa: GUS.
- Halicka, K. (2015). Prospektywna analiza technologii. W: R. Knosala (red.). *Innowacje w zarządzaniu i inżynierii produkcji* (s. 87–98). Opole: Polskie Towarzystwo Zarządzania Produkcją.

- Halicka, K. (2016). *Prospektywna analiza technologii, metodologia i procedury badawcze*. Białystok: Oficyna Wydawnicza Politechniki Białostockiej.
- Hood, C., Wiedemann, S., Fichtinger, S., Pautz, U. (2008). *Requirements management, the interfaces between requirements development and all other systems engineering processes*. Heidelberg: Springer-Verlag.
- Jegorow, D. (2016). Budowa gospodarki innowacyjnej jako element „Planu Morawieckiego” – wyzwania i perspektywy. *Kwartalnik Prawo-Społeczeństwo-Ekonomia*, 2, 51–63.
- Kerzner, H., Belack, C. (2010). *Managing complex projects*. New York: Wiley.
- Klincewicz, K. (2008). *Polska innowacyjność. Analiza bibliometryczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.
- Kovacevic, A., Majluf, N. (1993). Six Stages of IT Strategic Management. *Sloan Management Review*, 34, 1–11.
- Kołodko, G.W. (2008). *Wędrujący świat*. Warszawa: Prószyński i Spółka.
- Krzysztofek, K. (2017). Kierunki ewaluacji technologii cyfrowych w działaniu społecznym. Próba systematyzacji problemu. *Studia Socjologiczne*, 1(224), 195 Six Stages of IT Strategy Management 224.
- Lobaziewicz, M. (2008). Luka techniczna i technologiczna a konkurencyjność gospodarki opóźnionej technologicznie. *Roczniki Nauk Społecznych*, XXXVI(3), 195 Six Stages of IT Strategy Management 206.
- Oleński, J. (2000). *Elementy ekonomiki informacji*. Warszawa: Uniwersytet Warszawski.
- Rowley, J. (2007). The wisdom hierarchy: representations of the DIKW hierarchy. *Journal of Information Science*, 33, 163 Six Stages of IT Strategy Management 180.
- Sala, J., Tańska, H. (2003). Poszukiwanie efektywności zastosowań systemów informatycznych. W: Z. Szyjewski, J.K. Grabara, J.S. Nowak (red.), *Efektywność zastosowań systemów informatycznych* (s. 113–121). Warszawa: Wydawnictwo Naukowo-Techniczne.
- Sala, J., Tańska, H. (2004). Internet – próby wartościowania z perspektywy filozofii. W: J. Kisielnicki, J.S. Nowak, J.K. Grabara (red.), *Informatyka we współczesnym zarządzaniu* (s. 341–348). Warszawa: Wydawnictwo Naukowo-Techniczne.
- Sala, J., Tańska, H. (2005a). Condition for information systems; analysis and development. W: B.F. Kubiak, A. Korowicki (red.), *Information Management* (s. 281–287). Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Sala, J., Tańska, H. (2005b). The cage of knowledge in process of information systems development. W: K.J. Burnham, L. Koszalka (red.), *Computer Systems Engineering. Theory & Applications* (s. 158–167). Wrocław: Wydawnictwo Politechniki Wrocławskiej.
- Sala, J., Tańska, H. (2005c). Miejsce, ranga i etyka zawodu informatyka w społeczeństwie informacyjnym. W: M. Rószkiewicz, E. Węgrowska (red.), *Informacja w społeczeństwie XXI wieku, Monografie i Opracowania*, 540 (s. 71–79). Warszawa: Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej.
- Sala, J., Tańska, H. (2008a). Portal korporacyjny drogą do nadrobienia zaniedbań w rozwoju polskiego społeczeństwa informacyjnego. W: E. Zięba (red.), *Technologie i systemy informatyczne w organizacjach gospodarki opartej na wiedzy* (s. 65–77). Poznań: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej.

- Sala, J., Tańska, H. (2008b). Kształcenie kadr dla potrzeb gospodarki elektronicznej. W: J. Goliński, K. Krauze (red.), *Współczesne aspekty informacji* (s. 291–300). Warszawa: Szkoła Główna Handlowa.
- Sala, J., Tańska, H. (2008c). Koncepcja metodyki analizy otoczenia globalnego przedsiębiorstwa z wykorzystaniem zasobów Internetu. W: O. Dębicka, A. Oniszczyk-Jastrząbek, T. Gutowski, J. Winiarski (red.), *Przedsiębiorstwo w otoczeniu globalnym* (s. 299–307). Gdańsk: Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego.
- Sala, J., Tańska, H. (2008d). Quo Vadis Prometheus? Proceedings of the IEEE Conference on Human System Interaction HIS, Kraków.
- Sala, J., Tańska, H. (2009a). Information Management Tools. Experiences of Generations of Designers. W: B. Kubiak, A. Korowiecki (red.), *Information Management* (s. 368–374). Gdańsk: Gdańsk University Press.
- Sala, J., Tańska, H. (2009b). Technologie informacyjne w przedsiębiorstwie sieciowym. W: O. Dębicka, A. Oniszczyk-Jastrząbek, T. Gutowski, J. Winiarski (red.), *Przedsiębiorstwo w otoczeniu globalnym. Rozwój w warunkach spowolnienia* (s. 319–327). Gdańsk: Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego.
- Sala, J., Tańska, H. (2010a). An illusion of development and technological decline in Poland. *Journal of Internet Banking and Commerce*, 15(3), 1–10.
- Sala, J., Tańska, H. (2010b). Modele referencyjne a „szara strefa”. W: R. Mosdorf, N. Siemieniuk (red.), *Zastosowanie technologii informacyjnych w zarządzaniu wiedzą i procesami gospodarczymi* (s. 361–373). Białystok: Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku.
- Sala, J., Tańska, H. (2010c). Procesy integracji w gospodarce sieciowej. *E-Gospodarka w Polsce. Stan obecny i perspektywy rozwoju. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 597. *Ekonomiczne Problemy Usług*, 57, 689–698.
- Sala, J., Tańska, H. (2011a). Koncepcja doboru wiedzy zespołowej w zarządzaniu projektami informatycznymi. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu*, 32, 77–86.
- Sala, J., Tańska, H. (2011b). Syndrom „kota w worku” w społeczeństwie informacyjnym. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 656. *Studia Informatica*, 28, 455–465.
- Sala, J., Tańska, H. (2011c). Przebudowa procesów biznesowych przedsiębiorstwa sieciowego. W: K. Kreft (red.), *Systemy informatyczne w gospodarce* (s. 145–156). Gdańsk: Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego.
- Sala, J., Tańska, H. (2011d). Pomiędzy utopią a rzeczywistością rozwoju społeczeństwa informacyjnego. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 650. *Ekonomiczne Problemy Usług*, 67, 195–202.
- Sala, J., Tańska, H. (2013a). Pomiędzy oficjalnym wizerunkiem a prawdą wykorzystania ICT w gospodarce. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 36, 134–205.
- Sala, J., Tańska, H. (2013b). Information management in Polish industry. Diagnosis of the transformation results. *Zarządzanie i Finanse*, 11(3), 145–157.
- Sala, J., Tańska, H. (2014a). Wybrane aspekty stymulowania innowacyjności społeczeństwa informacyjnego. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 809. *Ekonomiczne Problemy Usług*, 113, 352–360.
- Sala, J., Tańska, H. (2014b). Rozwój przedsiębiorstwa przemysłowego poprzez adaptacyjność kulturową i innowacyjność technologiczną. W: J. Lewandowski, S. Lachiewicz,

- M. Matejun (red.), *Zarządzanie rozwojem organizacji w otoczeniu wielokulturowym* (s. 109–118). Łódź: Politechnika Łódzka.
- Sala, J., Tańska, H. (2014c). Determinants of innovation transfer. *Technical Sciences*, 17(1), 45–56.
- Sala, J., Tańska, H. (2014d). Uwarunkowania zastosowań e-biznesu w polskiej gospodarce. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 798. *Studia Informatica*, 34, 135–146.
- Sala, J., Tańska, H. (2014e). Tool dilemmas of innovation. Federated Conference on Computer Science and Information Systems (FedCSIS). Proceedings Papers of the 2014 (s. 1038–1042). Warszawa: Federated Conference on Computer Science and Information Systems.
- Sala, J., Tańska, H. (2015a). Model of ICT knowledge transfer and its implementation in industry. W: B.F. Kubiak, J. Maślankowski (red.), *Information Management in practice* (s. 311–318). Gdańsk: Faculty of Management University of Gdańsk.
- Sala, J., Tańska, H. (2015b). Motywacyjne aspekty zarządzania projektami i/lub procesami na rzecz rozwoju lokalnego i regionalnego. *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, 8(787), 25–36.
- Sala, J., Tańska, H. (2015c). Sieci społeczne i sieci gospodarcze antidotum na zredukowane państwo. W: A. Kobyliński, W. Szymanowski, M. Grzywińska-Rapca, M. Kobylińska (red.), *Kierunki rozwoju społeczeństwa informacyjnego w warunkach globalizacji* (s. 67–78). Warszawa: Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej.
- Sala, J., Tańska, H. (2015d). Wpływ transformacji na cyfryzację i wirtualizację polskiej gospodarki. W: M. Pluciński (red.), *Cyfryzacja i wirtualizacja gospodarki* (s. 623–632). Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Sala, J., Tańska, H. (2015e). Integracja życia gospodarczego i społecznego poprzez ICT. *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, 44(2/2015), 191–202.
- 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 (s. 241–246). Gdańsk: Federated Conference on Computer Science and Information Systems.
- Sala, J., Tańska, H. (2016b). Polskie społeczeństwo informacyjne – wyzwania ku innowacyjności. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług*, 122, 133–141.
- Sala, J., Tańska, H. (2016c). Zjawisko traconych kompetencji kapitału intelektualnego i społecznego w społeczeństwie informacyjnym. *Studia Informatica Pomerania*, 4(42), 61–71. DOI: 10.18276/si.2016.42-06.
- Sala, J., Tańska, H. (2016d). Dobrobyt społeczno-gospodarczy w kontekście technologii informacyjno-komunikacyjnych na przełomie XX i XXI wieku. W: W. Łysiak-Szydłowska, K. Strzała (red.), *Oblicza dobrobytu* (s. 71–81). Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Sala, J., Tańska, H. (2017). Wybrane problemy roztropnego rozwoju cyfrowej Polski. *Studia Informatica Pomerania*, 3(45), 53–61. DOI: 10.18276/si.2017.45-05.
- Sala, J., Tańska, H. (2018a). Plany rozwojowe i kompetencje kadry zarządzającej mikro, małymi i średnimi przedsiębiorstwami w kontekście społeczeństwa informacyjnego. *Ekonomia i Organizacja Przedsiębiorstwa*, 12(825), 136–150.

- Sala, J., Tańska, H. (2018b). Wybrane inicjatywy wspierające rozwój i ich koszty na przykładzie regionów gospodarki morskiej. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 53(1), 275–285. DOI: 10.15584/nsawg.2018.1.23.
- Sala, J., Tańska, H. (2019a). Podstawy ekonomii dobrobytu według Josepha Stiglitz a sprawa polska. W: K. Strzała (red.), *Oblicza dobrobytu. Wybrane zagadnienia*, tom IV (s. 45–56). Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Sala, J., Tańska, H. (2019b). Kreowanie i przygotowywanie systemów informatycznych w przedsiębiorstwach MMSP jako główne czynniki rozwoju polskiego społeczeństwa informacyjnego. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 58(2), 198–208. DOI: 10.15584/nsawg.2019.2.15.
- Sala, J., Tańska, H. (2020). Przypadki użycia – instrument opracowywania oraz wdrażania polityki naukowej i innowacyjnej. W: Z. Drężek, T.M. Komorowski, *Zarządzanie, ekonomia i finanse wobec wyzwań z informatyzowanego świata* (s. 189–202). Szczecin: Uniwersytet Szczeciński.
- Sala, J., Tańska, H. (2022). Polityka naukowa i innowacyjna w osiągnięciu idei państwa dobrobytu. W: K. Strzała, *Oblicza dobrobytu. Wybrane zagadnienia*, tom V (s. 15–24). Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Sala, J., Tańska, H. (2023). Cybernetyka a deformacja demokracji. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 73(1), 57–74. DOI: 10.15584/nsawg.2023.1.4.
- Scoping the OECD AI Principles. (2019). Deliberations of the Expert Group on artificial Intelligence at the OECD (AIGO). *OECD Digital Economy Papers*, 291, 1–6. Pobrane z: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/d62f618a-en.pdf?expires=1603987342&id=id&accname=guest&checksum=28E90DC24CF15EF5D-CB93E1076E7ED08> (2020.02.02).
- Selwyn, N., Facer, K. (2007). Beyond the digital divide: Rethinking digital inclusion for the 21st century. Pobrano z: <https://www.nfer.ac.uk/publications/FUTL55/FUTL55.pdf>, Futurelab (2016.06.02).
- Słownik języka polskiego PWN*, hasło: opóźnienie. Pobrane z: <https://sjp.pwn.pl/slowniki/op%C3%B3%C5%BAnienie.html> (2023.09.22).
- Standing, G. (2011). *The Precariat. The New Dangerous Class*. London: Bloomsbury Academic.
- Standing, G. (2015). The Precariat and Class Struggle. *RCCS Annual Review*, 7, 1–16. DOI: 10.4000/rccsar.585.
- Stamper, R.K. (1985). Information: Mystical Fluid or a Subject for Scientific Enquiry? *The Computer Journal*, 28(3), 195–199. DOI: 10.1093/comjnl/28.3.195.
- Stiglitz, J. (2004). *Ekonomia sektora publicznego*. Warszawa: PWN.
- Stiglitz, J. (2006). *Szalone lata dziewięćdziesiąte. Nowa historia najświetniejszej dekady w dziejach świata*. Warszawa: PWN.
- Tańska, H. (2018). *Społeczeństwo informacyjne w metodycznym kontekście zarządzania projektami informatycznymi*. Olsztyn: Wydawnictwo UWM.
- Targowski, A. (1971). *Informatyka, klucz do dobrobytu*. Warszawa: PIW.
- Targowski, A. (2013). *Historia – teraźniejszość – przyszłość informatyki*. Łódź: Monografie Politechniki Łódzkiej.

Streszczenie

Gwałtowny rozwój techniki i technologii w minionych pięćdziesięciu latach inspiruje do holistycznego badania tego zjawiska zarówno z perspektywy prospektywnej, jak i retrospektywnej. Analiza retrospektywna ma szczególne znaczenie dla zgłębienia podstaw potencjału polskiej gospodarki, która podlegała w tym okresie bezprecedensowym przemianom politycznym i społeczno-gospodarczym. Artykuł wpisuje się w podejmowane próby określenia opóźnień technologicznych polskiej gospodarki i zidentyfikowania technologicznych luk rozwojowych.

Niniejsze opracowanie stanowi syntezę badań przeprowadzonych zgodnie z opracowaną metodyką zmierzającą do wyabstrahowania prawidłowości wynikających z polskiej specyfiki wpływu polityki, biznesu i nauki w uwarunkowaniach globalnych. Zastosowanie metody agregacji ogromnej liczby innowacyjnych rozwiązań do dziewięciu agregatów pozwoliło na uogólnienia ujawniające spiralę moderującą kierunki rozwojowe i promocyjne przez komercyjne laboratoria biznesu oraz polityków, ale w cieniu polskiego środowiska naukowego/akademickiego.

Wśród zidentyfikowanych zjawisk rozwojowych oraz mechanizmów moderowania rozwoju techniki i technologii wyeksponowano m.in. pogłębiającą się lukę analityków oraz projektantów systemów informacyjnych i sztucznej inteligencji, a także rynkową „tyranię postępu”. Natomiast wśród zidentyfikowanych mechanizmów przezwyciężenia istotnych „opóźnień technologicznych” wszystkie mają charakter inkluzyjny oraz wymagają roztrzonego abstrahowania od agresji promocyjnej i roztrzonej priorytetyzacji w celu wyważenia obiektywnej prawdy dotyczącej rzeczywistego i trwałego kierunku rozwoju techniki i technologii, a przede wszystkim konieczności przezwyciężenia trudnych warunków rynkowych dla rodzimych rozwiązań, produktów, zespołów i firm innowacyjnych (po stronie popytu i podaży). Zasygnalizowano potrzebę uwzględnienia aspektów humanizacji i rewolucji/ewolucji kulturowej.

Słowa kluczowe: rozwój technologii, Polska, XX wiek, moderowanie zastosowań innowacyjnych technologii, mechanizmy rozwoju technologii, opóźnienia technologiczne.

Inclusive mechanisms to overcome the technological lags of the Polish economy

Summary

The rapid development of technique and technology over the past 50 years inspires a holistic study of this phenomenon from both prospective and retrospective perspectives. The retrospective analysis is particularly important for exploring the foundations of the potential of the Polish economy, which was subject to unprecedented political and socio-economic changes during this period. The article is part of an attempt to determine the technological lags of the Polish economy and identify technological development gaps.

This study is a synthesis of research conducted in accordance with the developed methodology aimed at abstracting the regularities resulting from the Polish specificity of the influence of politics, business, and science in global conditions. The use of the method of aggregating a huge number of innovative solutions into 9 aggregates allowed for generalisations that reveal a spiral that moderates development and promotes directions by commercial business laboratories and politicians, but in the shadow of the Polish scientific/academic community.

Among the identified development phenomena and mechanisms for moderating the development of techniques and technologies, the following were highlighted: the widening gap of analysts and designers of information systems and artificial intelligence, as well as the market ‘tyranny of progress’. However, among the identified mechanisms for overcoming significant ‘technological lags’, all of them

are inclusive in nature and require the prudent disregard abstractedness of promotional aggression and prudent prioritisation in order to balance the objective truth regarding the real and lasting direction of the development of technology and, above all, the need to overcome difficult market conditions for domestic solutions, products, teams and innovative companies (on the demand and supply sides). The need to take into account aspects of humanisation and cultural revolution/evolution was signalled.

Keywords: technology development, Poland, XX century, moderating the application of innovative technologies, mechanisms of technology development, technological lags.

JEL: O30.

dr hab. Barbara Danowska-Prokop, prof. UE¹ 

Katedra Ekonomii
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Ustawa scaleniowa z 1933 roku a problem ubezpieczeń brackich

WPROWADZENIE

Odrodzone w 1918 r. państwo polskie borykało się z poważnymi problemami gospodarczymi, ustrojowo-prawnymi, politycznymi i społecznymi, w tym w zakresie ubezpieczeń społecznych. Niespójność w systemie ubezpieczeń społecznych była efektem splotu wielu czynników, a zwłaszcza różnic w poziomie uprzemysłowienia (w poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego), w jakości ustawodawstwa społecznego i pracowniczego oraz jakości instytucji ubezpieczeniowych.

Różnice ustawodawcze i instytucjonalne w zakresie ubezpieczeń społecznych zachęcały władze do zainicjowania działań zmierzających jednocześnie do ich unifikacji i modernizacji, co spotykało się z dezaprobatą górnośląskich górników zrzeszonych w spółkach brackich oraz przedsiębiorców.

Celem niniejszego, teoretycznego, opracowania jest zaprezentowanie specyfiki ubezpieczeniowej Górnego Śląska w kontekście prób ujednoczenia systemu ubezpieczeń społecznych. Tak sformułowany cel wymusił wykorzystanie metody analizy aktów prawnych, metody opisu i metody badań źródłowych. Układ opracowania dostosowany jest do prezentowanej problematyki.

USTAWODAWSTWO UBEZPIECZENIOWE W II RP W LATACH 1919–1932

Stopień uprzemysłowienia państw zaborczych decydował o organizacji ubezpieczeń, jak i o jakości ustawodawstwa z zakresu ubezpieczeń społecznych. Uwzględniając powyższe uwarunkowania, system ten najsprawniej funkcjonował w zaborze

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: barbara.danowska-prokop@ue.katowice.pl. ORCID: 0000-0002-5030-9220.

pruskim, względnie dobrze w zaborze austriackim i najslabiej w zaborze rosyjskim (Łazowski, 1991, s. 5–6; Aulaytner, 2002, s. 130–135; Świącicki, 1960, s. 17–20; Landau, 1971, s. 229–230; Szubert, 1987, s. 27–29; Jarosz, 2009, s. 171–172).

W zaborze pruskim, tj. w Wielkopolsce i na Pomorzu, funkcjonowały ubezpieczenia na wypadek choroby, od wypadków, inwalidzkie i na starość². Powyższe ubezpieczenia miały charakter powszechny i obligatoryjny, zabezpieczały zarówno pracownika, jak i jego rodzinę. W zaborze austriackim³ funkcjonowały ubezpieczenia chorobowe, wypadkowe oraz inwalidzkie. Wyróżnione ubezpieczenia nie obejmowały swym dobrodziejstwem rodzin ubezpieczonych. W zaborze rosyjskim, tj. w Królestwie Polskim, system ubezpieczeń obejmował tylko niewielką część robotników, którzy korzystali z dobrowolnych ubezpieczeń wypadkowych, chorobowych i rentowych⁴.

Niespójność ustawodawstwa w zakresie ubezpieczeń społecznych była jedną z przyczyn podjęcia działań zmierzających do skonsolidowania systemu ubezpieczeń społecznych w zakresie ubezpieczenia chorobowego, wypadkowego oraz emerytalno-rentowego.

Prace nad nowym systemem ubezpieczeń społecznych rozpoczęły się już późną jesienią 1918 r., z chwilą powołania do życia Ministerstwa Zdrowia Publicznego, Pracy i Opieki Społecznej.

Prace nad nowym systemem rozpoczęto od obowiązkowego ubezpieczenia na wypadek choroby. Efektem tych prac był opublikowany 11 stycznia 1919 r. dekret Naczelnika Państwa *o obowiązkowym ubezpieczeniu chorobowym* (dekret wzorowany był na niemieckiej ordynacji ubezpieczeniowej z 1911 r.)⁵. W de-

² 11 lipca 1911 r. wprowadzono w życie nową ordynację ubezpieczeniową, która porządkowała wcześniej wydane akty prawne oraz rozciągała oferowane świadczenia na ogół społeczeństwa. Ordynacja wyróżniała cztery rodzaje ubezpieczeń: na wypadek choroby, od wypadków przy pracy, na wypadek niezdolności do pracy (inwalidztwa – renta inwalidzka, starości – renta starcza i zaopatrzenia rodzin w przypadku śmierci ubezpieczonego – renty rodzinne: wdowie i sierocie) oraz ubezpieczenia funkcjonariuszy.

³ W zaborze austriackim rozwój ustawodawstwa społecznego należy powiązać z ustawą przemysłową z roku 1859. W 1887 r. na mocy nowej ustawy wprowadzono obowiązkowe ubezpieczenia od wypadków przy pracy (dobrodziejstwem nowej ustawy nie objęto pracowników rolnych, leśnych i służby domowej). W kolejnym roku wprowadzono ubezpieczenia na wypadek choroby.

⁴ W Rosji ustawodawstwo o ubezpieczeniach społecznych zaczęło rozwijać dopiero na początku XX wieku. W 1912 r. uchwalono dwie ustawy; *ustawę o ubezpieczeniu na wypadek choroby* i *ustawę o ubezpieczeniu od wypadków przy pracy*. Przepisy obu ustaw odnosiły się do przedsiębiorstw zatrudniających co najmniej 20 pracowników. Zgodnie z zapisami obu ustaw 1/3 składki uiszczali pracownicy, a 2/3 pracodawcy. Ubezpieczeni zyskali prawo do świadczeń chorobowych (do 13 tygodni), porodowych (do 6 tygodni) i zasiłku pogrzebowego po śmierci ubezpieczonego. Rosyjskie ustawodawstwo z zakresu ubezpieczeń społecznych nie objęło swym oddziaływaniem Królestwa Polskiego, uniemożliwił to wybuch pierwszej wojny światowej.

⁵ *Dekret o ubezpieczeniu na wypadek choroby*, Dz. Pr.P.P. 1919, nr 9, poz. 122. Wprowadzone wówczas ubezpieczenie uwzględniało ryzyko wystąpienia chorób zawodowych. W tym miejscu

krecie zapowiadano utworzenie terytorialnych kas chorych oraz wprowadzenie przymusowych ubezpieczeń chorobowych dla wszystkich grup zawodowych, bez względu na wysokość osiągniętych dochodów. W dekreście zagwarantowano także specjalistyczną opiekę medyczną nad noworodkami i ich matkami.

Zapisy dekretu potwierdzono w ustawie z 19 maja 1920 r. o ubezpieczeniu na wypadek choroby (ustawa została znowelizowana w 1923 r.). Ustawa potwierdziła powszechność tego ubezpieczenia, obejmowała swym zasięgiem także pracowników rolnych i leśnych⁶. Na mocy tej ustawy utworzono kasy chorych, które posiadały osobowość prawną. Kasy oferowały ubezpieczonym bezpłatną pomoc lekarską od pierwszego dnia choroby, a także wypłacały zasiłki pieniężne w razie choroby, położu lub śmierci ubezpieczonego (zasiłek pogrzebowy)⁷. Okres wypłaty zasiłku wynosił 26 tygodni, ale mógł być przedłużony do 39 tygodni (w przypadku chorób powstałych w wyniku wypadku przy pracy zasiłek wypłacany był aż do wyzdrowienia)⁸. Wysokość zasiłku połogowego, wypłacanego przez osiem tygodni, wynosiła 100% wynagrodzenia dla pracownicy (karmiącej pracownicy przysługiwało prawo do ograniczonego zasiłku przez okres 12 tygodni).

Wprowadzenie na byłych ziemiach zaboru rosyjskiego powszechnych ubezpieczeń na wypadek choroby, na warunkach porównywalnych do ubezpieczeń obowiązujących w byłym zaborze pruskim, spotkało się z oporem zarówno pracodawców, na których nałożono obowiązek odprowadzania składek, jak i pracowników dużych zakładów przemysłowych, w których funkcjonowały prywatne ubezpieczenia na lepszych warunkach, lekarzy i aptekarzy.

należy nadmienić, że 19 maja 1920 r. weszła w życie ustawa o ubezpieczeniu na wypadek choroby – ustawa o obowiązkowym ubezpieczeniu na wypadek choroby, Dz.U. 1920, nr 44, poz.272.

⁶ Na mocy zapisów ustawy pracownicy zyskiwali prawo do bezpłatnej opieki lekarskiej (ambulatoryjnej i szpitalnej) oraz zasiłków chorobowych. Ponadto uchwalone przepisy określały warunki obowiązkowego, jak i dobrowolnego ubezpieczenia z uwzględnieniem miejsca zatrudnienia. Obowiązkowemu ubezpieczeniu podlegały wszystkie osoby zatrudnione na podstawie stosunku pracowniczego lub służbowego. Z obowiązku ubezpieczenia wyłączono mianowanych urzędników państwowych. Zgodnie z przepisami zyskali oni możliwość dobrowolnego ubezpieczenia się. Zatem ubezpieczyć mogły się osoby, które nie przekroczyły 45. roku życia, cieszyły się dobrym stanem zdrowia, zamieszkiwały stale w okręgu kasy, a ich dochód roczny nie przekraczał 30 tysięcy marek polskich. Ponadto ustawa swym dobrodziejstwem objęła osoby bezrobotne, którym gwarantowała w pełnym wymiarze prawo do pomocy lekarskiej oraz prawo do świadczeń pieniężnych, jeżeli zachorowali przed upływem 13 tygodni od utraty członkostwa (utraty pracy).

⁷ Wysokość składki na ubezpieczenie chorobowe kształtowała się na poziomie 6,5% wynagrodzenia, przy czym w 3/5 składki uiszczał pracodawca, a w 2/5 pracownik. Zasiłek chorobowy stanowił 60% wynagrodzenia, gdy ubezpieczony przebywał w domu i 40% wynagrodzenia, gdy przebywał w szpitalu.

⁸ Przepisy niniejszej ustawy regulowały także świadczenia dla osób długotrwale niezdolnych do pracy. Ubezpieczony, który w ciągu jednego roku korzystał nieprzerwanie lub ogółem z 26-tygodniowej lub 39-tygodniowej pomocy kasy i który ponownie zachorował na tę samą chorobę w czasie następujących 12 miesięcy, wówczas mógł otrzymać świadczenie pieniężne ograniczone przez kasę do 13 tygodni.

Po uregulowaniu kwestii chorobowych przystąpiono do prac nad ubezpieczeniem od wypadków przy pracy. 7 lipca 1921 r. uchwalono ustawę *o ubezpieczeniu od wypadków przy pracy*⁹. Ustawa rozszerzała zapisy austriackiej ustawy o ubezpieczeniu robotników od wypadków na ziemię byłego zaboru rosyjskiego. Z dobrodziejstwa nowej ustawy korzystali urzędnicy, uczniowie i praktykanci zatrudnieni we wszystkich zakładach pracy, pracownicy rolni i leśni, pracownicy zakładów przemysłowych i górniczych. Poszerzono w ten sposób krąg pracowników uprawnionych do świadczeń wypadkowych. Podążając dalej tą drogą, w 1927 r. powiązano ubezpieczenia wypadkowe z ubezpieczeniami chorobowymi¹⁰. W nowych uwarunkowaniach wypłata renty wypadkowej rozpoczynała się dopiero po upływie czterech tygodni od wypadku, który spowodował niemożność zarobkowania. W pierwszym okresie niezdolności do pracy ubezpieczony pracownik otrzymywał zasiłek chorobowy wypłacany z kasy chorych w wysokości 60% dotychczasowego wynagrodzenia (Chylak, 2017, s. 22–23; Jarosz, 2009, s. 172–173).

Industrializacja, rodząc zjawisko masowego bezrobocia, wymusiła regulacje prawne w zakresie ubezpieczenia pracowników od bezrobocia¹¹. W ustawodawstwie państw zaborczych nie przewidziano tego typu ubezpieczenia. Dlatego też w pierwszych tygodniach niepodległego bytu, czyli już pod koniec 1918 r., pośpieszono z pomocą dla bezrobotnych, wypłacając zasiłki i udzielając wsparcia rzeczowego. W następnym roku, 4 listopada 1919 r., opublikowano ustawę *o doraźnej pomocy dla bezrobotnych*¹², która gwarantowała prawo do ubiegania się o zasiłek państwowy, pod warunkiem rejestracji w urzędach pośrednictwa pracy. Bezrobotny korzystał z powyższego prawa w 14. dniu po zarejestrowaniu się i przez 13 tygodni w ciągu jednego roku. Ubezpieczenie od bezrobocia wprowadzono dopiero 18 lipca 1924 r., kiedy uchwalono ustawę o zabezpieczeniu na wypadek bezrobocia. Ustawa obowiązywała na terenie całego kraju, ale adresowana była do robotników w wieku powyżej 18. roku życia. Z dobrodziejstwa ustawy nie korzystali robotnicy rolni, robotnicy zatrudnieni w rzemiośle i w drobnym handlu, pracownicy sezonowi. Ubezpieczony w ciągu 30 dni od rozwiązania stosunku pracy musiał zarejestrować się w państwowym urzędzie pośrednictwa pracy. Zasiłek wypłacany był przez 13 tygodni w ciągu roku, a w okresach długotrwałego

⁹ Dz.U.R.P. 1921, nr 65, poz. 413.

¹⁰ Dz.U.R.P. 1927, nr 16, poz. 148.

¹¹ W pierwszym okresie niepodległości problem bezrobocia był rozwiązywany doraźnie. Ustawa z listopada 1919 r. ograniczała się jedynie do określenia warunków doraźnej pomocy dla osób pozbawionych pracy. Dopiero ustawa z lipca 1924 r. kompleksowo podchodziła do problemu bezrobocia. Ustawa objęła swym działaniem wszystkich robotników pracujących w przedsiębiorstwach zatrudniających więcej niż pięciu robotników i gwarantowała im prawo do świadczenia zabezpieczającego. Ubezpieczeniu podlegali robotnicy po ukończeniu 18. roku życia.

¹² Ustawa Tymczasowa z dnia 4 listopada 1919 r. o doraźnej pomocy dla bezrobotnych Dz.U.1919.89.483.

bezrobocia przez 17 tygodni¹³. W 1925 r. rozciągnięto obowiązywanie ustawy na pracowników umysłowych (tytułem próby na dwa lata) (Jarosz-Nojszewska, 2013, s. 29–31; Słabińska, 2017, s. 51–74).

W 1920 r. podjęto pierwsze próby ujednoczenia systemu ubezpieczeń emerytalno-rentowych. W drugim roku niepodległości w Ministerstwie Pracy i Opieki Społecznej opracowano projekt ustawy o jednolitym ubezpieczeniu społecznym, w którym proponowano scalenie prawie wszystkich ryzyk związanych ze świadczeniem pracy najemnej. Obiektywne trudności, tj. kryzys gospodarczy i zawirowania polityczne, uniemożliwiły procedowanie niniejszego projektu. Podobny los spotkał kolejne projekty scalenia ubezpieczeń z lat 1922, 1923 i 1927. W omawianym okresie wprowadzono jedynie świadczenia dla inwalidów wojennych i rodzin poległych żołnierzy oraz system zaopatrzenia emerytalnego żołnierzy zawodowych, który w 1923 r. rozszerzono na etatowych pracowników państwowych. W 1927 r.¹⁴, na podstawie ustawy z 1923 r., wprowadzono jednolitym rozporządzeniem w całym kraju (z wyjątkiem Górnego Śląska, gdzie ubezpieczenie tego typu już funkcjonowało) ubezpieczenie pracowników umysłowych. Rozporządzenie ujednoczało zasady ubezpieczenia w tej grupie zawodowej, gdyż obejmowało prawie wszystkich pracowników umysłowych (rozporządzenie wyłączało funkcjonariuszy państwowych, którzy posiadali własne uregulowania)¹⁵. Ponadto wprowadzało jednolite ubezpieczenia emerytalne oraz ubezpieczenie na wypadek inwalidztwa, śmierci i bezrobocia. W ten sposób wyłączono pracowników umysłowych z ustawy o ubezpieczeniu na wypadek bezrobocia. Od tego momentu ustawa o bezrobociu zabezpieczała tylko robotników (Jarosz, 2009, s. 173; Jarosz-Nojszewska, 2017, s. 43–50).

W 1932 r. przedłożono w Sejmie projekt ustawy o ubezpieczeniach społecznych. Projekt ustawy wywołał dwojaką reakcję: sprzeciw robotników i aproba-

¹³ Dz.U.R.P. 1924, nr 67, poz. 650. Ustawą objęto również województwo śląskie, gdyż zarówno ustawodawstwo brackie oraz ustawodawstwo niemieckie nie wprowadzały tego typu ubezpieczenia. Ponadto na mocy tej ustawy powołano do życia Fundusz Bezrobocia (w 1934 r. połączył się z Funduszem Pracy), który z jednej strony gromadził składki uiszczane przez pracowników, pracodawców i skarb państwa; a z drugiej – wypłacał należne świadczenia ubezpieczonym. Miesięczna składka wynosiła 2% otrzymywanego wynagrodzenia, przy czym $\frac{3}{4}$ wpłacał pracodawca, a $\frac{1}{4}$ pracownik. I tak osoby samotne otrzymywały zasiłek w wysokości 30% wynagrodzenia (w 1924 r. dzienną stawkę wynagrodzenia ustalono na 5 zł), a osoby posiadające rodzinę otrzymywały zasiłek w przedziale 35–50% dziennego wynagrodzenia (wysokość zasiłku zależała od liczby członków rodziny). Krótki okres pobierania zasiłku i niski poziom wypłacanych zasiłków był przedmiotem krytyki opinii.

¹⁴ Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 24.11.1927 r. o ubezpieczeniu pracowników umysłowych. Dz.U.R.P. 1927, nr 106, poz. 911.

¹⁵ Zgodnie z zapisami ustawy obowiązkowi ubezpieczenia podlegali wszyscy pracownicy w wieku od 16. do 60. roku życia. Ubezpieczenie przewidywało świadczenia inwalidzkie oraz rentę starczą, wdowią i sierocą. Ubezpieczeni otrzymali prawo do jednorazowej odprawy i świadczeń medycznych.

tę przedsiębiorców. Robotnicy nie godzili się na wzrost obciążeń w warunkach malejących płac i masowego bezrobocia, a przedsiębiorcy aprobowali obniżkę swych zobowiązań. Po burzliwych debatach i drobnych korektach ustawę przegłosowano 28 marca 1933 r., ale weszła w życie z dniem 1 stycznia 1934 r.¹⁶ Ustawa regulowała trzy typy ubezpieczeń społecznych: na wypadek choroby i macierzyństwa; na wypadek niezdolności do zarobkowania (śmierci) powstałej w następstwie wypadku przy pracy lub choroby zawodowej; na wypadek niezdolności do zarobkowania powstałej na skutek inwalidztwa pracownika fizycznego (Jarosz-Nojszewska, 2013, s. 32–33; Danowska-Prokop, Koczur, 2022, s. 114–123; Duch, 1934, s. 27, 42–43; Landau, 1968, s. 41–42; Malaka, 2013, s. 14–15).

Ustawie o ubezpieczeniach społecznych, zwanej scalenią, przyswiecały trzy cele: po pierwsze – scalenie prawne, organizacyjne oraz rzeczowe rozproszonych systemów ubezpieczeniowych; po drugie – uzdrowienie finansów instytucji ubezpieczeniowych; po trzecie – wyeliminowanie różnic w zakresie i poziomie ochrony ubezpieczeniowej, w tym: objęcie ubezpieczeniem emerytalnym wszystkich robotników, pozbawionych dotąd ochrony na starość oraz wyrównanie wysokości obciążeń składowych z tytułu ubezpieczeń społecznych.

Nowy system wprowadzał jednolite ubezpieczenie emerytalne dla robotników (na mocy ustawy zlikwidowano górnicze ubezpieczenia brackie w Zagłębiu Krakowskim i w Zagłębiu Dąbrowskim), jedną składkę, jedno miejsce jej uiszczania, jedno miejsce zgłaszania do ubezpieczenia. Zatem nowa ustawa zmniejszała koszty działania i upraszczała procedury administracyjne (Fischlowitz, 1935, s. 637–646; Jarosz, 2009, s. 174).

Ustawa scalenia wprowadzała obowiązkowe ubezpieczenie emerytalne dla robotników. Świadczenia emerytalne przysługiwały osobom, które ukończyły 65. rok życia oraz przepracowały od 36 do 48 lat. Natomiast ubezpieczeniu na wypadek choroby podlegały wszystkie osoby bez względu na wiek i płeć, które pozostawały w stosunku służbowym¹⁷. Jednocześnie ustawa obniżała standard oferowanych ubezpieczeń i zmniejszała wypłacane świadczenia chorobowe (pogorszo zasady obliczania wysokości wypłacanych świadczeń, dopasowując je do bieżącego stanu

¹⁶ Ustawa z dnia 28.03.1933 *o ubezpieczeniu społecznym*, Dz.U.R.P. 1933, nr 51, poz. 396.

¹⁷ Z powszechnego ubezpieczenia chorobowego wyłączono funkcjonariuszy państwowych, pracowników PKP, osoby duchowne, wojskowych, cudzoziemców i robotników rolnych: stałych i sezonowych. W przypadku robotników rolnych ustawa wprowadzała ubezpieczenia zastępcze, które finansowane były przez właścicieli ziemskich. Ponadto zostali oni zobligowani do pokrywania kosztów pomocy lekarskiej w 90%, a środków opatrunkowych i kosztów leczenia szpitalnego w 100%. Natomiast w przypadku zgonu ubezpieczonego wdowie przysługiwała renta w wysokości 30% przeciętnego wynagrodzenia zmarłego. Renta sieroca wynosiła 20%, a w przypadku sierot zupełnych 25% wynagrodzenia ubezpieczonego. W przypadku nauki: w szkole publicznej prawo do świadczenia przysługiwało do czasu ukończenia nauki (maksymalnie do 21. roku życia); studiów – prawo do zasiłku przysługiwało do 24. roku życia. Rodzina zmarłego dysponowała także prawem do zapomogi pośmiertnej w wysokości jednego miesięcznego wynagrodzenia.

koniunktury), a więc obniżono wysokość zasiłku chorobowego i świadczenia macierzyńskie dla kobiet, które urodziły dziecko. I tak skrócono okres wypłacania zasiłków z 39 do 26 tygodni, a ich wysokość obniżono z 60% do 50% miesięcznego wynagrodzenia. Natomiast świadczenia dla kobiet obniżono o połowę, a okres wypłacania zasiłku skrócono do sześciu tygodni. Ryzyko chorób zawodowych powiązано z ubezpieczeniem wypadkowym, a wysokość renty wypadkowej uzależniono od procentu utraty zdrowia (Arnekker, 1937, s. 33–34; Jarosz-Nojszewska, 2013, s. 34–36).

Ustawa scaleniowa z 1933 r. nie zlikwidowała wszystkich różnic w systemie ubezpieczeń społecznych z czasów zaborów, ale tworzyła grunt pod dalsze prace sprzyjające nie tylko skonsolidowaniu, ale i „potanieniu” systemu ubezpieczeń społecznych. Nieskuteczność nowej ustawy wynikała z poważnych problemów gospodarczych, które niekorzystnie oddziaływały na rynek pracy i stan finansów publicznych. W tym miejscu należy nadmienić, że autorom projektu ustawy przyświecała myśl zlikwidowania odrębności ubezpieczeniowej górnośląskiej części województwa śląskiego. Jednak niekorzystna sytuacja gospodarcza i polityczna na arenie europejskiej, a także twardy opór ze strony górnośląskich przedsiębiorców i górników uniemożliwiły jej rozciągnięcie na omawiany obszar.

UBEZPIECZENIA BRACKIE NA GÓRNYM ŚLĄSKU

Górnośląska część województwa śląskiego wyróżniała się pod względem ekonomicznym, ustrojowo-prawnym, własnościowym (dominacja kapitału niemieckiego), zawodowym oraz ubezpieczeniowym (Danowska-Prokop, 2012, s. 73–79, 131–142, 152–160; Danowska-Prokop, Koczur, 2022, s. 66–67; Kwaśny, 1983, s. 34–47, 71–93, 106–111; Grabowski, 1923, s. 281; Kozłowski, 1923; Muszański, 1988, s. 46 i in.; Skodlarski, 2001, s. 222–227, 235–238; Wanatowicz, 1973, s. 24–27, 33–39). Specyfika ubezpieczeniowa wynikała z zapisów niemieckich ustaw z zakresu ubezpieczenia społecznego (ordynacji ubezpieczeniowej z lipca 1911 r., *ustawy o ubezpieczeniu emerytalnym pracowników umysłowych* z grudnia 1911 r. i *ustawy o bractwach górniczych* w kwestii górniczego ubezpieczenia emerytalnego z czerwca 1912 r.), a także postanowień statutu organicznego¹⁸ i konwencji genewskiej¹⁹. Dlatego też:

¹⁸ Dz.U.R.P.1920, nr 73, poz. 497. Zapisy statutu organicznego sędowały sprawy ubezpieczeń społecznych na barki Sejmu Śląskiego. Sejm Śląski ustawą z 31 stycznia 1923 r. obniżył wiek przyznania renty starczej z 65 do 60 lat, przy wykazaniu inwalidztwa fizycznego.

¹⁹ 15 maja 1922 r. w Genewie strona polska i niemiecka podpisały Polsko-Niemiecką Konwencję Górnośląską, która regulowała trudności gospodarcze wynikłe z podziału jednolitego okręgu przemysłowego, a także kwestie narodowościowe i zabezpieczeń społecznych. Artykuł pierwszy konwencji zobowiązywał Polskę do przestrzegania i zachowania przepisów niemieckiego prawa w zakresie ubezpieczeń społecznych, obowiązującego w dniu zmiany suwerenności na

- górnicy korzystali jednocześnie z państwowego, obligatoryjnego systemu ubezpieczeń społecznych (podlegali ubezpieczeniu na wypadek choroby, inwalidztwa, starości i śmierci), jak i dobrowolnego branżowego ubezpieczenia górniczego, tj. ubezpieczenia brackiego;
- pracownicy umysłowi korzystali z prawa do ubezpieczenia emerytalno-rentowego (w polskim prawie ubezpieczeń społecznych powyższa kwestia została unormowana dopiero w Rozporządzeniu Prezydenta Rzeczypospolitej z listopada 1927 r.).

W latach 1922–1926 zarządy bractw górniczych inicjowały działania przystosowujące bractwa do polskich realiów gospodarczych oraz prawnych, a dopiero później podejmowały trud rozwoju ubezpieczeń przy uwzględnieniu bieżącego stanu koniunktury.

Ubezpieczenie brackie gwarantowało dodatkowe świadczenia związane z ryzykiem wykonywanej pracy, z jej dużą wypadkowością. Świadomość stałego zagrożenia zachęcała górników, jak i przedsiębiorców branży górniczej, do opłacania składek dodatkowego ubezpieczenia chorobowego (na mocy obowiązujących uregulowań prawnych $\frac{1}{2}$ składki uiszczali przedsiębiorcy i $\frac{1}{2}$ ubezpieczeni) oraz pensyjnego. Z prawa do dodatkowego ubezpieczenia korzystali przede wszystkim górnicy, ale także nisko uposażeni urzędnicy zatrudnieni w przemyśle węglowym i w administracji brackiej. Dzięki temu ubezpieczeni w kasach brackich (chorobowych i pensyjnych) dysponowali prawem do dodatkowych świadczeń medycznych i emerytalno-rentowych. Zatem w okresie międzywojennym ubezpieczenia brackie ograniczyły swą ofertę do dwóch sfer:

- zdrowotnej, która zapewniała pomoc medyczną (opiekę lekarską i stomatologiczną, opiekę szpitalną i transport do przychodni, dostęp do lekarstw i środków optycznych), jak i pieniężną (zasiłek chorobowy, zasiłek połogowy, zasiłek pośmiertny i pogrzebowy, zapomogi dla osób żyjących w niedostatku) ubezpieczonym górnikom i ich rodzinom;
- pensyjnej (emerytalno-rentowej), która zapewniała ubezpieczenie na wypadek inwalidztwa zawodowego oraz śmierci ubezpieczonego i dlatego oferowała świadczenia inwalidzko-emerytalne, wdowie (tzw. grosz wdowi) i sierocie (tzw. grosz sierocy).

Świadczenia zdrowotne oferowane przez brackie kasy chorych gwarantowały lepszy poziom opieki zdrowotnej i bogatszą gamę zabiegów medycznych dopasowanych do potrzeb zdrowotnych górników w stosunku do obligatoryjnego systemu opieki zdrowotnej. Przeciętna wysokość ogółu wydatków na świadczenia przypadające na jednego członka była wyższa od wydatków w państwowych kasach chorych. Powyższa prawidłowość odnosiła się także do świadczeń ofe-

obszarze polskiej części Górnego Śląska, na okres 15 lat. Konwencja tworzyła rządowi polskiemu możliwość zastąpienia obowiązującego niemieckiego prawa innymi postanowieniami, obowiązującymi na całym terytorium Rzeczypospolitej, pod warunkiem nienaruszalności *status quo* ubezpieczonych oraz świadczeniobiorców na Górnym Śląsku.

rowanych przez brackie kasy pensyjne. Świadczenia pensyjne były wyższe od świadczeń wypłacanych przez powszechny system emerytalny. W tym miejscu należy nadmienić, że wysokość pensji (renty) inwalidzkiej uzależniona była od długości przynależności do kasy i od wysokości uiszczanych składek. W przypadku śmierci ubezpieczonego świadczenie przechodziło na wdowę, przy czym jego wysokość wynosiła tylko $\frac{1}{2}$ świadczenia pensyjnego. Dzieciom do 15. roku życia przysługiwało prawo do zapomogi sieroczej wypłacanej w stałych ratach (wysokość zapomogi zależała od bieżącego stanu koniunktury).

Specyfika ustrojowo-prawna, gospodarcza, społeczna, narodowościowo-polityczna, a także unikatowość organizacyjna i niezależność finansowa kas brackich utrudniały realizację rządowych planów scalenia systemu ubezpieczeń społecznych jako narzędzia unifikacji państwa (nowa ustawa obowiązywała jedynie w zakresie ubezpieczenia od wypadków). W działalności ustawodawczej władz centralnych wobec ubezpieczeń brackich wyróżnia się dwa okresy:

- pierwszy, w latach 1922–1926, podejmowano działania zmierzające do upowszechnienia, jak i unowocześnienia obowiązującego prawa ubezpieczeniowego, a probowano więc specyfikę górnośląską w zakresie ubezpieczeń społecznych (akceptowano samowystarczalność brackich kas górniczych);
- drugi, w latach 1926–1939, zaktywizowano działania zmierzające do scalenia systemu ubezpieczeń społecznych i dlatego opowiadano się za stopniową reorganizacją oraz likwidacją odrębności ubezpieczeniowej Górnego Śląska.

Ministerstwo Pracy i Opieki Społecznej, wpisując się w plany przyspieszenia procesu scalania państwa, zintensyfikowało próby przekonania (przekupienia) górnośląskich górników do koncepcji powszechnego ubezpieczenia emerytalnego robotników. Proponowano górnikom dodatkowe świadczenie rekompensujące utratę brackich przywilejów. Jednak proponowane rekompensaty nie gwarantowały utrzymania dotychczasowego poziomu świadczeń pensyjnych i dlatego górnicy odrzucali kolejne propozycje, nie wyrażali zgody na ograniczenie praw nabytych (wyższych świadczeń pensyjnych i łatwiejszego dostępu do lepszych usług medycznych). Równie krytyczną postawę manifestowali górnośląscy przedsiębiorcy należący do Związku Pracodawców Górnośląskiego Przemysłu Górniczo-Hutniczego. Przedsiębiorcom, kierującym się motywem indywidualnych korzyści, podobną się propozycja niższych składek. Jednak zwyciężał motyw politycznego interesu mniejszości niemieckiej, co znajdowało potwierdzenie w kolejnych memoriałach adresowanych do ministerstwa. W wysyłanych memoriałach nie tylko opowiadano się za utrzymaniem istniejącego ładu ubezpieczeniowego, ale także przesyłano projekty reorganizacji polskiego systemu ubezpieczeń. Proponowano:

- rozciągnięcie śląskich rozwiązań nie tylko na wszystkie zagłębia węglowe, ale i na wszystkie kopalnie kruszcu i soli;
- przejście przez Spółkę Bracką w Tarnowskich Górach górniczych ubezpieczeń emerytalnych Zakładu Ubezpieczeń Społecznych w Chorzowie;
- obniżenie wysokości wypłacanych świadczeń;

– zmniejszenie obciążeń górnośląskiego przemysłu (przy jednoczesnym wzroście obciążeń w pozostałych zagłębiach, efekt dopasowania do śląskich rozwiązań).

Efektom wieloletnich prac nad ujednoczeniem systemu ubezpieczeń społecznych była uchwalona w 1933 r. *ustawa o ubezpieczeniu społecznym*. Ustawodawcy, pod wpływem wielkiego kryzysu ekonomicznego i załamania kondycji finansów publicznych oraz narastających niepokojów społecznych, zdecydowali się na utrzymanie odrębności ubezpieczeniowej w górnośląskiej części województwa śląskiego. Przymus ekonomiczny pozwolił na funkcjonowanie w niezmienionej formie ubezpieczeń brackich, co przekładało się na pozytywny obraz tego regionu w oczach mieszkańców innych regionów.

PODSUMOWANIE

Odrodzone państwo polskie podjęło trud zbudowania nowoczesnego systemu ubezpieczeń społecznych, pomimo poważnych trudności gospodarczych i politycznych. Nowy system miał stać na straży ładu społecznego i budowy państwowości. W tym miejscu należy nadmienić, że na Górnym Śląsku funkcjonował dualizm w zakresie ubezpieczeń społecznych, który wynikał z postanowień prawa międzynarodowego (traktatu wersalskiego oraz konwencji górnośląskiej) i niemieckich uregulowań w zakresie ubezpieczeń społecznych (niemieckie ustawodawstwo gwarantowało lepszy standard ochrony zdrowotnej, wypadkowej i emerytalno-rentowej). Unikatowość górnośląskiej części województwa śląskiego pod względem ubezpieczeń społecznych była efektem:

- poziomu rozwoju gospodarczego, czyli był to okręg przemysłowy o największym potencjale produkcyjnym w II RP;
- struktury społecznej, tj. dominacji wielkoprzemysłowego proletariatu zatrudnianego w nowoczesnych przedsiębiorstwach przemysłu górniczo-hutniczego (marginalną rolę odgrywali pracownicy zatrudnieni w rolnictwie);
- stosunków własnościowych, a więc dominacji kapitału niemieckiego, który oddziaływał nie tylko na politykę kadrową, ale i jakość życia społecznego;
- uregulowań prawnych; autonomia gwarantowała nie tylko samodzielność ekonomiczną regionu, ale i dużą niezależność polityczną, co z kolei przekładało się na unikatowość rozwiązań w zakresie ubezpieczeń społecznych.

Proces scalania ubezpieczeń przyczynił się do wprowadzenia w całym kraju, z wyjątkiem Górnego Śląska (unikatowość gospodarcza i polityczna regionu uniemożliwiła rozciągnięcie nowych uregulowań prawnych), powszechnego ubezpieczenia chorobowego i wypadkowego. Proces ten przyczynił się także do zapoczątkowania funkcjonowania obowiązkowego ubezpieczenia emerytalnego dla robotników i jednolitego ubezpieczenia na wypadek bezrobocia oraz powszechnego ubezpieczenia pracowników umysłowych.

BIBLIOGRAFIA

- Arnekker, E. (1937). Działalność ubezpieczeń w świetle liczb statystycznych w okresie 1925–1935. *Przegląd Ubezpieczeń Społecznych*, 1, 33–34.
- Aulaytner, J. (2002). *Polityka społeczna, czyli ujarznienie chaosu socjalnego*. Warszawa: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Pedagogicznej TWP.
- Chylak, K. (2017). Główne kierunki i możliwości zastosowania alternatywnych rozwiązań w ubezpieczeniach społecznych Drugiej Rzeczypospolitej. W: P. Grata (red.), *Od kwestii robotniczej do nowoczesnej kwestii socjalnej. Studia z polskiej polityki społecznej XX i XXI wieku*, t. V (s. 15–33). Rzeszów: Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego.
- Danowska-Prokop, B. (2012). *Sytuacja gospodarcza i społeczna na Górnym Śląsku w latach 1922–1939 i jej wpływ na ubezpieczenia brackie*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Danowska-Prokop, B., Koczur, W. (2022). *Ubezpieczenia społeczne na Górnym Śląsku w latach 1922–1939. Uwarunkowania specyfiki ubezpieczeniowej*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Duch, K. (1934). *Ubezpieczenia społeczne*. Warszawa: Wydawnictwo Libris.
- Fischlowitz, S. (1935). Reforma ubezpieczenia górników w Zagłębiu Dąbrowskim. *Przegląd Ubezpieczeń Społecznych*, 10, 637–646.
- Grabowski, E. (1923). *Ubezpieczenia społeczne w państwach współczesnych*. Warszawa: Wydawnictwo E. Wende i S-ka.
- Jarosz, A. (2009). Ustawa scaleniowa 1933. Próba ujednoczenia systemu ubezpieczeń społecznych w II RP. W: E. Kościak, T. Głowiński (red.), *Między zacofaniem a modernizacją. Społeczno-gospodarcze problemy ziem polskich na przestrzeni wieków* (s. 171–176). Wrocław: Wydawnictwo Gajt.
- Jarosz-Nojszewska, A. (2013). Ubezpieczenia robotnicze w Polsce w latach 1918–1939. W: P. Grata (red.), *Od kwestii robotniczej do nowoczesnej kwestii socjalnej: studia z polskiej polityki społecznej XX i XXI wieku* (s. 26–40). Rzeszów: Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego.
- Kozłowski, W. (1923). Ubezpieczenia w Polsce. *Przegląd Gospodarczy*, 2, 8–9.
- Kwaśny, Z. (1983). *Rozwój przemysłu na Górnym Śląsku w pierwszej połowie XIX wieku*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Landau, Z. (1971). *Robotnicy przemysłowi w Polsce 1918–1939*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Łazowski, J. (1991). Ubezpieczenia społeczne w Polsce w pierwszym dziesięcioleciu niepodległości. *Studia i Materiały z Historii Ubezpieczeń Społecznych w Polsce*, 8, 5–6.
- Małaka, A. (2013). Ustawa scaleniowa – okoliczności jej uchwalenia i znaczenie dla rozwoju ubezpieczenia społecznego. W: Ł. Kucharczyk-Rok, O. Rawski, A. Żoźna (red.), *Ubezpieczenie społeczne dawniej i dziś. W 80-lecie uchwalenia ustawy o ubezpieczeniu społecznym* (s. 7–24). Warszawa: Zakład Ubezpieczeń Społecznych, Polskie Stowarzyszenie Ubezpieczenia Społecznego.
- Muszalski, W. (1988). *Wprowadzenie do nauki ubezpieczenia społecznego*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

- Słabińska, E. (2017). Państwowe formy pomocy dla bezrobotnych pracowników umysłowych w Drugiej Rzeczypospolitej. W: P. Grata (red.), *Od kwestii robotniczej do nowoczesnej kwestii społecznej. Studia z polskiej polityki społecznej XX i XXI wieku*, t. V (s. 51–74). Rzeszów: Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego.
- Skodlarski, J. (2001). *Zarys historii gospodarczej Polski*. Warszawa–Łódź: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Szubert, W. (1987). *Ubezpieczenie społeczne. Zarys systemu*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Święcicki, M. (1960). *Instytucje polskiego prawa pracy w latach 1918–1939*. Warszawa: PWN.
- Wanatowicz, M. (1973). *Ubezpieczenia brackie na Górnym Śląsku w latach 1922–1939*. Warszawa–Kraków: PWN.

Akty prawne

- Decret Naczelnika Państwa Polskiego z dnia 11 stycznia 1919 roku o obowiązkowym ubezpieczeniu na wypadek choroby*. Dz. Praw RP z 1919 roku, nr 9, poz. 122.
- Ustawa o obowiązkowym ubezpieczeniu na wypadek choroby z dnia 19 maja 1920 roku*. Dz.U. 1920, nr 44, poz. 272.
- Ustawa Konstytucyjna Sejmu Ustawodawczego z dnia 15 lipca 1920 roku, zawierająca Statut Organiczny Województwa Śląskiego*. Dz.U. z 1920 roku, nr 73, poz. 497.
- Ustawa o ubezpieczeniu od wypadków przy pracy z dnia 7 lipca 1921 roku*. Dz.U. RP 1921, nr 65, poz. 413.
- Ustawa z dnia 24 maja 1922 roku w przedmiocie ratyfikacji konwencji niemiecko-polskiej, dotyczącej Górnego Śląska, podpisanej w Genewie dnia 15 maja 1922 roku*. Dz.U. z 1922 roku, nr 114, poz. 370.
- Ustawa z dnia 18 lipca 1924 roku o zabezpieczeniu na wypadek bezrobocia*. Dz.U. z 1924 roku, nr 67, poz. 650.
- Ustawa z dnia 28 października 1925 roku o zmianie niektórych przepisów Ustawy z dnia 18 lipca 1924 roku o zaopatrzeniu na wypadek bezrobocia*. Dz.U. z 1925 roku, nr 120, poz. 863.
- Ustawa z dnia 30 stycznia 1927 roku w przedmiocie rozciągnięcia obowiązujących na obszarze województw krakowskiego, lwowskiego, stanisławowskiego, tarnopolskiego i cieszyńskiej części województwa śląskiego ustaw o obowiązku ubezpieczenia robotników od wypadków na obszar województw: warszawskiego, łódzkiego, kieleckiego, lubelskiego, białostockiego, wołyńskiego, poleskiego i nowogrodzkiego oraz ziemi wileńskiej*. Dz.U. z 1927 roku, nr 16, poz. 148.
- Ustawa z 28 marca 1933 roku o ubezpieczeniu społecznym*. Dz.U. z 1933 roku, nr 51, poz. 393 z późn. zm.

Streszczenie

Odrodzone państwo polskie podjęło trud zbudowania nowoczesnego systemu ubezpieczeń społecznych stojącego na straży ładu społecznego i scalania państwowości. W tym miejscu należy nadmienić, że na Górnym Śląsku funkcjonował dualizm w zakresie ubezpieczeń społecznych, który

wynikał z postanowień prawa międzynarodowego (traktatu wersalskiego oraz konwencji górnośląskiej) i niemieckich uregulowań w zakresie ubezpieczeń społecznych. Celem niniejszego opracowania jest zaprezentowanie specyfiki ubezpieczeniowej Górnego Śląska w kontekście prób ujednoczenia systemu ubezpieczeń społecznych. Tak sformułowany cel wymusił wykorzystanie metody analizy źródeł prawnych, metody opisu i metody badań źródłowych. Proces scalania ubezpieczeń przyczynił się do wprowadzenia w całym kraju, z wyjątkiem Górnego Śląska, powszechnego ubezpieczenia chorobowego i wypadkowego. Proces ten przyczynił się także do zafunkcjonowania obowiązkowego ubezpieczenia emerytalnego dla robotników i jednolitego ubezpieczenia na wypadek bezrobocia oraz powszechnego ubezpieczenia pracowników umysłowych.

Słowa kluczowe: ubezpieczenia społeczne, ubezpieczenia brackie, ustawa scaleniowa.


The Consolidation Act of 1933 and the problem of brackie (fraternity) insurance

Summary

The reborn Polish state undertook the effort of building a modern system of social insurance, guarding the social order and consolidating the statehood. At this point, it should be mentioned that in Upper Silesia, there was a dualism in the field of social insurance, which resulted from the provisions of international law (the Treaty of Versailles and the Upper Silesian Convention) and German regulations in the field of social insurance. The aim of this study is to present the specifics of the insurance of Upper Silesia in the context of attempts to unify the social insurance system. Such a goal necessitated the use of the method of reviewing the literature on the subject, the method of description, and the method of source research. The process of merging insurance contributed to the introduction of universal sickness and accident insurance throughout the country, with the exception of Upper Silesia. This process also contributed to the functioning of compulsory pension insurance for workers and uniform unemployment insurance and universal insurance for white-collar workers.

Keywords: social insurance, brackie (fraternity) insurance, consolidation act.

JEL: B22, E32, H53.

*dr hab., prof. ucz. Tomasz Zalega*¹ 

Katedra Gospodarki Narodowej
Wydział Zarządzania
Uniwersytet Warszawski

Sprytne zakupy w zachowaniach konsumenckich miejskich „srebrnych singli” w Polsce

WPROWADZENIE

Przez wieki w wielu krajach na świecie istniała olbrzymia kulturowa presja przeciwko singielstwu. Już na początku *Starego Testamentu* w *Księdze Rodzaju* czytamy „Nie jest dobrze, żeby mężczyzna był sam, uczynię mu zatem odpowiednią dla niego pomoc” (Rdz 2, 18, *Biblia Tysiąclecia*, 2003). Z kolei w IV w. p.n.e. Arystoteles pisał, że „osoba, która żyje osobno i jest samowystarczalna musi być bestią lub Bogiem” (Arystoteles, 2004). Natomiast w XIX w., w Stanach Zjednoczonych Ameryki i Wielkiej Brytanii drukowano broszury ostrzegające przed życiem w pojedynkę. Przestrzegano w nich przed samotnym życiem, dowodząc, że samotni mężczyźni stają się samolubni i podatni na rozbuchane impulsy, natomiast kobietom żyjącym w pojedynkę przypisywano cierpienie na depresję oraz częste popadanie w histerię. Dopiero od drugiej połowy lat 90. XX w. w wielu krajach europejskich, zwłaszcza w krajach skandynawskich, i w nieco mniejszym stopniu w Stanach Zjednoczonych Ameryki, zaczęto pozytywnie postrzegać singli. Niewątpliwie można wnioskować, że w XXI w. jesteśmy świadkami singiel-skiej rewolucji. Życie w pojedynkę przestało być aberracją i stało się pełnoprawną alternatywą wobec rodziny.

Istotnym problemem w przypadku seniorów w Polsce, zwłaszcza żyjących samotnie, jest kwestia częstego ich ignorowania i dyskryminacji jako podmiotu rynkowego. Jedną z głównych przyczyn takiego stanu rzeczy jest nieuwzględnianie specyficznych potrzeb, możliwości i ograniczeń ludzi starszych (Rosenbaum i in., 2022). Specyfika ta u seniorów-konsumentów przejawia się najbardziej przez

¹ Adres korespondencyjny: 02-678 Warszawa, ul. Szturmowa 3; tel. +48 (22) 55 34 185; e-mail: tomasz.zalega@wp.pl. ORCID: 0000-0002-7488-1184.

społeczno-ekonomiczno-zdrowotne cechy tego segmentu rynku. W świadomości wielu producentów nadal silnie zakorzenione są obiegowe opinie i stereotypy, które każą postrzegać osobę starszą jako biedną, bierną, zachowawczą, schorowaną, bez pasji i chęci do życia². Powoduje to szereg konsekwencji, wśród których najważniejszy wydaje się niski poziom wiedzy o specyfice starszych konsumentów nie tylko w środowisku naukowym, ale przede wszystkim w przestrzeni gospodarczej i publicznej. Konsekwencją tych poglądów jest skromna oferta produktów i usług adresowana do seniorów. Należy nadmienić, że w dalszym ciągu pewna część producentów uważa ten segment rynku za mało atrakcyjny, zarówno pod względem kosztów dostosowania oferty, jak i możliwości osiągnięcia określonej stopu zwrotu z inwestycji. Takie poglądy i postawy już dawno powinny odejść do lamusa, bowiem rzeczywistość gospodarza przyczynia się do przeobrażeń wizerunku współczesnego konsumenta w starszym wieku, w tym samotnego. Coraz większa grupa samotnych seniorów, dzięki nadmiarowi czasu wolnego i swojej aktywności oraz doksztalcaniu się (np. w ramach uniwersytetów trzeciego wieku³), całkiem nieźle odnajduje się we współczesnym świecie i przyjmuje aktywne postawy konsumenckie, które dość dobrze wpisują się w założenia wielu nowych trendów konsumenckich.

Wśród samotnych osób starszych można dostrzec pewne nowe wzorce zachowań konsumenckich, które nie zostały jeszcze do końca rozpoznane i ostatecznie dobrze zrozumiane. Niewątpliwie zrozumienie potrzeb i pragnień samotnych starszych konsumentów jest w dzisiejszych czasach kluczem do prowadzenia biznesu i skutecznej strategii marketingowej (Fregolente i in., 2019), szczególnie w kontekście międzynarodowym.

Należy jednak podkreślić, iż liczne badania prowadzone przez różne instytucje i ośrodki naukowe w Polsce w zakresie zachowań nabywczych konsumentów koncentrują się przeważnie na wieloosobowych gospodarstwach domowych

² Taki wypaczony obraz osób starszych, jako biernych, schorowanych i wycofanych konsumentów, będący konsekwencją separacji seniorów z otoczeniem, został opisany w 1961 r. w przełomowym artykule *Growing Old: The Process of Disengagement*. Basic Books autorstwa Eleine Cumming i Williama E. Henry'ego, wyjaśniając tzw. teorię wycofania się (ang. *Disengagement Theory*). Autorzy ci dowodzili, że osoby starsze ograniczają swoje relacje społeczne wyłącznie do rodzicielskich, natomiast będąc na emeryturze, tracą swój status społeczny, dochody i autonomię.

³ Aktywność, niezależnie od jej formy, pozwala zachować zdrowie i jakość życia osobom w wieku dojrzałym. Ludzie aktywni zazwyczaj starzeją się bez cech niedołęstwa i dłużej pozostają sprawni i niezależni od otoczenia. Aktywność intelektualna samotnych osób starszych, dzięki uczestniczeniu w zajęciach organizowanych w ramach UTW, pozwala utrzymać umysł w sprawności do późnych lat ich życia, a ciągła edukacja umożliwia zdobywanie wiedzy i ułatwia funkcjonowanie w przeobrażającej się rzeczywistości. Potwierdzają to wyniki badań przeprowadzonych m.in. przez Päivi Lampinen i in. (2006), Judith G. Chipperfield i in. (2008) i Małgorzatę Dziegielewską (2006). Obecnie na świecie rozwijają się kluby seniora, organizacje samopomocowe, społeczne banki czasu, rady seniorów i wolontariat osób starszych, nadal jednak najpopularniejszą formą aktywizacji osób w podeszłym wieku pozostają uniwersytety trzeciego wieku (UTW).

różnych typów, jednoosobowych gospodarstwach domowych ogółem bądź gospodarstwach domowych seniorów. Kwerenda literatury dokonana przez autora artykułu wykazała jednak, że brak jest badań analizujących konsumpcję i zachowania konsumenckie w jednoosobowych gospodarstwach domowych prowadzonych przez osoby starsze. Jak już wcześniej stwierdzono, niewielkie zainteresowanie samotnymi osobami starszymi, jako konsumentami, wynika z silnie ukształtowanego (często prezentowanego w mediach) stereotypu ludzi starszych jako niedostosowanych do zmian otoczenia, ubogich, wycofanych i zamkniętych na wszelkiego rodzaju nowości rynkowe. Osobom starszym, a zwłaszcza samotnym, przypisuje się brak zainteresowania aktywnym stylem życia, korzystania z rozrywek, wypoczynku, wyłączenie z życia. Jak to dosadnie stwierdziła Walentyna Wnuk, „w epoce kultu młodości nie ma miejsca dla starszych” (Wnuk, 2005, s. 67). Niewątpliwie samotne osoby starsze to grupa konsumentów dość mocno zróżnicowana, ponieważ część z nich jest bierna na rynku, i ze względu na niskie rozporządzalne dochody koncentruje się praktycznie na zaspokojeniu podstawowych potrzeb niezbędnych do życia. Z kolei inna część samotnych seniorów, dysponująca znacznymi środkami finansowymi pozwalającymi na odgrywanie aktywnej roli konsumentów na rynku, traktuje konsumpcję jako środek samo-realizacji, który pozwala im na zaspokojenie wszelkich potrzeb, w tym potrzeb wyższego rzędu. Pomija się także fakt, że samotne osoby starsze są grupą specyficzną, z jednej strony reprezentują odmienny niż w innych grupach wiekowych zbiór potrzeb, a z drugiej – dysponują nadmiarem wolnego czasu oraz życiowym doświadczeniem, które w istotny sposób rzutują na ich konsumpcję i zachowania konsumenckie. Należy mieć na uwadze, że różnorodność ról osób starszych i ich nieliniowa kolejność w życiu człowieka wpływają na zachowania rynkowe i stanowią duże wyzwanie dla marketingowców. Zwraca na to uwagę Claire Allison Stammerjohan (Stammerjohan i in., 2007), która twierdzi, że przejście na emeryturę należy postrzegać jako nieliniowe zjawisko przejściowe, które obejmuje także fazy przed i po przejściu na emeryturę, podczas których seniorzy inaczej organizują swoje zachowania zakupowe. Pomiedzy tymi etapami występują znaczne różnice w zachowaniach konsumenckich osób starszych (w ciągu dwóch pierwszych lat po przejściu na emeryturę osoby starsze aktywnie uczestniczą w procesie zakupowym, natomiast po czterech latach w mniejszym stopniu uczestniczą w zakupach). Podobne spostrzeżenia dotyczące zachowań konsumenckich osób starszych, w tym żyjących w pojedynkę, po przejściu na emeryturę, w oparciu o przeprowadzone badania zaobserwowali także Alan Walker (2010) oraz Asghar Zaidi i in. (2017). Z tego też względu wysiłki badaczy i przedsiębiorców powinny być skierowane na zrozumienie nowych ról starszych konsumentów i wykorzystanie ich renesansu tożsamości do propagowania produktów i usług, które będą respektowały ich styl życia i pragnienia, znajdując odzwierciedlenie w strukturze konsumpcji i zachowaniach konsumenckich.

Z danych Eurostatu z 2023 r. wynika, że jeśli chodzi o osoby dorosłe samotnie żyjące, to zarówno w przypadku mężczyzn, jak i kobiet odnotowano większą liczbę osób żyjących w jednoosobowym gospodarstwie domowym. Ustalenie to dotyczyło wszystkich grup wiekowych w 2022 r. w porównaniu z 2009 r. Ponadto, we wszystkich kategoriach wzrost ten wyniósł ponad 12%. Zarówno w przypadku mężczyzn, jak i kobiet odsetek dorosłych samotnych rósł szybciej niż dorosłych żyjących w parach. Stwierdzenie to obserwuje się w przypadku mężczyzn i kobiet we wszystkich grupach wiekowych, z wyjątkiem kobiet w wieku 65 lat i więcej, u których większy wzrost odnotowano w przypadku osób żyjących w parach. Natomiast liczba dorosłych mężczyzn mieszkających samotnie powiększyła się bardziej gwałtownie niż liczba dorosłych kobiet żyjących samotnie, przy czym znaczny wzrost dotyczył samotnych dorosłych w grupie wiekowej od 55 do 64 lat (+73,3% w przypadku mężczyzn w porównaniu z +35,1% w przypadku kobiet). Liczba starszych mężczyzn w wieku 65 lat i więcej mieszkających samotnie wzrosła o 58,6% w 2022 r. w porównaniu z 2009 r., podczas gdy odpowiedni wzrost w przypadku kobiet w tym wieku wyniósł 22,6% (*Household composition statistics*, 2023).

Wybór osób starszych żyjących w pojedynkę, czyli tzw. srebrnych singli⁴, w przeprowadzonym badaniu był podyktowany ich coraz większym znaczeniem i siłą decyzyjną we współczesnych społeczeństwach, a także faktem, że jako uczestnicy rynku coraz intensywniej reagują na zmieniające się otoczenie, globalizację i jej wpływy na konsumpcję, styl życia oraz pojawiające się nowe trendy konsumenckie. Niewątpliwie poznanie powodów, jakimi kierują się „srebrni single” oraz próba zrozumienia ich zachowań i postaw rynkowych może pomóc przedsiębiorstwom nie tylko w odpowiednim doborze innowacyjnych strategii marketingowych, ale i nakreśleniu właściwego kierunku rozwoju. Pozwoli to przedsiębiorstwom, mimo dynamicznie zachodzących zmian w obszarze konsumpcji i coraz szybszego rozwoju technologii i aplikacji mobilnych, utrzymać się na rynku oraz zachęcać do swojej oferty produktowej (usługowej) nowych klientów, zwłaszcza osoby starsze żyjące w pojedynkę.

Struktura opracowania jest następująca. W pierwszej jego części w sposób syntetyczny wyjaśniono pojęcie i istotę sprytnych zakupów jako trendu konsumenckiego. W dalszej części artykułu skoncentrowano się na konceptualizacji badań oraz opisie próby badawczej i jej cechach charakterystycznych. Z kolei w ostatniej części tekstu, w oparciu o badania własne podjęto próbę uchwycenia sprytnych zakupów w procesie podejmowania decyzji konsumpcyjnych przez miejskich „srebrnych singli” żyjących w Polsce. Ważniejsze wnioski kończą niniejszy artykuł. Publikacja jest pierwszą w Polsce, i jedną z nielicznych w litera-

⁴ W artykule pojęcia: „srebrni single”, „samotni seniorzy”, „samotne osoby starsze”, „osoby starsze żyjące w pojedynkę” będą stosowane zamiennie.

turze światowej, która próbuje uchwycić zachowania konsumenckie samotnych osób starszych, które wpisują się w ideę sprytnych zakupów.

POJĘCIE I ISTOTA SPRYTNYCH ZAKUPÓW – UJĘCIE TEORETYCZNE

Sprytnie zakupy nazwane są często „mądrymi” lub „inteligentnymi” zakupami. Ten trend konsumencki narodził się w Stanach Zjednoczonych w pierwszej dekadzie XXI w. To amerykańscy konsumenci, jako pierwsi, dostrzegli korzyści płynące z rozsądnych i sprytnych zakupów. Przede wszystkim w USA ogromną rolę w zapoczątkowaniu tego sposobu konsumowania odegrały kupony zniżkowe, które od lat są dołączane do gazet przez wszystkie sieci handlowe. Jednakże dopiero kryzys gospodarczy zapoczątkowany w 2008 r. sprawił, że zjawisko sprytnych zakupów zaczęło wychodzić poza terytorium USA. Kierunek ten znalazł swoich zwolenników w wielu krajach na świecie, znaczną część w Europie Zachodniej, a najwięcej – w Wielkiej Brytanii. To właśnie w tym kraju powstało mnóstwo portali internetowych, dzięki którym konsumenci mogli dzielić się ze sobą informacjami dotyczącymi aktualnych promocji w sieciach handlowych.

Zdaniem Gillesa Lipovetsky'ego (2006, s. 30) sprytnie zakupy są reakcją na hiperkonsumpcję okresu prosperity przełomu XX i XXI w. Haim Mano i Michael T. Elliott (1997, s. 504) definiują, że sprytnie zakupy to skłonność konsumentów do inwestowania znacznego czasu i wysiłku w poszukiwanie i wykorzystanie informacji dotyczących promocji w celu uzyskania oszczędności. Autorzy ci rozróżniają trzy zasadnicze komponenty sprytnych zakupów: wiedzę rynkową konsumentów, zachowania konsumentów związane z uzyskaniem informacji na temat okazji cenowych oraz efekty korzystania z promocji sprzedażowych. Natomiast Judith Anne Garretson i Scot Burton (2003, s. 163) definiują sprytnie zakupy jako zachowania konsumenckie skupione na oszczędzaniu pieniędzy, czasu i wysiłku związanego z robieniem zakupów. Z kolei zdaniem Tomasza Załęgi (2013) sprytnie zakupy polegają na inwestowaniu własnego czasu w poszukiwanie informacji o promocjach, porównywaniu cen różnych produktów (m.in. dzięki korzystaniu z przeglądarek internetowych), łapaniu okazji, „nieprzeplacaniu” i niekierowaniu się emocjami podsycanymi przez reklamy oraz oszczędzaniu pieniędzy, dając jednocześnie konsumentowi większą kontrolę nad zakupami. Innymi słowy, sprytnie zakupy są ideą, której myślą przewodnią jest robienie przemyślanych, ostrożnych, racjonalnych i ekologicznych zakupów, których konsumenci rzeczywiście potrzebują. Sprytnie zakupy to coś więcej niż tylko przeglądanie gazetek reklamowych w poszukiwaniu najlepszych okazji – konsumenci, którzy się kierują tymi zasadami, unikają impulsywnych decyzji zakupowych. Co ważne, chociaż atrakcyjna cena odgrywa tu istotną rolę, to konsumenci ulegający sprytnym zakupom kluczową wagę przywiązują do wysokiej jakości produktów. Bazując na aktualnych

promocjach, porównując ceny produktów w poszczególnych sklepach, a przede wszystkim podejmując decyzje zakupowe w oparciu o faktyczne potrzeby, konsumenci są w stanie zaoszczędzić nawet kilkadziesiąt procent swoich miesięcznych wydatków, które przeznaczają na konsumpcję produktów i usług. Niewątpliwie sprytne zakupy podyktowane są rosnącą świadomością konsumentów robiących przemyślane zakupy w atrakcyjnych cenach. Czytając inne definicje, można wywnioskować, że sprytne zakupy nawoľują do racjonalnego planowania własnego budżetu domowego poprzez nabywanie tylko i wyłącznie niezbędnych i wcześniej zaplanowanych produktów oraz kupowanie ich po atrakcyjnej cenie. Osoba, której sposób konsumowania wpisuje się w ramy tego trendu konsumenckiego, nazywana jest sprytnym konsumentem. Konsument kierujący się tą ideą, przed dokonaniem finalnego zakupu produktów lub usług, poszukuje promocji, wykorzystuje okazje, porównuje ceny interesujących go produktów, m.in. poprzez wykorzystanie przeglądarek internetowych. Sprytny konsument nie lubi przepłacać, a wręcz nakierowany jest na oszczędzanie pieniędzy. Jego decyzje zakupowe są przemyślane – nie są wynikiem nieustannie podsycanych przez media emocji. Dodatkowo, dla sprytnego konsumenta ważne znaczenie ma jakość produktu w stosunku do jego ceny, a także funkcjonalność, skład oraz stopień konieczności bycia jego posiadaczem (Zalega, 2024). Z tych też powodów sprytne zakupy są szczególnie rozpowszechnione wśród osób z wyższym wykształceniem, które w sposób świadomy podejmują decyzje zakupowe. Osobom o niższym poziomie wykształcenia więcej trudności sprawia prawidłowa analiza oraz ocena ofert, które umyślnie są tworzone przez producentów w zawyżony i mało przejrzysty sposób. Przyczynia się to do tego, że osoby takie podejmują pozornie racjonalne decyzje – całkowicie rezygnują z nabywania produktów bądź wybierają produkty tańsze, ale kosztem ich jakości. Uzyskane w ten sposób oszczędności są tylko pozorne, ponieważ produkty nietrwale wymagają częstszej wymiany na nowe (Zalega, 2013; Bicen, Madhavaram, 2013; Voropanova, 2015; Atkins i in., 2016; Mittal, 2017). Warto podkreślić, że osoba uprawiająca sprytne zakupy nie jest nieopamiętanym łowcą okazji, który większość swojego wolnego czasu spędza w sklepach w poszukiwaniu najtańszych produktów, i nie interesuje go promocja dla samej promocji. Sprytni konsumenci kupują przeważnie produkty, które w danym momencie są im potrzebne, nie kierując się wyłącznie ich niską ceną. Kalkulują zatem czas i koszt dojazdu do danego sklepu w celu określenia opłacalności danej promocji. Należy w tym miejscu wyraźnie odróżnić konsumentów sprytnych od ekonomicznych (ang. *budget shopper*). Ci pierwsi, w przeciwieństwie do ekonomicznych konsumentów, nie są zainteresowani zakupem produktów po absolutnie najniższej cenie, raczej są zainteresowani otrzymaniem optymalnej ceny w stosunku do korzyści. Kupują tanie produkty, ponieważ „chcą”, a nie dlatego, że „muszą”. Na przykład, pasażerowie PKP Intercity korzystają z okazji promocyjnych nie z konieczności, ale kierując się głównie korzyściami okazji cenowych. Wysokość

ich miesięcznych rozporządzalnych dochodów i poziom wykształcenia okazuje się być często wyższy od dochodu do dyspozycji i wykształcenia przeciętnego pasażera podróżującego drogą kolejową.

Sprytnych konsumentów cechują na ogół dwa rodzaje aktywności, a mianowicie wyszukiwanie informacji i organizowanie zakupów. Poszukanie atrakcyjnych dla konsumenta okazji cenowych jest nie tylko czasochłonne, ale też i pracochłonne. Zazwyczaj konsumenci uważnie śledzą informacje o promocjach, które mogą zdobyć bezpośrednio w punkcie sprzedaży i/lub poza nim. Zwracają także uwagę na komunikaty o wyprzedażach i sprzedażach promocyjnych ukazujące się w mediach i czasopismach konsumenckich. Podczas robienia zakupów proszą personel sklepowy o dodatkowe informacje na temat interesujących ich produktów, a także potrafią szybciej niż inni konsumenci zlokalizować w sklepie produkty o odpowiadającej im jakości i będące w promocyjnej cenie. Natomiast organizując wyjście do sklepu, sporządzają listę zakupów i sprawdzają aktualność i dostępność cen wybranych produktów.

Sprytnie zakupy, jak już wcześniej wspomniano, są ściśle powiązane z robieniem niezbędnych, przemyślanych i wręcz minimalnych zakupów przez konsumentów. Można zatem powiedzieć, że sprytni konsumenci dążący do minimalizacji zakupów idealnie wpisują się w ideę zrównoważonych zakupów (ang. *sustainable shopping*), które ukierunkowane są na minimalizację wpływu społecznych systemów konsumpcyjno-produkcyjnych na środowisko naturalne. Innymi słowy, zrównoważone zakupy polegają na celowym dążeniu jednostek do minimalizacji niekorzystnych efektów wynikających ze spożycia produktów i usług konsumpcyjnych i inwestycyjnych poprzez racjonalizację i eksploatację czynników wytwórczych (zasobów) oraz zmniejszenie wytwarzania odpadów poprodukcyjnych i pokonsumpcyjnych. Należy podkreślić, że podstawą zrównoważonych zakupów są ograniczenie marnotrawstwa i produkcji odpadów oraz zanieczyszczeń (najlepsze praktyki w zakresie gospodarki odpadami, gospodarki wodno-ściekowej, energetyki opartej na źródłach odnawialnych i tworzenie produktów przyjaznych środowisku), a także wybór produktów i usług, które w największym stopniu spełniają określone kryteria etyczne, społeczne i ekologiczne (Zalega, 2015, s. 10).

Zdaniem Roberta M. Schindlera (1989) efekty sprytnych zakupów można rozpatrywać z punktu widzenia poziomu satysfakcji czerpanej przez konsumenta z dokonanych zakupów. Zadowolenie to może wiązać się nie tylko z towarzyszącymi zakupom korzyściami utylitarnymi, ale także z korzyściami emocjonalnymi, takimi jak poczucie spełnienia i duma, które są często dzielone z najbliższymi członkami rodziny.

Sprytnie zakupy to również sposób uniknięcia kolejnych zadłużeń. Wielu konsumentów postanawia zrezygnować z produktów, których tak naprawdę nie potrzebują. W ten sposób starają się świadomie równoważyć swoje decyzje

zakupowe (Labbé-Pinlon i in., 2011; Atkins, Hyun, 2016). W dzisiejszych czasach marka i wysoka cena produktów przestały być wyznacznikiem lepszego wizerunku konsumentów, zaś wyższy status nabywcy tworzony jest poprzez wyszukiwanie promocji, nieprzeplacanie lub łapanie okazji. Do szybkiego rozwoju sprytnych zakupów, oprócz chęci wyłamania się z niepohamowanej konsumpcji, przyczyniły się także: rozwój technologii oraz wprowadzenie aplikacji mobilnych. Zasluga tych determinant jest na tyle istotna, że można się posłużyć stwierdzeniem, że matką *smart shoppingu* jest recesja gospodarcza, zaś ojcem – Internet (Reformat, 2013, s. 170–171; Papagiannidis i in., 2017, s. 398; Quinones i in., 2019, s. 211–225).

Sprytne zakupy to trend konsumencki nawołujący nie tylko do oszczędzania pieniędzy, ale także do oszczędzania czasu, który konsumenci przeznaczają na zakupy. W dużej mierze klientom pomagają w tym nowoczesne technologie. Nie trzeba – jak to było dawniej – osobiście odwiedzać sklepów w celu oceny ofert danego produktu. W dzisiejszych czasach Internet umożliwia ludziom zapoznanie się z ofertami sklepów oraz ich porównanie bez wychodzenia z domu. Przyczyniło się to do jeszcze bardziej efektywnego i racjonalnego wydawania pieniędzy przez konsumentów. Nabywanie produktów za pomocą Internetu przez ostatnie lata zyskało na popularności (Zalega, 2016).

Za sprawą dostępu do Internetu oraz rozwoju nowych mobilnych technologii rynek aplikacji mobilnych rozwija się zdumiewająco szybko. Nie trzeba było długo czekać, aby sprytne zakupy pojawiły się w mobilnych aplikacjach. Najlepszym przykładem są cieszące się coraz większą popularnością kupony rabatowe. Serwisy takie jak Kupon.pl, czy niedawno powstały serwis w Newsweeku – Newsweek.pl/kupony-rabatowe, udostępniają swoim użytkownikom informacje o aktualnych obniżkach cenowych i okazjach w sieci. Współpracując z największymi sklepami internetowymi w Polsce, publikują zebrane oferty w postaci kuponów, gotowych do użycia w czasie robienia zakupów *on-line*. Innym przykładem stosowania sprytnych zakupów przez konsumentów w różnym wieku jest korzystanie z porównywarek cenowych, takich jak Skąpiec czy Nokaut, oraz serwisów aukcyjnych, jak Allegro czy eBay. Dzięki nim z jednej strony konsumenci w różnym wieku są w stanie na bieżąco porównywać ceny od różnych dostawców tego samego lub podobnych produktów, z drugiej zaś, dzięki komentarzom innych użytkowników w sieci, są w stanie uzupełnić swoją wiedzę na temat produktów o dodatkowo uzyskane informacje. Robiąc zakupy przez Internet, konsumenci mogą również wykorzystać wtyczki do przeglądarki. Pomagają one automatycznie znajdować lepsze oferty zakupu poszukiwanych produktów. Do najpopularniejszych należy m.in. Letyshops (pozwala ona otrzymywać cashback, czyli zwrot części wydanych pieniędzy na zakupy). Ponadto Google Chrome umożliwia także włączenie funkcji informowania o obniżkach cen produktów i usług. Funkcja ta działa wyłącznie na telefonach. Chcąc ją włączyć, konsument musi wpisać w pasku wyszukiwania: `chrome://flags`, a następnie przejść

do Tab Grid Layout. W tym miejscu musi on wybrać opcję Enabled Price alerts, a następnie wyszukać produkty, które go interesują i zostawić karty otwarte. Kiedy w jednej z nich pojawi się promocja, wówczas Google Chrome sam poinformuje o tym użytkownika. Niewątpliwie jest to spore ułatwienie dla konsumentów w różnym wieku, zwłaszcza seniorów, ponieważ nie muszą oni na bieżąco odświeżać wyników wyszukiwania w oczekiwaniu na najlepszą cenę poszukiwanych produktów lub usług.

Dużą część konsumentów używa smartfonów do znalezienia atrakcyjnych wyprzedaży, okazji lub promocji. Z badania przeprowadzonego w 2020 r. przez serwis thrivemarketing.net wynika, że prawie 90% użytkowników aplikacji mobilnych na całym świecie podczas podejmowania decyzji zakupowych używa strony lub aplikacji mobilnej, natomiast przeszło 4/5 użytkowników wykorzystuje smartfona i aplikację mobilną. Łatwy dostęp do aplikacji ułatwiający zaplanowanie i dokonywanie zakupów powoduje, że coraz więcej ludzi korzysta z nich przy robieniu codziennych zakupów. Aplikacje mobilne oferują m.in. śledzenie bieżących promocji i ofert, przeglądanie gazetek reklamowych różnych sieci handlowych, porównywanie cen danego produktu wśród wszystkich dostępnych ofert na rynku. Klienci przebywający w sklepie i posługujący się aplikacjami służącymi do robienia sprytnych zakupów poprzez zrobienie zdjęcia interesującego ich produktu mogą bardzo szybko dowiedzieć się, gdzie znajdują go po najniższej cenie. Geolokalizacja produktów niewątpliwie wpłynęła na formę robienia zakupów z uwagi na to, że część konsumentów przychodzi do sklepów wyłącznie w celu obejrzenia produktu, jednakże zakupu dokonuje przez Internet. Takie zachowania nabywcze konsumentów określane są mianem *showroomingu*. Dodatkowo niektóre z aplikacji z kategorii sprytnie zakupy umożliwiają pozostawienie przez użytkowników komentarza pod konkretnymi produktami. Sprytni konsumenci chętnie dzielą się swoimi wrażeniami związanymi z zakupem tańszych produktów mniej znanych marek o podobnej jakości.

Rozwój Internetu spowodował, że sprytni konsumenci docenili również korzyści ze śledzenia stron internetowych największych supermarketów. Znajdują tam cotygodniowe obniżki cen na wiele różnorodnych produktów. Z tego powodu spora część konsumentów zapisuje się do sklepowych newsletterów, aby być na bieżąco z najnowszymi ofertami promocyjnymi. Otrzymując kupony rabatowe na skrzynkę elektroniczną, konsumenci są w stanie je wydrukować, a następnie wykorzystać podczas robienia zakupów w sklepie. Przykładowo w 2021 r. ponad 88% Amerykanów zrobiło zakupy z kuponami rabatowymi⁵, co

⁵ Według badania przeprowadzonego w USA w 2022 r. światowy rynek kuponów rabatowych był wart ponad 4,67 mln USD w 2020 r. Oczekuje się, że do końca 2031 r. kwota ta przekroczy 29,7 mld USD, przy szacowanym CAGR na poziomie 18,6% w latach 2021–2031. W 2022 r. konsumenci należący do grupy wiekowej 55+ wykorzystali więcej kuponów w porównaniu z innymi grupami wiekowymi w Stanach Zjednoczonych (Dave, 2023).

przekłada się na kwotę 7 miliardów dolarów, która została wymieniona na kupony (Dave, 2023). Do Polski trend gazetowych kuponów dotarł w pierwszej dekadzie XXI w. Wydawcy prasy, wykorzystując popularność sprytnych zakupów, zaczęli do niej dołączać kupony zniżkowe. Wielu konsumentów zaczęło zwracać uwagę na gazetki reklamowe, dostrzegając w nich szansę na realne odciążenie domowego budżetu.

Wraz z rozwojem Internetu coraz większe znaczenie zaczynają odgrywać także serwisy z kodami rabatowymi. Światowym liderem w tej dziedzinie jest amerykański portal RetailMeNot. Spółka ta ma pod swoimi skrzydłami wiele innych witryn wyszukujących internetowe vouchery, m.in. VoucherCodes.co.uk – w Wielkiej Brytanii, Deals.com – w Niemczech, Poulpeo.com – we Francji. Natomiast wśród dobrze funkcjonujących i prosperujących polskich serwisów można wymienić m.in.: GoDella.pl, Kody Rabatowe, Alerabat czy KodyBony. Z pewnością na tym polu będą pojawiać się nowi konkurenci próbujący wywalczyć dla siebie pozycję lidera w tym segmencie. Z badania przeprowadzonego w sierpniu 2022 r. przez Credit Agricole wynika, że ponad 78% polskich konsumentów, głównie w wieku senioralnym, poszukuje rabatów i promocji w sklepach. Konsumenti, którzy są na bieżąco z ciekawymi ofertami, korzystają z programów lojalnościowych, takich jak Klub korzyści dostępny w aplikacji bankowej CA24 Mobile. Swoje rabaty oferuje w nim ponad 10 tysięcy sklepów i punktów usługowych na terenie Polski. W aplikacji dostępne są zniżki na różne kategorie: od podróży, przez artykuły do domu czy dla dzieci, modę, urodę, zdrowie, aż po restauracje i artykuły spożywcze (*Na rzecz klientów i społeczeństwa*, 2023).

Strategii sprytnych zakupów jest wiele, zaś te, które z nich zostaną wybrane przez konsumentów, zależą w dużej mierze od prowadzonego przez nich stylu życia i kategorii produktów, które chcą nabyć. Niektórzy konsumenci będą kupowali tańsze produkty wyłącznie poprzez Internet, inni zaś będą wykorzystywali internetowe porównywarki cenowe, aby udać się do wybranego sklepu i nabyć konkretny produkt. Jednakże podstawą strategii sprytnych zakupów jest planowanie zakupów, przy wcześniejszym upewnieniu się, jakie produkty nam się kończą, których brakuje, a jakie będą nam potrzebne w najbliższym czasie. Jak już wcześniej wspomniano, większość sprytnych konsumentów przed pójściem do sklepu sporządza listę zakupów, unikając w ten sposób robienia zakupów pod wpływem impulsu.

W strategię sprytnych zakupów wpisuje się kupowanie przez konsumentów produktów własnych marek⁶. Tendencja ta nie dotyczy jednak wszystkich katego-

⁶ Dotyczy to głównie marek trzeciej generacji, czyli marek należących do sieci handlowej, które nikogo nie kopiuja, a tworzą swoją historię. Przykładem marek trzeciej generacji w sieci Lidl są w kategoriach: produkty mleczne – Pilos, wędliny – Pikok, słodycze – marka Sweet Plants oferująca wegańskie czekolady, naturalne batony, roślinne wafle czekoladowe, praliny oraz słodkie przekąski,

rii produktowych w równym stopniu. Wybór tańszego produktu musi odwoływać się do zaufania. Zauważalne są dwa poziomy zaufania do marek własnych, a mianowicie oparte na zaufaniu do producenta (np. Biedronka) bądź na zaufaniu do sieci (np. Lidl). Należy pamiętać o tym, że każdy wybór może być postracjonalizowany z perspektywy konsumenta, co w efekcie ma przełożenie na duże prawdopodobieństwo ponownego zakupu. Wśród producentów zauważalna jest również tendencja, która polega na tym, że właściciele firm w dużych sieciach sklepowych próbują udoskonalać swoje marki, chcąc w ten sposób zachęcić konsumentów do częstszego ich kupowania. Takie zachowania producentów pokazują jednocześnie siłę marki sieci detalicznych w oczach konsumentów, którzy robiąc zakupy, nie tylko dóbr normalnych, ale i podrzędnych, kierują się własnymi preferencjami. Należy w tym miejscu zauważyć, że starsi konsumenci są otwarci na nowe marki – stale rośnie znaczenie takich elementów jak pochodzenie produktu, kwestia eko/bio, fair trade, praktyk etycznych i wpływu na planetę. A marki własne, zwłaszcza trzeciej generacji, coraz bardziej podążają za trendami i odpowiadają na potrzeby najbardziej wymagających klientów.

Producenci dostrzegają wzrost trendu konsumenckiego, jakim są sprytnie zakupy, przez co wymyślają kreatywne sposoby, aby rozwijać swoje produkty oraz markę. Robią to w celu sprostania rosnącym oczekiwaniom konsumentów. Ponadto próbują stworzyć jakościowe dobre produkty, przy jednocześnie niskim koszcie wytworzenia, tak aby potem sprzedać je po atrakcyjnej cenie. Zamiarem producentów jest także zdobycie zaufania ostrożnych konsumentów (Fall-Diallo i in., 2015; Horvat, Ozretić-Došen, 2015).

Współczesny konsument, a zwłaszcza osoba starsza, dużą uwagę przywiązuje do możliwości zakupu wszystkich potrzebnych produktów w jednym miejscu, dobrego i zróżnicowanego zaopatrzenia oraz czytelnego oznakowania tuneli z półkami na terenie sklepu. Konsumenci oczekują, że sklepy, które wybiorą, zaoferują im atrakcyjną relację jakości do ceny. Dodatkowo, konsumenci, których zachowania wpisują się w ramy sprytnych zakupów, cenią sobie korzystny sposób ekspozycji produktów oraz dobrą organizację sklepu. Osoby te pragną w szybki i łatwy sposób odnaleźć wszystkie potrzebne produkty. Sprytnie zakupy skłaniają konsumentów do korzystania z różnych typów handlu. Sprytni konsumenci są świadomi tego, że odniosą wiele korzyści, robiąc zakupy w różnych sklepach – osiedlowych, dyskontowych, supermarketach czy galeriach handlowych.

chemia gospodarcza – W5, piwo – Argus. Z kolei w sieci Biedronka można także nabyć marki trzeciej generacji w kategoriach: artykuły spożywcze – ryż z logo Plony Natury, kolekcja ubrań – Tom & Rose, elektronika z logo Hykker, akcesoria kuchenne – marka Smukee, alkohole – typu whisky, marka Biedronki sygnowana jest logo Golden Loch. Sieć Netto posiada markę Decorado w kategorii meble.

KONCEPTUALIZACJA BADAŃ

Celem artykułu jest uchwycenie zachowań nabywczych⁷ „srebrnych singli”, wpisujących się w ideę trendu konsumenckiego, jakim są sprytne zakupy. Mając to na uwadze, sformułowano trzy hipotezy badawcze:

H ₁ :	Sprytne zakupy są najbardziej popularne wśród zamożniejszych i lepiej wykształconych „srebrnych singli”.
H ₂ :	Kupując tańsze produkty, samotni seniorzy najczęściej wykorzystują sklepowe wyprzedaże, natomiast najrzadziej korzystają z serwisów z kodami.
H ₃ :	Wraz ze wzrostem wartości nabywanych produktów nasilają się zachowania konsumenckie „srebrnych singli” wpisujące się w ideę sprytnych zakupów.

W celu uzyskania danych pochodzących ze źródeł pierwotnych (od respondentów) zastosowano metodę wywiadu standaryzowanego – kwestionariusza ankietowego. Metoda ta umożliwiła osiągnięcie podstawowego celu badań, czyli zbadania sytuacji materialnej, struktury konsumpcji, zachowań konsumpcyjnych oraz uleganiu nowym trendom konsumenckim w gospodarstwach domowych samotnych osób starszych (w artykule skoncentrowano się wyłącznie na sprytnych zakupach). W kwestionariuszu ankiety zastosowano 11 pytań dotyczących analizowanego trendu konsumenckiego o charakterze zamkniętym i półotwartym oraz pięć pytań metryczkowych, czyli pytań dotyczących danych z zakresu podstawowych cech gospodarstwa domowego, takich jak: płeć, wiek, poziom wykształcenia, miesięczne rozporządzielne dochody oraz miejsce zamieszkania.

Przed przystąpieniem do badań zasadniczych przeprowadzono badania próbne na zbiorowości 20 osób starszych prowadzących samotnie gospodarstwo domowe. Ten pilotażowy wywiad kwestionariuszowy miał na celu sprawdzenie doboru i komunikatywności pytań zamieszczonych w kwestionariuszu oraz prawidłowości układu samego kwestionariusza ankiety. Niektórzy samotni seniorzy uczestniczący w badaniu zgłaszali problemy ze zrozumieniem niektórych kwestii pojawiających się w kwestionariuszu ankiety, takich, jak: nowe trendy konsumenckie, okres eksploatacji dóbr trwałego użytku czy kryteria wyboru produktów rynkowych. W efekcie tych badań dokonano poprawek w układzie kwestionariusza ankiety, rezygnując z niektórych pytań i wprowadzając w ich miejsce nowe, a także modyfikując niektóre z nich. Należy również wspomnieć i o tym, że przy

⁷ Zachowania nabywcze obejmują czynności psychiczne i fizyczne konsumentów wraz z ich motywami i przyczynami tych zachowań, które dotyczą procesu wyboru (orientacji), kupowania, a w perspektywie także użytkowania i pozbywania się produktu. Zachowania zakupowe pozwalają konsumentowi osiągać zamierzone cele (zaspokajać potrzeby), urzeczywistniać przyjętą hierarchię wartości, a tym samym osiągać zadowolenie z zakupu i poczucie dobrobytu, z uwzględnieniem efektów krótko- i długoterminowych oraz konsekwencji ekonomicznych i społecznych tego wielowymiarowego procesu.

konstrukcji kwestionariusza ankiety wykorzystano wypróbowane techniki stosowane powszechnie w badaniach rynkowych i marketingowych.

Zastosowanie wywiadu osobistego, w przypadku badania osób starszych, wynikało głównie ze względu na jego wszechstronność – mniejsze prawdopodobieństwo odmowy uczestnictwa w badaniu oraz bezpośredni kontakt ankietera z respondentem, co z kolei zwiększa szanse na uzyskanie pogłębionych informacji na temat badanych zjawisk dotyczących zachowań konsumenckich osób starszych żyjących w pojedynkę. Mimo wysokich kosztów badania opartego na wywiadach bezpośrednich wartość diagnostyczna uzyskana z wypowiedzi respondentów jest niezwykle bogata, natomiast pozyskany w ten sposób materiał powinien być następnie uzupełniony informacjami pochodzącymi z różnych źródeł wtórnych.

Z uwagi na niewyczerpujący charakter badań niezbędne było dobranie próby. W tym celu wykorzystano w pracy często stosowaną w badaniach socjologicznych metodę doboru celowo-kwotowego (tj. płeć, wiek, poziom wykształcenia), w której zakłada się, że próba jest reprezentatywna dla całej populacji tylko wtedy, gdy struktura próby z punktu widzenia kluczowych cech jest identyczna ze strukturą badanej zbiorowości. Struktura próby została tak dobrana, aby była identyczna ze strukturą badanej zbiorowości w wybranych ośrodkach miejskich. W ten sposób eliminuje się tzw. błąd pokrycia, który powstaje wówczas, gdy z winy przeprowadzającego ankietę niektóre grupy badanej populacji nie mogły dostosować się do próby z uwagi na źle dobrane przez ankietera miejsce przeprowadzenia badania. Mając to na uwadze, badania przeprowadzono, odwiedzając duże dzielnice mieszkaniowe oddalone od ścisłego centrum miasta, zgodnie z mapką z wyznaczonym obszarem badań.

Uzupełnieniem cech i właściwości charakteryzujących badaną próbę były tzw. badania eksplanacyjne⁸, które zostały potraktowane przez autora badania jako dodatkowe informacje uzyskane w wyniku wywiadu kwestionariuszowego. W tym celu na przełomie stycznia i lutego 2018 r. przeprowadzono spersonalizowane wywiady pogłębione z 20 starszymi osobami żyjącymi w pojedynkę, wybranymi w sposób celowy, biorąc pod uwagę kluczowe cechy demograficzno-spo-

⁸ Badania eksplanacyjne (ang. *explanation research*) prowadzone są w celu dokładnego opisu i wyjaśnienia jakiegoś zagadnienia, zjawiska, problemu itp. Mają one ściśle określony cel badawczy i zakres niezbędnych informacji. Innymi słowy, badania eksplanacyjne polegają na poszukiwaniu związków przyczynowo-skutkowych zachodzących między badanymi zjawiskami. W obrębie badań eksplanacyjnych wyodrębnia się badania opisowe i eksperymentalne. Wśród badań opisowych wyróżniamy badania przekrojowe oraz ciągłe. Pierwsze z nich to badania jednorazowe, dzięki którym uzyskujemy informacje aktualne w momencie przeprowadzania badania. Badania ciągłe zaś są przeprowadzane kilkakrotnie w określonych odstępach czasu. Na ogół dają one bardziej precyzyjny wgląd w sytuację na rynku. Badania związków przyczynowo-skutkowych wykorzystują tzw. metodę eksperymentu rynkowego. Eksperyment bada korelacje, czyli związki lub inaczej – wpływ poszczególnych zjawisk na siebie. Dużą zaletą metod eksperymentalnych jest możliwość kontrolowania niektórych zmiennych, co nie jest możliwe w przypadku np. metod opisowych.

łeczne, takie jak: płeć, wiek, wykształcenie i miejsce zamieszkania. Wspomniane wywiady autor badań przeprowadził osobiście z osobami samotnymi w wieku podeszłym, starszym i sędziwym zamieszkałymi w Warszawie, Krakowie i Łodzi. Wywiady trwały ok. 50–65 minut. Przeprowadzenie wywiadu pogłębionego pozwoliło na dokładne scharakteryzowanie określonych zjawisk i procesów rynkowych, w których uczestniczą osoby starsze żyjące w pojedynkę, a także pozyskanie cennych informacji od respondentów na temat ich potrzeb, motywów postępowania, sposobów postrzegania, przyzwyczajzeń i oczekiwań. W dalszej kolejności przeprowadzone wywiady pogłębione transkrybowano i poddano analizie, zgodnie z metodyką prowadzenia badań jakościowych.

Pozyskany materiał następnie uporządkowano, tzn. poddano grupowaniu i zliczeniu oraz wstępnej ocenie pod względem kompletności informacji. Przeprowadzona weryfikacja i ocena zebranego materiału badawczego pozwoliła na wyeliminowanie błędów wypełnienia, niedokładności zapisów, błędów logicznych i systematycznych. Z wyjściowej liczby kwestionariuszy ankiet wynoszącej 3198 respondentów w latach 2018–2019⁹ i 3863 respondentów w latach 2021–2022 zakwalifikowano odpowiednio: 3167 i 3834 kwestionariusze, co stanowi odpowiednio 99,03% i 99,24% całości próby. W dalszym postępowaniu poddane one zostały procesowi kodowania, natomiast utworzony na bazie zbiorów danych przetworzono pakietem statystycznym. Zastosowanie pakietu analizy statystycznej programu IBM SPSS Statistics 26 (wersja 6.0 dla Windows) wraz z pakietem AMOS w wersji 29 oraz Matlab R2023b umożliwiło dokonanie w stosunkowo krótkim czasie analizy informacji uzyskanych w wyniku przeprowadzenia badań metodą wywiadu standaryzowanego. Następnie, po zgrupowaniu, zliczeniu i wstępnym opisie zebranych danych, dokonano ich analizy jakościowej i ilościowej.

W celu poznania kierunków i siły związków, jakie zachodzą między zmiennymi zależnymi i niezależnymi, zastosowano współczynniki korelacji Pearsona (r) i korelacji ρ -Spearmana. W badaniu wykorzystano także test nieparametryczny U Manna-Whitneya.

DOBÓR PRÓBY BADAWCZEJ I JEJ CHARAKTERYSTYKA

Badanie zostało przeprowadzone w dwóch etapach w latach 2018–2022. Pierwszy z zaplanowanych etapów badań został przeprowadzony na próbie 3167 starszych singli w okresie od 1 lutego do 30 października 2018 r. oraz od 1 maja do 30 października 2019 r. Z kolei drugi etap badań przeprowadzono od 1 marca do 30 września 2021 r., a następnie od 6 lutego do 30 września 2022 r.

⁹ W pierwszym etapie badań kwestionariusz ankiety wypełniły dwie osoby reprezentujące pokolenie *GL*.

na próbie 3834 osób starszych żyjących w pojedynkę. Pandemia COVID-19 wywołana przez koronawirus SARS-CoV-2 i wprowadzony na terenie Polski lockdown w marcu 2020 r., ograniczające możliwość swobodnego przemieszczania się, uniemożliwiły przeprowadzenie badań wśród samotnych osób starszych w 2020 r. Zgodnie z przyjętymi założeniami badawczymi w próbie znalazły się wyłącznie osoby żyjące samotnie w wieku 65 lat i więcej, które podejmowały suwerenne decyzje konsumenckie na rynku. Badania zostały przeprowadzone w ramach badań własnych i w całości sfinansowane przez Wydział Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.

W artykule przez „srebrnych singli” rozumie się osoby w wieku 65 i więcej, żyjące samotnie z własnego wyboru (prowadzące jednoosobowe gospodarstwo domowe lub samodzielne mieszkanie), z przyczyn losowych (wdowa, wdowiec) bądź, które powróciły do samotnego życia (rozwód, porzuceni, opuszczeni). Osoby te charakteryzują się przeważnie brakiem obowiązków rodzicielskich, posiadają niezależność finansową, legitymują się najczęściej wykształceniem wyższym lub średnim, posiadają liczne grono przyjaciół i znajomych, są silnie skupione na sobie i swoich potrzebach oraz cechuje je określony styl życia, w którym realizują indywidualne wartości i wzorce relacji. Ponadto, w niniejszym opracowaniu przyjęto, że osoby żyjące w pojedynkę nie mogą pozostawać w nieformalnych związkach typu LAT i związkach na odległość, natomiast ewentualne związki miłośno-uczuciowe (związki w rozumieniu relacji „romantycznej”) nie mogą mieć trwałego charakteru¹⁰. Definicja ta wyklucza zatem osoby starsze pozostające w stałym związku hetero- lub homoseksualnym i zawęża grupę „samotnych osób starszych”, pozwalając prowadzić ujednoczenie w badaniach.

Wydłużający się okres starości sprawia, że grupa seniorów staje się coraz bardziej różnorodna¹¹ i trudna do jednoznacznego sklasyfikowania. Autor badania, bazując na klasyfikacji seniorów opracowanej przez Światową Organizację Zdrowia,¹² przyjął podział wieku osób starszych żyjących w pojedynkę na:

¹⁰ Powyższa definicja „srebrnego singla” została zaprezentowana osobom biorącym udział w badaniu przed wypełnieniem przez nich kwestionariusza.

¹¹ Szacuje się, że do 2030 r. około 30% populacji Unii Europejskiej (ok. 135 milionów) będzie miało 65 lat lub więcej, przy czym gwałtownie wzrośnie liczba osób powyżej 80. roku życia (*Council conclusions on public health strategies to combat neurodegenerative diseases associated with aging and in particular Alzheimer's disease*, Council of the European Union, 2916th Employment, Social Policy, Health and Consumer Affairs Council meeting, Brussels 2008). Według prognozy GUS dla Polski (2009) odsetek osób w wieku 65 lat i więcej, wynoszący w 2007 r. 13,46%, wzrośnie do 2035 r. do 23,22%. Liczba ludności w wieku 65 lat i więcej wzrośnie więc do 2035 w stosunku do 2007 r. o 62,9% (mężczyzn o 76,6%; kobiet o 54,6%), a liczba osób w wieku 80 lat i więcej aż o 125,8%. Liczba stulatków będzie natomiast wyższa o 253% (*Prognoza ludności na lata 2008–2035*, 2009).

¹² Za granicę starości chronologicznej, wyznaczonej liczbą przeżytych lat, uważa się przekroczenie 65. (wg Organizacji Narodów Zjednoczonych – ONZ) lub 60. (wg Światowej Organizacji Zdrowia – WHO) roku życia. Klasyfikacja WHO przyjmuje trzy podokresy starości demograficznej: wiek podeszły (60–75 lat), wiek starczy (75–90 lat) i wiek sędziwy – długowieczność (powyżej 90. roku życia). Szerzej w: Barbara Szatur-Jaworska, Piotr Błędowski i Małgorzata Dzięgielewska (2006,

1. wiek podeszły, do którego zaliczają się osoby między 65. a 74. rokiem życia (tzw. wczesna starość);
2. wiek starczy, gdzie kwalifikują się osoby między 75. a 84. rokiem życia (tzw. późna starość);
3. wiek sędziwy, do którego należą osoby powyżej 85. roku życia (tzw. długowieczność).

Badania zostały przeprowadzone wśród uczestników Uniwersytetu Trzeciego Wieku w państwowych uczelniach wyższych w: Warszawie, Krakowie, Łodzi, Poznaniu, Gdańsku, Katowicach, Lublinie, Białymstoku, Toruniu i we Wrocławiu, a także wśród członków kół parafialnych, w parafiach znajdujących się na terenie archidiecezji: warszawskiej, krakowskiej, łódzkiej, białostockiej, gdańskiej, katowickiej, lubelskiej, poznańskiej, wrocławskiej oraz diecezji: warszawsko-praskiej i toruńskiej (tab. 1).

Tabela 1. Struktura osób starszych żyjących w pojedynkę

Cechy osób starszych żyjących w pojedynkę	Pierwszy etap (2018–2019)		Drugi etap (2021–2022)	
	Liczba respondentów	%	Liczba respondentów	%
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Ogółem	3167	100,0	3834	100,0
Płeć:				
kobiety	1704	53,8	2082	54,3
mężczyźni	1463	46,2	1752	45,7
Wiek:				
65–74 lat	1875	59,2	2250	58,7
75–84 lat	972	30,7	1154	30,1
85 lat i więcej	320	10,1	430	11,2
Wykształcenie:				
podstawowe	383	12,1	483	12,6
zasadnicze zawodowe	820	25,9	1004	26,2
średnie	1115	35,2	1365	35,6
wyższe	849	26,8	982	25,6
Miesięczny rozporządzalny dochód:				
do 2500,00 zł	985	31,1	1315	34,3
2501,00 – 3500,00 zł	1393	44,0	1338	34,9
3501,00 – 4500,00 zł	643	20,3	824	21,5
powyżej 4500,00 zł	146	4,6	357	9,3

s. 45–48). Podobną klasyfikację osób starszych prezentuje Halina Woroch-Kardas (1983, s. 89). Z kolei Daniel E. Forman, Aaron D. Berman, Carolyn H. McCabe, Donald S. Baim i Jeanne Y. Wei (1992, s. 19–22) wyróżniają trzy grupy seniorów: 60–69 lat (młodzi starzy – *the young old*), 70–79 lat (średnio starzy – *the middle old*), 80 lat i więcej (bardzo starzy – *the very old*).

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Aktywność zawodowa:				
podejmując dodatkową pracę	321	10,1	636	16,6
utrzymując się wyłącznie z emerytury/renty	2846	89,9	3198	83,4
Miejsce zamieszkania:				
Warszawa	399	12,6	471	12,3
Kraków	377	11,9	445	11,6
Łódź	355	11,2	441	11,5
Poznań	348	11,0	399	10,4
Wrocław	298	9,4	387	10,1
Gdańsk	288	9,1	356	9,3
Katowice	294	9,3	353	9,2
Lublin	269	8,5	345	9,0
Białystok	279	8,8	326	8,5
Toruń	260	8,2	310	8,1
Słuchacze UTW	1948	61,5	2285	59,6
Uczestnicy wspólnot parafialnych	1219	38,5	1549	40,4

Źródło: badania własne.

W badaniach uczestniczyło 53,8% kobiet i 46,2% mężczyzn w latach 2018–2019, zaś w okresie 2021–2022 – 54,3% kobiet i 45,7% mężczyzn. Biorąc pod uwagę wiek „srebrnych singli”, w obu etapach przeprowadzonego badania prawie 3/5 respondentów należało do wieku podeszłego, co trzecia osoba żyjąca w pojedynkę reprezentowała wiek starczy, natomiast co dziesiąta – wiek sędziwy.

Respondentom zadano także pytanie o poziom wykształcenia. W kwestionariuszu ankiety przedstawiono cztery kategorie wykształcenia: podstawowe, zasadnicze zawodowe, średnie i wyższe. Najsilniej reprezentowane były osoby z wykształceniem średnim. W obu etapach badania ponad 35% badanych legitymowało się tym poziomem wykształcenia. Co czwarty respondent ukończył studia wyższe, podobny odsetek stanowiły osoby posiadające wykształcenie zasadnicze zawodowe. W badanej próbie najmniej liczną grupę stanowiły osoby z wykształceniem podstawowym (ponad 12%). Należy mieć świadomość tego, że poziom wykształcenia w istotny sposób rzutuje na preferowany styl życia. Osoby lepiej wykształcone częściej stosują się do zasad zdrowego trybu życia, starają się odpowiednio odżywiać, dostarczając organizmowi niezbędne wartości odżywcze, dbają o swoje zdrowie i kontrolują jego stan, uprawiają sport i inne rodzaje aktywności fizycznej i umysłowej, zazwyczaj dysponują również większą wiedzą o zagrożeniach dla dobrostanu fizycznego i psychicznego i potrafią owych negatywnych stanów unikać lub minimalizować ich niekorzystne skutki. Dlatego też osoby lepiej wykształcone cieszą się relatywnie lepszym zdrowiem i żyją dłużej (Hendi i in., 2021).

W obu etapach badania największą grupę wśród samotnych seniorów stanowiły osoby, których miesięczny rozporządzalny dochód w gospodarstwie mieścił

się w przedziale od 2501,00 do 3500,00 zł. Dla co trzeciego respondenta dochód w gospodarstwie nie przekraczał 2500,00 zł. Z kolei dla co czwartego badanego „srebrnego singla” miesięczny rozporządzalny dochód mieścił się w przedziale od 3501,00 do 4500,00 zł. Natomiast najmniej liczną grupę wśród respondentów stanowiły gospodarstwa, w których rozporządzalny dochód wyniósł powyżej 4500,00 zł miesięcznie.

Istotną zmienną w badaniu było także miejsce zamieszkania. W próbie respondentów, zgodnie z przyjętymi założeniami badawczymi, znalazły się osoby żyjące w pojedynkę zamieszkujące duże miasta Polski: jedno miasto powyżej 1 mln mieszkańców: Warszawa, jedno miasto od 750 tys. do 1 mln mieszkańców: Kraków, trzy miasta od 500 do 750 tys. mieszkańców: Wrocław, Łódź i Poznań, cztery miasta od 250 do 500 tys. mieszkańców: Gdańsk, Lublin, Białystok i Katowice oraz jedno miasto od 100 do 250 tys. mieszkańców: Toruń.

W pierwszym etapie badań zaledwie co dziesiąty respondent był aktywny zawodowo. Z tej niewielkiej grupy pracujących „srebrnych singli” ponad 4/5 nie przekroczyło 75. roku życia, prawie 19% stanowiły osoby w wieku starszym i ok. 3% osób żyjących w pojedynkę reprezentowało wiek sędziwy. Należy również zauważyć, że ponad 3/5 aktywnych zawodowo stanowili mężczyźni. Natomiast biorąc pod uwagę miejsce zamieszkania, najwięcej pracujących respondentów pochodziło z Łodzi, Warszawy i Katowic. W drugim etapie badań liczba starszych singli aktywnych zawodowo uległa zwiększeniu. Już co szósty respondent, oprócz pobierania emerytury, był aktywny zawodowo. Najczęściej byli to mężczyźni legitymujący się wykształceniem zasadniczym zawodowym lub wyższym, reprezentujący wiek podeszły i zamieszkujący największe miasta Polski liczące powyżej 500 tys. mieszkańców – głównie Warszawę, Łódź i Wrocław.

W pierwszym etapie badań przypadającym na lata 2018–2019 ponad 46% „srebrnych singli” określiło swoją sytuację ekonomiczną jako dobrą, zaś 2/5 respondentów jako złą. Prawie co dwunasta osoba żyjąca w pojedynkę określiła swój status ekonomiczny jako bardzo zły, natomiast zaledwie co szesnasty respondent ocenił swoją obecną sytuację materialną jako bardzo dobrą. Natomiast w drugim etapie wzrósł odsetek osób starszych żyjących w pojedynkę oceniających swoją sytuację jako bardzo złą. Taką opcję zaznaczał już co jedenasty respondent. Natomiast nie zmienił się praktycznie odsetek samotnych singli oceniających swoją sytuację materialną jako złą. Ponadto zmniejszył się odsetek samotnych seniorów, którzy w latach 2021–2022 ocenili swoją sytuację materialną jako bardzo dobrą. Takiej odpowiedzi udzielił co siedemnasty respondent. Natomiast prawie co druga osoba samotnie prowadząca gospodarstwo domowe określiła swój status ekonomiczny jako dobry. Ponadto, z uzyskanych od respondentów informacji wynika, że występuje dodatnia korelacja między wielkością miasta, z którego pochodzi osoba starsza samotnie prowadząca gospodarstwo domowe, a postrzeganiem przez nią swojej sytuacji materialnej. Wraz ze wzrostem wielkości mia-

sta rósł także odsetek „srebrnych singli”, którzy oceniali swoją sytuację materialną jako dobrą lub bardzo dobrą (współczynnik korelacji Pearsona $r = -0,176$, $p < 0,01$ w pierwszym etapie badań i $r = -0,201$, $p < 0,01$ w latach 2021–2022).

W obu etapach przeprowadzonego badania 3/5 osób starszych żyjących w pojedynkę uczestniczyło, jako wolni słuchacze, w wykładach organizowanych przez uniwersytety trzeciego wieku (UTW), natomiast prawie co trzeci „srebrny singiel” był uczestnikiem wspólnot parafialnych. Na podstawie uzyskanych wyników można stwierdzić, że ponad 4/5 wszystkich osób prowadzących samotnie gospodarstwo domowe uczestniczących we wspólnotach parafialnych stanowiły kobiety, natomiast wśród słuchaczy UTW sfeminizowanie było nieco mniejsze i kształtowało się na poziomie 71,2%.

ZACHOWANIA SREBRNYCH SINGLI WPISUJĄCE SIĘ W IDEĘ SPRYTNYCH ZAKUPÓW

Pojęcie sprytnych zakupów jest znane 1/3 „srebrnych singli”. W celu zidentyfikowania stopnia rozwoju tego trendu konsumenckiego wśród osób starszych żyjących w pojedynkę zadano respondentom pytania dotyczące ich zachowań konsumenckich przed zakupami, jak i w trakcie ich robienia. Jedną z kluczowych cech sprytnych konsumentów jest poświęcenie własnego czasu przed pójściem do sklepu na m.in. sporządzenie listy zakupów i znalezienie sklepów, wyszukiwanie wyprzedaży oraz promocji lub promocyjnych kuponów na zakupy. Połowa samotnych osób starszych przyznaje, że na dokonanie analizy ofert produktu w celu jego zakupienia po jak najniższej cenie jest w stanie poświęcić maksymalnie jedną godzinę w ciągu tygodnia. Z kolei 1/4 respondentów twierdzi, że jest w stanie przeznaczyć na ten cel od 1 do 3 godzin tygodniowo (tab. 2).

Tabela 2. Maksymalna możliwa ilość czasu poświęconego w ciągu tygodnia przez „srebrnych singli” na dokonanie analizy ofert produktów

Wyszczególnienie	Liczba odpowiedzi ($N = 3167$)	Liczba odpowiedzi ($N = 3834$)
Szkoda mi czasu na porównywanie cen produktów w różnych sklepach. Kupuję je w wybranych i sprawdzonych sklepach	193	230
Poświęcam maksymalnie 1 h	1656	2040
Poświęcam od 1 h do 3 h	808	981
Poświęcam od 2 h do 5 h	396	495
Poświęcam powyżej 5 h	114	88

Źródło: badania własne.

Z obu etapów przeprowadzonego badania wynika, że co siedemnasty „srebrny singiel” przyznaje, że przed pójściem na zakupy nie sporządza listy zakupów i dopiero na miejscu podejmuje decyzję o zakupie produktów, które są mu potrzebne. Najbardziej typowym zachowaniem wśród samotnych osób starszych przed pójściem na zakupy jest wyłącznie zastanawianie się, co należy kupić, bez wcześniejszego sporządzania listy zakupów. W ten sposób postępuje ok. 2/5 respondentów. Dodatkowo, co czwarty samotny senior twierdzi, że szuka sklepów oferujących produkty po jak najniższej cenie. Prawie co piąty „srebrny singiel” przyznaje, że poszukuje wyprzedaży, promocji lub promocyjnych kuponów na zakupy.

Biorąc pod uwagę odpowiedzi respondentów, można stwierdzić, że w niewielkim stopniu zachowania konsumpcyjne samotnych osób starszych są zgodne z trendem konsumenckim, jakim są sprytne zakupy. Osoby starsze żyjące w pojedynkę zachowujące się zgodnie z jego zasadami, w trakcie robienia zakupów starają się nie ulegać pokusom impulsywnych decyzji i kupują wyłącznie te produkty, które wcześniej zaplanowali. Niemal co piąty „srebrny singiel” przyznaje, że dokonuje zakupu tylko tych produktów, które wcześniej zaplanował kupić. Z kolei co trzeci respondent twierdzi, że bardzo rzadko zdarza mu się zakupić produkty wcześniej nieplanowane, zaś prawie połowa samotnych seniorów zaznacza, że mniej więcej co drugie zakupy zdarza im się nabyć produkty wcześniej nieplanowane.

Kolejną cechą charakterystyczną sprytnych zakupów jest wybieranie przez konsumentów produktów marek własnych. Tendencja ta nie dotyczy jednak wszystkich kategorii produktowych w równym stopniu. Kupowanie produktów marek własnych jest popularne wśród badanych „srebrnych singli” (tab. 3). Z obu etapów przeprowadzonego badania wynika, że 3/5 respondentów potwierdziło kupowanie tego typu produktów oferowanych przez sieci handlowe (głównie Biedronkę, Lidl, Auchan i Carrefour). Wśród „srebrnych singli” nabywających produkty marek własnych co trzeci kupuje takie produkty często, prawie co piąty badany nabywa je regularnie, niespełna 10% respondentów – sporadycznie, natomiast 2/5 samotnych seniorów nie kupuje i w ogóle nie jest zainteresowana ich nabywaniem. Takie zachowania konsumenckie samotnych osób starszych wpisują się w strategię sprytnych zakupów i są dla wielu respondentów powodem do dumy z uwagi na to, że kupując marki własne świadomie dokonują wyboru produktów i są sprytni, ponieważ nie przepłacają. Należy w tym miejscu zaznaczyć, że marki własne, początkowo traktowane czysto produktowo i kupowane ze względu na ich niską cenę, stają się coraz częściej nośnikiem jakości i wizerunku.

Tabela 3. Zachowania konsumpcyjne „srebrnych singli” wpisujące się w ideę sprytnych zakupów

Pytanie	Kafeteria odpowiedzi	Procent odpowiedzi	
		2018–2019	2021–2022
Przed pójściem do sklepu na zakupy:	Zastanawiam się, co potrzebuję kupić, ale nie robię listy zakupów	40,1	38,8
	Zastanawiam się, co potrzebuję kupić, i robię listę zakupów	10,9	11,2
	Szukam sklepów, które oferują po najniższych cenach produkty, które chcę kupić	25,1	24,8
	Szukam wyprzedaczy, promocji lub promocyjnych kuponów na zakupy itp.	18,0	19,5
W trakcie zakupów:	Nie robię. Po prostu idę do sklepu i na miejscu podejmuję decyzję, jakie produkty chcę kupić	5,9	5,7
	Kupuję wyłącznie te produkty, których kupno wcześniej zaplanowałem(am)	19,5	20,8
	Bardzo rzadko zdarza mi się kupić produkty wcześniej nieplanowane (np. pod wpływem impulsu, sugestywnej reklamy itp.)	32,8	29,9
	Mniej więcej co drugie zakupy zdarza mi się kupować produkty wcześniej nieplanowane (np. pod wpływem impulsu, promocji, sugestywnej reklamy)	47,7	49,3
	Tak	58,9	62,1
Proszę zaznaczyć zdanie, które najlepiej opisuje Pana(ia)	Nie	41,1	37,9
	Jestem przytłoczony(a) nadmiarem dostępnych kuponów, promocji. Mam trudności ze znalezieniem najlepszej dla siebie oferty.	28,6	30,1
	Znajduję promocje na różne produkty, ale i tak ostatecznie idę do sprawdzonego sklepu i tam kupuję produkty	14,2	10,1
	Znajduję promocje na produkty i je wykorzystuję	48,3	53,6
	Nie jestem zainteresowany szukaniem promocji	8,9	6,2

Źródło: badania własne.

Konsumenta robiącego sprytne zakupy charakteryzuje również sprawne poruszanie się wśród dostępnych ofert promocyjnych; nabywanie produktów, których potrzebuje, a nie tych, które w danej chwili są po okazjnej cenie, a także kupowanie i wykorzystywanie kuponów grupowych. Wynika z tego, że podejmowane decyzje dotyczące nabywania produktów i usług po niższych cenach muszą przynosić wymierne korzyści. Co trzeci samotny senior przyznaje, że jest przytłoczony nadmiarem dostępnych kuponów lub promocji, co w konsekwencji sprowadza się do tego, że ma trudności ze znalezieniem najlepszej oferty promocyjnej. Ten stosunkowo wysoki procent respondentów, którzy przyznali, że nie są w stanie sprawnie analizować ofert promocyjnych, może wynikać z tego, że wśród „srebrnych singli” znajduje się dużo osób z wykształceniem podstawowym i zasadniczym zawodowym. Może to również dowodzić, że to właśnie osoby słabiej wykształcone gorzej radzą sobie z dokonywaniem analizy dużej gamy ofert promocyjnych. Z kolei co siódmy samotny senior w pierwszym etapie badań i co dziesiąty w drugim przyznaje, że znajduje promocje na różne produkty, ale ostatecznie idzie do sprawdzonego sklepu i tam dokonuje finalnego zakupu. Ponad połowa z grupy badawczej przyznaje, że znajduje promocje na produkty i je wykorzystuje. Z kolei jedynie co jedenasty respondent w pierwszym etapie badań i co dwunasty w drugim etapie twierdzi, że w ogóle nie jest zainteresowany szukaniem jakichkolwiek promocji.

Tabela 4. Korzystanie z promocji przez „srebrnych singli”

Pytanie	Kafeteria odpowiedzi	Procent odpowiedzi	
		2018–2019	2021–2022
Czy zdarzyło się Panu(i) kupić produkt z promocji nawet wówczas, gdy nie był on Panu(i) potrzebny?	Tak	75,1	72,9
	Nie	24,9	27,1
Czy zdarzyło się Panu(i) kupić kupon promocyjny lub grupowy w celu zakupu produktu po niższej cenie, ale nie wykorzystał(a) go Pan(i)?	Tak	10,4	9,9
	Nie	89,6	90,1

Źródło: badania własne.

Pomimo sporej części badanych „srebrnych singli”, którzy znajdują i wykorzystują promocje, aż 3/4 z nich przyznało, że zdarzyło im się kupić produkt z promocji nawet wtedy, gdy w ogóle go nie potrzebowali. Dodatkowo, co dziesiąty respondent przyznał, że zdarzyło się mu kupić i nie wykorzystać posiadanego kuponu promocyjnego lub grupowego, który został zakupiony w celu tańszego nabycia konkretnego produktu (tab. 4). Oznacza to, że pomimo występowania względnie zadowalającego stopnia zachowań konsumenckich samotnych osób starszych, wpisujących się w ideę sprytnych zakupów, część z nich ulega pokusie kupowania produktów z promocji tylko dlatego, że są one

oferowane po atrakcyjnych cenach, a nie z powodu potrzeby faktycznego ich posiadania.

W celu dokonania oceny stopnia zainteresowania sprytnymi zakupami respondentom zadano pytanie dotyczące sposobów zakupu tańszych produktów (najczęściej artykułów żywnościowych). Wyniki zostały zaprezentowane w tabeli 4. Wśród „srebrnych singli” ok. 90% korzystało z różnych metod umożliwiających kupienie tańszych produktów. Ponad 4/5 samotnych osób starszych przyznało, że najczęściej do tego celu wykorzystuje sklepowe wyprzedaże, niespełna 1/5 korzysta z portali aukcyjnych (np. Allegro, OLX, AliEkspres), zaś połowa twierdziła, że korzysta z kart stałego klienta oraz chodzi do sklepów outletowych, które są esencją sprytnych zakupów, ponieważ udostępniają one dobrej jakości asortyment po cenach niższych o 30%–70% od cen tych samych produktów w innych sklepach.

Tabela 5. Sposoby nabywania tanich produktów przez „srebrnych singli”

Kafeteria odpowiedzi	Procent odpowiedzi	
	2018–2019	2021–2022
Aukcje internetowe	15,21	19,17
Kupony z gazet	12,18	13,62
Facebookowe rabaty	10,12	11,05
Karty stałego klienta	51,37	58,96
Sklepowe wyprzedaże	87,25	89,42
Serwisy zakupów grupowych (np. Groupon, Gruper, MyDeal, FastDeal)	19,04	19,32
Serwisy z kodami	2,11	3,12
Serwisy aukcyjne (np. Allegro, eBay, Aukcjoner)	50,91	53,16
Serwisy ogłoszeń lokalnych	11,06	10,86
Sklepy outletowe	51,03	55,32
Programy lojalnościowe	29,73	34,89
Nie korzystam z możliwości	4,09	3,98
Inne	3,08	2,89

Uwaga: respondenci mogli zaznaczyć więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: badania własne.

Stopień zainteresowania sprytnymi zakupami, a dokładnie chęć porównywania cen produktów, zależy od ich wartości. W tym celu zadano samotnym osobom starszym pytania dotyczące porównywania cen artykułów spożywczych oraz produktów droższych, zaliczanych do dóbr trwałego użytku, takich jak sprzęt AGD i RTV (tab. 6).

Tabela 6. Porównywanie cen produktów rynkowych przez samotne osoby starsze

Pytanie	Kafeteria odpowiedzi	Procent odpowiedzi	
		2018–2019	2021–2022
Proszę wybrać z poniższych możliwości jedynie te, które zostały wykorzystane przez Pana(ią) w celu porównania cen produktów spożywczych	Kupuję produkty bez porównywania cen	20,31	19,74
	Osobiście chodzę do sklepów i sprawdzam cenę danego produktu	60,26	59,39
	Korzystam z internetowych porównywarek cen	19,43	20,87
Chce Pan(i) kupić konkretny model pralki lub telewizora. Przed dokonaniem zakupu:	Dzwonię do sklepów ze sprzętem AGD i RTV i pytam o cenę danego modelu w celu zakupienia go po jak najniższej cenie	12,85	10,27
	Wyszukuję oferty konkretnego modelu pralki lub telewizora w internetowych porównywarek cenowych w celu jego zakupu po jak najniższej cenie	25,39	31,98
	Nie porównuję cen produktów. Wybieram najbliższy względem miejsca zamieszkania sklep, w którym mogę kupić dany model pralki lub telewizora	52,84	50,23
	Nie porównuję cen produktów. Zakupu dokonuję wyłącznie w markowych sieciach sklepów	8,92	7,52

Źródło: badania własne.

Z obu etapów przeprowadzonego badania wynika, że co piąty „srebrny singiel” kupuje produkty spożywcze bez porównywania cen. Z kolei 3/5 respondentów osobiście chodzi do sklepów i zapoznaje się z cenami produktów, którymi są zainteresowani. Należy jednak zaznaczyć, że jest to porównywanie cen artykułów spożywczych w trakcie robienia zakupów w konkretnym sklepie, nie zaś porównywanie cen tych produktów w celu wyboru np. najtańszego sklepu. Jedynie co piąty samotny senior korzysta z internetowych porównywarek cenowych (głównie: Ceneo, Nokaut, Skąpiec, Radar, Tanio) w celu dokonania analizy ofert produktów spożywczych. Natomiast w sytuacji zakupu droższych produktów (dóbr trwałego użytku), takich jak sprzęt informacyjno-rozrywkowy czy zmechanizowany sprzęt gospodarstwa domowego, przeszło co czwarty respondent porównuje oferty w internetowych porównywarek cenowych. Dodatkowo, co ósmy respondent w pierwszym etapie badań i co dziesiąty w drugim przyznaje, że dzwoni do sklepów w celu porównania ceny produktu, który zamierza kupić. Ponad połowa samotnych seniorów przyznaje, że w ogóle nie porównuje cen produktów. Analiza ofert produktów tańszych (artykułów spożywczych) jest dokonywana przez samotne osoby starsze rzadziej niż produktów droższych. W szczególności jest to zauważalne w przypadku porównywania produktów za pomocą internetowych porównywarek cenowych. Należy także zauważyć, że w drugim etapie badań ko-

rzystanie z porównywarek cenowych wśród respondentów w celu zakupu dóbr trwałego użytku wzrosło o 25,96%. Można zatem wnioskować, że im wyższa wartość produktu, tym zachowania konsumenckie samotnych seniorów wpisujące się w ideę sprytnych zakupów nasilają się. Współczynnik korelacji ρ -Spearmana wyniósł $\rho = 0,325$, $p < 0,05$ w pierwszym etapie badań i $\rho = 0,401$, $p < 0,05$ w latach 2021–2022.

Z obu etapów przeprowadzonego badania wynika, że „srebrni single” najczęściej porównują ceny dóbr trwałego użytku, czyli zmechanizowanego sprzętu gospodarstwa domowego i sprzętu informacyjno-rozrywkowego (ponad 3/5 respondentów). Jedynie co dwudziesty respondent przyznaje, że często porównuje ceny produktów luksusowych (tab. 7). W przypadku produktów żywnościowych, jedynie co piąta samotna osoba starsza przyznaje się do porównywania cen tych produktów.

Dla „srebrnych singli”, których zachowania konsumenckie wpisują się w ideę sprytnych zakupów, istotne znaczenie ma stosunek jakości produktu do jego ceny, a także skład, funkcjonalność i niezbędność jego posiadania. Stąd też ten trend konsumencki jest najbardziej popularny wśród samotnych seniorów lepiej wykształconych, którzy w pełni świadomie podejmują decyzje o zakupie produktów lub usług. „Srebrni single” słabiej wykształceni mają z reguły większy problem z prawidłową analizą i oceną ofert, które przez producentów są celowo konstruowane w zawiły i mało czytelny sposób. W konsekwencji wybierają produkty tańsze, ale niższej jakości lub w ogóle rezygnują z zakupów. Należy jednak pamiętać o tym, że kupując niedrogo produkty nietrwałe, samotni seniorzy muszą wymieniać je częściej, więc oszczędności są pozorne. Wśród respondentów legitymujących się wykształceniem średnim ok. 2/5 jest zdania, że robiąc zakupy, szuka promocji i przecen, zaś połowa twierdzi, że robiąc zakupy, zawsze szuka najniższych cen produktów. Natomiast wśród „srebrnych singli” z wykształceniem wyższym ponad połowa twierdzi, że podejmując decyzję o zakupie dóbr i usług, dokonuje analizy i oceny oferty, biorąc pod uwagę nie tylko cenę samego produktu, ale także jego jakość, skład i funkcjonalność. Potwierdza to dobitnie stwierdzenie, że sprytnie zakupy są najbardziej popularne wśród zamożniejszych i lepiej wykształconych „srebrnych singli”.

Tabela 7. Najczęściej porównywane ceny produktów przez samotne osoby starsze

Pytanie	Kafeteria odpowiedzi	Procent odpowiedzi	
		2018–2019	2021–2022
Ceny jakich produktów najczęściej porównuje Pan(i) przed dokonaniem zakupów?	Żywności	19,43	20,87
	Odzieży i obuwia	9,99	7,31
	Sprzętu AGD i RTV	63,39	65,18
	Produktów luksusowych (np. biżuterii, kosmetyków)	3,41	3,62
	Nigdy nie porównuję cen produktów	3,78	3,02

Źródło: badania własne.

Na ogół dobrze wykształceni ludzie lepiej orientują się w ofertach promocyjnych i łatwiej przychodzi im ocenianie wymiernych korzyści, jakie one przynoszą. Z obu etapów przeprowadzonego badania wynika, że prawie wszystkie korelacje pomiędzy zachowaniami samotnych osób starszych wpisującymi się w trend sprytnych zakupów a wysokością miesięcznych rozporządzalnych dochodów okazały się istotne statystycznie. Korelacje zostały przeprowadzone testem *rho*-Spearmana ($\rho = 0,497, p < 0,01$ w pierwszym etapie badań i $\rho = 0,385, p < 0,01$ w latach 2021–2022). Korelacja między miesięcznym rozporządzalnym dochodem a impulsywnymi zakupami okazała się najmocniej istotna statystycznie. W stosunku do badanych „srebrnych singli” wspomniana korelacja okazała się ujemna i wyniosła $\rho = -0,578, p < 0,01$ w pierwszym etapie badań oraz $\rho = -0,491, p < 0,01$ w latach 2021–2022. Można to interpretować w ten sposób, że im zamożniejsza samotna osoba starsza, tym rzadziej dokonuje impulsywnych zakupów.

Wraz z pojawieniem się Internetu, jako kanału handlowego, konsumenci, sprzedawcy detaliczni i producenci stanęli w obliczu nieustannie zmieniających się warunków handlowych, stwarzających wyzwania dla tradycyjnych kanałów zakupowych. Starsi konsumenci, w tym żyjący w pojedynkę, potrzebują przejrzystości i użyteczności kanałów sprzedaży, spodziewają się ich wzajemnego przenikania, dlatego ważnym zjawiskiem dla podejmowanych przez nich decyzji zakupowych jest *showrooming*. Ten trend zakupowy polega na odwiedzaniu przez konsumentów sklepów jedynie po to, by oglądać i testować produkty z zamiarem nabycia ich gdzie indziej – taniej, najczęściej w sklepie *on-line* z wykorzystaniem możliwych zniżek (np. kodów rabatowych, zniżek dla stałego klienta, upustów urodzinowych) lub w innym tańszym sklepie. Można zatem określić *showrooming* jako zachowanie konsumentów polegające na fizycznym „doświadczeniu” produktu w sklepie, zbieraniu niezbędnych informacji dotyczących produktu, jego cech i ceny, z późniejszym zakupem przedmiotu przez kanał *on-line*, często na korzystniejszych warunkach (Zalega, 2024, s. 355). Niewątpliwie zakupy robione przez samotne osoby starsze w ten sposób są bardziej przemyślane, niż te wykonywane w tradycyjny sposób w sklepach stacjonarnych.

Kolejne pytanie zamieszczone w kwestionariuszu ankiety dotyczyło *showroomingu*, który idealnie wpisuje się nie tylko w trend konsumencki, jakim jest wirtualizacja konsumpcji, ale także w sprytne zakupy.

Wbrew stereotypom dojrzały samotni konsumenci, których zachowania konsumenckie wpisują się w ideę sprytnych zakupów, nie obawiają się robienia zakupów przez Internet. Współcześni samotni seniorzy to coraz częściej osoby zaznajomione z nowymi technologiami, umiejące sprawnie korzystać z Internetu, posiadające smartfona i świadome możliwości, jakie daje e-commerce. „Srebrni single” ulegający *showroomingowi* czerpią satysfakcję z dumy, jaką daje im znalezienie dobrej oferty związanej z zakupem różnych produktów. Dodatkowo dochodzi do tego poczucie, że ich spryt pozwala im na zakup pożądaných produktów po atrakcyjnej cenie.

Tabela 8. Produkty i usługi nabywane przez samotne osoby starsze przy wykorzystaniu *showroomingu*

Kafeteria odpowiedzi	2018–2019		2021–2022	
	N=3167	Procent odpowiedzi	N=3834	Procent odpowiedzi
Elektronika i urządzenia elektroniczne	732	23,1	2082	54,3
Bilety na pociąg/autobus/samolot	684	21,6	1756	45,8
Książki i multimedia	621	19,6	855	22,3
Sport i turystyka	212	6,7	322	8,4
Odzież i obuwie	709	22,4	1139	29,7
Meble i wyposażenie do domu	193	6,1	391	10,2
Narzędzia do domowego majsterkowania i ogrodu	92	2,9	203	5,3
Zdrowie i uroda	637	20,1	1024	26,7
Branża motoryzacyjna/samochodowa	276	8,7	368	9,6
Żywność i napoje bezalkoholowe	291	9,2	682	17,8

Uwaga: respondenci mogli zaznaczyć więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: badania własne.

Z obu etapów przeprowadzonego badania wynika, że ponad 1/4 respondentów w pierwszym etapie i prawie połowa samotnych seniorów w drugim etapie badań przyznała, że zdarzyło im się praktykować *showrooming* wcześniej. Tym sposobem więcej niż co piąty w pierwszym etapie i co trzeci „srebrny singiel” w drugim etapie badań dokonywał od jednego do trzech, a prawie co piętnasty w pierwszym i co dziesiąty respondent w drugim etapie badań powyżej dziesięciu aktów zakupowych w ciągu pół roku. Samotni seniorzy kupujący produkty przez Internet (odpowiednio: 65,3% i 70,7%) robili to przynajmniej raz w miesiącu. Okazało się również, że *on-line* najchętniej przez respondentów były nabywane elektronika i urządzenia elektroniczne, bilety na pociąg/autobus/samolot oraz odzież i obuwie, najrzadziej zaś produkty z branży motoryzacyjnej/samochodowej, narzędzia do domowego majsterkowania i ogrodu oraz produkty sportowe (tab. 8).

Sprawdzono także, czy istnieją różnice w zakresie najczęściej kupowanych kategorii produktów między grupami obejmującymi seniorów w wieku podeszłym, starszym i sędziwym. Wyniki testu U Manna-Whitneya wskazują, że w wymienionych grupach istnieją istotne statystycznie różnice, jeśli chodzi o zakup takich kategorii produktów jak: elektronika i urządzenia elektroniczne ($Z = -3,51$, $p < 0,01$ w pierwszym etapie badań i $Z = -3,73$, $p < 0,01$ w latach 2021–2022), książki i multimedia (odpowiednio: $Z = -3,96$, $p < 0,01$ i $Z = -4,16$, $p < 0,01$), meble i wyposażenie do domu (odpowiednio: $Z = -4,73$, $p < 0,01$ i $Z = -4,16$, $p < 0,01$), branża motoryzacyjna i samochodowa (odpowiednio: $Z = -1,87$, $p < 0,01$ i $Z = -2,17$, $p < 0,01$) oraz żywność i napoje bezalkoholowe (odpowiednio: $Z = -5,16$, $p < 0,01$

i $Z = -5,32, p < 0,01$). Wymienione kategorie produktów kupują częściej samotni seniorzy w wieku podeszłym. Natomiast w przypadku pozostałych kategorii produktów, takich jak: bilety na pociąg/autobus/samolot (odpowiednio: $Z = -1,66, p = 0,42$ i $Z = -1,22, p = 0,46$), sport i turystyka (odpowiednio: $Z = -1,24, p = 0,21$ i $Z = -1,49, p = 0,17$), odzież i obuwie (odpowiednio: $Z = -1,12, p = 0,39$ i $Z = -1,09, p = 0,65$), narzędzia do majsterkowania i ogrodu (odpowiednio: $Z = -1,42, p = 0,26$ i $Z = -1,56, p = 0,34$) oraz zdrowie i uroda (odpowiednio: $Z = -1,03, p = 0,19$ i $Z = -0,84, p = 0,13$), nie stwierdzono różnic istotnych statystycznie.

Z informacji uzyskanych od respondentów wynika, że przeciętna wartość produktów i usług zakupionych *on-line* na jedną osobę dokonującą zakupów w pierwszym etapie badań wyniosła 1687,00 zł oraz 2497,00 zł w latach 2021–2022. Największy odsetek „srebrnych singli” przeznaczał miesięcznie na zakupy *on-line* kwotę od 80,00 zł do 200,00 zł w pierwszym etapie badań (51,3%) oraz od 100,00 zł do 300,00 zł w drugim etapie (54,7%).

PODSUMOWANIE

Samotne osoby starsze, jako konsumenci, coraz częściej są świadomymi podmiotami rynkowymi zdającymi sobie doskonale sprawę z różnorodności cen, produktów i usług oraz dodatkowych możliwości produktowych i dystrybucyjnych. Dzieje się to za sprawą wszechobecnego Internetu, technologii umożliwiających ciągle dostęp do sieci, opinii innych użytkowników, a także zróżnicowanych cen produktów i usług dostępnych na rynku.

Przeprowadzone badania potwierdziły wszystkie postawione w opracowaniu hipotezy badawcze. Współcześni samotni seniorzy, jako konsumenci, nie są nastawieni wyłącznie na zakup produktów po jak najniższej cenie, lecz wręcz przeciwnie, skrupulatnie analizują wszystkie dostępne oferty rynkowe i opinie producentów w celu podjęcia optymalnej decyzji, gwarantującej im zakup produktów dobrej jakości i po jak najatrakcyjniejszej cenie. Niemniej, ponad 70% z nich ulega także pokusie kupowania produktów z promocji tylko dlatego, że są one oferowane po atrakcyjnych cenach, a nie z powodu potrzeby faktycznego ich posiadania. Kupując tańsze produkty, najczęściej wykorzystują sklepowe wyprzedaże, natomiast najrzadziej serwisy z kodami. Zachowania konsumenckie wpisujące się w założenia sprytnych zakupów są silnie skorelowane z poziomem wykształcenia seniorów żyjących w pojedynkę. Respondenci, legitymujący się wykształceniem wyższym, lepiej niż posiadający wykształcenie podstawowe i zawodowe radzą sobie z dokonywaniem analizy dużej gamy ofert promocyjnych. Ponadto, im wyższa wartość nabywanego produktu, tym zachowania konsumenckie samotnych seniorów mocniej wpisują się w ideę sprytnych zakupów. Z obu etapów przeprowadzonego badania wynika również, że najczęściej porównują

ceny zmechanizowanego sprzętu gospodarstwa domowego i sprzętu informacyjno-rozrywkowego, natomiast najrzadziej – produktów żywnościowych.

Zaprezentowane wyniki z obu etapów badania zarysowują obraz „srebrnych singli” jako aktywnych konsumentów, którzy bardziej niż wcześniejsze pokolenia seniorów dążą do zaspokojenia swoich potrzeb. Dowodzi to jednoznacznie, że starość i samotność nie musi oznaczać zmniejszenia potencjału konsumpcyjnego, a jedynie jego częściową modyfikację. Ponadto zaprzecza panującemu obecnie nieprawdziwemu stereotypowi „biednego i biernego” samotnego seniora. Współcześni „srebrni single” są coraz bardziej kreatywni, wykorzystując w swoim codziennym życiu zdobycze postępu technicznego, co w konsekwencji rzutuje na ich postawy i zachowania konsumenckie.

Uwzględniając zaprezentowane wyniki badania, należy pamiętać o pewnych ograniczeniach wynikających z niewielkiej próby badawczej. W efekcie, poczynionych wniosków nie należy traktować jako reprezentatywne dla populacji wszystkich „srebrnych singli” żyjących w Polsce. Pozwalają one jedynie przybliżyć rzeczywiste zachowania konsumenckie tego segmentu konsumentów, które wpisują się w ideę etnocentryzmu konsumenckiego.

Dobrze byłoby, aby niniejsza publikacja stała się przyczynkiem do szerszej dyskusji i wymiany poglądów na temat postaw etnocentrycznych, zachęcając tym samym innych polskich naukowców i badaczy z różnych ośrodków naukowo-badawczych do prowadzenia szeroko zakrojonych badań w tym obszarze.

Prezentowane w artykule badania stanowią fragment większego projektu badawczego, którego celem była próba przeanalizowania sytuacji ekonomicznej, struktury konsumpcji, zachowań konsumenckich oraz trendów konsumenckich, w których założenia wpisuje się postępowanie miejskich „srebrnych singli” w Polsce.

BIBLIOGRAFIA

- Arystoteles. (2004). *Polityka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Atkins, K.G., Hyun, S.-Y.J. (2016). Smart shoppers' purchasing experiences: Functions of product type, gender, and generation. *International Journal of Marketing Studies*, 8(2), 1–2. DOI: 10.5539/ijms.v8n2p1.
- Atkins, K.G., Kumar, A., Kim, Y-K. (2016). Smart grocery shopper segments. *Journal of International Consumer Marketing*, 28(1), 42–53. DOI: 10.1080/08961530.2015.1082080.
- Biblia Tysiąclecia* (2003). *Pismo Święte Starego i Nowego Testamentu*. Poznań: Wydawnictwo Pallottinum.
- Bicen, P., Madhavaram, S. (2013). Research on smart shopper feelings: An extension. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 21(2), 221–234. DOI: 10.2753/MTP1069-6679210207.

- Chipperfield, J.G. (2008). Everyday physical activity as a predictor of late-life mortality. *The Gerontologist*, 48, 349–357. DOI: 10.1093/geront/48.3.349.
- Council conclusions on public health strategies to combat neurodegenerative diseases associated with aging and in particular Alzheimer’s disease. (2008). Council of the European Union. Brussels: 2916th Employment, Social Policy, Health and Consumer Affairs Council meeting. Pobrane z: <http://www.consilium.europa.eu/Newsroom> (2023.09.23).
- Cumming, E., Henry, W.E. (1961). *Growing old: The Process of Disengagement*. Basic Books. New York: Cambridge University Press.
- Dave, V. (2023). *Ten Coupon Statistics You Need You Know*. Pobrane z: <https://meetanshi.com/blog/coupon-statistics/> (2023.06.25).
- Dzięgielewska, M. (2006). Wolontariat ludzi starszych. W: S. Steuden, M. Marczuk (red.), *Starzenie się a satysfakcja z życia* (s. 262–271). Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Fall-Diallo, M., Kaswengi, J., Gázquez-Abad, J.C. (2015). The Role of Previous Experience and Marketing Policy on Consumer Behaviour Towards Different Private Label Categories. W: F.J. Martínez-López, J. Gázquez-Abad, K. Ailawadi, M. Yagüe-Guillén (red.), *Advances in National Brand and Private Label Marketing* (s. 193–201). Switzerland: Springer Proceedings in Business and Economics, Springer International Publishing, Cham.
- Forman, D.E., Berman, A.D., McCabe, C.H., Baim, D.S., Wei, J.Y. (1992). PTCA in the Elderly: The „Young Old” Versus the „Old-Old”. *Journal of the American Geriatrics Society*, 40(1), 19–22. DOI: 10.1111/j.1532-5415.1992.tb01823.x.
- Fregolente, A., Junqueira, I., Medeiros, P. (2019). Active and wealthy Brazilian older adults: identity and consumption motivations. *Journal of Consumer Marketing*, 36(5), 633–642. DOI: 10.1108/JCM-12-2017-2496.
- Garretson, J.A., Burton, S. (2003). Highly coupon and sale prone consumers: Benefits beyond price savings. *Journal of Advertising Research*, 43(2), 162–172. DOI: 10.2501/JAR-43-2-162-172.
- Hendi, A.S., Elo, I.T., Martikainen, P. (2021). The implications of changing education distributions for life expectancy gradients. *Social Science & Medicine*, 272(113712), 1–27. DOI: 10.1016/j.socscimed.2021.113712.
- Household composition statistics (2023). Eurostat. Statistic Explained. Pobrane z: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Household_composition_statistics#Increasing_number_of_households_composed_of_adults_living_alone (2023.09.23).
- Horvat, S., Ozretić-Došen, D. (2015). Implementation of the Product Life Cycle Concept in Private Label Management: Focus on the Growth Stage. *Faculty of Economics and Business, University of Zagreb*, 25(1), 63–75. DOI: 10.1007/978-3-319-20182-5_6.
- Labbé-Pinlon, B., Lombart, C., Louis, D. (2011). Les smart shoppers: Profils et reactions de ces acheteurs «malins» face à des réductions de prix immédiates. *Management & Avenir*, 49(9), 62–83. DOI: 10.3917/mav.049.0062.
- Lampinen, P., Heikkinen, R.L., Kauppinen, M., Heikkinen, E. (2006). Activity as a predictor of mental well-being among older adults. *Aging & Mental Health*, 10, 454–466. DOI: 10.1080/13607860600640962.

- Lipovetsky, G. (2006). *Le Bonheur paradoxal: essai sur la société d'hyperconsommation*. Collection Folio essais, 512, Gallimard.
- Mano, H., Elliott, M.T. (1997). Smart Shopping: The Origins and Consequences of Price Saving. *Advances in Consumer Research*, 24, 504–510.
- Mittal, B. (2017). Facing the Shelf: Four Consumer Decision – making Styles. *Journal of International Consumer Marketing*, 30, 1–16. DOI: 10.1080/08961530.2017.1318732.
- Na rzecz klientów i społeczeństwa*. (2023). Raport odpowiedzialnego biznesu 2023. Warszawa: Credit Agricole Bank Polska S.A. Pobrane z: https://static.credit-agricole.pl/asset/c/a/-/ca-raport-2023_29726.pdf (2024.05.20).
- Papagiannidis, S., Bourlakis, M., Alamanos, E., Dennis, Ch. (2017). Preferences of smart shopping channels and their impact on perceived wellbeing and social inclusion. *Elsevier*, 77, 396–405. DOI: 10.1016/j.chb.2017.04.029.
- Prognoza ludności na lata 2008–2035*. (2009). Departament Badań Demograficznych. Warszawa: GUS.
- Reformat, B. (2013). The Idea of Smart Shopping – The Generation of Smart Consumers. *Studia Ekonomiczne*, 149, 166–175.
- Rosenbaum, M.S., Russell-Bennett, R., Contreras-Ramírez, G. (2022). Editorial: Research Priorities in the New Service Marketplace. *Journal of Services Marketing*, 36(8), 1009–1014. DOI: 10.1108/JSM-06-2022-0190.
- Schindler, R M. (1989). Consequences of perceiving oneself as responsible for obtaining a discount. Evidence for smart shopper feelings. *Journal of Consumer Psychology*, 7(4), 371–392. DOI: 10.1207/s15327663jcp070404.
- Stammerjohan, C.A., Capella, L.M., Taylor, R.D. (2007). Retirement and transition phenomena in the family purchase process. *Psychology & Marketing*, 24(3), 225–251. DOI: 10.1002/mar.20159.
- Szatur-Jaworska, B., Błędowski, P., Dziegielewska, M. (2006). *Podstawy gerontologii społecznej*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Aspra.
- Walker, A. (2010). The Emergence and Application of Active Aging in Europe. W: G. Naegele (red.), *Soziale Lebenslaufpolitik* (s. 585–601). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften / GWV Fachverlage GmbH.
- Wnuk, W. (2005). Portret starszej kobiety na przykładzie słuchaczek Uniwersytetu Trzeciego Wieku we Wrocławiu. W: E. Zierkiewicz, A. Łysak (red.), *Starsze kobiety w kulturze i społeczeństwie* (s. 62–76). Wrocław: Wydawnictwo MarMar Marian Kaczorowski.
- Woroch-Kardas, H. (1983). *Wiek a pełnienie ról społecznych*. Warszawa: PWN.
- Voropanova, E. (2015). Conceptualizing smart shopping with a smartphone: implications of the use of mobile devices for shopping productivity and value. *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, 25, 529–550. DOI: 10.1080/09593969.2015.1089304.
- Quinones, M., Gómez-Suárez, M., Yagüe, M.J. (2019). Conceptualization and Measurement of Smart Shopping. W: *Predicting Trends and Building Strategies for Consumer Engagement in Retail Environments* (s. 211–225). Madrid: Universidad Autónoma de Madrid. DOI: 10.4018/978-1-5225-7856-7.ch011.
- Zaidi, A., Kartin, G., Zolymoi, E., Schmidt, A.E., Rodrigues, R., Martin, B. (2017). Measuring active and healthy ageing in Europe. *Journal of European Social Policy*, 1, 1–20. DOI: 10.1177/0958928716676550.

- Zalega, T. (2013). Nowe trendy i makrotrendy w zachowaniach konsumenckich gospodarstw domowych XXI wieku. *Konsumpcja i Rozwój*, 2(5), 3–21.
- Zalega, T. (2015). Równoważony rozwój a równoważona konsumpcja – wybrane aspekty. *Konsumpcja i Rozwój*, 4(13), 3–26.
- Zalega, T. (2016). *Segment osób w wieku 65+ w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.
- Zalega, T. (2024). *Miejscy srebrni single w Polsce. Sytuacja materialna. Konsumpcja. Zachowania konsumenckie i trendy*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Warszawskiego.

Streszczenie

Celem opracowania jest identyfikacja i analiza zachowań nabywczych „srebrnych singli”, które wpisują się w ideę sprytnych zakupów. Podstawą analizy jest kwestionariusz ankiety przeprowadzonej w dwóch etapach, w latach 2018–2022. Pierwszy z zaplanowanych etapów badań został przeprowadzony na próbie 3167 starszych singli w okresie od 1 lutego do 30 października 2018 r. oraz od 1 maja do 30 października 2019 r. Z kolei drugi etap badań przeprowadzono od 1 marca do 30 września 2021 r., a następnie od 6 lutego do 30 września 2022 r. na próbie 3834 osób starszych żyjących w pojedynkę. Zgodnie z przyjętymi założeniami badawczymi, w próbie znalazły się osoby powyżej 65. roku życia, które podejmowały suwerenne decyzje konsumpcyjne na rynku. Wybór metody badawczej był podyktowany starszym wiekiem ankietowanych, których otwartość na nowe media, często wykorzystywane w badaniach bezpośrednich, jest ograniczona. W kontekście uzyskanych wyników można stwierdzić, że w niewielkim stopniu zachowania konsumenckie samotnych osób starszych są zgodne z trendem konsumenckim, jakim są sprytne zakupy. Osoby starsze żyjące w pojedynkę, zachowujące się zgodnie z jego zasadami, w trakcie robienia zakupów starają się nie ulegać pokusom impulsywnych decyzji i kupują wyłącznie te produkty, które wcześniej zaplanowały. Niemalże co piąty „srebrny singiel” przyznaje, że dokonuje zakupu tylko tych produktów, które wcześniej zaplanował kupić. Z kolei co trzeci respondent twierdzi, że bardzo rzadko zdarza mu się kupić produkty wcześniej nieplanowane, zaś prawie połowa samotnych seniorów zaznacza, że mniej więcej co drugie zakupy zdarza im się nabyć produkty wcześniej nieplanowane. Z przeprowadzonego badania wynika, że samotne osoby starsze, jako konsumenci, coraz częściej są świadomymi podmiotami rynkowymi zdającymi sobie doskonale sprawę z różnorodności cen, produktów i usług oraz dodatkowych możliwości produktowych i dystrybucyjnych. Dzieje się to za sprawą wszechobecnego Internetu, technologii umożliwiających ciągły dostęp do sieci, opinii innych użytkowników, a także zróżnicowanych cen produktów i usług dostępnych na rynku. Współcześni samotni seniorzy, jako konsumenci, nie są nastawieni wyłącznie na zakup produktów po jak najniższej cenie, lecz wręcz przeciwnie, skrupulatnie analizują wszystkie dostępne oferty rynkowe i opinie producentów w celu podjęcia optymalnej decyzji, gwarantującej im zakup produktów dobrej jakości i po jak najatrakcyjniejszej cenie. Prezentowane w artykule badania stanowią fragment większego projektu badawczego, którego celem jest próba przeanalizowania sytuacji ekonomicznej, struktury konsumpcji, zachowań konsumenckich oraz trendów konsumenckich, w których założenia wpisuje się postępowanie miejskich „srebrnych singli” w Polsce. Z uwagi na ograniczone możliwości finansowe badania, na podstawie których dokonano identyfikacji zachowań konsumenckich miejskich „srebrnych singli” wpisujących się w ideę sprytnych zakupów, przeprowadzono jedynie w największych miastach Polski. Natomiast nie udało się przeprowadzić badań wśród samotnych seniorów żyjących na wsi. W efekcie, poczynionych wniosków nie należy traktować jako reprezentatywne dla populacji polskich „srebrnych

singli”. Niniejsza publikacja jest pierwszą w Polsce, i jedną z nielicznych w literaturze światowej, która analizuje zachowania miejskich „srebrnych singli” wpisujące się w założenia trendu konsumennekiego, jakim są sprytne zakupy.

Słowa kluczowe: srebrni single, sprytne zakupy, trend konsumencki, zachowania konsumenckie.

Smart shopping in the consumer behaviour of urban silver singles in Poland

Summary

The aim of the study is to identify and analyse silver singles' buying behaviour that can be regarded as smart shopping. The analysis is based on a survey questionnaire administered in two stages in 2018–2022. In the first of the planned stages, a survey was carried out on a sample of 3,167 silver singles in the period from 1 February to 30 October 2018 and from 1 May to 30 October 2019. The second stage lasted from 1 March to 30 September 2021 and then from 6 February to 30 September 2022 and covered a sample of 3,834 elderly people living alone. In accordance with the research assumptions, the sample included persons over 65 years of age who took independent consumption decisions in the market. This research method was chosen in view of the older age of the respondents, whose openness to the new media often used in direct research is limited. In the context of the results obtained, it can be concluded that the consumer behaviour of silver singles corresponds little to the consumer trend of smart shopping. Silver singles who behave in accordance with its principles try not to succumb to the temptation to make impulsive decisions while shopping and buy only those products that they planned in advance. Almost every fifth silver single admits that they only purchase products that they previously planned to buy. In turn, every third respondent claims that they very rarely happen to buy unplanned products, and half of the seniors surveyed indicate that they buy unplanned products more or less every second purchase. The survey shows that silver singles, as consumers, are market entities that are increasingly aware and fully realise the diversity of prices, products and services as well as additional product-related and distribution possibilities. This is due to the ubiquitous Internet, technologies enabling continuous access to the web, opinions of other users, and varied prices of products and services available on the market. Today's single seniors, as consumers, are not focused only on purchasing products at the lowest possible price, but on the contrary, they meticulously analyse all available market offerings and opinions on producers in order to make the optimal decision guaranteeing them the best value for money. The research presented in the article is a part of a larger research project aimed at examining the economic situation, consumption structure, consumer behaviour and consumer trends that are pursued by urban silver singles in Poland. Given the limited financial capacity, the research underpinning the identification of urban silver singles' consumer behaviour following the idea of smart shopping was carried out solely in the largest Polish cities. It was not possible, however, to extend the research to single seniors living in rural areas. Following the conclusions made, they should not be treated as representative of the population of Polish silver singles. This study is the first in Poland and one of very few in the world literature that analyses urban silver seniors' behaviour that can fit into the smart shopping consumer trend.

Keywords: silver singles, smart shopping, consumer trend, consumer behaviour.

JEL: D12, M31.

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 wieloaspektowe sprzężenia sfery gospodarczej z innymi wymiarami ludzkiej aktywności (społecznym, aksjologicznym, dotyczącymi 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 *ghostwritingu* (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 pu-

blikacji, 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-NC-ND) (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).

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-NC-ND) licence (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>). The Journal is copyright The Publishing Office of the University of Rzeszow ©.

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**